ЭК

А.Е. Шаститко

НОВАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Третье издание

ТЕИС

МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
им. М.В. ЛОМОНОСОВА

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

А 1980
Ш 468

А.Е. Шаститко

НОВАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Третье издание

Москва
ТЕИС
2002

ББК 65

Рекомендовано к печати
Редакционно-издательским советом
экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова

Рецензенты:

Куманин Г.М., доктор экономических наук, профессор;
Пороховский А.А., доктор экономических наук, профессор;
Тамбовцев В.Л., доктор экономических наук, профессор

Научный редактор

Рубе В.А., доктор экономических наук, профессор

Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. — 591 с.

В монографии выявлены основные характеристики новой институциональной экономической теории как формирующейся исследовательской программы, очерчены характеристики и обозначены возможности рабочей модели человека в неоклассической теории, состав и структура единицы анализа в рамках новой институциональной экономической теории. Исследованы содержание и значение трансакционных издержек, соотношение с трансформационными издержками, предложено объяснение динамики количественной оценки трансакционных издержек. Рассмотрены вопросы, касающиеся условий возникновения прав собственности, обеспечения соблюдения правил, сравнительных преимуществ различных систем собственности; внешних эффектов и институциональных альтернатив, обеспечивающих интернализацию данных эффектов; способов решения проблемы управления поведением исполнителя; типов контрактов, институциональных соглашений, а также институциональных изменений.

ISBN 5-7218-0430-0

© Экономический факультет МГУ, 1998, 1999, 2002
© ТЕИС, 1998, 1999, 2002
© Шаститко А.Е., 1998, 1999, 2002

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие 13

Введение 15

Глава 1. Неоклассическая экономическая теория, традиционный институционализм и новая институциональная экономическая теория 24

§ 1. Краткий исторический обзор 24
§ 2. Исследовательские программы в экономической теории 31
§ 3. Уровни анализа в новой институциональной экономической теории и ее структура 46

Глава 2. Рациональность, неопределенность и проблема координации 53

§ 1. Рациональность в неоклассической экономической теории 54
§ 2. Допустимые варианты потребления 56
§ 3. Предпочтения 58
§ 4. Возможности 69
§ 5. Задача оптимизации в целом 71
§ 6. Выбор в условиях неопределенности и проблема координации 75

Глава 3. Единица анализа в новой институциональной теории 88

§ 1. Институты и проблема коммуникации 88
§ 2. Интерактивный выбор: теория игр 94
§ 3. Значение институтов: экспериментальная экономика 102

Глава 4. Правила 106

§ 1. Детерминанты действия 106
§ 2. Правила: координационный и распределительный аспекты 110
§ 3. Формальные и неформальные правила 116
§ 4. Иерархия правил и права 128
4.1. Конституционные (политические) правила 128

4.2. Экономические правила 131
4.3. Контракты 141
§ 5. Дополнение. Классификация прав и правил по Э.Остром 147
§ 6. Типология правовых отношений 150
§ 7. Спецификация прав собственности 154

Глава 5. Обеспечение соблюдения правил 159

§ 1. Основание возникновения механизма обеспечения соблюдения правил 160
§ 2. Самовыполняющиеся правила 165
§ 3. Использование третьей стороны в обеспечении соблюдения условий контракта: публичная и частная формы 174
§ 4. Институциональная трансформация и изменение роли государства в переходной экономике 184

Глава 6. Трансакции 188

§ 1. Понятие и значение трансакции 188
§ 2. Виды трансакций по Коммонсу 191
2.1. Торговая трансакция 192
2.2. Трансакция управления 196
2.3. Трансакция рационирования 198
2.4. Соотношение между видами трансакций 199
§ 3. Торговые трансакции и обмен благами 201
§ 4. Товарные и институциональные трансакции 205
§ 5. Правила и экономические интересы 208

Глава 7. Трансакционные издержки 213

§ 1. Трансакционные издержки: содержание и значение 213
§ 2. Возможности взаимовыгодного обмена в условиях положительных трансакционных издержек 219
§ 3. Проблема инвариантности 223
§ 4. Трансакционные и трансформационные издержки 227

Глава 8. Виды трансакционных издержек и средства их минимизации 231

§ 1. Варианты типологии трансакционных издержек 231
§ 2. Издержки выявления альтернатив 234
§ 3. Издержки осуществления расчетов 238
§ 4. Издержки измерения 240
§ 5. Издержки заключения контракта 248

§ 6. Издержки спецификации и защиты прав собственности 251
§ 7. Издержки оппортунистического поведения 253
§ 8. Дополнение. Проблема организации рынка страховых услуг 262

Глава 9. Опыт количественной оценки трансакционных издержек 265

§ 1. Трансакционные издержки на Нью-Йоркской фондовой бирже 265
§ 2. Оценка трансакционных издержек в экономике США 269
2.1. Методика количественной оценки 269
А. Издержки трансакции для отдельных покупателей и продавцов 271
Б. Внутрифирменные трансакционные услуги 273
В. Трансакционные отрасли 275
2.2. Результаты количественной оценки трансакционных услуг в экономике США 278
2.3. Интерпретация полученных результатов 283

Глава 10. Экономическая теория прав собственности 289

§ 1. Общая собственность (свободный доступ) 290
§ 2. Коммунальная собственность 302
§ 3. Коммунальная собственность и проблема принятия решений 318
§ 4. Дополнение. Социальный контракт и права собственности в период «золотой лихорадки» 322
§ 5. Частная собственность 326
§ 6. Государственная собственность 332

Глава 11. Внешние эффекты и трансакционные издержки 339

§ 1. Теорема Коуза 339
§ 2. Спецификация прав собственности и эффект дохода 356
§ 3. Обмен правами собственности в условиях асимметричного распределения информации 359
§ 4. Политический механизм и внешние эффекты 364
§ 5. Приложение теории внешних эффектов 368
§ 6. Дополнение. Внешние эффекты и структура рынка 376

Глава 12. Теория контрактов: управление поведением исполнителя 378

§ 1. Настройка стимулов исполнителя и субъективый риск 379
§ 2. Настройка стимулов исполнителя: ухудшающий отбор 387
2.1. Проблема ухудшающего отбора и ограничение на стимулы 387
2.2. Ухудшающий отбор и стимулирующие контракты в условиях асимметричного распределения информации о субъективных издержках и производительности исполнителей 392
2.3. Ограничения на стимулы в условиях различных резервных полезностей исполнителей 394
2.4. Рыночная фильтрация и долгосрочное равновесие поручителя в условиях конкуренции 395

Глава 13. Неполные контракты: альтернативные подходы 401

§ 1. Оптимизационный подход к моделированию неполного контракта 401
1.1. Независимое принятие решений 408
1.2. Права принятия решения по нововведению принадлежат продавцу 410
1.3. Права принятия решения по нововведению принадлежат покупателю 410
§ 2. Возможности использования суда для урегулирования споров по поводу относительных прав собственности 416
§ 3. Трансакционный подход к моделированию неполного контракта 418

Глава 14. Анализ дискретных институциональных альтернатив 428

§ 1. Фирма, гибрид, рынок 428
§ 2. Гибридная форма институциональных соглашений 447
2.1. Постановка проблемы 447
2.2. Анализ ситуации: французская индустрия домашней птицы 449
§ 3. А-фирма и Я-фирма 457
§ 4. Дополнение. Оппортунизм, трансакционные издержки и экономическая организация 461

Глава 15. Контрактные отношения и новая экономическая история 464

§ 1. Новая экономическая история 464

§ 2. Система открытых полей (СОП) 468
2.1. Краткое описание СОП 468
2.2. Поведенческие характеристики и результаты существования СОП 469
2.3. Объяснение воспроизводства СОП 470
§ 3. Издольщина: сравнительный анализ 473
§ 4. Деньги и трансакционные издержки 481

Глава 16. Теория государства 491

§ 1. Понятие государства в новой институциональной теории 492
§ 2. Модель МакГира–Олсона 497
§ 3. Ограничения монопольной власти правителя. Модель Финдли–Уилсона 501
§ 4. Перераспределительные функции государства и рентоориентированное поведение 509
4.1. Закрытая монополия и рентоориентированное поведение 510
4.2. Таможенные барьеры и рентоориентированное поведение 514
§ 5. Дополнение. Институты голосования и государство 517

Глава 17. Институциональные изменения 519

§ 1. Постановка проблемы 519
§ 2. Схемы институциональных изменений 525
§ 3. Компенсации в условиях институциональных изменений 530

Заключение 539

Приложения 544

Перечень основных терминов и понятий 553

Литература 561

Именной указатель 575

Предметный указатель 581

CONTENT

Introduction 15

Chapter 1. Neoclassical Economics, Old Institutionalism and the New Institutional Economics 24

§ 1. Short historical review 24
§ 2. Research programs in Economics 31
§ 3. Levels of analysis in the New Institutional Economics 46

Chapter 2. Rationality, uncertainty and the problem of co-ordination 53

§ 1. Rationality in the Neoclassical Economics 54
§ 2. Consumption set 56
§ 3. Preferences 58
§ 4. Constraints 69
§ 5. Optimisation as a whole 71
§ 6. Choice under uncertainty and the problem of coordination 75

Chapter 3. The unit of analysis in the New Institutional Economics 88

§ 1. Institutions and the communication problem 88
§ 2. Interactive choice: game theory 94
§ 3. The meaning of institutions: Experimental Economics 102

Chapter 4. Rules 106

§ 1. Determinants of the action 106
§ 2. Rules: co-ordination and distribution aspects 110
§ 3. Formal and informal rules 116
§ 4. Hierarchy of rules and the rights 128
4.1. Constitutional (political) rules 128
4.2. Economic rules 131
4.3. Contracts 141
§ 5. Supplement. Classification of rights and rules on E.Ostrom 147
§ 6. Classification of legal relations 150
§ 7. Property rights specification 154

Chapter 5. Rules Enforcement 159

§ 1. Rules enforcement reason d'etre 160
§ 2. Self-enforcing rules 165

§ 3. Third party enforcement of contract terms: public and private forms 174
§ 4. Changing role of the state in transition economy and institutional transformation 184

Chapter 6. Transactions 188

§ 1. The concept and meaning of transaction 188
§ 2. Types of transaction 191
2.1. Bargaining transaction 192
2.2. Managerial transaction 196
2.3. Rationing transaction 198
2.4. Correlation betwer types of transaction 199
§ 3. Bargaining transaction and exchange 201
§ 4. Supplement. Commodity and institutional transaction 205
§ 5. Rules and economic interests 208

Chapter 7. Transaction cost 213

§ 1. Transaction cost: the content and meaning 213
§ 2. Opportun: es of mutually beneficiary exchange under positive transaction cost 219
§ 3. The problem of invariance 223
§ 4. Transaction cost and transformation cost 227

Chapter 8. Types of transaction cost and the means of its minimisation 231

§ 1. Ways of transaction cost classification 231
§ 2. Search cost 234
§ 3. Cost of payments 238
§ 4. Measurement cost 240
§ 5. Cost of contracting 248
§ 6. Cost of property rights specification and enforcement 251
§ 7. Cost of opportunistic behaviour 253
§ 8. Supplement. The problem of the market of insurance services organisation 262

Chapter 9. The experience of quantitative estimate of transaction cost 265

§ 1. Transaction cost in the New York Stock Exchange 265
§ 2. The estimate of transaction cost in the US economy 269
2.1. The method of quantitative estimate 269

A. Cost of transacting for separate buyers and sellers 271
B. Intrafirm transaction services 273
C. Transaction industries 275
2.2. Results of quantitative estimate of transaction services in the US economy 278
2.3. Interpretation of results 283

Chapter 10. Economics of property rights 289

§ 1. Common property (free access) 290
§ 2. Communal property 302
§ 3. Communal property and the decision making problem 318
§ 4. Supplement. Social contract and property rights under the period of «gold rush» 322
§ 5. Private property 326
§ 6. State property 332

Chapter 11. Externalities and transaction cost 339

§ 1. Coase theorem 339
§ 2. Property rights specification and the income effect 356
§ 3. Property rights exchange under information asymmetry 359
§ 4. Political mechanism and externalities 364
§ 5. Application of the externalities theory 368
§ 6. Supplement. Externalities and market structure 376

Chapter 12. Contract Theory: Agency 378

§ 1. Incentives of agent tuning and moral hazard 379
§ 2. Incentives of agent tuning and adverse selection 387
2.1. The problem of adverse selection and incentives constraints 387
2.2. Adverse selection under the information asymmetry on subjective costs and agents productivity 392
2.3. Incentive constraints under different reservation agents utilities 394
2.4. Market screeing and long-term equilibrium of the principal under competition 395

Chapter 13. Incomplete Contracts: alternativ approaches 401

§ 1. Optimization approach to incomplete contract modeling 401
1.1. Independent decision-making 408
1.2. Right to make decision on innovation belong to seller 410

1.3. Right to make decision on innovation belong to buyer 410
§ 2. Opportunities to use court to order disputes on relative property rights 416
§ 3. Transaction approach to incomplete contracts modeling 418

Chapter 14. Discrete institutional alternatives analysis 428

§ 1. The firm, hybrid and market 428
§ 2. Hybrid form of institutional arragements 447
2.1. The problem 447
2.2. Case study: the French poultry industry 449
§ 3. A-firm and J-firm 457
§ 4. Supplement. Opportunism, transaction cost and economic organisation 461

Chapter 15. Contractual relations and the New Economic History 464

§ 1. The New Economic History 464
§ 2. The Open Fields System (OFS) 468
2.1. OFS brief description 468
2.2. Behavioral characteristics and OFS performance 469
2.3. Explanation of OFS reproduction 470
§ 3. Sharecropping: comparative analysis 473
§ 4. Money and transaction cost 481

Chapter 16. Theory of the state 491

§ 1. The concept of the state in the New Institutional Economics 492
§ 2. McGuire-Olson model 497
§ 3. Restriction of the monopolistic power of the ruler. Findley-Wilson model 501
§ 4. Redistributive functions of the state and rent-seeking behaviour 509
4.1. Closed monopoly and rent-seeking behaviour 510
4.2. Custom barriers and rent-seeking behaviour 514
§ 5. Supplement. Institutions of voting and the state 517

Chapter 17. Institutional changes 519

§ 1. The problem 519
§ 2. Schemes of institutional changes 525
§ 3. Compensations under institutional changes 530

Conclusion 539

Application 544
Glossary 553
Literature 561
Authors index 575
Subject index 581

Предисловие к третьему изданию

Уважаемые читатели! Предлагаемое вашему вниманию переработанное и дополненное третье издание книги стало возможным благодаря интересу, проявленному к первым двум, вышедшим под названием «Неоинституциональная экономическая теория». В отличие от второго третье издание подверглось более глубокой переработке и содержит существенные дополнения. Переосмысление некоторых вопросов отразилось не только на содержании глав, структуре книги, но и в названии, корректировке некоторых понятий. Более подробно об изменениях в содержании, структуре, а также объяснения причин изменения названия книги можно прочитать во введении.

Несмотря на то что выходит уже третье издание книги, которая достаточно активно используется в учебном процессе, все же нельзя сказать, что ее содержание соответствует представлению об учебнике, даже если абстрагироваться от таких неотъемлемых его компонентов, как контрольные вопросы, задачи или анализ ситуаций. И это несмотря на то, что в самой структуре (особенно в первых главах) логические связи зафиксированы достаточно жестко. Основная проблема — в современном состоянии исследовательского направления, которое принято называть новой институциональной экономической теорией. Данное состояние характеризуется формированием исследовательских конвенций, степень устойчивости которых пока затрудняет создание учебника, аналогичного тем, которые существуют по таким дисциплинам, как микроэкономика, макроэкономика, эконометрика, теория организации отраслевых рынков, международная экономика и многим другим.

Надеюсь, что третье издание будет полезным не только и даже не столько в качестве учебно-методического материала, сколько для организации дискуссии по ключевым вопросам развития новой исследовательской программы.

Выражаю искреннюю признательность всем, кто прямо или косвенно участвовал в обсуждении содержания данной книги. Неоценимую помощь в совершенствовании содержания, а также стиля изложения оказали студенты Школы магистров экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, изучавшие «Институциональную экономику» в 1999—2001 гг.; студенты разных факультетов Государственного университета — Высшей школы эко-

номики, также слушавшие курс «Институциональной экономики». Значительный импульс был получен в результате многократного обсуждения вопросов, так или иначе отраженных в содержании книги, с коллегами по МГУ им. М.В. Ломоносова — Аузаном Александром Александровичем, Елисеевым Александром Николаевичем, Калягиным Александром Владимировичем, Кудряшовой Еленой Николаевной, Московским Александром Николаевичем, Плахотной Диной Григорьевной, Радаевым Валерием Викторовичем, Тамбовцевым Виталием Леонидовичем, Тутовым Леонидом Арнольдовичем, Хубиевым Кайсыном Азретовичем, Шульгой Иваном Евгеньевичем; с коллегами по Государственному университету — Высшей школе экономики — Авдашевой Светланой Борисовной, Кузьминовым Ярославом Ивановичем, Радаевым Вадимом Валерьевичем, Руновым Антоном Борисовичем.

Большую помощь в составлении новых предметного и именного указателей оказала Гречишкина Ирина Васильевна.

Данное издание не было бы возможным без поддержки со стороны Колесова Василия Петровича, декана экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова.

Ввиду того что во введении представлена информация лишь о наиболее существенных изменениях, заранее прошу извинения за неудобства, доставленные тем читателям, которые уже знакомы с предшествующими изданиями и использовали их в учебном процессе.

Введение

Совокупность правил упорядочивает взаимодействие между людьми, позволяет разрешить возникающие в мире ограниченных ресурсов распределительные конфликты. Выполняя данную функцию, институты определяют результаты функционирования и траекторию развития экономики. Эти идеи заложены в основополагающих для новой институциональной экономической теории работах Рональда Коуза, Дагласа Норта и Оливера Уильямсона. Сформулированные тезисы считают само собой разумеющимися многие экономисты-исследователи, причем развитие экономической теории за последние 20—30 лет привело к увеличению сторонников этих тезисов, появлению множества подтверждающих эмпирических свидетельств.

Однако в неоклассической теории[1] данная гипотеза остается непроверенной[2] в силу принятых в ней предпосылок. Как отмечают Э.Фуруботн и Р.Рихтер, в неоклассической теории институциональные соглашения не имеют значения при определении равновесных результатов [Furubotn E., Richter R., 1991, p. 11—12; 1997, p. 1—2]. Иными словами, данные соглашения равнозначны с точки зрения эффективности окончательного размещения ресурсов.

Вот почему, хотя в качестве основополагающей идеи неоклассической теории используется свобода выбора экономического агента (децентрализованный способ принятия решений), которая на уровне взаимодействия между людьми принимает форму добровольного обмена, функционирования рыночного механизма, отвечающего за размещение ограниченных ресурсов, ничто не мешает, используя тот же инструментарий, показать, что аналогичных результатов можно было бы добиться посредством централизации решений, тотального и всеобъемлющего планирования. Пример тому — теория рыночного социализма, система оптимального функционирования экономики, аналогии, использовавшиеся Й.А. Шумпетером для объяснения результатов функционирования рыночной экономики, определенной в терминах хозяйственного кругооборота [Шумпетер Й.А., 1982].

---

[1] Значение понятия «неоклассическая теория» будет раскрыто ниже. Здесь следует только отметить, что оно существенно отличается от принятого в макроэкономике разделения на неоклассику и кейнсианство (или неокейнсианство).

[2] Предполагается, что не существует «решающего эксперимента», который позволил бы раз и навсегда избавиться от данной проблемы в полном объеме.

Необходимость выработки нового подхода в исследовании обусловлена важностью объяснения различных результатов и траекторий развития национальных экономик, устойчивости воспроизводства различий, существования форм экономической организации, которые на первый взгляд противоречат принципу экономической эффективности и не позволяют говорить о рациональности участников хозяйственного оборота.

Основная цель предлагаемой работы состоит в объяснении и иллюстрации возможностей аналитического инструментария, разработанного в рамках новой институциональной экономической теории, расширения объекта экономической теории за пределы традиционно определенной в рамках неоклассического направления, или main stream, области при условии, что принципы анализа остаются теми же, хотя некоторые предпосылки, в том числе и ключевые, подвергаются корректировке.

Такое расширение означает не опровержение маржинализма, а расширение охвата микротеорией элементов экономической системы, которые до этого игнорировались. В этой связи можно выделить наноэкономический (микро-микроэкономический) подход, в рамках которого получают объяснение поведение и обмен между людьми внутри «черных ящиков» — государства, домашнего хозяйства и фирмы.

Сформулированная задача в течение последних десятилетий решается новым институциональным направлением в экономической теории [Furubotn E., Richter R., 1991, p. 1]. Иначе говоря, речь идет о приведении в соответствие заявленного Лайонелом Роббинсом определения предмета экономической теории, которое стало классическим с содержанием проводимых исследований. Данная задача представляется тем более важной для исследования экономик с развивающимися рынками, существенной характеристикой которых являются изменение основополагающих институтов, институциональное проектирование и экспериментирование, поиск институтов, позволяющих блокировать недобросовестное поведение как на товарных, так и на политических рынках, появление таких механизмов управления сделками, которые (с учетом их сравнительных преимуществ) позволяли более полно использовать возможности взаимовыгодного обмена в широком смысле, а также обнаруживать скрытые возможности повышения благосостояния каждой из заинтересованных сторон.

Кроме того, предполагаются постановка и более детальное изложение проблем, не получивших пока глубокой теоретической

проработки в рамках новой институциональной экономической теории. Прежде всего речь идет о границах возможностей неоклассической рабочей модели выбора в экономической теории в свете определения границ самой экономической теории, соотношении между формальными и неформальными правилами (ограничениями), координационных и распределительных аспектах институтов, распределения бремени трансакционных издержек между заинтересованными сторонами, объяснения феномена зависимости от траектории предшествующего развития, сосуществование различных форм собственности, а также механизмов координации ожиданий и действий экономических агентов, объяснения структуры стимулирующих контрактов, содержания и значения неполных контрактов.

Решение поставленных задач предполагает выявление ключевых характеристик нового институционального направления в экономической теории как особой исследовательской программы. Данные характеристики находят отражение в особом отношении к рабочей модели человека, значению неопределенности в ситуациях выбора и обмена. В свою очередь, новый подход позволяет выявить значение институтов в плане снижения трансакционных издержек и, следовательно, издержек производства в целом, а также более глубоко понять саму проблему снижения издержек производства. Принципиальное значение для объяснения институтов и институциональных изменений имеет распределительный аспект, учет которого помогает выявить возможности и объяснить результаты обмена между заинтересованными сторонами.

Для очерчивания специфики подхода, предложенного в рамках данной исследовательской традиции, его необходимо сопоставить в общих чертах с неоклассической теорией и традиционным институционализмом, выявить общую структуру анализа, которая охватывает различные направления новой институциональной экономики и одновременно позволяет сравнивать данное направление с неоклассическим и традиционным институциональным подходами. Кроме того, для выявления особенностей нового институционализма будет использоваться его сравнение с неоавстрийским направлением в экономической теории. В то же время будет показана условность определения данного направления как нового институционального, что отражает нынешнее состояние конвенций в экономической теории. Рассмотрению обозначенных вопросов посвящена **глава 1**.

Неоклассическая теория является в своей основе теорией индивидуального выбора, или теорией принятия индивидуальных решений в условиях полной определенности и рациональности. Однако в действительности проблема выбора в моделях рационального выбора превращается в фикцию, поскольку используется предпосылка об определенности и полноте информации (ее получения и использования), а также об отсутствии проблемы мотивации. Вот почему для выявления и преодоления границ ортодоксальной неоклассической теории принципиальное значение имеет рассмотрение вопроса об инструментальных и объясняющих возможностях рабочей модели человека в неоклассической экономической теории, а также проблема неопределенности в ситуации выбора. В зависимости от представлений, содержания и способа интеграции идеи о неопределенности в теоретическую конструкцию можно получить существенным образом различающиеся гипотезы относительно механизма выявления альтернатив, процедуры выбора между доступными альтернативами, результатов взаимодействия между людьми и, следовательно, функционирования и изменения структуры экономики в целом. Вот почему в **главе 2** наряду с объяснением структуры модели выбора в неоклассической теории формулируются проблемы индивидуального выбора и координации, возникающие в связи с существованием неопределенности. Это связано также с тем, что именно неопределенность оказывается пунктом, в котором объединяются исследовательские традиции, альтернативные неоклассике [Автономов В.С., 1993, с. 68]. В *третьем издании* данная глава дополнена аргументацией, посвященной более детальному изложению вопроса о структурной неопределенности.

Новый подход требует выработки соответствующих инструментов для анализа общественных явлений. Вот почему следующим шагом являются определение единицы анализа в новом институциональном направлении исследований и установление ее содержания и значения в отличие от единицы анализа в рамках традиционного институционализма, а также категориальное обособление институтов и организаций. Для иллюстрации значения институтов как единицы анализа используются элементы теории игр, а также результаты, полученные в рамках экспериментальной экономики в результате постановки лабораторных экспериментов. Изложению данных вопросов посвящена **глава 3**. Причем в *третьем издании* проблема координации конкретизирована посредством использования повторяющейся игры «Дилемма заключенного» (в связи с описанием стратегии копирования) и комбинированной игры, включающей в себя элементы координационной игры и игры «Дилемма заключенного».

Значение институтов как единицы анализа раскрывается также и в последующих главах в связи с объяснением содержания и значения таких аспектов взаимодействия между людьми, как формальные и неформальные правила, контракты, обеспечение соблюдение правил, трансакции, права собственности, трансакционные издержки, внешние эффекты и т.д.

Поскольку в новой институциональной теории институты определяются через правила, а правила определяют особенности размещения ограниченных ресурсов, то содержательный анализ институтов в ситуации ограниченности ресурсов, в том числе информации и возможности ее обработки, возможен на основе определения правил с учетом их координационных и распределительных аспектов. Кроме того, изучение правил, с точки зрения принимающих решения индивидов, предполагает построение их классификации и установление соотношения данных правил с правами, которыми обладают экономические агенты. Особое внимание уделяется соотношению формальных и неформальных правил, поскольку данный вопрос наименее исследован не только в экономической теории вообще, но и в рамках нового институционального направления в частности. Изложение перечисленных вопросов — задача **главы 4**. В *третьем издании* более четко сформулировано содержание понятия «конечные права».

Правила, являясь неотъемлемым элементом институционального обрамления процесса использования ограниченных ресурсов, обнаружения новых возможностей использования известных ресурсов, а также выявления новых ресурсов, вместе с тем оставались бы пустыми предписаниями, если не механизмы, обеспечивающие соблюдение данных предписаний экономическими агентами. В *третьем издании* данному вопросу уделяется особое внимание (**глава 5**).

Правила наряду с механизмами, обеспечивающими их соблюдение, выполняют функцию структурирующего компонента взаимодействий между людьми. Однако, для того чтобы рассматривать систему в процессе, динамике, необходимо дополнить правила категориальной формой отражения действий людей и взаимодействия между ними в рамках правил и по поводу правил. Данная задача решается с помощью концепции трансакции и классификаций, предложенных Дж.Коммонсом и Д.Бромли (**глава 6**).

В *третьем издании* используется новый перевод термина «bargaining transaction», который, на наш взгляд, лучше отражает особенности данного вида трансакции с учетом тех видов отношений и потенциальных конфликтов, которые были выделены Дж.Коммонсом.

Содержательное определение трансакции дает возможность изложения вопроса о трансакционных издержках как об одном из наиболее интересных и дискутируемых элементов новой институциональной экономической теории. Речь идет не только о выяснении источника трансакционных издержек, определении их видов. Самостоятельной проблемой является определение значения трансакционных издержек с точки зрения таких основополагающих элементов экономической теории, как добровольный обмен, сравнительные и конкурентные преимущества. Понимание данного значения наряду с соотношением между трансакционными издержками и институтами позволяет сделать вывод относительно роли институтов в расширении границ обмена и углублении специализации на основе выявления и реализации сравнительных преимуществ. Наконец, важным направлением являются изучение возможностей количественной оценки трансакционных издержек, интерпретация полученных результатов. Решению данных задач посвящены **главы 7, 8 и 9**.

После того как выяснены значение трансакционных издержек и их содержание в общем плане, следует рассмотреть возможности приложения разработанного аналитического инструментария к уже известным проблемам. В частности, речь идет об альтернативных режимах использования ограниченных ресурсов: свободном доступе, коммунальной, частной и государственной собственности, а также условиях перехода от одного к другому, проблемах специфицированности, оборотоспособности прав собственности, внешних эффектах и возможных методах их интернализации. В связи с поставленными вопросами будет рассмотрен исторический аспект становления исключительных прав собственности, а также различные варианты формулировки, интерпретации и выявления существенных приложений теоремы Коуза (**главы 10 и 11**). В *третьем издании* более подробно изложены вопросы, касающиеся вертикальных внешних эффектов. Кроме того, показано, что структура рынка имеет значение для определения последствий внешнего эффекта в плане эффективности использования ресурсов.

Логика, по которой могут выстраиваться приложения теории, многовариантна. В частности, сначала может быть представлена теория прав собственности (иногда ее называют также теорией абсолютных прав собственности), а затем теория контрактов (или теория относительных прав собственности) [Furubotn E., Richter R., 1997, p. 77; Merryman J., 1985, p. 74]. Такая последовательность в изложении обусловлена, во-первых, акцентом на одну и ту же проблему — настройку стимулов в условиях неопределенности; во-вторых, соотношением принципов установления прав экономических агентов безотносительно и относительно конкретного соглашения (контракта), определенного круга лиц. В **главе 12** теория контрактов будет представлена концепцией управления поведением исполнителя в связи с проблемами субъективного риска и ухудшающего отбора. Поскольку модели управления поведением исполнителя предполагают настройку стимулов ex ante, то контракты в данном случае могут считаться полными. Для большей полноты картины в *третьем издании* учитываются возможности повторения переговоров, иными словами, рассматриваются варианты моделирования взаимодействия между людьми с учетом асинхронности во времени выполнения обязательств, специфичности используемых ресурсов и неопределенности (в узком и широком смысле). Таким образом, задача **главы 13** — раскрыть особенности неполных контрактов с учетом различных подходов к их моделированию.

Особенности трансакционного подхода, обозначенного в главе 13, более полно раскрываются в **главе 14**, где основное внимание уделяется выбору механизма управления сделками с учетом наиболее существенных характеристик трансакций — повторяемости, неопределенности и специфичности ресурсов.

Новый институциональный подход позволяет интерпретировать формы контрактных отношений, организации производства, возникавшие на различных этапах развития экономической деятельности (система открытых полей, издольщина), объяснять существование многообразных форм обмена. Изучению этих вопросов посвящена **глава 15**.

Особенностью институционального подхода является не только рассмотрение институциональных аспектов размещения ресурсов в явном виде (что выражается в постановке вопроса о сравнительной эффективности дискретных институциональных альтернатив), но и определение условий и закономерностей их изменения. В данном случае институты из экзогенных превращаются в

эндогенные. Вот почему специального внимания требует проблема институциональных изменений, в которой ключевое место занимает теория государства. Таким образом, **глава 16** построена на базе концепций, рассматривающих условия и закономерности формирования и функционирования государства в связи с теорией насилия, концепцией рентоориентированного поведения.

Поскольку проблема институциональных изменений не сводится к теории государства, в **главе 17** рассматриваются вопросы, непосредственно связанные с институциональными изменениями, включая локальные и спонтанные.

Новая институциональная экономическая теория как исследовательская программа в отличие от своих конкурентов имеет непродолжительную историю. Осознание важности основополагающих идей данной программы и отражение их в развитии аналитического инструментария потребовали значительных усилий и времени, что вместе с тем принесло весомые результаты [Уильямсон О., 2001, с. 135]:

«Если экономическая теория трансакционных издержек была в 1972 г. примерно в том же состоянии, в каком ее формулировал Коуз в 1937 г., то этот факт можно в значительной степени отнести на счет того, что в течение 35 лет не удавалось придать операциональный характер самой концепции трансакционных издержек. А то, что за последние 15 лет [*статья посвящена пятидесятилетию статьи Р.Коуза «Природа фирмы». — Прим. авт.*] эту пологую траекторию сменила экспоненциально возрастающая кривая, объясняется окрепшей уверенностью в том, что экономическая теория трансакционных издержек выдержала тест на следствия, опровергающие традиционные представления».

В России новый подход стал широко известен только в начале 90-х годов XX века, причем в последние годы он все интенсивнее используется в системе подготовки профессиональных экономистов. Вот почему важно понимать текущую ситуацию в данной области экономической теории, те трудности, с которыми сталкиваются исследователи, разрабатывающие и применяющие аналитический инструментарий. В связи с этим в заключение особое внимание уделяется не столько результатам, сколько проблемам, которые связаны с развитием новой исследовательской программы.

Во введении были отмечены некоторые существенные изменения, которые отличают третье издание от второго. Однако наиболее важным следует признать изменение, которое на первый

взгляд является формальным. Если в предшествующих изданиях в качестве основополагающего использовалось понятие «неоинституциональная экономическая теория», то в третьем издании — «новая институциональная экономическая теория». В данном случае используется конвенционалистский подход, в соответствии с которым более распространенным, признанным исследователями является второй термин. Конвенциальность данного термина отражена в названии международного общества специалистов в области новой институциональной экономической теории — International Society for the New Institutional Economics, а также в фундаментальном обзоре теорий в рамках данного направления, подготовленного Э.Фуруботном и Р.Рихтером — Институты и экономическая теория. Вклад новой институциональной экономической теории (Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics). Содержательные объяснения представлены в главе 1, хотя это вовсе не означает, что данный вопрос закрыт. Он будет вновь поставлен в связи с так называемыми гибридными моделями.

Глава 1

Неоклассическая экономическая теория, традиционный институционализм и новая институциональная экономическая теория

В истории экономической теории можно обнаружить множество вариантов описания, объяснения одного и того же явления и построенных на этой основе предсказаний. Примерами могут служить цена, фирма, рынок, государство, деньги, контракт, процент, капитал и т.п. Это обусловлено разработкой и эволюцией различных методов интерпретации полученных данных. Способ интерпретации таких данных определяется использованием существующего набора понятий и содержательных гипотез и, конечно же, состоянием объекта исследования.

В данной главе мы не будем рассматривать все многообразие теоретических традиций, существующих в современной экономической теории, тем более попытки их классификации вряд ли дадут однозначный и простой, легко доступный для осмысления результат. Последний достаточно сильно зависит от выбора точки отсчета, критерия классификации, а также степени осведомленности и способности обработки исследователем информации. Вот почему в качестве основных будут рассматриваться три направления: неоклассическое, традиционный институционализм и новая институциональная экономическая теория. Как мы увидим, даже в такой форме задача по-прежнему оказывается чрезвычайно сложной.

§ 1. Краткий исторический обзор

В экономической теории XX века доминирующей стала неоклассическая теория, которая в своей макроэкономической части приняла форму множества различных школ (монетаризм, экономика предложения, теория рациональных ожиданий, новая классическая макроэкономика). Более того, даже многие противники неоклассического направления — кейнсианцы, неокейнсианцы — используют аналогичные фундаментальные принципы

объяснения экономических явлений[1]. Возникновение неоклассической экономической теории связывают с маржиналистской революцией в последней трети XIX века, которая в последующем позволила распространить принцип максимизации как средства объяснения и предсказания поведения на все области человеческой деятельности.

В конце XIX века зародилось альтернативное неоклассике течение, ставшее продолжением традиций исторической школы[2], — американский институционализм. Его появление связано прежде всего с работами Т.Веблена (1857—1929), в которых он подверг критике концепцию рациональности и соответствующий ей принцип максимизации как основополагающий в объяснении поведения экономических агентов [Veblen T., 1984]. Вместе с тем для более полного понимания процесса формирования экономической теории необходимо учитывать, что экономисты, стоявшие у основания неоклассической исследовательской традиции, также признавали влияние институтов на поведение экономических агентов и, следовательно, на процесс обмена. Классическим примером является работа А.Маршалла «Принципы экономической науки», который вместе с тем показывает, насколько сложной, масштабной, рискованной является включение в теорию институтов. Однако по мере повышения уровня абстрактности и формализованности институциональным аспектам поведения и размещения ресурсов уделялось все меньше внимания. В известном смысле модели общего равновесия Эрроу—Дербре являются логическим завершением данной ветви развития экономической теории [Furubotn E., Richter R., 1997, p. 1].

---

[1] Напомним, что одна из наиболее широко используемых макроэкономических моделей — ISLM основана на принципе рационального выбора всех субъектов рыночной экономики как в реальном, так и в денежном секторе. Применение данного принципа основано на ряде специфических поведенческих предпосылок. Такая характеристика относится далеко не ко всем направлениям экономической мысли XX века. Более того, как отмечает Л.Харрис, лишь до середины 60-х годов основной акцент в кейнсианских моделях был сделан на возможностях теоретического описания экономической системы в терминах вальрасовского общего равновесия [Харрис Л., 1990, с. 441]. Условия общего равновесия по Вальрасу могут быть выведены из определения бюджетных ограничений потребителей. Различия в подходах прослеживались не столько в отношении поведенческих предпосылок, сколько в акцентах, расставленных сторонниками кейнсианского и классического подходов при характеристике факторов, определяющих уровень и изменение производимого в экономике дохода.

[2] Напомним, что речь идет о немецкой исторической школе, которая представлена работами Л.Брентано (1844—1931), К.Бюхера (1847—1930), Б.Гильдебранда (1812—1878), Ф.Листа (1789—1846), Г.Шмоллера (1838—1917).

Исторически[3] дальнейшее развитие институционализма связано с именами американских экономистов У.Митчелла (1874—1948) и Дж.Коммонса (1862—1945)[4]. В отличие от неоклассического направления работы институционалистов объединены противостоянием принципам неоклассического анализа, во-первых, и междисциплинарностью, во-вторых[5]. С этой точки зрения об общезначимости и преемственности идей на уровне создания особой исследовательской программы вряд ли имеет смысл говорить. Первый момент означает постановку вопроса о кардинальном пересмотре всей исследовательской программы в экономической теории, поскольку затрагивается не только защитный пояс, но и ее жесткое ядро. Структура исследовательской программы, ее динамика и взаимоотношение с конкурирующими (или дополняющими) исследовательскими программами будут затронуты в следующих разделах. Здесь следует лишь отметить, что традиционный институционализм пока не смог предложить позитивной самостоятельной исследовательской программы, хотя активная

[3] Особенность данного направления обусловлена слабой преемственностью идей Т.Веблена, отраженных в работах более поздних институционалистов, что стало следствием особенностей институционального подхода как такового. Правда, данный тезис неприменим для современных традиционных институционалистов, пытающихся рассматривать проблемы на стыке с эволюционной теорией.

[4] Вместе с тем нельзя не отметить, что в подходе американских и французских институционалистов — Б.Ногаро, Ф.Перру, Г.Пиру, Ф.Симианда [Кудрявцев А.К., 1990, с. 481—488], так же как и представителей ордолиберализма, в частности В.Ойкена (1891—1950), Ф.Бема, В.Репке в Германии, — было достаточно много общего. Прежде всего особое внимание к институциональной составляющей процесса размещения ресурсов, в большей степени ориентированное на детальное описание и объяснение конкретных ситуаций, чем на предсказание с использованием унифицированного инструментария. С этой точки зрения можно было бы говорить о большей синтетичности и индуктивности рассматриваемых направлений, чем об аналитичности и дедуктивности.

[5] В качестве дополнительных элементов, отражающих общие моменты в работах традиционных институционалистов, можно выделить философские концепции холизма, эволюционизма, релятивизма, органицизма. Иллюстрацией органицистского подхода, в котором существенные характеристики элементов экономической системы возникают из их отношения друг к другу, является высказывание В.Ойкена: «В рамках конкретной структуры порядка отдельно взятые экономические институты следует понимать таким образом: товарищество, синдикат, профсоюзы, эмиссионные банки и даже цены, заработная плата или проценты, например, в рамках экономического порядка, присущего централизованно управляемой экономике, будут означать совсем иное, нежели в экономическом порядке, где доминируют элементы рыночной экономики, а в рамках рыночного хозяйства функция этих институтов зависит от формы рынка и денежной системы. Кроме того, оказывается, что такие правовые институты, как собственность, свобода заключения договоров или ответственность, изменяют свою функцию в зависимости от формы порядка» [Ойкен В., 1995, с. 77].

деятельность современных традиционных институционалистов свидетельствует об интенсивном поиске данной программы в позитивном ключе[6].

С распространением неоклассической теории во все большей степени стала проявляться ее ограниченность как в объяснении поведения человека и взаимодействия между людьми на разных уровнях, так и в надежности прогнозов. Это выразилось в нарастании неудовлетворенности полученными результатами и скептицизма относительно возможностей данной теории применительно к решению практических вопросов. Одним из проявлений данной ограниченности стала неспособность предсказать и объяснить феномен Великой депрессии на рубеже 20—30-х годов XX века, что было обусловлено в том числе специфическим отношением к проблемам рациональности поведения экономических агентов и равновесия.

Вот почему наряду с возникновением кейнсианства во второй трети XX века наблюдается всплеск интереса к институциональным методам анализа. Кроме того, было выявлено множество фактов, противоречащих модели ожидаемой полезности, построенной на аксиомах Неймана—Моргенштерна и по сей день являющейся фундаментом для объяснения индивидуальных решений в условиях неопределенности (риска). Однако, как было отмечено выше, старый институционализм не смог дать общезначимой программы исследований, если не считать систематической критики неоклассической теоретической системы.

Как показал известный исследователь в области методологии науки Имре Лакатос, до тех пор пока не появится новая исследовательская программа, способная не только объяснить и предсказать явления, которые были изучены действующей исследовательской программой, но и объяснить и предсказать игнорировавшиеся ранее явления, существующая исследовательская программа будет сохраняться, какие бы недостатки ей ни приписывались. Образно говоря, новая исследовательская программа как бы поглощает, обволакивает существующую. В противном случае может

[6] Об этом, в частности, свидетельствуют «Энциклопедия по институциональной и эволюционной экономической теории» («The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics», eds. Hodgson G.S., Samuels W.J., Tool M.R., 1994); журнал «Journal of Economic Issues». Среди наиболее известных современных традиционных институционалистов следует выделить У.Даггера (W.Dugger), Ф. Мировски (Ph.Mirowski), А.Мэйо (A.Mayhew), М.Ратфорда (M.Rutheford), Дж.Ходжсона (G.Hodgson). См., например: Dugger W., 1979; Hodgson G., 1988; Mayhew A., 1987.

возникнуть обратный эффект обволакивания новых постановок проблем уже существующей программой.

Отмеченное выше обстоятельство подтолкнуло к развитию в микроэкономической части экономической теории направления, которое ориентировано не на кардинальный пересмотр, а на модификацию исследовательской программы. Модифицированная программа получила название новой институциональной экономической теории[7]. Появление данной теории обычно связывают с именем лауреата Нобелевской премии в области экономики Р.Коуза (р. 1910). Ключевые идеи нового направления изложены в статьях Р.Коуза «Природа фирмы» (1937) и «Проблема социальных издержек» (1960). Вот что по этому поводу писал другой лауреат Нобелевской премии по экономике Даглас Норт: [Норт Д.С., 1993, с. 69]:

«Коуз показал, что неоклассическая модель, которая служит фундаментом большинства экономических теорий западных ученых, справедлива лишь при чрезвычайно жесткой предпосылке о том, что трансакционные издержки равны нулю; если же трансакционные издержки положительны, то необходимо учитывать влияние институтов».

Вместе тем дальнейшие размышления показывают, что без трансакционных издержек достаточно сложно сконструировать модель, которая обладала бы достаточной степенью специфицированности конституирующих ее элементов (о чем более подробно см. в главе 6). Допуская равенство нулю трансакционных издержек в одном наборе измерений, приходится признать их наличие в другом. Причем признание в данном случае далеко не всегда означает осознание данного факта самим исследователем.

Понадобилось несколько десятилетий, чтобы экономисты обратили внимание на те возможности, которые были заложены в подходе, предложенном Р.Коузом. Более того, даже когда индекс цитируемости данных статей существенно повысился[8], их автору пришлось констатировать, что это не убавило непонимания

[7] Другие варианты определения данного направления будут предложены в § 2 данной главы.

[8] Следует отметить, что в отличие от «Природы фирмы» статья «Проблема социальных издержек» сразу же вызвала широкий резонанс, что обусловило рост интереса и к первой статье. Если в период с 1966 по 1970 год было 17 упоминаний статьи «Природа фирмы», то в период с 1976 по 1980 год — уже 105. В свою очередь, статья «Проблема социальных издержек» в 1966—1970 гг. упоминалась 99 раз, тогда как в 1976—1980 гг. — уже 331 раз [Нобелевские лауреаты... 2001, с. 232, 237].

смысла высказанных в них идей. В основном идеи, сформулированные в статье «Природа фирмы», в течение более 30 лет упоминались в подстрочных ссылках. Данное обстоятельство можно рассматривать как косвенное свидетельство трудностей, с которыми столкнулось доминирующее неоклассическое направление в экономической теории. В первом приближении объяснение тому можно найти в комментариях О.Уильямсона на тезис Р.Коуза [Coase R., 1978, p. 210] о том, что «главная польза, которую экономист приносит социальным наукам, — это просто способ видения мира» [Уильямсон О., 2001, с. 11]:

«Но если общее для всех экономистов видение мира объединяет их — на самом деле, можно сказать, определяет принадлежность к клубу, — то лишь немногие из них отваживаются продвинуться дальше и придать видению мира новую форму, которая временно разрушает сложившийся статус-кво. Рональд Коуз — один из таких реформаторов».

В качестве непосредственных предшественников нового институционального направления в концептуальном плане можно выделить две фигуры: родоначальника австрийского направления в экономической теории Карла Менгера (1840—1921) и американского экономиста Фрэнка Найта (1885—1962) — основателя чикагской школы[9]. Вместе с тем следует специально указать на комментарии Р.Коуза относительно влияния на формирование его взглядов работ Ф.Найта, а также австрийцев и неоавстрийцев. Во второй лекции, посвященной пятидесятилетию публикации статьи «Природа фирмы», Р.Коуз отметил, что Ф.Найт не сыграл никакой роли в развитии его представлений о фирме[10] [Коуз Р., 2001, с. 75]. Отличия своего подхода от австрийской школы Р.Коуз изложил в первой юбилейной лекции:

«Нас с Робертом Фаулером [друг и коллега Р.Коуза. — *Прим. авт.*] особенно интересовали издержки и построение кривых зависимостей издержек от объема производства. Однако преобладающая тема экономических дискуссий в ЛШЭ [Лондонской школе экономики. — *Прим. авт.*] в последние месяцы перед выпускными экзаменами была далека от

[9] Что касается экономической теории прав собственности, то в качестве одного из ее непосредственных предшественников считают Л.Мизеса (1881—1973).

[10] Примечательно, что в энциклопедическом словаре, посвященном лауреатам Нобелевской премии в области экономики, указывается на большое влияние работы Ф.Найта «Риск, неопределенность и прибыль» на формирование профессиональных интересов Коуза [Нобелевские лауреаты... 2001, с. 232], между тем как сам Коуз свидетельствует о том, что основные идеи теории фирмы были сформулированы до прочтения данной книги. После прочтения у автора «Природы фирмы» не возникло потребности менять свою точку зрения.

моих главных интересов. Этой темой была структура производства — не организационная структура производства, на изучении которой я намеревался сосредоточиться, а структура производственного капитала в терминах австрийской школы».

Таким образом, употребление термина «предшественник» в определенной мере условно. Вместе с тем влияние, на которое указывают некоторые исследователи творчества Коуза (см. сноску 8), могло быть косвенным. Кроме того, взаимосвязь между идеями в экономической теории не ограничивается влиянием на формирование представлений основоположника того или иного направления.

Наряду с возрождением интереса к творческому наследию А.Смита во второй половине XX века был повторно открыт К.Менгер как одна из ключевых фигур в экономической теории, что послужило импульсом к развитию альтернативных неоклассике течений: новой институциональной экономической теории, эволюционизма, неоавстрийского направления. Работы К.Менгера тем более ценны, что позволяют совместить два принципа в рамках одной теории: маржинализм и эволюционизм, генетический подход к анализу экономических систем. В частности, К.Менгер предложил объяснение происхождения денег, что оставалось за пределами ортодоксальной неоклассической теории, в явной форме поставил вопрос о возможностях и условиях синтеза различных наук, изучающих общество[11].

В работах Ф.Найта принципиальное значение имело исследование проблемы неопределенности [Knight F., 1971], которое ставило под сомнение возможность использования моделей принятия индивидуальных решений, основанных на принципе максимизации, с одной стороны, и моделей обмена, основанных на принципах Парето-оптимальности результатов, — с другой. Именно Ф.Найт предложил провести строгое различие между понятиями риска и неопределенности, что позволило, в свою очередь, отказаться от принципа равновесия как самодостаточного при построении моделей и выделить особую — предпринимательскую[12] —

[11] См.: Менгер К., 1992, с. 36. Здесь мы встречаемся с одним из курьезов истории экономической теории: именно К.Менгер как представитель неоклассического направления стал объектом критики со стороны Т.Веблена [Langlois R., 1990a, p. 4].

[12] Исследование предпринимательской функции и соответствующей ей формы дохода в отличие от функции и дохода собственников капитала или управляющих является лакмусовой бумажкой при оценке того или иного направления в экономической теории. Например, представители неоавстрийского направления в экономической теории (И.Кирцнер, К.Росбад, Л.Лакмэн, Д.Лавоа и др.) определяют предпринимателя как ключевую фигуру в экономической системе. Однако это возможно в том случае, если не рассматривать экономическую систему (только) в терминах равновесия. А это значит, что неизбежна корректировка неоклассических представлений о рациональности поведения, полноте информации.

функцию, с помощью которой можно было объяснять распределение доходов между различными экономическими агентами. С этой точки зрения Ф.Найт подошел вплотную к кардинальному изменению подхода в исследовании экономической организации.

§ 2. Исследовательские программы в экономической теории

Новому институциональному направлению в экономической теории в отличие от традиционного институционализма удается формулировать и реализовывать свою исследовательскую программу[13]. Были не только поставлены вопросы об условиях и результатах возникновения различных институтов (установлений), о влиянии систем правил (и соответствующих способов обеспечения их соблюдения) и форм экономической организации на поведение экономических агентов и размещение ресурсов, об основаниях многообразия форм организации экономической деятельности в рамках институциональной среды, но и предложены ответы на них, часть из которых была подвергнута процедуре проверки. Сигналом о признании результативности проведенных исследований стали, в частности, присуждение Нобелевской премии в области экономики Рональду Коузу в 1991 году и Дугласу Норту в 1993 году, активное использование представителями других направлений в экономической теории нового инструментария. Кроме того, вполне можно говорить и о приложении инструментария новой институциональной экономической теории к таким предметным областям, как политология, социология, право.

Для того чтобы понять, в чем заключается модификация неоклассической исследовательской программы, а также глубина данной модификации, необходимо выяснить общие черты и различия в видении основных теоретических проблем, на основе которых возникают модели поведения человека и взаимодействия между людьми. Первая часть задачи тем более важна, что неоклассическая экономическая теория в своей основе — это тео-

[13] Анализ проблем в ключе новой институциональной экономической теории широко представлен в журналах «Journal of Institutional and Theoretical Economics», «Journal of Law and Economics», «Journal of Corporate Finance», «Economic Inquiry» и многих других, а также в материалах ежегодных конференций [1997 год — Сент-Луис (США), 1998 год — Париж (Франция), 1999 год — Вашингтон (США), 2000 год — Тюбинген (Германия), 2001 год — Беркли (США)]. Часть этих материалов размещена на сайте международного общества специалистов в области новой институциональной экономической теории (www.isnie.org).

рия индивидуального выбора. Особенности теории выбора зависят от используемой концепции рациональности.

В соответствии с неоклассическим подходом рациональность экономических агентов является инструментальной, полной и независимой, что равнозначно рассмотрению экономического агента как упорядоченного набора стабильных предпочтений[14]. Вот почему смысл экономического действия в указанной модели состоит в согласовании предпочтений с ограничениями в виде набора цен на товары и услуги. На уровне взаимодействия между экономическими агентами концепция рационального (оптимального) выбора оказывается элементом теории равновесия, которое также может рассматриваться в качестве отправной точки анализа экономической системы, определенной на уровне отдельного рынка (товаров, услуг или ресурсов) или совокупности рынков[15]. Изменения в равновесии анализируются с помощью метода сравнительной статики. Именно данные элементы образуют жесткое ядро неоклассической теории. Важным следствием использования рассмотренных элементов является игнорирование институциональной структуры производства и обмена, поскольку она не имеет значения при определении сравнительной эффективности окончательного размещения ресурсов.

Характеризуя неоклассический вариант теории выбора, Э.Фуруботн и Р.Рихтер [Furubotn E., Richter R., 1991, p. 14] обратили внимание на то, что она «обычно рассматривает оптимальные планы потребления и производства в контексте данной институциональной структуры. В этом случае институциональная структура является одним из условий проблемы оптимизации». Вне зависимости от того, какова данная структура, оптимизация будет осуществлена.

[14] Более подробно об элементах концепции рациональности в неоклассической теории см.: Автономов В.С., 1993; 1998; Шаститко А.Е., 1996а, 1998а; Heap S., Hollis M., Lyons B., Sugden R., 1992. В главе 2 будут предложены дополнительные комментарии по данному вопросу.

[15] Возможность рассмотрения рыночного равновесия как отправной точки обусловлена тем, что полная рациональность поведения экономических агентов обусловливает совпадение полученных ими результатов с ожиданиями. А это возможно в том случае, если ожидания этих агентов согласованы на основе «правильной», адекватной картины мира. В свою очередь, согласованность ожиданий — атрибут динамически определенного равновесия. В неявном виде здесь предполагается наличие множества участников обмена как на стороне предложения, так и на стороне спроса. Последнее означает «свертывание» ядра обмена в точку, соответствующую определенной — равновесной — цене товара (услуги).

В соответствии с подходом к анализу структуры любой исследовательской программы, предложенным И.Лакатосом, последняя, как уже было отмечено, состоит из жесткого ядра и защитного пояса [Лакатос И., 1995]. Выделенные элементы позволяют идентифицировать различные блоки исследовательской программы в экономической теории. Если неизменным остается не только жесткое ядро, но и защитный пояс, то программа является ортодоксальной. Модифицированной программа становится тогда, когда изменяются элементы, составляющие ее защитный пояс. Наконец, если изменения затрагивают элементы, образующие жесткое ядро, появляется новая исследовательская программа. На уровне постановки проблемы в общей форме все вроде бы ясно. Однако на практике возникают проблемы идентификации жесткого ядра той или иной исследовательской программы. В частности, варианты интерпретации ограниченной рациональности позволяют рассматривать данную категорию как частный случай полной рациональности или как противоположность полной рациональности с точки зрения применимости оптимизационной техники.

Если в качестве точки отсчета выбрать неоклассическую теорию, которая одновременно определяется как ортодоксальная, то новая институциональная экономическая теория — модификация неоклассической исследовательской программы, а традиционный институционализм — новой исследовательской программой (по крайней мере, в проекте) с точки зрения набора таких принципов, как методологический индивидуализм, рациональность, экономическое равновесие. Современное состояние новой институциональной экономической теории не предполагает отказа от основополагающих принципов методологического индивидуализма как способа объяснения общественных явлений. Напомним, что методологический индивидуализм предполагает объяснение коллективных целостностей на основе деятельности отдельных людей. Сложность, вариативность содержания де-факто данного принципа проявились не только в отличии неоавстрийского направления, в рамках которого методологический индивидуализм был раскрыт в явной форме, и неоклассической экономической теории, но и в формировании различных направлений в рамках новой институциональной экономической теории, неоднозначности определения ее границ.

Данные варианты различаются по объекту и степени модификации жесткого неоклассического ядра. В этой связи часто ис-

пользуются в качестве синонима другие названия данного направления: новая политическая экономия (the new political economy), экономическая теория прав собственности (economics of property rights), новая теория организации отраслевых рынков (the new industrial organization), новая экономическая история (the new economic history), экономическая теория трансакционных издержек (transaction cost economics), экономическая социология[16] (economic sociology), конституционная экономическая теория (constitutional economics), экономическая теория контрактов (economics of contracts), право и экономическая теория (law and economics) [Аоки М., 1994, с. 19; Bromley D., 1993, p. 585—588; Buchanan J., 1991, p. 585—588; Eggertsson T., 1990, p. 6; Smelser N., Swedberg R., 1994, p. 3—26; Williamson O., 1993, p. 107—156] и т.д. Различия, которые возникают в рамках неоинституциональной теории, иногда выглядят достаточно существенными, что не позволяет использовать приведенные выше названия направлений как совершенные заменители.

Вместе с тем практически все исследователи, разрабатывающие или использующие аналитический инструментарий, характерный для нового институционального подхода, реализуют несколько основополагающих принципов исследования: (1) методологический индивидуализм; (2) максимизация полезности; (3) ограниченная рациональность экономических агентов; (4) их оппортунистическое поведение [Furubotn E., Richter R., 1991, p. 4]. Вот почему можно говорить лишь о модификации неоклассической исследовательской программы. Перечисленные принципы относятся к построению рабочей модели человека, что не случайно. Как отмечал О.Уильямсон [Williamson O., 1987, p. 586], несостоятельность институциональной экономической теории на уровне анализа индивидуального поведения подвергает риску несостоятельности все направление в целом. Кроме того, очевидно отсутствие всеобъемлющей конвенции с точки зрения границ новой институциональной экономической теории, о чем свидетельствует схема, предложенная О.Уильямсоном [Williamson O., 2000, p. 598] (рис. 1). Схема состоит из четырех уровней, которые соответствуют примерному временному отрезку, который аналитически охватывается той или иной концепцией. Второй, третий и четвертый уровни входят в рамки экономической теории. Соответственно существуют три уровня задач на поиск наилучших с

[16] Основание взаимозаменяемости терминов зависит от приписываемого им содержания (см., в частности, [Радаев В.В., 1997]).

экономической точки зрения вариантов, соответственно размещения ресурсов (четвертый уровень — неоклассическая теория, теория управления поведением исполнителя), институциональных соглашений (третий уровень), институциональной среды (второй уровень).

	Уровень	Частота (годы)	Цель
У1	Социальная укорененность: неформальные институты, обычаи, традиция, нормы, религия	100—1000	Часто неисчисляема, как правило, спонтанна
У2	Институциональная среда: формальные правила, особенно права собственности	10—100	Создание институционной среды, решение проблемы эффективности 1-го порядка
У3	Механизм управления сделками, контракты	1—10	Создание механизма управления сделками, решение проблемы эффективности 2-го порядка
У4	Размещение ресурсов и занятость (цены, количества, структура стимулов)	непрерывно	Определение правильных предельных условий, решение проблемы эффективности 3-го порядка

Рис. 1. Четыре уровня социального анализа:
У1 — социальная теория; У2 — экономическая теория прав собственности, позитивная теория; У3 — экономическая теория трансакционных издержек; У4 — неоклассическая экономическая теория/теория управления поведением исполнителя

В соответствии с принципом методологического индивидуализма только индивиды принимают решения. Государство, общество, фирма, а также семья или профсоюз не могут рассматриваться как коллективные образования, поведение которых подобно индивидуальному, хотя и объясняются на основе индивидуального поведения[17]. Утилитаристский подход, предполагающий

[17] В этом плане очевидна близость неоинституционализма и неоавстрийского направления в экономической теории, в частности подхода к анализу поведения экономических агентов, который был предложен Людвигом фон Мизесом в фундаментальном труде «Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории» [Мизес Л., 2000]. Именно в рамках неоавстрийского направления появилась идея создания праксеологии как всеобщей априорной теории человеческого действия.

межличностные сравнения полезностей и соответственно построение функции общественного благосостояния, также неприменим. С этой точки зрения определения фирмы, государства или домашнего хозяйства как «черных ящиков» [Hatchison T., 1984, p. 22] (общепринятые в стандартной неоклассической теории) должны быть модифицированы. Таким образом, «поведение» фирмы на рынке может быть объяснено лишь в терминах целевых функций и ограничений, с которыми сталкиваются экономические агенты, образующие фирму, влияющие на принятие решений и обеспечивающие их выполнение[18]. Именно эта характеристика новой институциональной экономической теории позволяет говорить о наноэкономическом, или микро- микроэкономическом, подходе.

Методологический индивидуализм позволяет преодолеть дихотомию «полезность — прибыль» и рассматривать поведение фирм в терминах максимизации полезности менеджеров, реально контролирующих ту или иную фирму, так же как государство — в терминах максимизации полезности чиновников, политиков или групп с однородными экономическими интересами. Вместе с тем максимизация полезности возможна тогда, когда задача на условный экстремум специфицирована, то есть определена не только целевая функция в виде упорядоченного набора предпочтений, но и известны все элементы системы ограничений. В связи со сказанным необходимо отметить следующее: когда представители альтернативных направлений критиковали неоклассическую теорию, то, как правило, обращали внимание на предпосылку о стремлении людей к богатству (отсюда понятие «экономический человек»), а не на степень знания, которой обладают данные индивиды. Между тем именно в данном пункте кроются наиболее сложные проблемы и вместе с тем перспективные направления исследований.

Новая институциональная теория ослабляет требования к рациональности поведения экономических агентов, делая их более реалистичными. На операциональном уровне это выражается в использовании вместо понятия полной, независимой и объективной рациональности понятия ограниченной рациональности. Сам принцип ограниченной рациональности может быть использован на основе снятия имплицитной предпосылки о внимании и интеллекте как свободных благах. В результате задача на максимум превращается, по мнению Г.Саймона, в задачу на поиск удовлетворительного варианта решения в соответствии с определенным уровнем притязаний[19], когда объектом выбора является не конкретный набор благ, а процедура его определения. Причем критически важным моментом ограниченной рациональности является не только неполнота информации, но и невозможность ее полной, всеобъемлющей обработки, интерпретации применительно ко всем ситуациям выбора.

Следствием неполноты информации и знания, возникающей на основе ограниченности внимания, интеллекта, несовершенства коммуникации, с одной стороны, и проблемы мотивации в процессе выработки решения — с другой, оказывается не только ограниченная рациональность, но и в связи с существованием противоречий в экономических интересах оппортунистическое поведение. Оно выражается в следовании собственным интересам, которое не связано с соображениями морали [Уильямсон О., 1993, с. 43; 1996, с. 92—104]. Два последних элемента — ограниченная рациональность и оппортунизм — делают нетривиальной проблему разработки, заключения и обеспечения соблюдения контрактов экономическими агентами, выявления сравнительных преимуществ различных типов контрактов для структуризации трансакций, обладающих особыми характеристиками[20]. Особое внимание данному вопросу уделяется в экономической теории трансакционных издержек и экономической теории контрактов, которая иногда рассматривается как концепция управления поведением исполнителя (principal-agent theory) [Furubotn E., Richter R., 1991, p. 18]. Более подробно о данной теории — в главах 12 и 13.

В связи с вопросом о названии нового течения экономической мысли была отмечена сложность строгой структуризации новой институциональной экономической теории на данном этапе. Приведем пример. Пожалуй, первое издание, целиком посвященное новой институциональной экономической теории в российской литературе, — это брошюра Р.И.Капелюшникова «Эко-

[18] Методологический индивидуализм позволяет последовательно реализовать подход, в соответствии с которым точкой отсчета в экономической теории оказывается индивид, а не группа, как это имеет место в экономической социологии [Smelser N., Swedberg R., 1994, p. 4]. С этой точки зрения использование различных названий для обозначения рассматриваемого нами направления в экономической теории оказывается неравнозначным.

[19] Это верно в том случае, если за точку отсчета брать все потенциально возможные альтернативы.

[20] В частности, О.Уильямсон выделяет частоту трансакций, уровень неопределенности и специфичность ресурсов.

номическая теория прав собственности» (1990), в которой также рассматривается теория трансакционных издержек. Между тем в соответствии с подходом, предложенным О.Уильямсоном (см. рис. 1), экономическая теория прав собственности занимается изучением институциональной среды, формальных правил.

О том же свидетельствует подход к классификации различных течений в современном институционализме, выдвинутый исландским экономистом Т.Эггертссоном [Eggertsson T., 1990, p. 5]. Он предлагает проводить различие между неоинституциональной и новой институциональной экономической теорией, которое определяется глубиной модификации неоклассического подхода. Сам термин «новая институциональная экономическая теория» был введен О.Уильямсоном в работе «Рынки и иерархии» (1975). Однако по содержанию новая институциональная экономическая теория оказалась существенно шире, чем предложенный им подход, поскольку включает в себя концепции, как принципиально не приемлющие элементы жесткого ядра и соответственно философские основания неоклассической экономической теории, так и обновленные неоклассические модели, допускающие в явном виде избирательность использования принципа ограниченной рациональности[21].

Новая институциональная экономическая теория, как уже было отмечено выше, является продолжением неоклассики, традиционной микроэкономической теории и не затрагивает ее жесткого ядра в той мере, в какой можно было бы говорить о появлении принципиально новой программы исследований, поскольку в различных формах используется предпосылка о максимизации полезности, трансформировавшаяся в идею минимизации трансакционных издержек или суммы трансакционных и трансформационных издержек, принцип методологического индивидуализма, экономического равновесия. В то же время, по мнению Т.Эггертссона, новая институциональная экономическая теория построена на существенном изменении элементов жесткого ядра. В отличие от неоклассического направления и новой институциональной экономической теории современный традиционный институционализм в большей степени ориентирован на использование идей из смежных научных дисциплин, особенно из философии и социологии, опирается на анализ экономических явлений

[21] К философским концепциям, которые служат основой неоклассической теории, можно отнести меризм, атомизм, механицизм, картезианство.

не в терминах статического равновесия, а рассматривает их как процесс, в эволюционном плане[22]. В связи с этим нельзя не отметить тесную связь данного направления с подходом Т.Веблена к объяснению форм доблестной деятельности, демонстративного потребления, праздности и т.д. Наряду с эволюционизмом для традиционного институционального направления характерно использование таких принципов, как релятивизм, иррационализм, органицизм [Тутов Л.А., Шаститко А.Е., 1997, с. 15].

То, что для других направлений в экономической теории было предметом идеологических разногласий и споров, в рамках новой институциональной экономической теории стало объектом функционального анализа. Прежде всего речь идет о сравнительной эффективности различных форм собственности, возможных вариантах интернализации внешних эффектов (в связи с необходимостью государственного вмешательства)[23].

Решение вопроса о принадлежности того или иного исследователя к одному или нескольким направлениям — проблема отдельной работы, в рамках которой можно изучить проблему общезначимого и индивидуального, устойчивого и изменчивого в исследовательской программе. Здесь нам хотелось бы особо подчеркнуть сложность поставленного вопроса и преждевременность утверждений о возникновении общепризнанных конвенций даже по сравнительно узкому кругу вопросов. В соответствии с клас-

[22] Традиционный институционализм — течение экономической мысли, которое в большей степени, чем остальные, тяготеет к социологическим методам анализа, в частности к объяснению поведения человека в соответствии с правилами. Например, Т.Веблен считал, что задачей экономистов является изучение норм, обычаев, привычек, а также их эволюции для интерпретации решений, которые принимают экономические агенты в разное время и в разных обстоятельствах [Hatchison T.W., 1984, p. 20]. Именно в данном пункте обнаруживается слабость как социологического подхода, так и традиционного институционализма. Как объяснить поведение человека, нарушающего правила в терминах модели SRSM (человек, исполняющий роль, и человек, который может быть подвергнут санкциям)? [Бруннер К., 1993, с.59]. Откуда возникают нарушения институционального равновесия, если человек лишь бездумная игрушка социальных сил? [Эльстер Ю., 1993, с. 73].

[23] В частности, с помощью модели «свободного доступа» (см. главу 9) объясняют не только рассеивание дохода от ограниченного ресурса и его исчерпание в результате сверхиспользования, но и условия, когда появление исключительных прав собственности оказывается невозможным ввиду запретительно высоких издержек спецификации и защиты прав собственности. Снятие предпосылки о нулевых трансакционных издержках превращает дискуссию об институциональных формах интернализации внешних эффектов из спора, основанного на вкусовых различиях, где выводы уже сделаны a priori, в предмет анализа, основанного на эмпирических исследованиях.

сификацией, предложенной Т.Эггертссоном, один из наиболее известных экономистов второй половины XX века, занимающийся проблемами экономической организации, — Оливер Уильямсон — оказывается представителем новой институциональной экономической теории (The New Institutional Economics). Это обусловлено прежде всего его интерпретацией рациональности, на основе которой принять гипотезу о максимизации экономическим агентом ожидаемой полезности не представляется возможным[24]. Последовательная реализация принципа ограниченной рациональности требует замещения принципа максимизации принципом удовлетворительности, для того чтобы избежать проблемы «бесконечного регресса» в постановке оптимизационной задачи с учетом издержек обдумывания.

Почему стало возможным и необходимым появление нового направления? Тому есть ряд причин. С одной стороны, неоклассическая теория все чаще стала испытывать трудности с объяснением явлений хозяйственной жизни как на микро-, так и на макроуровне. Отчасти это было обусловлено широко распространенным методом интроспекции в выведении функциональных зависимостей[25]. В то же время институциональное направление, развитие которого в первой половине XX века сопровождалось разработкой методов эконометрических исследований[26], пока не сформулировало свою программу исследований, поскольку нерешенной оказалась проблема создания взаимосогласованного набора содержательных проверяемых гипотез, которые могли бы объединить исследователей. Одной из причин такого результата, видимо, стала «литературность», по выражению М.Алле, институциональных теорий [Алле М., 1994, с. 11—19]:

[24] Вместе с тем принцип ограниченной рациональности — термин, заимствованный О.Уильямсоном у Г.Саймона, — сам может быть интерпретирован в терминах оптимизационной модели, если предположить, что ограниченная рациональность — оборотная сторона рациональной неосведомленности (см. Conlisk J., 1996). В любом случае на такое решение Т.Эггертссона, видимо, повлияло активное использование самим О.Уильямсоном термина «новая институциональная экономическая теория».

[25] Особенно широко данный метод применялся исследователями, работавшими в рамках австрийской исследовательской традиции.

[26] Зарождение этих методов анализа в западной экономической теории связано прежде всего с именем У.Митчелла. Возглавленное им направление традиционного институционализма получило название эмпирического. Важно также отметить, что в России проводились аналогичные по методам исследования. Достаточно вспомнить работы Н.Кондратьева, посвященные анализу динамики конъюнктуры [Кондратьев Н.Д., 1989].

«Общий недостаток очень большого числа «литературных» теорий состоит в постоянном использовании неоперациональных понятий, нечетких и неопределенных терминов, смысл которых постоянно меняется в ходе рассуждений и различается у разных авторов. Их недостатки — это также отсутствие строгости в анализе; обильное использование метафизических выражений, которые, не обозначая ничего точного, могут одновременно обозначать все что угодно и тем самым защищают от критики; использование выражений с эмоциональным содержанием, которые, хотя и могут обеспечить популярность их авторам, не годятся для строгих рассуждений».

Вот почему кроме появления единичных ярких личностей типа Т.Веблена, У.Митчелла, Дж.Коммонса, Г.Мюрдаля (1989—1987), К.Айреса (1891—1972), Дж.К.Гэлбрейта (р. 1908) данному направлению не удалось достичь большего и составить достойную конкуренцию неоклассике по всему спектру исследуемых проблем. По мнению Р.Коуза, работа старых американских институционалистов ни к чему не привела, поскольку у них не было теории для организации массы описательного материала[27]. С другой стороны, именно Р.Коузу принадлежат слова [Coase R., 1993, p. 191]:

«Я полагаю, что вы можете больше узнать, как работает экономическая система, читая книги по праву и рассматривая конкретные ситуации, чем изучая экономические работы, потому что вы получаете описание реальной деловой практики, которую трудно объяснить».

Итак, если проблема неоклассического направления состояла в создании теории без институтов, то традиционный институционализм, так же как и историческая школа в Германии, пытался объяснить институты без теории. Наиболее сильной и убедительной частью подхода, использовавшегося традиционными институционалистами, была и остается критика (как правило, в отрицательной форме) доминирующего направления. С этой точки зрения к ним вполне подходит эпитет «бунтари против формализма».

Однако в конечном счете не без помощи институционалистов экономическая теория в середине XX века занялась критикой

[27] Здесь нельзя не отметить, что в этом плане судьба традиционного институционализма напоминает судьбу исторической школы в Германии. Важно также обратить внимание на то, что далеко не все представители направления, к которому обычно относят Р.Коуза, разделяют данную точку зрения. В частности, О.Уильямсон [Williamson O., 1995, p. 585] считает, что Дж.Коммонсу в работе 1934 года «Институциональная экономическая теория» удалось сформулировать, какой должна она быть и что может быть сделано для ее операционализации.

собственных оснований[28], что выразилось в попытках инкорпорирования в ее структуру концепции знания и его использования в обществе (Ф.Хайек), новой теории принятия решений (Г.Саймон), идеологии (А.Денцау, Д.Норт), трансакции (Д.Бромли, Дж.Коммонс, О.Уильямсон) и трансакционных издержек (А.Алчиян, Й.Барцель, Р.Коуз, С.Мастен, Д.Норт, Дж.Уоллис, О.Уильямсон), прав собственности (А.Алчиян, Л.Алесси, Д.Бромли, Х.Демсетц, Г.Лайбкэп, Э.Остром, С.Пейович, Э.Фуруботн, Т.Эггертссон, Р.Элликсон), контрактов (М.Аоки, Б.Клейн, Я.Джосков, М.Йенсен, Я.Макнейл, У.Меклинг, К.Менар, О.Уильямсон, Е.Фама, С.Чен), новой теории фирмы (А.Алчиян, М.Аоки, Х.Демсетц, Г.Миллер) и экономической истории (Б.Вайнгаст, Л.Дэвис, Д.Най, Д.Норт, Р.Познер, Д.Умбек)[29].

Подводя итоги обсуждению вопроса о соотношении трех течений в экономической теории, можно отметить черты новой институциональной теории, которые позволяют говорить о ней как об относительно самостоятельном направлении.

Во-первых, в отличие от неоклассической для новой институциональной теории, как и для традиционного институционализма, институты имеют значение для объяснения поведения экономических агентов, а также размещения ресурсов. Вместе с тем новая институциональная теория в исследовании институтов делает акцент на аспекты, связанные с эффективностью (особенно первого и второго порядков, о чем см. рис. 1 на с. 35)[30], объясняя их (институтов) формирование на основе модели рационального выбора. Это становится очевидным, если рассматривать предложенную О.Уильямсоном классификацию различных вариантов объяснения нестандартных форм контрактации [Уильямсон О., 1996, с. 61; Шаститко А.Е., 1996б, с. 25]. Более того, исследование дискретных институциональных альтернатив в явной форме позволяет обозначить проблемы, которые появляются в связи с возникновением и изменением институтов различных уровней. С этой точки зрения трансакционные издержки как одно из ключевых понятий новой институциональной экономической теории могут быть определены через общественно значимую оценку ресурсов, направленных на формирование, сохранение и использование институтов [Furubotn E., Richter R., 1991, p. 8].

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. Степень отклонения от базовой модели, отражающая вместе с тем модифицированность неоклассической исследовательской программы, определяется характеристиками переменных, которые предполагается объяснить, а также уровнем анализа (см. рис. 2 в § 3).

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 (см. рис. 2 в § 3). 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 [Nee V., Ingram P., 1998, p. 11—12].

В-третьих, в отличие от неоклассики институты рассматриваются не только как технологические образования (как в случае с фирмой или домашним хозяйством), но и как упорядочивающие взаимодействие между людьми структуры, что требует специально-

[28] По мнению А.Уайтхеда, критика собственных оснований — важное условие развития теории и предотвращения ее деградации до уровня ad hoc гипотез: «Если наука не хочет деградировать, превратившись в нагромождение ad hoc гипотез, ей следует стать более философичной и заняться строгой критикой своих собственных оснований» [Уайтхед А., 1990, с. 73]. Хотя вместе с тем нельзя не отметить, что гипотезы к случаю достаточно часто выполняют важную эвристическую функцию, способствуя обнаружению новых направлений в исследовании уже поставленных проблем или формулировке новых проблем. В то же время вспомогательная гипотеза позволяет защитить теорию от конкурирующих подходов и от противоречий ее выводов фактам. Такова интерпретация роли вспомогательной гипотезы, предложенной И.Лакатосом [Лакатос И., 1995, с. 52—53].

[29] Предложенный здесь перечень направлений с распределением по ним ведущих исследователей в области новой институциональной экономической теории не является единственно возможным и тем более полным. См.: например, Eggertsson T., 1996, p. 17.

[30] В рамках традиционного институционального направления выделяют два течения, которые по-разному оценивают значение институтов в жизни общества. Например, Т.Веблен и К.Айрес рассматривали институт как преграды на пути прогресса, в то время как Дж.Коммонс считал их в большей степени нейтральными. С этой точки зрения подход Дж.Коммонса близок определению соотношения между эффективностью и институтами, которое было дано Д.Нортом.

го исследования процессов обработки информации, получения и использования знания, структуры стимулов и контроля в различных формах экономической организации. Вот почему неоклассическая теория фирмы получила название технологической, тогда как новая институциональная — контрактной [Уильямсон О., 1994, с. 55; Шаститко А.Е., 1996б, с. 30], которая предполагает изучение внутрифирменных обменов.

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), на предмет возможностей экономии на трансакционных и трансформационных издержках[31]. Осознание проблемы, кроющейся в таком подходе, недостаточно у подавляющего большинства экономистов. В конечном счете результатом является низкая эффективность экономической политики. Лица, 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 (один из вариантов такой политики на международном уровне — так называемый «Вашингтонский консенсус», ошибочность которого достаточно широко признана). В упрощенном виде механизм возникновения избыточных издержек может быть представлен следующим образом. Сначала исследователи изображают идеальную 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 [Коуз Р., 1993, с. 29]. В связи с этим можно сказать, что все альтернативные формы размещения ресурсов и институциональных устройств

[31] Как мы уже отмечали, в рамках неоинституциональной экономической теории существуют значительные различия в расстановке акцентов при исследовании одних и тех же проблем. В частности, если О.Уильямсон в большей степени рассматривает «институциональный потенциал» экономии на трансакционных издержках, то Д.Норт и Дж.Уоллис настаивают на том, чтобы говорить об экономии издержек производства, в которые включаются трансакционная и трансформационная составляющие [North D., Wallis J., 1994, p. 609—624]. Вместе с тем Парето-оптимальность размещения ресурсов также используется в качестве точки отсчета при сравнении альтернативных институциональных форм.

возможны. Это соответствует 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 неустранимыми, 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. Вот почему одна из ключевых характеристик новой институциональной экономической теории — анализ дискретных институциональных альтернатив. Г.Саймон так характеризует происходящее изменение в методе исследования [Саймон Г., 1993, с. 24]:

> «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».

Данный тезис хорошо иллюстрирует схема, разработанная О.Уильямсоном (см. рис. 1).

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 статики. 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. Это позволяет объяснять последствия институциональных изменений через адаптацию экономических агентов сразу во множестве измерений. Более того, использование данного метода дает возможность в простейшей форме поставить вопрос о непредвиденных 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 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 мотивированности [North D., 1993, p. 161].

Таким образом, перечисленные принципы позволяют говорить о новом институционализме как о самостоятельной, становящейся исследовательской программе. Основные направления реализации данной программы будут обозначены в следующем параграфе.

§ 3. Уровни анализа в новой институциональной экономической теории и ее структура

До этого момента новая институциональная экономическая теория рассматривалась в сравнении с неоклассикой и традиционным институционализмом. Достаточно ли этого для понимания особенностей данного направления? Видимо, нет. И это обусловлено существенными различиями в разрабатываемых концепциях внутри выделенного направления. Для рассмотрения данного вопроса можно использовать трехуровневую схему анализа, предложенную О.Уильямсоном [Уильямсон О., 1994, p. 113; 1995, p. 29; Nee V., Ingram P., 1998, p. 30—37][32].

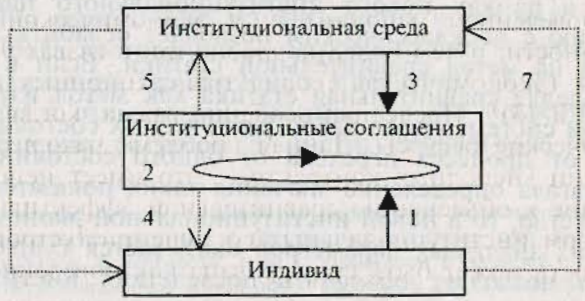


Рис. 2. Трехуровневая схема исследования

[32] Можно также использовать классификацию различных подходов к анализу фирмы в рамках «эффективностной» или «контрактной» ветвей.

На первом уровне — индивиды, или экономические агенты, на втором уровне — различные институциональные соглашения в виде рынков, фирм, гибридных (смешанных) форм, а на третьем уровне — институциональная среда, состоящая из системообразующих правил игры. В соответствии с терминологией, разработанной Д.Нортом и Л.Дэвисом, институциональная среда — совокупность основополагающих политических, социальных и юридических правил, которые образуют базис для производства, обмена и распределения. Институциональные соглашения — договоры между хозяйственными единицами, которые определяют способы кооперации и конкуренции [Davis L., North D., 1971, p. 5—6].

На рис. 2 изображено семь видов зависимостей между уровнями анализа. Первые три типа являются, по О.Уильямсону, ключевыми, или первостепенными, для теории трансакционных издержек (выделенные сплошной линией). Поскольку речь идет не только об экономической теории трансакционных издержек, рассмотрим коротко каждую из выделенных зависимостей.

1. *Поведенческие предпосылки.* В зависимости от принятых поведенческих предпосылок будут по-разному выглядеть модели рынков и фирм, а также государства. Отправной точкой анализа в неоклассической теории является модель рационального выбора. В свою очередь, неоклассическое направление рассматривается здесь как точка отсчета. Вот почему в предыдущем разделе мы в основном рассматривали соотношение между альтернативными течениями экономической мысли на первом уровне. Использование предпосылки об ограниченной рациональности и оппортунизме обусловливает не только согласование условий обмена пучками правомочий ex ante (как это имеет место в теории управления поведением исполнителя и экономической теории прав собственности, о чем более подробно см. в главах 9, 10 и 11), но и ex post (экономическая теория трансакционных издержек, см. главы 12 и 13)[33]. Последняя особенно важна, когда используются специфические ресурсы. Данная проблема находит отражение в концепции «неполных контрактов», что имеет непосредственное отношение к объяснению сравнительной эффективности тех или иных форм институциональных соглашений (устройств). Данная зависимость может быть суммирована как поведение, противоре-

[33] Принципал (principal), или поручитель, не осведомлен (1) обо всех возможных событиях, которые произойдут в будущем и имеют непосредственное отношение к заключенному контракту; (2) о предпочтениях исполнителя (agent).

чащее или соответствующее правилам игры, а также направленное на изменение (создание) правил, которые не являются системообразующими.

2. *Влияние институциональных соглашений друг на друга.* В данном случае речь идет об изменении характера отношений на рынке, или структуры рынка, в результате действия фирм и в то же время изменения поведения фирм под влиянием изменения рыночной ситуации. Содержательное рассмотрение данного вопроса предполагает определение и рынка, и фирмы как институтов, являющихся полярными формами институциональных соглашений с точки зрения способа решения проблемы координации[34]. Кроме того, использование единой системы координат позволяет выявить и исследовать гибридные формы институциональных соглашений, такие, как субподряд и франчайзинг (коммерческая концессия) [Макмиллан Дж., 1994, с. 182—210; Dnes A., p. 297—324; Klein B., 1995, p. 9—37]. Это является следствием определения института как единицы анализа.

3. *Сдвиги в параметрах* означают изменения в основополагающих правилах игры. Речь идет, например, об изменениях в системе ценообразования, налогообложения, антимонопольного или таможенного регулирования, введения новых правил лицензирования, регистрации предприятий и т.п. Сдвиги в параметрах влияют на сравнительную эффективность альтернативных институциональных соглашений, изменяя структуру трансакций в экономике в результате отбора и адаптации институциональных устройств и организаций. В частности, снижение налогового бремени при условии наличия гарантий стабильности нового налогового режима, при прочих равных условиях создает стимулы к более активному использованию легальных (нетеневых) рыночных трансакций. Данное влияние опосредованно, поскольку прежде всего изменяются затраты ресурсов на использование существующих институтов и создание новых, то есть трансакционные издержки. Однако в данном случае изменения в институциональной среде рассматриваются как экзогенные.

[34] Именно в рамках данного отношения можно обнаружить парадигмальную, по выражению Р.Поллака, характеристику трансакционного подхода — вертикальную интеграцию. Он отмечает, что «неоклассическая теория объясняет ее как реакцию на возникновение *неразрывных* (курсив мой. — *А.Ш.*) технологических цепочек; с позиции же трансакционного подхода вертикальная интеграция объясняется как реакция на трудности регулирования продолжительных взаимоотношений, оформляемых посредством контрактов» [Поллак Р., 1994, с. 76].

4. *Формирование институциональными соглашениями социальных условий жизни индивида, а более узко — правил игры.* Данная зависимость показывает, что предпочтения индивидов могут рассматриваться как эндогенные. Свойства этих предпочтений оказываются зависимыми от особенностей институциональных соглашений. Поскольку правила кооперации и конкуренции ограничивают набор возможностей для экономического агента, то тем самым ограничивается и размерность ситуации выбора. Соответственно изменение размерности и структуры ситуации выбора приводит к изменению предпочтений.

Необходимость учета данного аспекта в анализе поведения экономических агентов обусловлена рассмотрением доступных институциональных альтернатив, а не всех гипотетически возможных[35]. Объяснение предпочтений, превращение их в эндогенную переменную требует если не отказа, то, по крайней мере, существенной модификации модели инструментальной рациональности, которая лежит в основе неоклассической теории выбора.

5. *Влияние институциональных соглашений на институциональную среду.* Иначе говоря, опосредованное влияние индивида (если здесь проводится принцип методологического индивидуализма) на формирование основополагающих и системообразующих правил игры. Данное воздействие осуществляется через организацию. Вот почему в основе анализа данной зависимости лежит проблема коллективного действия. О.Уильямсон выделяет две формы воздействия на институциональную среду: инструментальную и стратегическую. Если инструментальная носит чисто координационный характер, позволяя улучшить положение всех участников обмена, иначе говоря, добиться Парето-улучшения (с учетом возможных компенсаций, о чем см. главу 16), за счет изменений в законодательстве, то стратегическая форма влияния[36] означает получение одной из групп специальных интересов распределительных преимуществ, что известно в теории как рентоориентированное поведение и вымогательство ренты [Заостровцев А.П., 1999; с. 3; Тамбовцев В.Л., 2001б; с. 16—17, McChesney F., 1997, 1998]. Это обстоятельство отражает двойственность институтов с точки зрения окончательного размещения ресурсов в условиях

[35] Таким образом, переход от сильной к слабой форме отбора альтернатив имеет прямое отношение к снятию неявного допущения о взаимной «непроницаемости» предпочтений и ограничений.

[36] Соответствующий стратегической форме влияния тип поведения получил название «рентоориентированный» (rent-seeking behavior).

положительных трансакционных издержек, что, в свою очередь, влияет на характер институциональных изменений.

6. *Формирование институциональной средой социальных условий жизни индивида.* Свойства данной зависимости аналогичны рассмотренным выше характеристикам зависимости 4. Только в данном случае большое значение для объяснения индивидуальных предпочтений будет иметь теория организованных идеологий[37].

7. *Влияние индивида на институциональную среду посредством участия в политическом процессе, в частности в выборах.* Данную зависимость также можно рассматривать в терминах предпосылок поведения, в результате чего можно выделить различные альтернативы объяснения формирования и изменения системообразующих правил игры. В частности, существенное значение имеет информация об ожидаемых распределительных последствиях той или иной системы правил, которой располагает индивид, а также распространение рациональной неосведомленности среди экономических агентов.

Как уже отмечалось выше, в рамках экономической теории трансакционных издержек акцент сделан на определении характеристик поведения (ограниченная рациональность, оппортунизм). Выделенные особенности поведения вместе с характеристиками того или иного актива (степень его специфичности) позволяют исследовать альтернативные формы институциональных соглашений (рынок, гибрид, иерархия) и процесс замещения на пределе одной формы институционального соглашения другой, как это предлагал Р.Коуз. Сам процесс замещения определяется изменениями в институциональной среде, принимающих форму «параметрических сдвигов». С этой точки зрения экономическая теория трансакционных издержек не изучает процессы изменения «конституционных правил», что, в свою очередь, не позволяет систематически рассматривать ограниченную рациональность индивидов как изменяющуюся, эндогенную величину.

По той же самой причине за пределами внимания остается четвертая зависимость, которая в то же время оказывается принципиально важной в теории принятия решений в условиях ограниченной рациональности (Г.Саймон).

В рамках новой экономической истории предметом изучения оказываются не только изменяющиеся институциональные соглашения (механизмы управления сделками), но и институциональная среда. Источник же таких изменений — рост населения, сдвиги в технологии (в результате накопления знаний) и предпочтениях (система ценностей), накопление знаний. С точки зрения анализа изменений в институциональной среде данное направление близко к конституционной экономической теории (Д. Бьюкенен). Для объяснения институциональных изменений в рамках единой системы координат Д.Бромли [Bromley D., 1989, p. 110] предложил выделить два типа трансакций: товарные и институциональные (подробнее об их соотношении см. главу 6). Таким образом, институциональная структура в модели оказывается не только ограничением в процессе выбора и обмена, но и их результатом.

Экономическая теория прав собственности в отличие от новой экономической истории и аналогично экономической теории трансакционных издержек делает акцент на анализе институциональных соглашений (формы деловых предприятий, организация использования ресурсов в рамках свободного доступа и т.п.)[38]. Однако в данном случае они представлены в терминах обмена пучками правомочий, что соответствует различным типам контрактов. В силу отмеченного выше акцента на отношениях ex ante в теории прав собственности и контрактов (в форме теории управления поведением исполнителя) не уделяется внимания проблемам неполноты контрактов, их самовыполняемости и частного порядка улаживания конфликтов.

Если рассматривать новую институциональную экономическую теорию как процесс, то различные интерпретации возникают на основе «отправных пунктов» анализа, лежащих за пределами ортодоксальной экономической теории. В частности, это экономическая история, право, социология, теория организаций, политология. Однако по мере развития осуществляется многократное заимствование приемов анализа одного направления для развития некоторых аспектов другого. Данное обстоятельство может рассматриваться как косвенное свидетельство «родственности» рассмотренных течений экономической мысли.

Как и любой подход, любая теория или исследовательская программа, новая институциональная экономическая теория также име-

[37] Вот почему Д.Норт придает такое большое значение теории идеологии в объяснении институтов и институциональных изменений [North D., 1981, p. 7].

[38] Вместе с тем нельзя не отметить, что именно в рамках новой экономической истории большое внимание уделяется вопросу становления исключительных прав собственности (это свидетельствует об относительности различий между направлениями исследований в рамках новой институциональной экономической теории), о чем более подробно в главе 10.

ет свои ограничения, которые в значительной мере определяются ее происхождением. Вот почему так много вопросов возникает по поводу применения моделей рационального выбора в объяснения нерыночных институтов, а также использования контрактной терминологии в объяснении отношений подчинения, феномена власти. По мере изложения соответствующих моделей мы попытаемся предложить обоснование для их использования в качестве объясняющих моделей.

Прежде чем приступать к дальнейшему изложению, следует отметить еще одну важную деталь, связанную с предложенной выше схемой. Признание значимости институтов в плане определения окончательных результатов размещения ресурсов может быть разным. И эти различия обусловлены теми требованиями, которые предъявляются к рабочей модели человека. В некоторых случаях вполне возможно использование стандартных предположений неоклассической теории для объяснения той или иной проблемы, в других случаях это ведет лишь к выхолащиванию анализа. Вот почему для лучшего понимания возможностей и границ неоклассического подхода, необходимости его модификации следует обратиться к элементам рабочей модели человека.

Глава 2
Рациональность, неопределенность и проблема координации

Специальное обсуждение вопроса, связанного с рабочей моделью человека в экономической теории[1], обусловлено признанием значения институтов в определении результатов функционирования экономики и решений, принимаемых людьми. Данную мысль удачно сформулировал Д.Норт [Норт Д., 1997а, с. 142]:

«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».

В неоклассической теории рациональность представлена в форме максимизирующего поведения, которое в условиях ограниченных ресурсов принимает форму задачи на оптимизацию: выбор средств для реализации экзогенно заданной цели [Heap S., Hollis M., Lyons B., Sugden R., Weale A., 1992, p. 4]. Такая формулировка задачи является ключевым признаком инструментальной рациональности. В свою очередь, инструментальная рациональность является основанием построения самых разнообразных модификаций базовых моделей выбора в рамках неоклассической исследовательской традиции.

Данная концепция рациональности основана на определенном отношении к знанию и информации, которыми обладает и пользуется экономический агент для принятия решений о размещении ограниченных ресурсов, а также к мотивации, обусловливающей способ и полноту обработки информации. Прежде чем говорить о проблемах, возникающих в связи с ослаблением предпосылки об инструментальной рациональности экономического агента, рассмотрим ключевые элементы модели поведения эко-

[1] В российской экономической литературе за последнее десятилетие появилось несколько исследований, позволяющих составить систематическое представление о рабочей модели человека в экономической теории [Автономов В.С., 1993, 1998; Олейник А.Н., 1999; Радаев В.В., 1997].

номического агента, соответствующие неоклассической традиции, более подробно в последующих параграфах.

§ 1. Рациональность в неоклассической экономической теории

Рабочая модель человека в экономической теории принимает форму модели поведения или выбора человека как зависимой переменной. В свою очередь, фундаментом модели выбора в неоклассической теории является теория поведения потребителя. Ключевой предпосылкой относительно поведения потребителя является рациональность. В общем плане ее можно было бы определить так: «Человек считается рациональным, когда он (а) преследует непротиворечивые, согласующиеся между собой цели и (б) использует средства, пригодные для достижения поставленной цели» [Алле М., 1994, с. 227].

Однако определение, предложенное выше, в неоклассической версии трансформируется в более жесткую формулировку, поскольку предполагается, что экономический агент максимизирует целевую функцию, а именно полезность, в соответствии с данными ограничениями. В этом плане показательно высказывание Г.Беккера [Беккер Г., 1993, с. 26].

«Общепризнанно, что экономический подход предполагает максимизирующее поведение в более явной форме и в более широком диапазоне, чем другие подходы, так что речь может идти о максимизации функции полезности или богатства все равно кем' — семьей, фирмой, профсоюзом или правительственными учреждениями».

Именно данная концепция рациональности оказывается главным «экспортным товаром», по выражению Г.Саймона, в интеллектуальном обмене экономической науки с другими социальными науками [Саймон Г., 1993, с. 17]. Каковы качественные характеристики «экспортируемого» товара?

В качестве внешних характеристик поведения человека в соответствии с постулатом о максимизации полезности можно отметить следующее.

(1) Оно (поведение) является целерациональным в соответствии с классификацией чистых типов человеческого поведения, разработанной М.Вебером. Почему это так, станет более очевидным из дальнейшего изложения. Здесь отметим только то, что М.Вебер выделял четыре типа социального действия и четыре соответствующих им основания [Вебер М., 1990, с. 628]:

«Социальное действие, подобно любому другому поведению, может быть: 1) целерациональным, если в основе его лежит ожидание определенного поведения предметов внешнего мира и других людей и использование этого ожидания в качестве «условий» или «средств» для достижения своей рационально поставленной и продуманной цели; 2) ценностно-рациональным, основанным на вере в безусловную — эстетическую, религиозную или любую другую — самодовлеющую ценность определенного поведения, как такового, независимо от того, к чему оно приведет; 3) аффективным, прежде всего эмоциональным, то есть обусловленным аффектами или эмоциональным состоянием индивида; 4) традиционным, то есть основанным на длительной привычке».

(2) Уровень рациональности здесь постоянный, не зависит от конкретного человека и обстоятельств, поскольку речь идет о репрезентативном экономическом агенте, полученном, как предполагается, в результате естественного отбора и(или) посредством агрегирования[2]. Таким образом, рассматривается только результат этого отбора и эффективность самого процесса не подвергается сомнению.

(3) Поскольку действия осуществляются в условиях ограниченности ресурсов, процесс выбора принимает форму решения задачи на оптимизацию, или поиск условного экстремума.

Рассмотрим более подробно предпосылки поведения, не претендуя на завершенность этого анализа и принимая за основу формулировку задачи оптимизации для потребителя, поскольку, как уже было отмечено выше, она является фундаментом теории экономического выбора вообще. Суть ее состоит в определении вектора потребления, максимизирующего полезность для определенного бюджетного множества, так что:

$$\sum P_i Q_i = Y,\ i = 1, 2, \ldots, n,$$

где P_i — цена товара i; Q_i — количество товара i; Y — величина дохода.

$dU/dQ_i - \lambda P_i = 0$, если $Q_i > 0$ (потребительские блага), $Q_i < 0$ (услуги труда, антиблага);

$dU/dQ_i - \lambda P_i < 0$, если $Q_i = 0$ (для угловых решений) [Лезурн Ж., 1993, с. 10—11].

Современные модели имеют несколько иную форму. Однако ключевые характеристики остаются теми же.

---

[2] О концепциях переменной рациональности см.: Автономов В.С., 1998, с. 184—187; Leibenstain H., 1976.

Предположение о целесообразном поведении человека в мире ограниченных ресурсов, выражающееся в максимизации полезности при данных ограничениях, относится к жесткому ядру неоклассической теории. И как это часто бывает с предположениями, относящимися к жесткому ядру, они не поддаются непосредственно ни верификации, ни фальсификации[3]. Вот почему ниже предлагается посредством декомпозиции данного предположения сделать его в большей степени «операциональным». Но не в целях опровержения, а для выявления трудностей, которые могут возникнуть при использовании данного допущения и дескриптивного определения рациональности, позволяющего рассматривать поведение человека в разных обстоятельствах в рамках одной системы координат.

Так как поведение человека рассматривается как зависимая переменная, то для объяснения необходимо разобраться в его составляющих — предпочтениях и ограничениях. Однако прежде следует определить, какие предпосылки используются для определения сетки координат, в которой рассматриваются предпочтения и ограничения. Поскольку нас интересуют не элементы модели выбора, как таковые, а те границы, которые соответствуют принимаемым допущениям, при рассмотрении предпосылок мы будем обращать внимание на аномалии, которые являются «рычагом воздействия» на представителей неоклассической традиции со стороны конкурентов: институционалистов, специалистов в области экспериментальной экономики, экономической психологии, а также на ответную реакцию (реализованную или возможную) со стороны представителей неоклассической исследовательской традиции.

§ 2. Допустимые варианты потребления

Для определения условий максимизации полезности, когда ресурсы ограниченны, необходимо установить, каким может быть множество наборов благ (векторов потребления) без учета бюджетных ограничений. На данном уровне можно было бы выделить две ключевые предпосылки.

1. *Неизменность количества видов благ (или их свойств).* Смысл данной предпосылки состоит в том, что размерность ситуации выбора не изменяется; количество координат вектора потребления, соответствующего оптимуму потребителя, остается постоянным. Это значит, что при прочих равных условиях сложность задачи оптимизации также не изменяется. Более того, она позволяет снять для потребителя проблемы идентификации блага как носителя совокупности полезных свойств, тем самым облегчая использование допущения о транзитивности предпочтений[4], а также конструирования индексов цен и реального дохода для определения темпов роста стоимости жизни.

Данное ограничение позволяет построить модель поведения потребителя, а следовательно, и хозяйствующего субъекта вообще, приближенную к реальности в том случае, если последняя может быть охарактеризована в терминах хозяйственного оборота, по Й.А. Шумпетеру[5].

2. *Евклидово предположение.* Если рассматривать ситуацию выбора между двумя благами, то все точки полуоси (в случае, если размерность ситуации выбора равна двум) могут быть связаны с возможными наборами товаров. Данное ограничение является необходимым условием использования непрерывных, дважды дифференцируемых функций в анализе поведения любого экономического агента[6]. Таким образом, абстракция от ограниченной делимости наряду с отмеченной выше в связи с определением видов производственных функций абстракцией от ситуации полной взаимодополняемости позволяет избежать множества аналитических трудностей при конструировании моделей поведения как потребителя, так и фирмы.

В качестве иллюстрации можно предложить рис. 3, на котором изображены ситуации совершенной делимости (а), несовершенной делимости одного из благ (б) и несовершенной делимости всех благ (в).

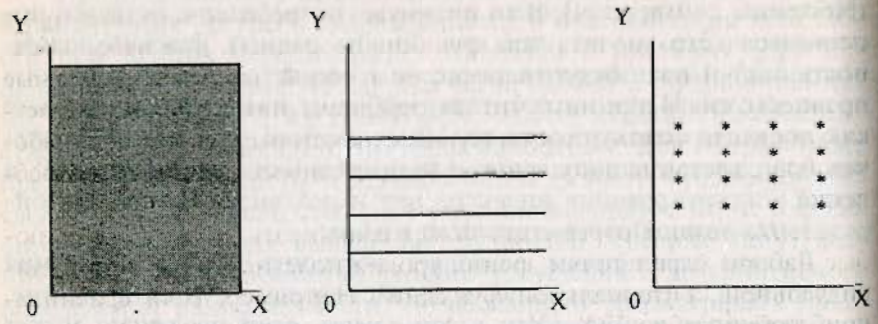
---

[3] Вместе с тем И.Лакатос обращал внимание на возможности существования как метафизического, так и опровержимого жесткого ядра исследовательской программы [Лакатос И., 1995, с. 69].

[4] На данное обстоятельство обратил внимание, в частности, Дж.Ходжсон [Hodgson J., 1988, p. 75].

[5] Напомним, что в условиях хозяйственного оборота отсутствуют новые комбинации, в число которых наряду с изменением технологии производства, открытием новых рынков продуктов и ресурсов, организационными нововведениями входит производство новых видов благ. Более подробно об этом см.: Автономов В.С., 1995, с. 8; Шумпетер Й.А., 1982; Шумпетер Й.А. 1995, с. 104—114.

[6] Уточнение: одного евклидова предположения оказывается недостаточно для того, чтобы функции были дважды дифференцируемыми, так как возможно существование таких ситуаций, в которых предпочтения выражаются множеством кривых безразличия с изломом. Пример тому — функция полезности леонтьевского типа.



а) совершенная делимость благ X и Y

б) несовершенная делимость блага Y

в) несовершенная делимость благ X и Y

Рис. 3. Возможные варианты потребления

В данном случае не предполагается существования различий между значимыми для потребителя изменениями в количествах благ и свойством совершенной делимости. Следствием такого ограничения является неявное допущение об отсутствии порогов в восприятии изменения количества того или иного блага, а в более общем плане — изменения значимых для принятия решений экономических показателей.

Данная предпосылка в таком виде одновременно означает, что не существует нижней границы допустимых вариантов потребления.

Во избежание недоразумений, которые могут возникнуть в связи с перечисленными здесь предпосылками, необходимо отметить, что их ослабление возможно и действительно осуществляется в рамках неоклассической теории, что демонстрирует универсальность применяемого математического инструментария. Вместе с тем выявление предпосылок и расширение за счет этого неоклассической теории оказываются возможными главным образом за счет критики со стороны конкурирующих исследовательских программ.

§ 3. Предпочтения

Наибольшее число ограничений в модели поведения потребителя связано с определением свойств предпочтений (см. также Шаститко А.Е., 1998в). И это понятно, поскольку человек определяется в терминах упорядоченного набора предпочтений [Hodgson J., 1988, p. 74]. В то же время сам человек определяется в неоклассических моделях как функция полезности или набор предпочтений[7]. 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 функции[8]. Например, если сравнивается любой набор $X(X_1, X_2, ..., X_n)$ с другим набором $Y(Y_1, Y_2, ..., Y_n)$, 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).

Данная предпосылка требует уточнения, поскольку формулировка задачи выбора на основе такого допущения делает поставленную задачу слишком нереалистичной. Как отмечает П.Эрл, в обычном супермаркете продается, по меньшей мере, десять тысяч различных видов продуктов [Hodgson J., 1988, p. 75]. Произвести сравнительные оценки различных комбинаций данных продуктов, оказывается, за пределами возможности человека, даже если он многократно пытался решить эту задачу.

Более слабой формой данной предпосылки является предположение о существовании предпочтений, когда человек может

[7] С этой точки зрения подход к анализу поведения потребителя вполне аналогичен подходу к исследованию поведения фирмы в неоклассической теории. Отсюда возникает идея о симметричности теории поведения потребителя и теории производства.

[8] Следует отметить, что здесь не имеет принципиального значения, с какой точностью — до монотонного, линейного или пропорционального преобразования — определена единственная функция полезности.

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 обусловливают 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»[9]. В отсутствие свойства транзитивности ни слабая, ни сильная аксиомы выявленных предпочтений смысла не имеют, поскольку не удается 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.

Вместе с тем нельзя не отметить попытки доказательства того, что аксиома о транзитивности предпочтений не является ни

[9] Более подробно об этой модели см.: Вэриан Х., 1997; Розанова Н.М., Шаститко А.Е., 1996, с. 122—131; Фролова Н.Л., Чеканский А.Н., 1996, с. 83—101.

необходимым, ни ограничивающим допущением в теории поведения потребителей для анализа экономического равновесия [Hodgson J., 1988, p. 76].

Сложность использования предпосылки о транзитивности предпочтений при объяснении поведения потребителя обусловлена еще и тем, что человек не может одномоментно выявить все свои предпочтения. Как правило, он осуществляет локальный выбор между благами, которые составляют незначительную часть множества видов благ, оказывающихся объектом его выбора в течение продолжительного периода. Вот почему предпосылка о транзитивности предпочтений должна быть дополнена новым допущением, учитывающим наличие пределов транзитивности. В связи с этим следует выделять две разновидности транзитивности: стохастическую и ограниченную.

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[10]. 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.

Что касается первой части тезиса, то ответной реакцией неоклассической теории стало рассмотрение полезности одного человека как аргумента функции полезности другого наряду с благами или антиблагами:

$$U_i = f(X_1, X_2, \ldots X_N, U_1, U_2, \ldots, U_j, \ldots, U_M),\ j \neq i.$$

[10] Это не значит, что зависимости вообще нет или она не учитывается в неоклассических моделях. Например, она может быть учтена в виде потребительской экстерналии. Однако в этом случае одна и та же вещь является аргументом функции полезности разных экономических агентов [Вэриан Х., с. 610—612; Eggertsson T., 1990, p. 106—107]. В качестве другого примера, показывающего возможность модификации неоклассической модели, можно привести гипотезу Х.Марголиса о существовании двух типов функции полезности: индивидуалистической (или эгоистической) и альтруистической [Норт Д., 1997; Margolis H., 1982]. Отметим, что альтруизм в экономической теории определяется следующим образом: желание сократить собственное потребление ради увеличения потребления других [Becker G., 1976].

Тогда альтруистичность человека, действующего в соответствии с собственными интересами, будет выражаться в соотношении $\partial U_i/\partial U_j > 0$.

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 Г.Беккер [Беккер Г., 1993, с. 27]:

«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 поддаться искушению просто постулировать необходимый сдвиг в предпочтениях, «объясняя» таким образом любые очевидные расхождения с его предсказаниями».

Таким образом, предполагается неизменность фундаментальных аспектов жизни человека, что и позволяет обеспечить предсказуемость его поведения[11]. 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 [Бруннер К., 1993, с. 55].

Данный подход вполне соответствует основополагающей идее методологического индивидуализма о первичности целесообразной деятельности человека, который вместе с тем не принимает

[11] Композиционный метод объяснения социальных явлений предполагает не только использование объективной функции полезности, как это представлено у Г.Беккера, но и объяснение изменений сдвигами предпочтений, проистекающими от самого индивида. [Hodgson J., 1988, p. 54—55]. Суть композиционного метода состоит в том, что строительство теории начинается с данных элементов, из которых составляется картина институтов или социальных целостностей. С этой точки зрения философские корни неоклассики в рамках проблемы целого и части уходят в концепцию меризма.

во внимание проблемы объяснения формирования самой цели. Тогда реклама, которая направлена на формирование вкусов потребителя, может рассматриваться как средство, воздействующее только на «верхушку айсберга» (так же как и попытки социального инжиниринга). Однако использование данной предпосылки, кажущейся на первый взгляд безобидной, приводит к тому, что поведение человека в своей основе должно рассматриваться вне зависимости от реального времени и обстоятельств.

Осмыслить существо проблемы позволяет постановка вопроса о рациональности, предложенной Анной Мэйо (Anne Mayhew). В модели выбора предполагается, что предпочтения предшествуют выбору. Одна из используемых альтернатив в неоклассическом подходе — рассмотрение предпочтений как данных (экзогенных). Они появляются как бы из «черного яшика». Тогда нет необходимости анализировать значительную часть многообразия в человеческой жизни.

Вторая альтернатива предполагает существование некоторых естественных, биологических ценностей. Данное допущение делается, как правило, по умолчанию, хотя в приведенной выше цитате Г.Беккера (см. с. 62) оно выражено эксплицитно. Но тогда предпочтения человека должны быть жестко детерминированы его биологическими особенностями. Наконец, третья альтернатива: объявить, что предпочтения определяются существующей культурой [Mayhew A., 1994, p. 118]. Такой подход еще раз подчеркивает статическую природу неоклассических моделей (с точки зрения реального времени), анализирующих поведение человека, поскольку проблема состоит в объяснении предпочтений в рамках экзогенно данной культуры.

Вместе с тем критические выводы, сделанные А.Мэйо[12], явно недооценивают аналитические возможности неоклассической теории. Проблема состоит в формировании механизма инкорпорирования результатов в смежных с экономической теорией областях с

[12] В частности, А.Мэйо отмечает, что (1) выбор, который делает человек, в неоклассических моделях несовместим с эмпирическими наблюдениями, состоящими в том, что человек не выбирает язык, структуру семьи, в которой родился, представления о природе физического мира — это дело культуры; (2) формальные правила максимизации не позволяют дать реалистичное описание социального поведения; (3) существуют достаточно весомые свидетельства относительно того, что человеческое мышление и поведение не могут быть представлены с помощью модели максимизации и концепции действия как рационального [Mayhew A., 1994, p. 118]. Здесь мы выходим на уровень неверифицируемых вкусовых различий исследователей.

минимально возможными потерями, позволяющими поддерживать операциональность моделей на удовлетворительном уровне[13].

Сдвиги в предпочтениях существенным образом изменяют поведение человека, что выражается в новых результатах выбора при неизменной внешней ситуации. Однако в отличие от бюджетных ограничений предпочтения не поддаются непосредственному интерсубъективному измерению (этим обстоятельством и обусловлено использование метода интроспекции[14], позволяющего определить предпочтения безотносительно бюджетных ограничений). Тогда применяется старый прием, о котором говорил Ф.Хайек: что не поддается измерению — объявляется несущественным[15]. Таким образом, приращение содержательного знания оказывается в прямой и достаточно жесткой зависимости от развития техники измерения и количественной оценки, способа проверки гипотезы.

Применительно к проблемам макроэкономической политики это означает, что следует ожидать более или менее однозначной реакции на использование инструментов бюджетно-налоговой, кредитно-денежной политики или же институциональной политики в любой экономике[16]. Тогда возникает необходимость дополнительной расшифровки данного допущения. И здесь мы вновь выходим на факт доминирования одного из чистых типов поведения, а именно целерационального. В отличие от него ценностно-рациональное поведение оказывается производным от существующих в обществе ценностей, определяющих как систему допустимых целей, так и учитываемые при этом ограничения. Поскольку любой тип реального поведения культурно обусловлен, то необходимость сохранения его индивидуальности в модели зависит от решения вопроса о статусе самой культуры в модели поведения[17]. В дальнейшем изложении мы продемонстрируем возможности инкорпорирования модели традиционного поведения в теорию экономического выбора.

Обращаясь вновь к вопросу о значении рассматриваемой предпосылки, можно сказать, что она позволяет абстрагироваться от одного из важнейших, по Д.Норту, источников институциональных изменений в экономической истории. Поскольку предпочтения являются в значительной степени результатом сформировавшихся у людей идей, идеологических убеждений, представлений, то окружающая среда должна рассматриваться так, как будто она соответствует естественному положению вещей.

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[18]. Данная предпосылка вынуждает пренебречь существенными 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 инди-

---

[13] Характеристики процесса определения степени соответствия фактического уровня операциональности удовлетворительному во многом зависят от способа взаимодействия конкурирующих подходов к построению моделей и интерпретации полученных с их помощью результатов. Как правило, данный уровень оказывается, с одной стороны, результатом исследовательской конвенции, а с другой — следствием естественного отбора теорий.

[14] Видимо, проблематичность использования интроспекции при построении модели поведения потребителя и экономического выбора вообще обусловила появление теории выявленных предпочтений.

[15] Это напоминает ситуацию, которую рассказывают как анекдот. Смысл ее состоит в том, что человек, потерявший монету в темное время суток, ищет ее под фонарем. Почему? Не потому, что она там должна быть, а потому, что там светло.

[16] Необходимость такого вывода будет тем более очевидна, чем жестче определены микроэкономические основания макроэкономики, а сама микроэкономика основана на допущениях, соответствующих жесткому ядру неоклассики, а именно предпосылке о максимизации индивидуальной полезности.

[17] На эту проблему можно было отреагировать следующим образом. Если предположить, что трансакционные издержки равны нулю, что и делается в неоклассических моделях, то правила и нормы (которые как раз и являются культурно-производными) либо не существуют, либо не имеют значения, либо имеет значение только одна из реальных норм (тогда другие — неправильные, неэффективные, не имеющие права на существование и т.п.).

[18] Видимо, на этом основании неоклассическая теория в такой малой степени инкорпорировала в свой инструментарий результаты, полученные в области социальной психологии, концепции коллективного бессознательного, а также экономической психологии.

5-6654

вида в терминах максимизации полезности[19]. 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[20]. 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.

В теории субъективной ожидаемой полезности это означает, что если сравниваются два исхода: X и Y, причем X > Y, то всегда существует такая вероятность ρ, что $U(Z) \sim \rho U(X) + (1 - \rho)U(Y)$.

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[21].

Данное ограничение позволяет использовать такое важное допущение в поведении потребителя, как несовершенная заменяемость благ, которая была выделена Дж.Хиксом в качестве одной их базовых характеристик хозяйственной системы[22], не позволяющих говорить о ее совершенной стабильности. Именно оно позволило Хиксу использовать в качестве заменителя предельной полезности как ключевого элемента аналитического инструментария, который не поддавался, по его мнению, количественной оценке, предельную норму замещения одного блага на другое в потреблении.

7. *Рефлективность.* Это допущение состоит в том, что каждый набор благ может быть оценен сам по себе. Смысл данной предпосылки заключается в объективности предпочтений, абст-

[19] В данном случае мы используем тезис о максимизирующем поведении как результате естественного отбора. Этот тезис применялся Г.Беккером для защиты основополагающих постулатов неоклассики. Вместе с тем нельзя не отметить, что последние исследования Д.Норта показывают, что данный процесс естественного отбора действует для культурных образований в высшей степени несовершенно, чему причиной являются феномен зависимости от траектории движения (path-dependence); отсутствие действенного механизма обратной связи, корректирующего субъективные представления людей, на основе которых они формулируют свои модели и планы действий; эффекты возрастающей отдачи, препятствующие переходу к более эффективным моделям поведения.

[20] Здесь также не обходится без исключений. Примером такого рода исключения является леонтьевская функция полезности, где пропорции потребления фиксированы и, следовательно, предельная норма замещения стремится к бесконечности, равна нулю или, что наиболее важно, неопределенна. Другим примером являются лексикографические предпочтения.

[21] Здесь следует напомнить, что убывание предельной нормы замещения одного блага на другое в потреблении не связано жестко с убыванием предельной полезности блага по мере роста его количества. Доказательство тому было приведено Дж.Хиксом в работе «Стоимость и капитал».

[22] Конечно, предпочтения могут быть и вогнутыми, так что неравенство в случае с линейной комбинацией благ будет иметь обратный знак. Тогда речь будет идти о благах, совместное потребление которых нежелательно, что является менее общим случаем. Наконец, выпуклость не может обеспечиваться для лексикографического порядка предпочтений. Если в базовой модели сравниваются наборы в целом, то для некоторых лексикографических предпочтений требуется поэлементное сравнение. В частности, эта процедура сравнения альтернатив может быть применена при осуществлении выбора между различными институциональными соглашениями или той или иной институциональной средой, которые являются многокомпонентными общественными благами.

ракции 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.

Суть обрамляющего эффекта состоит в том, что две формально идентичные ситуации психологически, субъективно оказываются совершенно различными, что обусловливает различающиеся варианты выбора и поведения. Один из примеров, относящихся к возникновению эффекта контекста, приводит П.Шумейкер, ссылаясь на результаты экспериментов, проведенных Канеманом и Тверски [Шумейкер П., 1994, с. 56—57]:

«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:

A: Если будет принята программа A, то будет спасено ровно 200 человек.

B: Если будет принята программа B, 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 A. Сходной группе в 169 человек предложили такой же выбор, но слегка изменили формулировки:

A: Если будет принята программа A, то умрет ровно 400 человек.

B: Если будет принята программа B, 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 A набрал лишь 13% сторонников... изменение формулировок может воздействовать на точку отсчета, которую люди используют для оценки исходов»[23].

[23] Приведенный пример показывает, что восприятие возможных потерь и выигрышей в условиях неопределенности асимметрично. Другой пример из той же области приводит К.Эрроу. На этот раз предстояло выявить предпочтения людей, в том числе специалистов-врачей, относительно двух методов лечения раковых заболеваний: облучением и хирургическим вмешательством. Поскольку хирургическое вмешательство обеспечивает большую вероятность выживания в случае благополучного окончания операции, то выбор, представленный в форме набора вероятностей выживания, обеспечил соотношение для двух форм 84 к 16. Стоило только изменить формулировку и представить ситуацию в терминах возможных летальных исходов, как соотношение стало 1 к 1 (для врачей) [Эрроу К., 1994, с. 88].

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 последний означает образование контекста принятия решений отдельным игроком, что позволяет в определенном смысле манипулировать предпочтениями.

На основе выделенных предпосылок относительно предпочтений можно говорить о следующих характеристиках рациональности, в которых развертывается допущение о максимизирующем поведении: (1) инструментальность, (2) полнота, (3) независимость и (4) постоянство. Таким образом, в данном случае приобретение ниток ничем принципиально не отличается от приобретения таких сложных благ, как компьютер или автомобиль, или даже выбора формы государственного устройства.

§ 4. Возможности

Для доопределения 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 задаче 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.Ланкастера) 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[24].

Следует отметить, что именно в экономической теории впервые в социальных науках модель поведения человека была структуризована таким образом, что ограничения в явном виде стали детерминантой поведения человека, обстоятельством, влияющим на его выбор. Однако, как справедливо отмечает С.Линденберг, параллельно произошла тривиализация самих ограничений [Lindenberg S., 1995, p. 85, 87], что выразилось в использовании перечисленных выше предпосылок.

§ 5. Задача оптимизации в целом

Поведение потребителя, отраженное в задаче оптимизации, так или иначе основывается на перечисленных предпосылках относительно предпочтений и возможностей. Вот почему в качестве реального момента каждая из них присутствует в предлагаемых моделях. Поэтому в данном параграфе мы остановимся на допущениях, которые остались за пределами внимания, а также на некоторых характеристиках рассмотренных выше ограничений с позиций модели оптимизирующего поведения в целом.

1. *Один период и отсутствие неопределенности.* Здесь предполагаются в неявной форме агрегированность выбора во времени либо разделение актов выбора на обособленные, изолированные друг от друга действия. Рассмотрим вкратце каждый из элементов допущения.

Под отсутствием неопределенности мы будем понимать такие ситуации, когда абстрагируются от событий, которым не только нельзя приписать вероятность, основанную на статистических наблюдениях, но и невозможно идентифицировать само событие в силу его неизвестности[25]. Тогда необходима повторяемость со-

---

[24] Насколько важна предпосылка о неограниченности внимания в повседневной жизни, свидетельствует высказывание Г.Саймона: «Некоторые практические последствия ограниченности внимания уже отмечены в сфере бизнеса и управления, где первые варианты так называемых систем информационного обеспечения обрушивали на управляющих потоки тривиальных данных. Пока администраторы не научились игнорировать эту информацию, она отвлекала их внимание от более важных вещей» [Саймон Г., 1993, с. 35]. Такое поведение управляющих вполне соответствует принципу рациональной неосведомленности (rational ignorance), особенно характерной для поведения действующих лиц на политических рынках.

[25] В теориях управления, стратегического планирования или стратегического управления данная ситуация выражается понятием стратегической неожиданности. Строго говоря, любую ситуацию неопределенности можно выразить в терминах субъективной вероятности, если принимающий решение индивид присваивает субъективную вероятность «неизвестной» ему группе событий. Однако в данном случае понятие «событие» используется метафорически.

бытий хотя бы безотносительно конкретного человека (например, пожары или кражи), чтобы обеспечить построение модели, предполагающей оптимизацию в терминах стандартной теории выбора.

Что касается одного периода в процессе выбора, то, конечно, ничего не стоит, как это делается в моделях межвременного выбора, разбить рассматриваемый период времени на нужное число отрезков. Однако принятие решения все равно относится к какому-то моменту времени. И с этой точки зрения более важным оказывается неявное допущение о независимости последующего акта выбора от предшествующего. Иначе говоря, история здесь не имеет значения. Это не означает, что исследователь, применяющий модель с указанными выше характеристиками, не осознает зависимости будущего от настоящего, а настоящего от прошлого. Проблема в способе адекватного отражения данной зависимости в аналитическом инструментарии. Картезианство неоклассической модели выбора предполагает отсутствие зависимостей 4 и 6 на рис. 2 (см. главу 1).

Вместе с тем Д.Канеман заметил, что ретроспективные оценки полезности (или тягости как отрицательной полезности) оказывают на человека меньшее влияние, чем интроспективные, что, с одной стороны, дает возможность использовать допущение об обособленных актах выбора, но, с другой стороны, ставит проблему закономерностей формирования и использования опыта [Kahneman D., 1994, p. 28].

Более последовательный анализ модели выбора, которая, по сути, является основанием для построения модели общего равновесия, приводит некоторых авторов к тому, что само время здесь лишено продолжительности. Вот почему практически невозможно провести содержательные различия между предвидениями, возникающими до принятия решений, и анализом результатов данных решений [Сапир Ж., 2001, с. 89].

2. *Совершенство счетных способностей человека.* Недостаточно иметь информацию о существующих возможностях и предпочтениях. Необходимо еще сформулировать задачу, а затем ее решить. Для этого используется интеллект. Особенностью его в строящихся моделях является неограниченность. Конечно, речь идет не об абсолютной безграничности интеллекта, а об его способности формулировать и решать задачи (в данном случае — оптимизации). Следствием данной предпосылки являются отсутствие или формальность принятия процедуры выработки решения.

Нельзя сказать, что и в этом направлении не было предпринято в рамках неоклассического подхода каких-либо модификаций. Однако они не привели к коренному изменению свойств рациональности, перечисленных выше. Достаточно вновь просмотреть перечень выделенных предпосылок, чтобы стало ясно, что жесткое ядро неоклассической исследовательской программы осталось практически неизменным. Вот что об этом пишет Г.Саймон [Саймон Г., 1993, с. 29]:

«...Главным мотивом разработки экономических теорий неопределенности и взаимных ожиданий было стремление не заменить критерии рациональности выбора процедурными, а скорее, найти столь общие критерии рациональности выбора, чтобы можно было вывести концепцию рациональности за рамки статичной оптимизации в условиях определенности. Как и в случае с классической теорией принятия решений, интерес теоретиков сосредоточен не на том, как принимаются решения, а на том, каковы эти решения».

Выбор же способа принятия решения фактически означает постановку проблемы. А раз он выбран, то решение уже можно предсказать с достаточной степенью уверенности. Таким образом, места для процедурной рациональности или рациональности на основе принятых правил, что в общем соответствует ценностно-рациональному поведению, о котором говорилось выше, в неоклассических моделях не остается.

Данная предпосылка оказывается критической для абстракции от ограничений на время, которое отводится на принятие решений в хозяйственной практике.

3. *Картезианство.* Необходимым условием структуризации и решения задачи оптимизации является жесткое отделение предпочтений от ограничений, целей от средств. Это возможно, если отвлечься, в частности, от системы ценностей, которые, с одной стороны, определяют набор дозволенных целей, а с другой стороны, устанавливают приемлемые средства реализации данных целей, объединяя таким образом внешние и внутренние элементы процесса выбора человека в рамках общего контекста.

Картезианство неоклассических моделей отражает их статический характер, о котором говорит Г.Саймон. Только в данном случае он отражается в невозможности трансформации части ограничений в систему предпочтений, что позволяло бы говорить об ином характере поведения. О возможности существования разных моделей, образцов поведения, основанных на оценке тех или иных предписаний как части предпочтений или ограничений, а также общественно определенных условий их формирования

(ценностей) свидетельствует тезис, высказанный К.Касьяновой на основе проведенных социометрических исследований [Касьянова К., 1994, с. 196—197]:

«...Праведник не «соблюдает» запреты и предписания, он ими пользуется для выражения вовне своего внутреннего импульса, желания и они (именно они) подходят ему... Для «религиозного же фундаменталиста»... все правила заключают в себе определенный момент принудительности»[26].

Абстрагирование от интериоризации ограничений определяет и способ интерпретации отсутствия девиантного поведения потребителя на рынке в том случае, когда оно может принести ему очевидный выигрыш (если брать в качестве «контрольного» образца другого человека). Остается только рассматривать данное поведение как сильно уклоняющееся от риска, с высоким значением коэффициента Эрроу—Пратта при достаточно низкой вероятности применения внешней санкции. В свою очередь, сам процесс многократного повторения действий, опосредованных угрозой применения санкции, может привести к интериоризации нормы [Furubotn E., Richter R., 1991, p. 13] посредством обучения на практике, когда поведение в соответствии с ней становится привычным и в случае исчезновения внешней угрозы поведение не изменяется, по крайней мере, в течение определенного периода, поскольку инкорпорированность нормы в функцию полезности не позволяет рассматривать данное отклонение от нее как одну из альтернатив. Однако это лишь рабочая гипотеза.

В любом случае проблема идентификации остается: превратились ли ограничения в элемент функции полезности или механизм обеспечения их соблюдения стал самоподдерживающимся при сохранении статуса как ограничений. Для значительного класса проблем данное различие можно игнорировать. Еще более интересным оказывается вопрос: в какой сфере деятельности это различие принципиально? Речь, в частности, идет о внутрифирменных нормах и корпоративной культуре.

[26] Возможный переход ограничений в предпочтения и наоборот создает дополнительные сложности для исследования организационной культуры, которая позволяет определить специфические для данной хозяйственной организации ресурсы. Они выражаются прежде всего в возникновении проблемы идентификации при построении модели поведения человека в организации. Одновременно та же постановка вопроса позволит рассматривать институты не только как ограничения, но и как инструменты, используемые для решения тех или иных практических задач.

4. *Единственность роли.* Для постановки задачи максимизации человек должен быть представлен как субъект, реализующий определенную функцию. Существование такой функции предполагает абстрагирование от соотношения между ее составляющими. Это позволяет говорить о модели поведения человека в неоклассической экономической теории как количественной, а не качественной, структурной.

Единственность роли может быть рассмотрена с двух сторон: (а) глобальной, (б) локальной. Если говорить о глобальной единственности цели, то действующий субъект максимизирует целевую функцию в виде абстрактной полезности, аргументами которой являются доход, статус, свободное время и т.п. Локально определенная единственность роли позволяет зафиксировать поведение человека как наемного работника, или как совладельца предприятия, или как потребителя, или как политического деятеля. Однако проблема анализа взаимосвязей между отдельными ролями человека остается открытой. В этом пункте проявляется ограниченность мерической философской концепции, на которой основан неоклассический подход.

Логика выбора, отраженная в модели оптимизации структуры потребления, имеет как сильные, так и слабые стороны. Наиболее рельефно их обозначил Р.Коуз [Коуз Р., 1993, с. 6]:

«...Сосредоточенность экономистов на логике выбора, при том что этот подход может вдохнуть свежие силы в юриспруденцию, политологию и социологию, пошла... не на пользу самой экономике. Одним из результатов отторжения теории от ее предмета оказалось то, что те самые субъекты, решения которых анализировала теория, не стали предметом исследований, а в итоге она лишилась всякого содержания. Потребитель предстает не как человек, а как согласованный набор предпочтений».

Позитивным решением указанной проблемы является корректировка рабочей модели человека, используемой в экономическом анализе, которая учитывала бы не только ограниченность получаемой человеком информации, но и невозможность ее всеобъемлющей обработки, интерпретации.

§ 6. Выбор в условиях неопределенности и проблема координации

Впервые проблема несоответствия фактически принятой в экономической теории предпосылки о полном знании, которым обладают экономические агенты, действительному положению

вещей была поставлена Ф.Найтом в работе «Риск, неопределенность и прибыль» (1921)[27], которая впоследствии стала классической. Ослабление предпосылки полной рациональности позволило ему выделить и исследовать специфическую функцию предпринимателя и соответственно определить форму его дохода. Отсюда, собственно, постановка вопроса о категориальном различении процесса принятия решений и действия. Данный вопрос в неоклассической теории превращается в неразрешимую проблему без использования принципа рациональной неосведомленности.

В рамках неоклассического подхода проблема координации не является объектом специального анализа постольку, поскольку она остается невидимой. Равновесие на рынке оказывается исходным пунктом анализа функционирования как части, так и всей системы в целом, что соответствует специфической форме представления выбора — не в виде процесса, а в виде результата. Одновременно равновесие предполагает согласованность частных планов и соответственно действий экономических агентов[28]. Следовательно, проблема координации в модели предполагается уже решенной. Неоклассический подход вполне может быть использован для иллюстрации и анализа ситуации неравновесия. Однако объяснение неравновесия все равно остается «за кадром». Данное обстоятельство соответствует ситуации в экономической теории, характеристику которой дал Д.Норт [Норт Д.С., 1993а, с. 70]:

«...Экономисты вплоть до последнего времени не осознавали... что процесс обмена не свободен от издержек. Они и до сих пор не имеют ясного представления о ключевых дилеммах экономики и игнорируют издержки обмена, считая (в соответствии со стандартным неоклассическим подходом), что обмен ничего не стоит, или непроизводителен (следуя классическому понятию непроизводительного труда), или заявляют, что издержки обмена существуют, но они пассивны и потому неважны или нейтральны с точки зрения экономических последствий».

[27] Здесь необходимо отметить, что подходы к данной проблеме были обозначены намного раньше. В частности, в «Капитале» К.Маркса при проведении различий между разделением труда в обществе и внутри мануфактуры существенным элементом последнего оказывается возможность сознательного контроля за организацией производства.

[28] Таким образом, во-первых, здесь не возникает необходимости отделения планов от действий и, во-вторых, в силу полноты планов можно абстрагироваться от отклоняющегося от них поведения экономических агентов, что в качестве одного из ключевых последствий в рамках теории обмена имеет абстрагирование от оппортунистического поведения.

Такой вывод возможен в том числе потому, что каждый экономический агент (как предполагается в неоклассической теории) действует в условиях определенности. Это позволяет рассматривать рациональность как инструментальную, полную, постоянную и независимую.

Для того чтобы понять, какие проблемы возникают, когда снимается предпосылка о полной информации и знании, необходимо выяснить, каковы существенные черты неопределенности. Решение поставленной задачи возможно на основе определения системы координат, в которой будет рассматриваться данное понятие.

Поскольку в качестве отправного пункта анализа в неоклассической экономической теории используется человек, его поведение, которое, в свою очередь, рассматривается как рациональное, то именно поведение человека во времени является той основой, на которой будет определено содержание, смысл понятия неопределенности.

Когда человек принимает решение о выборе того или иного образа действий, то он исходит в явной или неявной форме из существования некоторых взаимосвязей, существующих в реальном мире. Данные взаимосвязи составляют его модель, которая построена на основе выводов, имеющейся информации, почерпнутой, как правило, из прошлого опыта [Найт Ф., 1994, с. 12]. Здесь следует выделить несколько моментов.

1. Множество реальных фактов, которые могут превратиться в данные для конкретного человека. К этим фактам относятся и поведение других людей, их ожидания. Сложность среды и скорость ее изменения в значительной степени зависят от поведения других людей. Чем больше людей и значительнее различия между ними, а также чем многообразнее доступные варианты поведения, тем шире множество реальных фактов, которыми должен оперировать данный человек.

2. Способность человека трансформировать данные в информацию. Интерпретативно-калькулятивные способности человека включают как элементы качественного анализа ситуации, процедуру выделения существенных черт, так и определение количественных зависимостей, позволяющих сделать более или менее точный расчет. Речь идет не только о способностях человека как такового, но и его возможностях использовать вспомогательные средства в виде счетов, арифмометров, калькуляторов или компьютеров.

3. Использование информации для принятия решения и построения планов действий и соответствующих им ожиданий. Если

исходить из того, что человек получает все необходимые данные для принятия определенного решения и что он в состоянии их переработать (осмыслить), то выработка данного решения будет основана на правильной картине мира, которая исключит в процессе реализации полученного решения возникновение каких бы то ни было неожиданностей. В противном случае важно разделять процесс принятия решения, формирования планов и их осуществление.

Правильная картина мира возникает (точнее, может возникнуть) тогда, когда интерпретативно-калькулятивные возможности человека соответствуют сложности задачи, определяемой ее размерностью и скоростью изменения параметров. Если использовать терминологию Г.Саймона, то к данному типу относятся полиномиально сложные задачи [Саймон Г., 1993, с. 31—32]:

«В теории вычислительной сложности задачи... принято считать «решаемыми», если необходимый объем вычислений растет не быстрее, чем размер, возводимый в некоторую фиксированную степень. Такие классы задач получили название «полиномиально сложные». Задачи, вычислительная сложность которых возрастает экспоненциально с увеличением размера, не относятся к числу полиномиально сложных, так как скорость роста объема необходимых вычислений превышает показатель их размера, возводимого в любую фиксированную степень».

Создание адекватной картины мира возможно тогда, когда внимание (отвечающее за выделение необходимых данных) и интеллект (с помощью которого осуществляются расчеты и интерпретация полученной информации) являются свободными благами. Однако используемая предпосылка приходит в явное противоречие с фактами действительности: наши интерпретативно-калькулятивные возможности, как правило, оказываются меньше, чем сложность задач, которые требуется решать. Наглядное тому свидетельство — игнорирование, неосведомленность относительно множества факторов, направление и интенсивность действия которых неопределенны, но значимость их отлична от нуля. Более того, данная неосведомленность может быть вполне осознанной, когда человек догадывается о существовании факторов, влияющих на интересующую его переменную, но издержки получения информации о них оказываются слишком высокими.

Таким образом, важнейшим источником и условием сохранения неопределенности является то обстоятельство, что сам процесс постановки задач и принятия решений связан с определенными издержками. Причем последовательное повышение точности формулировки задачи и ее решения связано с возрастанием удельных издержек. Это значит, что идентификация альтернативных вариантов выбора и их сравнение зависят не только от сложности ситуации, ее воспроизводимости, повторяемости, обеспеченности информацией, но и от мотивации принимающего решение субъекта[29].

Именно данные обстоятельства позволяют говорить о неопределенности как феномене, пронизывающем практически все стороны человеческой жизни. Поскольку неотъемлемой частью внешней среды человека оказываются другие люди, то они одновременно могут быть и источником неопределенности для него. Подмножества данных, используемых человеком для построения модели мира, приводят к возникновению различных ее вариантов. Однако та же ограниченность возможностей использования данных не позволяет сделать вывод о том, какая из этих моделей мира правильна [Langlois R., 1990б, p. 228]. Для этого должно быть учтено действие механизма обратной связи, результаты которого также следует идентифицировать по определенным критериям.

Рассмотрим в позитивном плане смысл понятия неопределенности, а также, к каким последствиям приводит его использование в экономической теории.

Применительно к ситуации выбора, рассматриваемой в современной экономической теории, это означает, что оказывается затруднительным с уверенностью сказать, какое из возможных событий должно наступить. Ф.Найт так сформулировал данную проблему [Найт Ф., 1994, с. 12]:

«Будущие ситуации, к которым мы приспосабливаем наше поведение, обычно зависят от поведения огромного количества объектов и обусловлены столь большим числом факторов, что мы и не пытаемся все их принять во внимание, а тем более оценить и суммировать их индивидуальные значения».

В результате в условиях неопределенности расчеты и знания заменяются оценками и мнениями, на основе которых и формируются наши планы, осуществляются наши действия.

Однако невозможность с уверенностью предсказать наступление того или иного события скрывает ряд ситуаций, которые

[29] По сути дела, здесь в отрицательной форме определяется соответствие между уровнем рациональности субъекта, принимающего решения, и полученными результатами.

соответствуют разным видам неопределенности. Определение направления модификации существующих в неоклассике моделей рационального выбора или построение принципиально новых базовых моделей требуют установления специфики каждого типа неопределенности. Характеристики неопределенности обусловливают и особенности анализа процесса формирования институтов. Данный аспект более подробно будет рассмотрен в главе 6 при обсуждении вопроса об вариантах институциональной реакции на трансакционные издержки.

Для начала отметим, что родовые признаки ситуации неопределенности на стороне субъекта, принимающего решения (ограниченность калькулятивно-интерпретативных возможностей по сравнению со сложностью и скоростью изменения окружающего и внутреннего мира человека), мы будем относить к неопределенности в широком смысле слова.

Первичная классификация неопределенности (см. рис. 4) основана на подходе Ф.Найта, изложенном в книге «Риск, неопределенность и прибыль». Все множество ситуаций делится на два подмножества: в одном из них любому элементарному событию можно приписать определенное значение объективной вероятности его наступления, а во втором — нет. Способ определения вероятности оказывается существенной характеристикой строящихся с ее помощью моделей выбора в условиях неопределенности. В известном смысле можно говорить о существовании соответствия между содержанием вероятности и видом неопределенности.

В первом случае неопределенность в широком смысле слова сводится к риску. Причем здесь не имеет значения, идет ли речь о выигрышах или потерях (так как в других дисциплинах риск связывают с потерями, а неопределенность — с выигрышами). Если известна вероятность наступления каждого из фиксированного набора элементарных событий, то посредством страхования можно избавиться от возможных потерь, точнее, сделать их постоянными. Таким образом, ситуация из неопределенной может превратиться в определенную для данного экономического агента.

Собственно, «смысл страхования», по Ф.Найту, «заключается в охвате деятельности большого числа лиц и превращении случайных убытков в постоянные издержки» [Найт Ф., 1994, с. 14].

В связи с определением данного типа неопределенности следует выделить два вида соответствующих ей вероятностей: априорные (или математические) и апостериорные (статистические). Априори можно определить вероятности тогда, когда решена задача

выявления множества элементарных событий, а также их однородности. Такая вероятность подпадает под классическое определение, которое было дано Пьером Лапласом: «вероятность — число благоприятных исходов некоторого события, отнесенное к числу всех возможных элементарных исходов» [Шумейкер П., 1994, с. 39].

Наоборот, если заранее невозможно рассчитать вероятность наступления события, то используют свойство повторяемости для статистической оценки его вероятности. Если математическая, или априорная, вероятность практически никогда не встречается в хозяйственной практике, то статистическая вероятность возможна тогда, когда, например, ситуация достаточно проста (в смысле множества элементарных событий) и относительно стабильна или достаточно часто повторяется. Этому соответствуют условия хозяйственного оборота, определенные в «Теории экономического развития» Й.Шумпетера.

Тогда возможны, например, оценки, на основе которых определяют величину ожидаемого дохода и полезности в моделях субъективной ожидаемой полезности. Характерно здесь и то, что определенной величине ожидаемого дохода может быть поставлено в соответствие значение достоверного эквивалента, если говорить о функции полезности в условиях неопределенности. Чем больше разница между ожидаемой величиной дохода и его достоверным эквивалентом, тем в большей степени человек уклоняется от риска или, наоборот, склонен к риску (проблема только в определении знака разности). Однако абсолютный размер выделенных отклонений не имеет принципиального значения для постановки проблемы выбора в условиях неопределенности.

В соответствии с другим подходом к определению вероятности необходимо проводить различие между самим понятием, которое Я.Бернулли определял как «степень доверия», и его измерением, которое основано на уточнении оценок неизвестных вероятностей посредством исследования объективных частот [Шумейкер П., 1994, с. 39].

Еще одна попытка определения вероятности была предпринята логической школой, которую представлял Дж.Кейнс. В соответствии с его подходом «каждое множество эмпирических данных находится в логическом, объективном отношении к истинности некоторой гипотезы, даже если эти данные сами по себе не позволяют прийти к определенным выводам. Вероятность измеряет силу этой связи, с точки зрения рационального индивида» [Шумейкер П., 1994, с. 40].

Большинство ситуаций в деловой жизни не поддается статистической оценке (или в принципе, или из-за того, что это слишком дорого). Данные ситуации и формируют область действительной неопределенности. В этом случае возникает проблема группировки событий по принципу однородности в силу уникальности значительной части событий в сфере бизнеса. Отсюда использование только субъективных вероятностей для оценки возможного наступления событий, соответствующих тому феномену, который Ф.Найт называл неопределенностью: «именно эта истинная неопределенность придает экономической организации характерную форму «предприятия» и объясняет существование специфического дохода предпринимателей» [Найт Ф., 1994, с. 26][30]. Кроме того, она позволяет отказаться от теоретического анализа экономической системы только посредством метода сравнительной статики.

Следующий шаг в объяснении экономической организации в связи с существованием неопределенности, выраженной в издержках использования механизма цен, был сделан Р.Коузом сначала в статье «Природа фирмы», опубликованной в журнале «Экономика» в 1937 году, а затем в статье «Проблема социальных издержек», вышедшей в «Journal of Law and Economics» в 1960 году.

Но и это еще не все. Р.Ланглоа предлагает разделить неопределенность, по Ф.Найту, на два типа: параметрическую и структурную. Если для параметрической неопределенности в принципе возможно использование субъективных вероятностей, которые не обязательно должны совпадать с объективными и применимы в том числе к неповторяющимся событиям, то для структурной неопределенности использование вероятностей затруднено, поскольку открытым оказывается множество возможных событий, так что сумма вероятностей в случае признания факта открытости множества будет меньше единицы[31] [Langlois R., 1990б, p. 228].

[30] Субъективная деформация вероятностей и вытекающие из нее следствия — отдельная теоретическая проблема, изучение которой, с одной стороны, весьма перспективно, поскольку позволяет преодолеть жесткость традиционной теории ожидаемой полезности (основы которой представлены практически в любом современном учебнике по микроэкономике), однако, с другой стороны, требует более изощренных методов оценки направления, степени психологической деформации вероятностей в различных ситуациях выбора.

[31] Единственный возможный вариант — приписать невыявленному множеству событий вероятность, которая в сумме с известными событиями даст единицу. Иными словами, перед нами ситуация, в которой определяют вероятность стратегической неожиданности. Однако это лишь формальное решение проблемы, поскольку стратегическая неожиданность оказывается внутри себя неструктурированной. С этой точки зрения речь может идти об известной степени приближения к параметрической неопределенности.

Это означает, что экономический агент, принимающий решения, подвержен риску стратегической неожиданности. Различные виды ситуаций выбора в зависимости от достоверности событий представлены на рис. 4.

В данном случае наиболее интересна структурная неопределенность, поскольку именно для нее наиболее затруднительным оказывается объяснение того, как решается проблема координации между отдельными экономическими агентами, если они не только не могут определить субъективную вероятность, соответствующую ее объективному значению, но и не могут с большей или меньшей степенью уверенности говорить о некотором замкнутом множестве элементарных исходов. Сначала вкратце рассмотрим субъективную версию определения вероятности. В соответствии с ней вероятности — это степени убежденности в том, что наступят те или иные события, как повторяющиеся, так и уникальные (например, третья мировая война, досрочные парламентские выборы, импичмент президента).

Рис. 4. Типы ситуаций выбора

Однако в соответствии с основной аксиомой совместимости в субъективной вероятности — согласованности предпочтений — «вероятности элементарных событий дают в сумме единицу и ...взаимодополняющие или взаимоисключающие события наступают с вероятностью, равной соответственно произведению и сумме элементарных вероятностей. Как таковые, субъективные

вероятности с математической точки зрения ничем не отличаются от других типов вероятности» [Шумейкер П., 1994, с. 41].

С тем чтобы получить наиболее наглядное представление о структурной неопределенности, необходимо разграничить концептуально лицо, принимающее решение, и субъекта, наблюдающего за ситуацией выбора, принятием и выполнением решений (см. рис. 5). Классификация ситуаций выбора определяется в рамках данного гипотетического тандема, в котором лапласовский наблюдатель вездесущ и всеведущ, его осведомленность простирается бесконечно во времени и в пространстве[32].

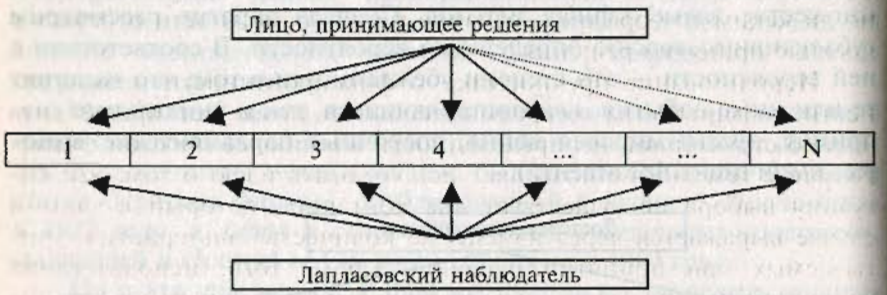


Рис. 5. Лапласовский наблюдатель и неопределенность

Предположим, что в будущем должно произойти j-е событие, причем j = 1, 2, ..., N. Данное множество по определению известно лапласовскому наблюдателю. Лапласовский наблюдатель — воображаемый субъект, для которого отсутствует неопределенность ввиду наличия полной информации о детерминантах поведения соответствующих элементов системы. Если указанное множество также известно и человеку, принимающему решения, то он оказывается в ситуации риска (если есть распределение объективных вероятностей, которое ему известно) или параметрической неопределенности (когда существует лишь распределение субъективных вероятностей).

Если же существует подмножество событий, которое лицо, принимающее решение, не учитывает, иными словами, если есть

[32] Проецирование свойств лапласовского наблюдателя на лицо, принимающее решение (как это происходит в моделях оптимизации, см. § 5 главы 2), затрудняет понимание особенностей ситуаций структурной неопределенности. Аналогичная проблема возникает и в том случае, если характеристики хозяйствующего субъекта проецируются на наблюдателя.

подмножество, не рассматриваемое как компонент ситуации выбора, то решение принимается в условиях структурной неопределенности.

В связи с этим возникает ряд вопросов.

1. Является ли множество видимых событий фиксированным и экзогенным?

2. Если оно не фиксировано, то от чего зависит состав множества, видимого лицом, принимающим решения?

3. Если человек осознает, что возможно возникновение событий, которые в настоящее время на основе имеющейся информации не могут быть специфицированы, но могут произойти, можно ли каким-то образом осознание такой возможности отразить в правиле принятия решения?

Использование предпосылки о фиксированности и экзогенности подмножества ожидаемых событий позволяет представить идею о структурной неопределенности в наиболее простой форме. Вместе с тем она не позволяет использовать идею о том, что ситуация выбора не существует вне контекста, который в данном случае выражается через изменение количества альтернатив, учитываемых при принятии решения. Кроме того, использование указанной предпосылки сохраняет практически ничем не ограниченную возможность использования в качестве объясняющего инструмента «репрезентативного субъекта». Последующие вопросы во многом носят провокационный характер, так как ответ на них зависит от множества частных допущений, используемых в моделях принятия решений. Отчасти ответы на них можно найти в следующих разделах.

Источником структурной неопределенности могут быть не только непредсказуемые изменения в природе, но и поведение других людей (хотя в действительности зависимости имеют более сложную форму, поскольку изменения в природе, относящиеся к данному человеку или группе людей, могут быть вызваны, например, поведением других людей в прошлом, причем воздействие может быть как преднамеренным, так и непроизвольным). Существование структурной неопределенности позволяет поставить вопрос: в какой степени фундаментальное положение экономической теории (со времен появления «Исследования о природе и причинах богатства народов» А.Смита) о производительности обмена может быть объяснено и подтверждено в условиях, когда взаимодействие между людьми порождает проблемы усиления неопределенности, обусловленной непредсказуемыми из-

менениями в природе[33], а также в них самих (как результат обучения).

Например, проблема структурной неопределенности возникает при разработке условий контракта, регламентирующего передачу прав на использование новых технологий. В частности, речь идет о лицензионных соглашениях. Проблема состоит в том, что ex ante далеко не все способы применения рассматриваемой технологии ожидаемы и тем более наблюдаемы, чтобы каким-то образом отразить их в системе расчетов между лицензиаром и лицензиатом [Bessy Ch., Brousseau E., 1998, p. 463]. Вместе с тем участники соглашения вполне могут осознавать возможность возникновения неучитываемых в контрактных обязательствах выгод и издержек, что является важнейшей характеристикой неполных контрактов, которые рассматриваются в рамках теории трансакционных издержек.

В дальнейшем мы будем говорить о возможности устранения части структурной неопределенности, которая связана с поведением других людей, а также о специфической форме обмена, которая позволяет повысить благосостояние каждого из его участников. Такой подход позволяет не только детализировать характеристики «невидимой руки» А.Смита, но и определить границы ее возможностей, необходимость дополнения «видимой рукой» (по А.Чандлеру).

В общем плане средством снижения уровня структурной неопределенности могут быть институты, которые ограничивают наборы альтернатив для экономических агентов, определяя тем самым множество возможных событий для каждого игрока. С этой точки зрения институты можно рассматривать как условия рационального поведения экономического агента. По мнению Д.Норта, «институты уменьшают неопределенность, структурируя повседневную жизнь» [Норт Д.С., 1997а, с. 18]. Можно сказать, что они позволяют сэкономить на мышлении. С этой точки зрения правила, рутина, используемые при построении экономических моделей, позволяют добиться аналогичного результата.

Однако здесь сразу же следует оговориться, что снижение уровня неопределенности не предполагает однозначной определенности результатов взаимодействия между людьми, во-первых,

[33] С формальной точки зрения повышение неопределенности сопряжено с повышением значения стандартного отклонения, которое в рамках портфельного подхода в теории спроса на деньги является индикатором степени рискованности, что, в свою очередь, приводит к снижению уровня ожидаемой полезности.

и Парето-оптимальности, во-вторых. Пример тому — существенные различия в траектории развития Англии и Испании XVII—XIX веков, Латинской Америки и США, Северной и Южной Кореи, Западной и Восточной Германии и т.д.

В противном случае трудно было бы объяснить долговременный экономический застой, а также почему при наличии примерно одинаковых стартовых условий экономические системы развиваются не по параллельным, а по расходящимся траекториям и даже попытки заимствования существенных элементов институционального обрамления процесса производства и обмена не дают желаемых результатов.

Кроме того, структурная, или радикальная, неопределенность может рассматриваться не только в связи с объяснением основания возникновения институтов как механизмов, координирующих действия людей, но и для объяснения таких специфических институтов, как неполные контракты.

Для объяснения поведения человека в условиях неопределенности, а также взаимодействия между людьми необходима модификация разработанного в неоклассической теории инструментария. Отчасти данная проблема решается за счет результатов анализа, полученного в рамках традиционного институционализма. В частности, неопределенность рассматривается как существенный элемент в объяснении форм хозяйственной организации (в рамках экономической теории трансакционных издержек), поскольку она является одним из трех ключевых характеристик трансакций, выделяемых О.Уильямсоном. В свою очередь, именно трансакция оказывается базовой единицей анализа в современной институциональной теории (см. главу 6).

Однако в силу фундаментальных различий в подходах к определению исследовательской программы нового и традиционного институционализма неизбежна корректировка смысла основополагающих понятий, что является одной из задач последующих глав.

Глава 3
Единица анализа в новой институциональной теории

Расхождения в методологических аспектах неоклассической экономической теории и новой институциональной экономической теории соответствуют различиям в том, что и как определяется в каждом из них в качестве единицы анализа[1]. В рамках неоклассической теории основной единицей анализа является индивид (откуда, собственно, такая популярность «робинзонад»). Причем он определен в виде «упорядоченного набора предпочтений», что отражает специфику концепции рациональности в доминирующем направлении экономической теории. Именно неоклассическому направлению принадлежит приоритет в систематическом анализе феномена редкости (ограниченности) ресурсов, экономического выбора, альтернативных издержек, равновесия и т.д. Таким образом, фактически в неоклассической теории единицей анализа являются результаты выбора экономических агентов, которые затем могут быть агрегированы и изучены методом сравнительной статики на основе предпосылки об экзогенности и стабильности предпочтений (см. главу 2).

В данной главе будут рассмотрены различные аспекты определения единицы анализа в рамках новой институциональной экономической теории. Значение данного определения будет конкретизировано с помощью моделей из теории игр и экспериментальной экономики.

§ 1. Институты и проблема коммуникации

Единицей анализа в институциональном варианте экономической теории оказываются институт [Dugger W., 1979, p. 312], трансакция [Coase R., 1988, p. 35; Commons J., 1931, p. 652; 1950, p. 52; Williamson O., 1995, p. 88], являющаяся мельчайшей единицей деятельности и взаимодействий между экономическими агентами[2]. Их определение позволяет понять содержание связанных с

[1] О сравнительном анализе неоклассической и институциональной методологии см.: Шаститко А.Е., 1996а, с. 37—46; Dugger W., 1979.

[2] В дальнейшем изложении станет ясно, что трансакция как единица анализа может быть сведена к институту.

ними других понятий, использующихся в рамках рассматриваемого направления: организации, трансакционных издержек, правил и прав собственности, контрактов, оппортунистического поведения, а также соотношения между данными категориями.

Ввиду особенностей институционального подхода, связанного с изменением «фокусировки» взгляда на хозяйственную жизнь, достаточно сложно вычленить общепринятое определение понятия «институт». В другой работе [Шаститко А.Е., 1996а, с. 47] приведен перечень используемых в экономической теории определений понятия «институт».

Здесь также возникает проблема поиска компромисса между широтой определения понятия «институт» и его операциональностью, так как неоинституционализм в целом можно рассматривать как выражение компромисса между реалистичностью предпосылок институциональной теории и операциональностью используемых понятий в неоклассической теории. В соответствии с подходом, реализованным традиционными институционалистами, институт может быть выражен в виде трех элементов, взаимодополняющих друг друга: правил, стандартов поведения и стереотипов мышления [Neale W., 1987, p. 1183]. В связи с этим возникает ряд методологических трудностей, присущих «литературным» теориям. В основном они связаны с низкой «работоспособностью» понятий ввиду недостаточно четкого определения содержания, трудностей решения задачи идентификации при объяснении изменений в поведении экономических субъектов.

В рамках новой институциональной экономической теории используется определение института, которое свидетельствует о неоклассических корнях неоинституционализма [Eggertsson T., 1990]. Так, Д.Норт определяет институт как созданные человеком ограничения[3], которые структурируют политическое, экономическое и социальное взаимодействие [Норт Д.С., 1997а, с. 17], или как «правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми» [Норт Д.С., 1993а, с. 73], а также как «формальные правила, неформальные ограничения и способы обеспечения действенности ограничений» [Норт Д.С., 1993б, с. 307]. Обращаясь к последнему определению, следует отметить,

[3] Именно в рамках неоклассической теории поведение человека было структуризовано в терминах предпочтений и ограничений. Другое дело, что сами ограничения рассматривались в достаточно узком аспекте (цены и доход).

что речь идет не только и не столько о придуманных, сознательно разработанных правилах, сколько о неформальных, возникающих спонтанно, децентрализованно, как непредвиденный и, следовательно, непреднамеренный результат взаимодействия людей. Данное определение позволит в дальнейшем показать, почему институциональные изменения не могут быть такими революционными, какими они могут представляться на первый взгляд [Норт Д.С., 1997б, с. 10]. В дальнейшем вопрос о возникновении неформальных правил, их соотношении с формальными правилами будет рассмотрен более подробно (см. главу 4). Таким образом, идентификация правил, объяснение их изменения одновременно означают определение ситуации выбора и изменения ее характеристик.

Прежде чем двигаться дальше, необходимо внести ясность в рабочее определение конвенций или условностей, от которого зависит их место в анализе взаимодействия между людьми, а также в соотношение между понятиями «институт» и «организация».

В той мере, в какой условности рассматриваются как принятые, или привычные, образцы поведения, они не являются институтами, поскольку не требуют того или иного механизма обеспечения их соблюдения, они несанкционируемы и поэтому не могут рассматриваться как ограничения[4]. Если же условности рассматриваются как составляющие института, они должны быть признаны неформальными правилами, механизм санкционирования поведения в которых интериоризирован. Иными словами, условности — самоподдерживающиеся, самовыполняющиеся (self-enforced) правила [Knight J., 1992, p. 98—99], соблюдение которых осуществляется без вмешательства третьей стороны, в процессе обмена между его участниками.

Если институты определяются как правила, то под организациями подразумевается множество экономических агентов, обменивающихся друг с другом правами собственности и свобод. Иными словами, институты — это правила игры, а организации — игроки [North D.C., 1995, p. 15], которые действуют в рамках существующих правил, изменяют правила. Вместе с тем в обыденном понимании организации и институты рассматриваются как взаимозаменяемые понятия. Это не лишено основания, поскольку один и тот же объект определяется и как организация, и как институт. Например, фирма может быть определена как множество

[4] Более широкое определение института вполне может включать в объем данного понятия условности в виде привычных образцов поведения.

экономических агентов, обеспечивающих трансформацию ресурсов в продукт и выступающих на рынке как единое целое. Одновременно та же фирма — это сеть контрактов между собственниками ресурсов, опосредующих осуществление обменов между ними.

Фундаментальность понятия «институт» в рамках нового институционального подхода выражается, в частности, в рассмотрении рынка как института. Поскольку в неоклассической теории рынок (а по Уильямсону — стандартная контрактация) считается точкой отсчета в определении результатов координации, то институты рассматриваются как факторы, заменяющие или дополняющие совершенные, или эффективные, рынки. В этом случае рынок выносят за скобки при определении множества институтов [Sjötrand S.-E., 1995, p. 19—20]. Это еще связано с тем, что рынок рассматривается как данность, не требующая объяснений, так что за пределами внимания оказывается вопрос о его становлении и воспроизводстве основания существования. Значение определения рынка в терминах институтов станет более понятным, если использовать аргументацию критиков неоклассического направления с радикально субъективистских позиций. Согласно их представлениям концепция рыночного равновесия не может быть использована для объяснения результатов взаимодействия между людьми, а также для размещения ресурсов, поскольку каждый из игроков формирует ожидания и приписывает смысл происходящему в соответствии со своими субъективными представлениями, индивидуальными мыслительными моделями.

Тогда непонятно, откуда возникает согласованность действий людей на рынке, если не принимать во внимание случайность. Ответ на данный вопрос возможен за счет корректировки предмета анализа. В данном случае речь идет об институциональной составляющей процесса обмена. Важнейшим свойством институтов оказывается их влияние на формирование интерсубъективных мыслительных конструкций, обеспечивающих взаимопонимание между людьми, что выражается в установлении равновесия, которое может быть названо стабилизированным взаимодействием. Это взаимопонимание выражается в формировании согласованных ожиданий при минимальном обмене информацией, что позволяет сэкономить на рациональности.

Модель, показывающая значение общих мыслительных конструкций как неотъемлемого элемента процесса обучения, а также обеспечения координации действий между людьми, была предложена, в частности, А.Денцау и Д.Нортом [Denzau A., North D.,

1994]. Кроме того, общие мыслительные конструкции позволяют передавать информацию с минимальными искажениями смысла для участников обмена.

На рис. 6 представлена принципиальная схема коммуникации. Индивид А принимает решение и затем хочет объяснить данное решение или подать сигнал индивиду В. Прежде всего образцы связок между мыслями должны быть закодированы, например, в русский или английский язык, профессиональный язык экономистов, психологов или философов и т.п.[5] Как отмечает Г.М. Андреева [Андреева Г.М., 1996, с. 89]: «Для коммуникатора смысл информации предшествует процессу кодирования (высказыванию), так как «говорящий» сначала имеет определенный замысел, а затем воплощает его в систему знаков. Для «слушающего» смысл принимаемого сообщения раскрывается одновременно с декодированием».

Раскодирование будет совершенным в том случае, если известен набор измерений, в котором определяются факторы, обусловившие именно данный выбор, сделанный А. Тогда можно говорить об успешном процессе замещения нейропсихических процессов передачей данных[6]. Внешне это может проявиться в случае смены «коммуникативных ролей» [Андреева Г.М., 1996, с. 90].

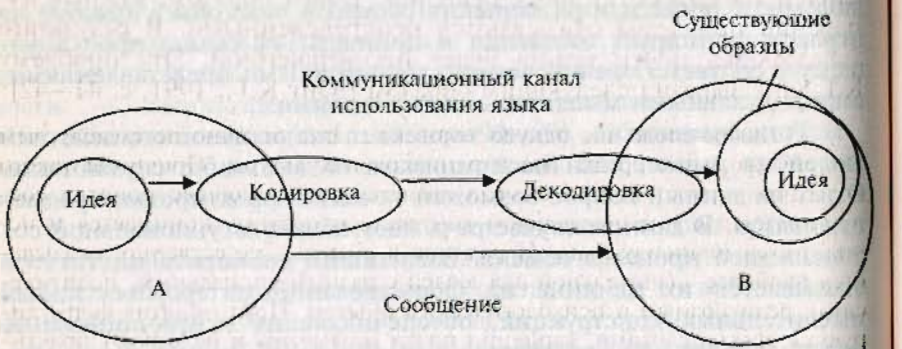


Рис. 6. Схема коммуникации: А — коммуникатор; В — реципиент

[5] Проблема коммуникации отражена не только в работах социальных психологов, экономистов, но и философов, что свидетельствует о ее многогранности и многоуровневости. Более того, известный представитель экзистенциализма Карл Ясперс рассматривает проблему коммуникации как центральную [Ясперс К., 1991].

[6] Можно с известной долей условности сказать, что данный механизм является аналогом телепатии.

Тождественность или подобие идеи «И» у индивидов А и В зависят от четырех факторов: кодировки, декодировки, существующих до осуществления процесса коммуникации образцов у В, а также совершенства канала коммуникации. Заглядывая вперед, можно отметить, что в ходе такого рода коммуникации возникает четыре вида издержек: кодировки (превращение идеи, знания в передаваемую форму), декодировки (интерпретации), передачи и обучения (в случае повторяемости). Тождественность или подобие идей и соответственно ожиданий могут быть обеспечены без прямой коммуникации, если существует «точка совмещенных ожиданий» (focal point).

Явная, вербальная коммуникация является важным, но не единственным способом обеспечения координации действий разрозненных экономических агентов. В ряде случаев вполне достаточна информациия о действиях, в которых воплощается идея коммуникатора.

Значительная часть знания, которое используется нами в процессе принятия решения, имеет неявную природу, по М.Поланьи. Мы воспринимаем вещи, которые вполне не осознаем, поскольку сам процесс восприятия осуществляется в основном автоматически. Но вместе с тем эти автоматизмы восприятия влияют на выработку нами решений. Таким образом, важные измерения проблемы оказываются неопределенными. В результате декодировка почти всегда будет несовершенной. Эту проблему К.Г.Юнг выразил следующим образом [Юнг К.Г., 1991, с. 41—42]:

«...Любое слово для одного человека слегка отлично по смыслу, чем для другого, даже среди людей одинаковой культуры. Причиной такого колебания непостоянства смысла является то, что общее понятие воспринимается в индивидуальном контексте и поэтому понимается и используется индивидуально. И разница в смыслах, естественно, оказывается наиболее значительной для людей с разным социальным, политическим, религиозным и психологическим опытом. Пока понятия формулируются только словами, вариации почти незаметны и не играют практической роли. Но когда требуется точное определение или подробное объяснение, можно внезапно обнаружить поразительную разницу не только в чисто интеллектуальном понимании термина, но и особенно в его эмоциональном тоне и приложении».

Кроме того, канал коммуникации сам по себе может содержать шумы и быть несовершенным, но с точки зрения целей, поставленных в данном разделе, — это чисто техническая проблема. Если А и В обладают подобными или идентичными мыслитель-

ными моделями, то у них, например, категории «бюрократ», «предприниматель», «рабочий», «капиталист», «демократия», «контракт», «цена», «деньги», «прибыль», «взаимозачет», «откат», «понятия» и т.п. должны сразу определяться в рамках одного и того же контекста.

§ 2. Интерактивный выбор: теория игр

Для пояснения значения институтов в решении проблемы обмена между экономическими агентами можно использовать модели «дилемма заключенных» или «чистая координационная игра», с одной стороны, и экспериментальные модели рынка — с другой. При построении моделей игр необходимо учитывать шесть основных правил [Heap S., Hollis M., Lyons B., Sugden R., Weale A., 1992, p. 95—97], которые даны в приложении 1. Чистая координационная игра показывает, что экономические агенты не могут с гарантией реализовать взаимные выгоды согласованных действий, то есть кооперативного решения, даже если не существует явно выраженного конфликта интересов.

Предположим, что есть два игрока или две группы игроков. Одна — покупатели, другая — продавцы. У каждого из них существует N возможных вариантов выбора места и времени обмена, из которых доступен может быть только один. Вступая в сделки в один и тот же момент времени, игроки извлекают выигрыши, которые отражаются в платежной матрице. Если номер варианта действия или плана, выбранный покупателями, не совпадает с номером, выбранным продавцами, то ни одна из сторон не может извлечь выгоды, что будет выражаться в нулевых значениях прибылей (или полезностей). Таким образом, платежная матрица будет иметь вид:

Покупатели

Продавцы	1	2	...	N
1	$А_{11}$; $Б_{11}$	0; 0	0; 0	0; 0
2	0; 0	$А_{22}$; $Б_{22}$	0; 0	0; 0
...	0; 0	0; 0	$А_{33}$; $Б_{33}$	0; 0
N	0; 0	0;0	0; 0	$А_{NN}$; $Б_{NN}$

Отметим, что рассматриваемая ситуация больше соответствует параметрической неопределенности, что является фрагментом более сложной ситуации, когда количество вариантов поведения контрагентов неизвестно.

Причем для упрощения можно предположить, что выигрыши участников, располагающиеся на главной диагонали платежной матрицы, равны $А_{11} = А_{22} = А_{33} = А_{44}$; $Б_{11} = Б_{22} = Б_{33} = Б_{44}$.

Для того чтобы извлечь выгоды от обмена, ожидания сторон должны быть согласованными. Однако по условиям задачи непосредственного обмена информацией между участниками нет, а решения и действия они должны принимать одновременно, что не позволяет обеспечить достоверность обязательств. Таким образом, даже если они обладают полной информацией (см. приложение 1), то это еще не гарантирует определенности результата и того, что он будет лучшим из возможных. По той же причине игроки не могут заключать соглашения, обеспечивающие нужный результат (набор стратегий).

Если не принимать дополнительных ограничений, то можно говорить лишь о некоторой вероятности достижения Парето-оптимальности. Поскольку всего вариантов N^2, а Парето-оптимальных — N, то вероятность соответственно равна $\rho = 1/N$. Чем больше степеней свободы выбора, выраженных в доступных альтернативах, тем меньше вероятность скоординированности действий экономических субъектов.

Следовательно, возникает проблема, известная в теории игр как проблема множественности ситуаций равновесия, что вполне соответствует принимаемой предпосылке относительно поведения людей — ограниченной рациональности. Причем это не исключает возможности обладания каждым игроком информацией о своих выигрышах и выигрышах контрагентов при любом из доступных наборов стратегий. Если покупатель (продавец) получает возможность первым выбрать наиболее приемлемый вариант, который становится известным контрагенту, то последнему остается только адаптироваться к сделанному выбору, что гарантирует Парето-оптимальность результата. Однако это уже другая игра, в которой один из игроков обладает властью в форме преимущества первого хода.

Характерный пример чистой координационной игры приводит Р.Ланглоа [Langlois R., 1986, p. 174]. Речь идет о выборе стороны дороги для движения[7]. Есть два варианта: по левой или пра-

[7] Данный пример достаточно популярен как в специализированной литературе по теории игр, так и в учебных пособиях. В качестве дополнительного источника см.: Heap S., Hollis M., Lyons B., Sugden R., Weale A., 1992, p. 108—110.

вой стороне. В данном случае существует два Парето-оптимальных набора стратегий (см. платежную матрицу), которые позволяют избегать столкновения: когда стороны, двигающиеся навстречу друг другу, перемещаются только по левой стороне или только по правой (по ходу движения).

		Б: Левая	Б: Правая
А	Левая	0, 0	−3, −3
	Правая	−3, −3	0, 0

Используя формальные определения, можно сказать, что данная игра предполагает существование двух равновесий по Нэшу, соответствующих наборам стратегий (левая, левая) и (правая, правая), которые, как уже отмечалось выше, удовлетворяют условию Парето-оптимальности[8]. Одновременно следует отметить, что структура платежной матрицы, а также другие правила игры не позволяют разделить стратегии каждого игрока на доминирующую и доминируемую.

Данная игра кажется на первый взгляд тривиальной (отчасти из-за ее размерности, выраженной в матрице 2×2). Однако для человека, впервые попавшего в Англию или на Кипр, проблема, отраженная в чистой координационной игре, станет намного более понятной.

Согласованность ожиданий и действий возможна в том случае, если существует во внешней среде сигнализатор, который выполняет функцию фокальной, или ключевой, точки (focal point). Таким сигнализатором является институт, который содержит информацию о доступном наборе альтернатив (а также процедуре отбора среди них наилучшего варианта). Правда, его влияние часто проявляется опосредованно. Фокальная точка может существовать как результат общего знания, построенного на базе одинакового (или похожего) алгоритма анализа ситуации.

Возвращаясь к приведенному примеру, можно отметить, что при прочих равных условиях использование правил позволяет повысить вероятность достижения Парето-оптимального результата, что равнозначно сокращению уровня энтропии в системе взаимодействия между людьми. Вместе с тем, по мнению Р.Ланглоа, институты сокращают наблюдаемую энтропию, а не потенциальное многообразие. Данное различие особенно рельефно проявляется в случае деинституционализации (выражающейся в распространении поведения, противоречащего существующим правилам игры), институциональной трансформации.

Однако институт как единица анализа содержит в себе не только чисто координационный аспект взаимодействия между людьми, подчеркивая возможности Парето-улучшения посредством снижения неопределенности, но и распределительную составляющую, даже если речь идет о координационной игре. Это означает, что способ, каким будет осуществляться ограничение доступных для каждого игрока альтернатив, имеет значение для определения ожидаемого уровня полезности, дохода или прибыли.

В частности, Э.Шоттер [Schotter A., 1996, p. 228—229] в качестве примера асимметричного распределения выигрышей приводит координационную игру «телефонные переговоры». Местная телефонная компания, обладающая только одной телефонной линией, рационирует доступ к ней посредством ограничения продолжительности разговора пятью минутами. Предположим, по телефону проводятся переговоры, в результате которых заинтересованы обе стороны. Пять минут истекает, и разговор автоматически прерывается. У каждого из игроков есть две возможности: дозваниваться или ждать[9]. Если каждый из них примет решение «дозваниваться», разговор не состоится. Пусть в терминах платежей это означает нулевой выигрыш. Если каждый из них решит ждать звонка другого, то результат будет также нулевым. Наконец, если один из игроков будет ждать, а другой — дозваниваться, то положительный результат может быть достигнут.

Поскольку игроков два, то существует и два варианта положительного исхода, которые отражают отсутствие доминируемой стратегии. Однако в отличие от первой игры структура платежной матрицы здесь будет выглядеть несколько иначе.

[8] В связи с полученным результатом необходимо отметить, что существование равновесия по Нэшу не означает его Парето-оптимальности. С другой стороны, Парето-оптимальный набор стратегий вовсе не обязательно должен удовлетворять условиям равновесия по Нэшу.

[9] Как и в предыдущих примерах, рассматриваются только чистые стратегии. Напомним, что в отличие от чистых смешанные стратегии означают, что игрок предпринимает то или иное действие с некоторой вероятностью.

		Б: Ждать	Б: Звонить
А	Ждать	0, 0	5, 4
	Звонить	4, 5	0, 0

Таким образом, выигрыш оказывается распределенным асимметрично. Игрок А больше выиграет, если он будет ждать, а игрок Б — звонить. Соответственно Б также выиграет больше, если будет ждать, тогда как А будет звонить. Данное обстоятельство может стать дополнительным стимулом такого производства информации, которая обеспечила бы достижение желательного для того или иного игрока равновесия по Нэшу.

Распределительную (не забывая о координационной) составляющую нельзя не учитывать, поскольку речь идет об отношениях между людьми в мире ограниченных ресурсов. В частности, О.Уильямсон — один из ведущих исследователей в области экономической теории трансакционных издержек — считает, что реальные проблемы экономической организации возникают только тогда, когда ограниченная рациональность дополняется противоречием экономических интересов, важным следствием которого является оппортунизм. К данному вопросу мы будем неоднократно возвращаться в последующих главах.

Более полное представление об используемой единице анализа дает игра «Дилемма заключенных». Она демонстрирует парадокс индивидуальной рациональности, одновременно показывая необходимость корректировки условий игры, позволяющих добиться Парето-оптимальности.

Существует обширная литература по модели «дилемма заключенных». Вот почему здесь мы рассмотрим ее существенные характеристики конспективно. В простейшей версии модели предполагается: (а) действуют два человека, максимизирующих свои функции полезности; (б) каждый из них знает свой размер выигрыша, который он может получить при любом наборе стратегий, а также размер выигрыша контрагента. У каждого из игроков есть два варианта выбора: воровать или не воровать (в исходной версии игры — сознаваться или не сознаваться в совершенном преступлении). В соответствии с выбором каждым из них определенной стратегии формируется платежная матрица:

		Б: Не воровать	Б: Воровать
А	Не воровать	5, 5	2, 6
	Воровать	6, 2	3, 3

Кроме того, используется четыре дополнительные предпосылки, определяющие контекст игры.

1. Игра состоит из одной партии, что означает: в будущем эти два игрока никогда не встретятся в рамках одной и той же игры, а партия состоит из одного хода. Таким образом, у игроков нет возможности наказать своего партнера за отступничество.

2. Каждый из игроков не обладает информацией о поведении в прошлом своего контрагента в аналогичных ситуациях, так что формирование ожиданий на основе прошлого опыта невозможно. Соответственно репутация игрока не имеет значения, что не позволяет говорить о достоверности обещаний.

3. Игроки не могут обмениваться информацией до осуществления выбора (либо это технически невозможно, либо запретительно высоки издержки коммуникации). Иногда эта предпосылка принимает форму предположения об одновременном выборе альтернатив участниками игры.

4. Не существует возможности выплаты компенсаций одним игроком другому (в силу особой структуры платежной матрицы или свойства платежа)[10].

В результате равновесным по Нэшу набором стратегий будет («воровать», «воровать»). Соответственно в первоначальной версии игры («сознаваться», «сознаваться»). Причем важно отметить, что как для игрока А, так и для игрока Б «воровать» является доминирующей стратегией, тогда как «не воровать» — доминируемой. Следует также отметить, что проблемы интерактивного выбора могут выглядеть существенно сложнее, что может быть обусловлено существованием итеративно доминирующих стратегий (см. приложение 2).

Рассматриваемая ситуация соответствует «войне всех против всех», по Гоббсу. Люди, не чувствуя себя в безопасности, будут стремиться напасть первыми, поскольку лучшая защита — это

[10] О значении, условиях и формах компенсаций см. главу 17.

нападение. Применительно к отношениям между странами Р.Аксельрод сформулировал эту проблему как дилемму безопасности: страны стремятся обеспечить свою безопасность, угрожая безопасности других [Axelrod R., 1984, p. 4].

Дилемма заключенных представляет собой способ выражения естественного положения вещей, когда не существует ни внешней силы, обеспечивающей защиту прав контрагентов, соблюдение достигнутых соглашений, ни внутренних ограничений, создаваемых самими участниками игры, и тем самым отражает социальную дилемму, в которой индивидуальное максимизирующее поведение ведет к субоптимальным общественным результатам. Рационально ведущие себя экономические агенты (максимизирующие полезность) попадают в ловушку именно вследствие своей рациональности[11]. О том, насколько распространена данная проблема, свидетельствует активное обсуждение вопроса об исчерпании ресурсов, находящихся в общем пользовании (common-pool resources), то есть когда доступ к ним неограничен, а права на полученные продукты исключительны[12].

Выходом из этой ловушки является создание института, которое обеспечивает, во-первых, изменение ожиданий игроков (соответственно их стратегий), во-вторых, изменение структуры платежной матрицы за счет формирования механизма избирательного и адресного санкционирования поведения. Таким образом, снимается дилемма между индивидуальной рациональностью и эффективностью размещения ресурсов. Важнейшим условием формирования института является ожидание повторяемости игры. Вот почему, когда говорят об институционализированности обмена, подразумевают его стабильность, воспроизводимость. В связи с этим экспериментальный анализ показал, что эволюционно стабильной является стратегия копирования (TIT-FOR-TAT), основанная на принципе «живи и давай жить другим». Данная стратегия обладает как специфическое правило принятия решений в условиях осознаваемой субъектами зависимости друг от друга следующими свойствами.

1. Начало игры, или первый ход для А, выбравшего данную стратегию, всегда является кооперативным, то есть применительно к рассматриваемой игре — «не воровать» (Н).

[11] В другом случае, если требуется выработать некоторое коллективное решение по поводу выбора или упорядочения альтернатив, то процедура голосования как способ агрегирования предпочтений может не дать результата, то есть равновесие не будет достигнуто, а голосование станет цикличным (парадокс Кондорсе).

[12] См., например: Ostrom E., Gardner R., Walker J., 1993.

2. Все следующие ходы зависят от предшествующего хода контрагента (отсюда название стратегии).

3. Применение данной стратегии предполагает адекватное наказание, то есть в случае выбора контрагентов некооперативного варианта поведения — «воровать» (В) санкция в виде ответного действия наступает незамедлительно (на следующем же ходе). В то же время данная санкция не применяется без должного на то основания.

4. Стратегия копирования также является «прощающей», поскольку предполагает применение положительных санкций в отношении контрагентов.

Примером применения данной стратегии может служить следующая иллюстрация:

Игрок / Ход	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	...
А	Н	Н	В	В	Н	Н	Н	В	В	Н	...
Б	Н	В	В	Н	Н	Н	В	В	Н	Н	...

Вот почему один из выводов логики коллективных действий М.Олсона [Олсон М., 1997, с. 74] основан на признаке стабильности множества участников взаимодействия:

«В стабильных обществах с неизменными границами с течением времени растет число сговоров и организаций для коллективных действий».

Подчеркнем, что речь идет лишь о возникновении институтов, но не об их эффективности, что имеет принципиальное значение при объяснении соотношения между неопределенностью, координацией, институтами, трансакционными издержками и эффективностью.

Какой из аспектов институтов — координационный или распределительный — является фундаментальным, основным, а какой — производным? Одна из точек зрения состоит в том, что фундаментальной является проблема координации и соответственно координационный аспект институтов.

Данный тезис может быть иллюстрирован платежной матрицей, сочетающей в себе элементы координационной игры и игры «Дилемма заключенного».

		Б			
		1	2	3	4
А	1	2; 2	5; 1	0; 0	0; 0
	2	1; 5	4; 4	0; 0	0; 0
	3	0; 0	0; 0	2; 2	5; 1
	4	0; 0	0; 0	1; 5	4; 4

Если использовать ранее упомянутые предпосылки из координационной игры и игры «Дилемма заключенных», то наряду с проблемой Парето-неоптимальности равновесия возникает проблема множественности этих неравновесий. Соответственно равновесными считаются наборы комбинации стратегий (1; 1) и (3; 3), в то время как Парето-оптимальными наборами стратегий являются (2; 2) и (4; 4).

С этой точки зрения создание институтов, решающих проблему координации, еще не гарантирует такой вариант снятия распределительного конфликта, который обеспечил бы Парето-оптимальность результата.

§ 3. Значение институтов: экспериментальная экономика

Институт как условие рационального поведения и эффективного размещения ресурсов может быть также рассмотрен с помощью экспериментальных моделей рынка. В частности, можно показать, как будет устроен процесс обмена на конкурентном рынке с заявленными (posted) ценами. В этой простой ситуации должны быть выбраны только цена и количество. Поскольку рынок конкурентен, то цена может быть рассмотрена как параметр и остается лишь выбрать количество.

Содержание аукциона с ценовыми заявками продавцов состоит в следующем: каждому из участников выдают карточку, на которой отмечены его бюджетные ограничения в каждом из раундов. Далее предлагается каждому продавцу написать на клочке бумаги цену, по которой он согласен продать свой товар, причем цена не может быть ниже цены предложения, отмеченной в карточке. Затем аукционист выписывает на доске предложения продавцов. После этого случайно выбираемые покупатели из состава игроков по очереди определяют наиболее приемлемую альтернативу в соответствии со своими бюджетными ограничениями, причем альтернатива, наиболее привлекательная для одного из предшествующих покупателей, оказывается недоступной для последующих. После того как каждый из покупателей получил возможность заключить сделку, первый раунд заканчивается. В последующих раундах процедура повторяется. Следует отметить, что в зависимости от структуры цен спроса и предложения, а также выбранной покупателями и продавцами стратегии далеко не все участники торгов могут совершить сделку.

Еще более часто используется модель двустороннего аукциона, в котором каждая из сторон активно участвует в торговле. Как и в первом случае, участники делятся на две группы: покупатели и продавцы. Каждый из них получает карточку с информацией об индивидуальных ограничениях. Однако теперь правом предложения цены обладают обе стороны. Причем если в первой игре каждый из продавцов мог предложить лишь одну цену, то в двустороннем аукционе количество предложений зависит от активности игрока и существующих ограничений. Если сделка несовершенна, то ряд ценовых предложений со стороны покупателей может быть только повышающимся, тогда как для продавцов — понижающимся. После заключения сделки данное формальное ограничение снимается. Более подробное описание процедуры проведения экспериментов см. Стребулаев И., 1997.

Рациональность игроков измеряется с помощью коэффициента исчерпания суммы потенциальных рент потребителя и продавца, что, в свою очередь, соответствует эффективности результатов обмена[13]. Для ничем не ограниченных игроков минимальный коэффициент эффективности был равен 0. Если покупатели были ограничены только условием делать предложения о покупке, не превышающие цены спроса, минимальный коэффициент эффективности возрос до 75%. Полученный результат можно отнести на счет жесткости бюджетных ограничений. Однако институциональная характеристика обмена, то есть существующие правила игры, жесткость их соблюдения, может быть также или даже более важна, чем сама по себе рациональность поведения индивидов.

Важно отметить, что последующая замена ограниченных максимальной ценой покупателей (а продавцов — минимальной ценой) игроками, максимизирующими прибыль, увеличила эффективность еще на один процентный пункт. В то же время двойной

[13] Коэффициент исчерпания рассчитывается как отношение фактически полученной премии покупателями и ренты продавцами к максимально возможной величине. Таким образом, коэффициент изменяется в пределах от нуля до единицы.

аукцион поднял минимальную эффективность сразу на шесть процентных пунктов [Denzau A., North D., 1994, p. 5—6].

В предложенной ниже таблице даны результаты имитации рынка, функционирование которого организовано с помощью различных наборов правил. Они определяют форму рынка: двусторонний аукцион, торговля на основе ценовых заявок одной из сторон, расчетная палата, децентрализованные переговоры о цене, торговля на основе заявок с последующими переговорами. Для большей наглядности в табл.1 даны результаты экспериментов, проведенных разными группами исследователей.

Таблица 1

Сравнительная эффективность институтов торговли[1]

№ п/п	Авторы эксперимента	Двусторонний аукцион	Ценовые заявки	Расчетная палата	Переговоры о цене	Ценовые заявки с последующими переговорами
1	Дэвис, Уильямс	96	82			
2	Кетчман, Смит, Уильямс	97	94			
3	Дэвис, Харрисон, Уильямс	97	66			
4	Дэвис, Уильямс	98	92			
5	Смит, Уильямс, Браттон, Ваннони	95		89		
6	Фридмен, Острой	98		90		
7	Хонг, Плотт		87		92	
8	Дэвис, Хольт		94			83

[1] Holt C., 1995, p. 371.

Двусторонний аукцион позволяет обеспечить наиболее интенсивный обмен информацией, что в итоге приводит к результатам, наиболее близким к потенциальным. Средний результат экспериментаторов составил 96,83%. В свою очередь, средний результат аукционов на основе ценовых заявок составил лишь

85,83%. Кроме того, нельзя не обратить внимание на более значительный разброс результатов в случае проведения аукциона на основе ценовых заявок.

В приведенных данных учитываются только агрегированные результаты торгов, поэтому остается неясным, каким образом используемые правила игры влияют на распределение выгод от обмена между покупателями и продавцами и в какой степени фактическое распределение отклоняется от теоретического (потенциального).

Вместе с тем эксперименты, проводившиеся в течение нескольких лет на экономическом факультете МГУ им. М.В. Ломоносова и в Государственном университете — Высшей школы экономики, позволяют сделать вывод о том, что выбор правил влияет не только на эффективность системы обмена в целом, но и на распределение выигрышей между участниками. Асимметричность распределения выигрыша при соблюдении условия симметричности в теоретической модели чаще возникала в ходе аукционов на основе ценовых заявок продавцов. Объяснением тому — преимущество первого хода.

Итак, в дальнейшем институты будут рассматриваться как наборы правил, выполняющих функцию ограничений, и соответствующих им механизмов, обеспечивающих соблюдение данных правил. Институты, выполняя координационную функцию, создают условия для взаимовыгодного обмена. В частности, они позволяют преодолеть проблему множественности равновесий, которая была представлена в чистой координационной игре. Поскольку институты содержат не только координационную, но и распределительную составляющую (в силу асимметричного распределения выигрыша), при анализе правил и механизмов, обеспечивающих их соблюдение, мы будем учитывать эту двойственность.

Глава 4
Правила

Из предыдущей главы нам известно, что вероятность достижения Парето-оптимального результата в одноходовой игре может быть (но не всегда) повышена посредством ограничения набора альтернатив, доступных каждому игроку. Ограничение набора доступных стратегий осуществляется посредством правил. Поскольку институты определены через правила и механизмы санкционирования (так как правила не могут существовать как ограничения, если они не подкреплены соответствующими механизмами обеспечения их соблюдения), то прежде всего следует рассмотреть эти два элемента. Учитывая особенности нового институционального подхода, правила будут определены через проблемы выбора и обмена, после чего будут предложены различные варианты классификации правил. В рамках данных классификаций особое внимание уделяется соотношению между формальными и неформальными правилами, а также абсолютным и относительным правам собственности.

§ 1. Детерминанты действия

В качестве рабочего мы будем использовать определение правил как общепризнанных и защищенных предписаний, которые запрещают или разрешают определенные виды действий одного индивида (или группы людей) при взаимодействии их с другими людьми или группами [Ostrom E., Gardner R., Walker J., 1993, p. 14].

Правила, конституирующие институт, имеют смысл только тогда, когда они применяются более чем к одному человеку. С этой точки зрения любой институт — это набор определенных правил, тогда как правила — не всегда институт. Вот почему отделение одной категории от другой нетривиально[1]. Кроме того, из

[1] Следует отметить, что по составу институты также отличаются от правил, поскольку впервые входят, как уже отмечалось, соответствующие механизмы обеспечения соблюдения правил. При расширительной трактовке институтов различия оказываются еще более ощутимыми. Ю.Эльстер (1993) предлагает проводить различие между социальными, правовыми, индивидуальными, этическими нормами, а также привычками и принудительными неврозами. В соответствии с принятым определением институтов в их состав могут входить правовые и социальные нормы.

предложенного определения правил следует, что общепризнанность не тождественна согласию, поскольку в последнем случае нет необходимости в особом механизме обеспечения соблюдения правил.

Более содержательное определение правил, определяющих институт, требует рассмотрения их в соотношении с другими факторами, влияющими на поведение человека. Для этого можно воспользоваться подходом, предложенным Ю.Эльстером [Эльстер Ю., 1993, с. 74]. Единственной особенностью будет то, что мы пока не делаем различий между видами правил, составляющих институт.

Рассматриваемые нами правила отличаются от индивидуальных правил тем, что первые являются ограничениями более чем для одного человека. Это означает, что для обеспечения действенности социальной нормы она должна быть поддержана соответствующим механизмом санкционирования: поощрения для соблюдающих норму и наказания для нарушающих последнюю. Существование позитивных и негативных санкций имеет принципиальное значение в объяснении поведения человека и соответственно результатов обмена между экономическими агентами. Неотъемлемым элементом данного механизма является технология идентификации нарушителя как непременное условие адресности санкций.

В отличие от нравственных норм правила, составляющие институт, далеко не всегда согласованны, логически последовательны. Данная особенность также имеет важные последствия для поведения, поскольку непоследовательность и тесно связанная с ним противоречивость позволяют манипулировать нормами. Наглядное свидетельство тому — результаты анализа нелегальной экономики Перу, проведенного группой исследователей во главе с Эрнандо де Сото [Сото Э., 1995, с. 241—242].

Кроме того, правила отличаются от равновесия, основанного на обычае, тем, что редко обеспечивают Парето-оптимальность (в отличие от той наивной версии, которая была использована в качестве первого варианта объяснения институтов в главе 3). Эта особенность обусловлена их распределительной природой. В дальнейшем мы неоднократно будем возвращаться к вопросу об условиях обеспечения Парето-улучшения (как процедуры движения к Парето-оптимальному результату).

Наконец, правила отличаются от привычек или принудительных неврозов тем, что оказываются ограничениями в ситуации выбора. Привычка же является автоматически воспроизводимым

образцом действия, который не требует размышления по поводу того, следовать ей или нет. Более того, отклонение от привычного поведения, даже если оно и происходит, может подвергаться индивидуализированному механизму санкционирования. Причем эти санкции будут, как правило, отрицательными, а издержки — психологическими, оценка которых возможна только методом интроспекции.

Изложенное в предшествующих разделах позволяет предположить, что правила являются рационализацией личного интереса[2] (поскольку тем самым решается проблема координации действий разрозненных экономических агентов), которые в то же время определяют действия человека[3]. Таким образом, поставленный вопрос можно проиллюстрировать схемой, предложенной Ю.Эльстером [Эльстер Ю., 1993, с. 89]. Ниже приводится ее скорректированный вариант (см. рис. 7), включающий в качестве дополнения социальное положение экономического агента, которое позволяет учесть контекст формирования интересов. В схеме же Ю.Эльстера интересы наряду с Х-факторами рассматривались как независимые, экзогенные параметры, определяющие нормы и действия людей.

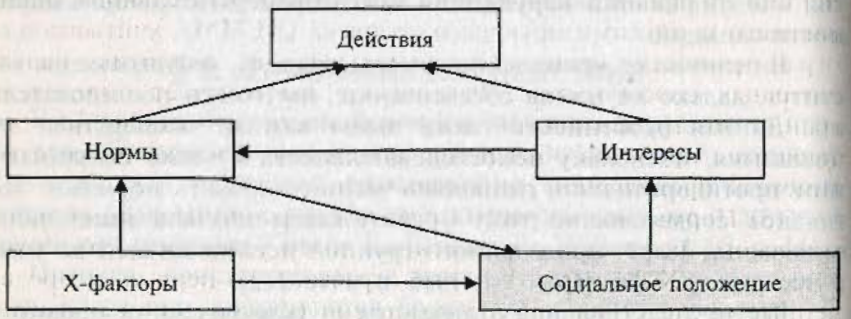


Рис. 7. Детерминанты действия человека

Данная схема позволяет сформулировать несколько замечаний и предположений.

[2] Отметим, что рационализация личного интереса не означает создание институтов по заранее созданному плану, хотя и предполагает учет данного компонента в институциональном проектировании.

[3] Рационализация личного интереса не означает, что правила всегда создаются по плану.

(1) Как интересы могут быть конфликтующими и совпадающими (что в значительной мере обусловлено социальным положением экономического агента), так и правила могут соответствовать взаимным интересам или выполнять распределительную функцию. Реализация целей в условиях ограниченной рациональности опосредована определенными правилами, общими для множества экономических агентов. Однако в силу ненейтральности правил по отношению к результатам распределения ограниченных ресурсов с высокой вероятностью следует ожидать конфликта по поводу правил[4].

(2) Действия могут осуществляться непосредственно как выражение экономических интересов агентов или опосредовано — через нормы и правила. Это свидетельствует о значимости поведения человека, противоречащего сложившимся нормам и правилам, а также о деинституционализации поведения и институционализации как процесса восстановления равновесия. Такой подход позволяет, с одной стороны, определить соотношение между различными моделями поведения человека, в частности между SRSM и REMM, но с другой — показать возможные варианты перехода от одного к другому и выработки синтетической концепции на основе модификации модели изобретательного, оценивающего и максимизирующего человека (REMM), учитывающего ограниченность своих познавательных и аналитико-калькулятивных способностей. Фактически это означает определение границ инструментальной рациональности и «заполнение» остающихся пробелов объяснения поведения человека посредством гипотезы процедурной рациональности.

(3) Нормы можно рассматривать как рационализацию экономического интереса с определенной долей условности, поскольку существуют Х-факторы, которые отражают, во-первых, непредвиденные последствия нормообразования (классический пример — прибыли мелких, рассеянных и неорганизованных производителей товаров, полученные вследствие перераспределительных преимуществ, в частности введения таможенных пошлин или импортных квот, которых добиваются крупные производители); во-вторых, наличие момента рациональной неосведомленности уже на

[4] Ненейтральность правил относительно результатов распределения благ и размещения ресурсов следует отличать от определенности ожидаемых результатов относительно конкретных участников игры, поскольку отсутствие последней существенно модифицирует структуру стимулов относительно формирования системы правил с распределительными последствиями.

стадии их проектирования. Наконец, в-третьих, существует механизм отбора, который обусловливает сохранение таких норм, которые обеспечивают в конечном счете более высокую адаптационную эффективность систем взаимодействия между людьми. Существование непредвиденных последствий проявляется в том, что нормы создаются с одной целью, а фактически она выполняет другие функции. В этом также проявляется действие Х-факторов.

§ 2. Правила: координационный и распределительный аспекты

При взаимодействии людей существует, по крайней мере, два момента, на которые следует обращать внимание: конфликт интересов, который оказывается следствием эгоизма[5] индивидов в условиях ограниченности ресурсов и неопределенности. Д.Норт, указывая на распределительную природу правил, отмечал:

«...Правила, во всяком случае бульшая часть из них, создаются в интересах скорее частного, чем общественного, благополучия. Поэтому в любом обществе несложно найти правила, которые отрицают право на торговую марку, ограничивают возможность вхождения в отрасль новых конкурентов или мешают мобильности факторов производства. Это означает не то, что идеи и нормы якобы не имеют значения, а то, что правила, в первом приближении, возникают на основе личных интересов» [Норт Д.С., 1997а, с. 69].

Как показала рассмотренная в главе 3 чистая координационная игра, сама по себе неопределенность безотносительно конфликта интересов является препятствием совместной максимизации целевых функций игроков в силу множественности равновесных наборов стратегий. Данная проблема может быть решена за счет, во-первых, ограничения набора доступных стратегий и, во-вторых, изменения структуры платежной матрицы таким образом, чтобы хотя бы у одной из сторон появилась доминирующая стратегия, о которой стало бы известно другому игроку.

Правила, обеспечивающие структуризацию отношений между людьми, принимают форму прав, если рассматривать их с позиции отдельного человека, а точнее, возможностей реализации им свободы воли. Права здесь определяются как набор разрешенных или незапрещенных действий. Вот почему мы будем рассматривать права как продукт правил[6]. Таким образом, особенности правил определяют специфику прав, которыми обладают те или иные люди (или социальные группы).

Возвращаясь к проблеме координации, следует отметить, что даже в условиях, когда не существует явно выраженного конфликта экономических интересов, возникает необходимость ограничения свободы воли для каждой из сторон отношения в той мере, в какой это позволяет сэкономить на издержках выработки согласованных решений, вызванных неопределенностью. Однако особенностью данного ограничения для людей, преследующих свои интересы, было бы единогласие по поводу его использования[7].

Что касается изменения структуры платежной матрицы, то здесь принципиальное значение имеет информация о процедуре или правилах принятия решения игроками. Если каждому из них известна структура платежной матрицы и правило принятия решения (в соответствии с условиями максимизации полезности), то возникает эффект центральной, или фокальной, точки (focal point) [Kreps D., 1990, p. 90—143]. Например, если структура платежной матрицы имеет вид

		Б: 1	Б: 2
А	1	5, 5	2, 1
	2	1, 2	3, 3

Причем U(*) > 0, то условиям равновесия по Нэшу будет соответствовать набор стратегий (1; 1), поскольку известно, что каждый игрок максимизирует свой выигрыш.

До этого момента мы предполагали, что структура платежной матрицы, так же как и набор доступных альтернатив, изменяется

[5] Под эгоизмом здесь подразумевается следование собственным интересам. Однако иногда эгоизм используют как характеристику поведения, направленную на реализацию краткосрочных индивидуальных интересов. С этой точки зрения эгоист — частный случай экономического человека, страдающего «близорукостью» в оценках и поведении.

[6] Более полно соотношение между правилами и правами представлено в классификации правовых отношений, разработанной В.Хохфельдом (см. § 6 данной главы).

[7] Важно отметить, что выделение чисто координационного аспекта правил зависит от обстоятельств места и времени. С этой точки зрения ни об одном из существующих правил нельзя говорить a priori как о координационных.

силой, которая является внешней по отношению к игрокам. Данной силой может быть государство. Действительно, именно оно выполняет функцию поддержания системы мер и весов, позволяющих решить проблемы координации. Однако тогда возникает проблема объяснения самого государства, чему посвящена глава 16. Здесь же мы предположим, что такой внешней силы не существует. Тогда следует ответить на следующий вопрос: кто из игроков возьмет на себя функцию ограничения набора стратегий и изменения структуры платежной матрицы? В любом случае данная деятельность будет связана с издержками. Таким образом, здесь мы сталкиваемся с проблемой «безбилетника» при формировании института как набора правил, ограничивающих множество доступных альтернатив. Данная проблема, в свою очередь, является свидетельством существования конфликта интересов! Вот почему, несмотря на наличие координационного аспекта, абстракция от проблемы распределения (а значит, и принуждения) в конечном счете делает анализ институтов бессодержательным.

Рассмотрение институтов только как средства обеспечения координации между экономическими агентами в мире неопределенности было бы неполным, если не учитывать распределительные аспекты их возникновения и воспроизводства. На важность данного момента необходимо обратить особое внимание, поскольку в рамках новой институциональной теории данный аспект проблемы возникновения и воспроизводства институтов не получил такого внимания, как координационный. Это обусловлено прежде всего тем, что новое институциональное направление в экономической теории основывается и вырастает из неоклассической парадигмы. Отправной точкой анализа в неоклассической экономической теории является равновесие на индивидуальном, частичном и общесистемном уровне. В действительности равновесие оказывается результатом согласования частично совпадающих, но отчасти конфликтующих экономических интересов. Как процесс угасает в результате, так и конфликт оказывается «погашенным», снятым в состоянии равновесия. На первый план выступают взаимные выгоды обмена.

В рамках неоклассической теории экономические агенты рассматривались как независимые друг от друга индивиды, самостоятельно принимающие решения. Распределительные аспекты в большей части затрагивались либо «старыми» институционалистами, либо социологами, которые исследовали сферы человеческой деятельности, традиционно считавшиеся объектом экономического анализа. Для того чтобы прояснить суть дела, следует обратиться к некоторым ключевым соотношениям.

Институты в данной работе рассматриваются как совокупность правил, которые выполняют функцию ограничения для каждого из игроков. Однако одновременно данные правила оказываются условиями и механизмами определения прав [Ostrom E., Gardner R., Walker J., 1993, p. 14] того или иного человека (в соответствии с его интеллектуальными способностями или расовой, национальной, кастовой, сословной принадлежностью и т.п.). В то же время права представляют собой совокупность санкционированных действий. Под санкционированными мы будем понимать такие действия, которые не только формально разрешены (не запрещены), но и защищены тем или иным «общественным» способом[8].

Исходя из предпосылки рациональности поведения человека (здесь все равно какой — независимой или ограниченной), он будет выбирать только такие действия, которые в наибольшей степени соответствуют его критериальной функции (или представлениям о наилучшем из доступных положений вещей). Таким образом, чем шире допустимые альтернативы действий, тем ближе «точка насыщения». Однако именно широта спектра допустимых действий входит в противоречие с интересами других людей в той мере, в какой возникает вопрос об использовании ограниченных ресурсов. Отсюда, собственно, второй фундаментальный принцип организации хозяйственной деятельности (после ограниченности ресурсов) — конкуренция (которая может проявляться в самых разнообразных, порой неожиданных формах).

Насколько актуальна данная проблема, наглядно демонстрирует непрекращающаяся дискуссия, сопровождаемая активными эмпирическими исследованиями, по поводу статьи Р.Коуза «Проблема социальных издержек», опубликованной более 35 лет назад. Именно в данной статье была сформулирована в терминах современной экономической теории проблема конфликта прав в связи с возникновением внешних эффектов (более подробно см. главу 11).

Следовательно, в этом плане расширение или закрепление прав одного индивида, как правило, есть ограничение прав другого, в том числе на извлечение в той или иной форме дохода.

---

[8] Иначе это можно было бы назвать коллективным действием по защите индивидуальною, что достаточно близко по духу подходу Дж. Коммонса к анализу институтов, реализованному в работе «Institutional Economics» в 1931 году.

Поскольку именно правила определяют субъект, способ или механизм идентификации носителя прав, то их функционирование ведет к распределительным эффектам, которые обычно оказываются асимметричными. Вот почему такое большое значение для экономических агентов имеет контроль над процессом формирования правил.

Здесь мы рассмотрели принципиально важную связку «правила—права». Следует отметить, что действительное отношение, безусловно, сложнее. В частности, существующие правила могут быть такими, что не обеспечивают более или менее высокой вероятности правильного предсказания их распределительных последствий для определенного набора игроков, поскольку неизвестно, во-первых, кто именно из игроков будет обладателем права, во-вторых, каким образом он будет его использовать (что соответственно будет создавать или не создавать ущерб для других игроков). В то же время неопределенность ex ante распределительных последствий косвенно может свидетельствовать об отсутствии или несовершенстве контроля за процессом формирования правил со стороны одного индивида или социальной группы. Выделенные обстоятельства позволяют говорить о возникновении координационных институтов как способе страховки институциональных новаторов, которые, как и любой другой принимающий решения субъект, действуют в условиях рациональной неосведомленности.

В заключение следует сказать несколько слов о механизмах санкционирования, которые призваны обеспечивать действенность системы правил, то есть влиять на выбор, который делают экономические агенты. В данном случае представляется полезным выделить несколько критериев классификации санкций. Первый — мотивационный. Здесь можно отметить стимулирующие и дестимулирующие санкции. Второй — субъектный. Для определения субъектов, обеспечивающих осуществление санкций, будет уместно упомянуть о видах гарантов обмена, перечисленных В.Л. Тамбовцевым [Тамбовцев В.Л., 1997а, с. 25]:

> «Гарантом в процедурах обмена могут выступать (1) один из его субъектов; (2) оба субъекта; (3) третий субъект; (4) норма, обычай; (5) государство (закон и силовые государственные организации, обеспечивающие выполнение закона)».

Перечисленные виды гарантов можно объединить в два типа: субъекты-гаранты, инструменты-гаранты. Первые три пункта относятся к субъектам-гарантам, четвертый — к инструментам, а

пятый в зависимости от выделенной характеристики — закон или организации — к субъектам или инструментам соответственно.

Единственное уточнение, которое необходимо сделать в связи с рассматриваемым здесь вопросом, состоит в том, чтобы отделить правила, которые механизм санкционирования призван защищать, от правил как элемента механизма санкционирования. Например, в соответствии с Законом «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» запрещается вводить в заблуждение потребителя относительно качества предоставляемых товаров и услуг (статья 10 «Недобросовестная конкуренция»). Данное правило обеспечивается санкциями, начиная с административных мер воздействия и заканчивая уголовными. Однако применение данных санкций предполагает выполнение целого ряда условий, которые, в частности, отражены в правилах, процедурах рассмотрения дел в антимонопольном органе или суде.

Третий критерий классификации — по форме. Речь идет о первичной форме, в которой существуют санкции. Используя классификацию, предложенную Дж.Коммонсом, можно выделить экономические, политические и моральные санкции. Первые существуют в денежной форме, вторые — в форме ограничения или расширения свободы, третьи — в виде морального осуждения или одобрения. Важно отметить, что данная классификация условна в том плане, что может быть сведена к экономическим санкциям, поскольку теоретически все они выражаются в терминах выгод и издержек.

В повседневной жизни мы сталкиваемся с огромным разнообразием правил. О значительной доле существующих правил мы не подозреваем, а если и знаем об их существовании, то редко знакомы с содержанием и еще реже — с тем, каким образом обеспечить их выполнение. Причиной тому являются их сегментарный характер или незащищенность данных правил. Сегментарность обусловлена тем, что сфера действия одного правила ограничена возможностями (1) идентификации его соблюдения или нарушения [Норт Д.С., 1993а, с. 73]; (2) эффективного наказания нарушителя.

Однако, прежде чем задаваться вопросом о таком многообразии правил[9], следует выявить их основные типы. Для этого предлагается использовать несколько критериев классификации.

---

[9] Поставленный вопрос заслуживает внимания, если предположить, что правила являются общественными благами. А одна из ключевых проблем общественных благ — их недопроизводство ввиду проблемы безбилетника. См.: Шаститко А.Е., 1996.

1. Централизованность, возможность обдуманного создания правил и фиксации их в виде документов. По этому признаку правила могут быть формальными и неформальными. В свою очередь, неформальные правила могут быть разделены на формализуемые и неформализуемые. Последнее разграничение обусловлено, с одной стороны, свойством правил как блага длительного пользования, которое может переходить от поколения к поколению, а с другой стороны, издержками идентификации.

2. По широте охвата. По этому критерию правила можно разделить на глобальные и локальные. Если глобальные правила формируют институциональную среду, то локальные обеспечивают создание институциональных устройств, обслуживающих сделки между экономическими агентами. Особенностью соотношения правил, выделенных по данному критерию, является их иерархичность (приложение 3).

§ 3. Формальные и неформальные правила

Под формальными мы будем понимать такие правила, которые создаются централизованно, осознанно, легко могут быть зафиксированы в вербальной и(или) письменной форме (и используются в явном виде как ограничитель набора альтернатив для индивидов) и обеспечены легальной и специализированной защитой со стороны государства. Если проводить параллели с классификацией, предложенной Ю.Эльстером, то формальные правила есть не что иное, как правовые нормы, поскольку особенностью последних является наличие специализирующихся на обеспечении их соблюдения групп людей.

Соответственно неформальными называются такие правила, которые, так же как и формальные, являются ограничителями поведения, но не зафиксированы (а часть из них в соответствии с представлениями Ф.Хайека и не может быть зафиксирована) в вербальной форме[10], а также защищены другими механизмами (в отличие от государства). Неформальные правила являются неотъемлемой составляющей спонтанно возникшего расширенного порядка сотрудничества между людьми. Ф.Хайек, объясняя распространение тоталитарных форм организации общества, обратил внимание на то, что во многом это было связано с непониманием

[10] Этот пункт будет принципиально важным для объяснения феномена неполноты контрактов (см. главы 12 и 13).

значения тех норм, на основе которых создавался данный порядок. В свою очередь, непонимание значения отчасти было обусловлено сложностями идентификации тех норм, которые создают фундамент расширенного порядка. Особенно это относится к так называемым неформализуемым правилам. Значимость их становится очевидной в том случае, если попытаться разрушить функционирующую на их основе систему кооперации между людьми.

Особенности формальных и неформальных правил проявляются в специфических условиях и параметрах их изменения. Если формальные правила могут быть изменены (и соответственно устранены) очень быстро, то неформальные правила могут изменяться только малыми приращениями. Данный тезис следует учитывать при оценке ситуации, которую иногда определяют как институциональный вакуум. Он означает отсутствие в обществе правил, опосредующих взаимодействие между людьми. Однако если такое взаимодействие сохраняется, то это свидетельствует о существовании, по крайней мере, неформальных правил.

Для понимания значения формальных и неформальных правил, а также соотношения между ними необходимо учесть, что институциональное обрамление процесса размещения ресурсов обусловливает специфику хозяйственной системы. Вот почему в соответствии с предложенной классификацией правил можно выделить экономику формальную и неформальную. Причем нелегальная экономика является частным случаем неформальной (так как существует множество примеров самоорганизации экономических агентов, принципы которой не отражены в формальных правилах, но в то же время не противоречат последним), о чем свидетельствуют возможные варианты соотношений между формальными и неформальными правилами.

Взаимосвязь между данными типами правил многогранна. Она может принимать следующие формы.

а) Неформальные правила могут быть расширением, продолжением, дополнением формальных правил, поскольку последние определяют набор альтернатив без учета обстоятельств той или иной единичной сделки [Норт Д.С., 1993а, с. 74; 1997а, с. 60]. Данный вид отношений между двумя типами правил особенно распространен в общественных системах, развивающихся эволюционным путем, в которых налажен процесс отбора наиболее жизнеспособных норм поведения. Последние возникают спонтанно из повседневного взаимодействия между экономическими агентами. Таким образом, механизмы легальной защиты правил и

другие способы защиты — самовыполняемость (self-enforcement), защита через третью сторону (суд общей юрисдикции, арбитражный суд, третейский суд), защита через контрагента — с этой точки зрения являются взаимодополняющими. Следует отметить, что существование самовыполняющихся правил позволяет сэкономить на издержках, связанных с функционированием специализированного механизма принуждения.

б) Неформальные правила являются источником формирования и изменения формальных правил, когда система их развивается эволюционно, путем малых приращений, через отбор элементов, ее составляющих. Один из представителей социологической теории права Е.Эрлих обратил внимание на то, что люди, создающие законы, не производят новую норму, а лишь обнаруживают и фиксируют ее после того, как она уже сложилась на практике [Лившиц Р.З., 1994, с. 18].

По поводу данного типа связи также можно сказать, что она присуща относительно стабильным, эволюционирующим общественным системам, в которых происходит спонтанная кристаллизация части неформальных ограничений как условие поддержания стабильности и развития сложноорганизованных систем. Следовательно, сказанное в отношении механизма защиты разных типов правил в пункте «а» применимо и в этом случае. Данный пункт особенно важен в хозяйственных системах, для которых институциональное обрамление размещения ресурсов обеспечивается правом, основанным на прецедентах. Последнее, в свою очередь, также оказывается обычаем, поскольку обладает эволюционным и децентрализованным характером возникновения.

Если рассматривать первичную организацию обмена, то ее неотъемлемой характеристикой является торг по поводу условий обмена. В результате, несмотря на существующие выгоды, обмен может и не состояться, поскольку не решена проблема распределения выигрыша. Чем шире масштабы обмена, тем ощутимее препятствия, создаваемые возможностями торга. Постепенно возникшее неформальное правило магазинной торговли, в соответствии с которым продавцы непосредственно определяют цены (которые формируют прейскурант), а покупатели либо соглашаются с этими ценами, осуществляя покупку, либо не соглашаются, отказываясь от приобретения товаров, позволяет решить проблемы координации[11]. Вместе с тем вполне возможно, что часть потенциальных покупателей не превратились в реальных именно в силу отсутствия возможности явного торга.

[11] Складывающаяся практика отчасти напоминает аукцион на основе ценовых заявок продавцов.

в) Неформальные правила, являющиеся слаборазличимой, с трудом поддающейся осмыслению канвой общественной жизни, определяют набор доступных альтернатив в виде набора формальных правил. То, что это так, косвенно подтверждается неэффективностью формальных правил как ограничений в случаях, когда данные правила противоречат по сути неформальным, а издержки обеспечения защиты первых запретительно высоки. Пример тому — доминирование неформального правила ответственности фермеров за потраву соседских посевов в сельских районах графства Шаста (Калифорния), несмотря на то, что в ряде случаев формальные правила предусматривают освобождение их от ответственности [Ellickson R., p. 97—100]. Более общим примером оказывается проблема зависимости от траектории движения (path dependence), которая обусловлена «неуправляемостью» неформальных правил со стороны отдельных игроков.

г) Неформальные правила могут быть заменителем формальных. В рамках сравнительного анализа организации и системы регулирования бизнеса в Бразилии и Чили, проведенного Эндрю Стоуном, Брайаном Леви и Рикардо Паредесом [Stone A., Levy B., Paredes R., 1996], выяснилось, что формальные правила, регулирующие процесс создания новых фирм, взаимоотношения с правительственными органами, а также с другими фирмами, оказались существенно сложнее и противоречивее в Бразилии. С этой точки зрения стоимость открытия дела в Чили должна была бы быть существенно ниже. Однако полученные данные опровергают данный тезис: общие издержки регистрации составили 640 долл. и 1,6 месяца в Бразилии, 739 долл. и 2 месяца в Чили [Stone A., Levy B., Paredes R., 1996, p. 106]. Исследователи нашли достаточно простое и вместе с тем важное по значению объяснение данному явлению. В Бразилии был создан заменитель формальных правил — неформальные ограничения, которые превращали многоступенчатую бюрократическую процедуру в достаточно простую задачу.

Вместе с тем авторы исследования обращают внимание на ограниченную возможность использовать полученные данные для больших обобщений, поскольку сделки между предприятиями, как правило, носили краткосрочный характер, а оборудование не было специализированным и не требовало значительных инвестиций.

д) Неформальные правила могут противоречить формальным, что является следствием особенностей изменения каждого их ви-

да: если неформальные правила изменяются только эволюционно, их действие и трансформация непрерывны, то формальные правила подвержены дискретным изменениям. Иными словами, если формальные правила могут быть изменены непосредственно, «за одну ночь», то неформальные — опосредованно — через внедрение новой системы формальных правил или спонтанно[12]. Однако характер данного противоречия может быть различным: оно может быть безысходным в том плане, что в конечном счете выживает либо формальное, либо неформальное правило. Другим типом противоречия является структурное, которое дает возможность при определенных условиях встроить формальное правило в сеть неформальных (см. приложение 4).

Возможность дискреционности изменения формальных правил, а также трудности идентификации неформальных правил, несовпадение по географическому району действия оказываются основаниями дихотомии между двумя типами правил. В качестве одного из возможных вариантов возникновения такого соотношения между типами правил может быть прямое заимствование норм, регулирующих взаимодействие между экономическими агентами в одной социально-экономической системе для выполнения той же функции в другой, где индивиды обладают другим менталитетом (идеологией), поведенческими установками. В этой связи следует отметить, что правила как институты являются системно-специфичными видами социального капитала, поэтому возможности их реаллокации или импорта ограниченны.

Так было в случае заимствования странами Латинской Америки ключевых положений Конституции США, попыток применения стандартов денежно-кредитной политики в странах с переходной экономикой[13]. Механизмы защиты правил также могут противоречить друг другу. Например, в соответствии с неформальными правилами человек, выдавший правосудию преступника, должен быть наказан, например, в форме остракизма. В то же время формальные правила также могут предполагать наказание, но за укрывательство преступника, рассматривая это как пособничество. Данный феномен можно было бы обозначить как институциональную дихотомию[14]. Захват земельных участков под строительство жилых домов в Лиме (Перу) осуществляется по неформальным правилам, которые прямо противоречат формальным. Это является следствием высоких издержек использования формальных правил, в соответствии с которыми для получения легальных прав на земельный участок может потребоваться более десяти лет. О масштабах нелегального захвата свидетельствует высказывание Э. де Сото [Сото Э., 1995, с. 53]:

> «В последние четыре десятилетия площадь Лимы выросла на 1200%. Это само по себе удивительно, однако еще поразительнее то, что столь ощутимый рост был в значительной степени нелегальным. Люди приобретали, разрабатывали и застраивали участки, действуя вне рамок закона или в нарушение закона, создавали нелегальные поселения».

Однако вряд ли однозначно можно ответить на вопрос об исходе такого конфликта, даже если учитывать потенциал экономии на масштабе в осуществлении насилия со стороны государства, являющегося основным инструментом, обеспечивающим централизованное создание и поддержание действенности формальных правил. Вот почему a priori не имеет смысла говорить о содержании возникающих в результате такого противостояния правил игры. В данном случае необходим анализ факторов, обусловливающих силу или слабость формальных и неформальных правил в каждом конкретном случае.

Примером, иллюстрирующим значение соответствия формальных (конституционных) и неформальных (надконституционных) правил для экономического развития, является сравнительное исследование современных апачей и су в США, проведенное С.Корнеллом и Дж.Кальтом [Cornell S., Kalt J.P., 1995, p. 402—425]. По их мнению, отсутствие у индейцев су на уровне неформальных правил принципов прямого избрания главы правительства, однопалатного законодательного органа и зависимой судебной системы

---

[12] Отметим, что не существует гарантий автоматической реализации данной схемы, поскольку новые формальные правила должны быть подкреплены соответствующими санкциями за отклонение от них, действующими в течение продолжительного периода времени. Вот почему далеко не всегда те группы субъектов, которые извлекают выгоды из статус-кво, стремятся к формализации правил.

[13] В связи с этим можно вспомнить анекдотичный случай, упомянутый К.Марксом в первом томе «Капитала» [Маркс К., 1983, с. 775—776] в связи с анализом теорий колонизации. Роберт Пиль (премьер-министр и министр финансов Англии в 20-е годы XIX века), перевезший в Новый Свет материально-вещественные составляющие производственного процесса, а также рабочую силу, не учел одного: нельзя просто так перевезти отношения между людьми, существующую систему правил, обеспечивающую производственный процесс, поскольку она встроена в контекст того, что Д.Норт и Л.Дэвис называли институциональной средой.

[14] Следствиями институциональной дихотомии могут быть как возможности манипулирования правилами, на что обращает внимание Ю.Эльстер [Эльстер Ю., 1993, с. 77], так и появление новых неопределенностей, что вызывает рост трансакционных издержек.

(как характеристики принципа разделения властей) стало основанием неэффективности государственных институтов и отсутствия экономического развития на территории данной резервации. В отличие от резервации апачей, где уровень безработицы составил в 1989 году 27% (что все же значительно превышало средний по стране уровень), в резервации су этот уровень достигает 75%. Если доля работников, получавших доход, превышающий 7000 долл. в год, в резервациях апачей составила 25%, то в резервациях су — всего лишь 13% [Cornell S., Kalt J., 1995, p. 407].

Иллюстрацией соотношения между формальными и неформальными правилами может быть также ситуация, сложившаяся в России. Особенность ее состоит в том, что за короткий промежуток времени было вновь принято или изменено множество формальных правил в виде законов, указов, постановлений и других нормативных актов. Это, во-первых, значительно затрудняет ориентацию в формальных правилах для экономических агентов, существенно повышая издержки их использования[15]; во-вторых, создает дополнительные стимулы к использованию противоречий в нормативных документах, позволяя интерпретировать их в собственных интересах; в-третьих, создает благоприятную почву для использования неформальных правил, которые в силу рассмотренных обстоятельств зачастую носят нелегальный, незаконный характер[16].

Поскольку развитая система формальных правил — непременный атрибут больших общностей людей, в которых значительную роль играют обезличенные отношения[17] («расширенный порядок»),

[15] Например, в соответствии с обследованием частных фирм Санкт-Петербурга, проведенного в 1992 году [Webster L., Charap J., 1993, p. 40], то есть в начале формализованной трансформации хозяйственной системы, каждый пятый из опрошенных считал существенной проблемой неясность и нестабильность регулирования. Однако косвенные свидетельства существующей проблемы институционального обрамления более впечатляющи, поскольку к основным проблемам, с которыми сталкиваются предприниматели, были отнесены налоги, инфляция и неэффективность банковской системы. Достаточно просто показать, что каждый из этих элементов обусловлен прежде всего институциональными особенностями ситуации.

[16] Более высокая эффективность неформальных правил на локальном уровне обусловлена тем, что они действуют в плотной сети межличностных отношений участников, которые охвачены действием данных правил (причем они вовсе не обязательно должны знать друг друга). Пример тому — правила восточного гостеприимства. Однако они утрачивают свои преимущества при попытке распространения их действия на большие общности людей, которые характеризуются высокой степенью неоднородности (в частности, мыслительных конструкций).

[17] В таком случае идентичность, или соответствие, сторон друг другу как условие кооперативного варианта игры между людьми можно понимать в высшей степени абстрактно. Соответственно и отношения между людьми должны быть опосредованы абстрактными правилами, не привязанными к той или иной предметно-определенной ситуации. А этим свойством обладают в большей степени формальные правила.

по Ф.Хайеку), то сложившаяся ситуация постоянно воспроизводит основания для сепаратизма — политического, экономического, национального. В этом плане весьма показателен вывод, сделанный В.Радаевым на основе опроса, проведенного среди руководителей московских негосударственных предприятий: «Поведение предпринимателей регулируется не столько формально предписанными правилами, сколько нормами, постоянно воспроизводимыми как продукт живого взаимодействия хозяйствующих субъектов» [Радаев В.В., 1994, с. 31]. Это значит, что упорядоченность ведения бизнеса в России, конечно, существует, но она обеспечивается неформальными отношениями между предпринимателями (даже если они и оформлены контрактом). Формальные контракты зачастую оказываются «довеском» к договоренностям де-факто.

Учет неформальных правил имеет принципиальное значение для объяснения выживания социально-экономической системы как целого, так и ее частей — государства, фирм, домашних хозяйств. Если говорить о макроэкономическом аспекте данного вопроса, то это относится прежде всего к формированию экономической политики государства, включая разработку экономических правил, о которых речь пойдет ниже.

Признание многообразия форм соотношения между формальными и неформальными правилами имеет нормативное приложение. Для обеспечения благоприятных условий воспроизводства, что выражается в сокращении разрыва между технологическими и социальными границами обмена, необходимо не только не подавлять неформальные правила или игнорировать их существование, но и попытаться использовать их, где это возможно, для того, чтобы система ограничений поведения экономических агентов стала более гибкой и в то же время внутри себя согласованной[18]. В качестве возможного варианта можно предложить использование практики обычного права, широко распространенного в странах с преимущественно эволюционной схемой развития системы формальных правил. Данный тезис хорошо согласуется с выводами Э. де Сото, сделанными на базе исследования внелегального сектора экономики Перу.

Вместе с тем трудность использования принципа прецедентного права в качестве новой нормы затруднена тем, что сам этот принцип является эволюционным по происхождению и соответст-

[18] Данную проблему можно рассматривать как одну из ключевых в «привязке» результатов институционального проектирования к реальному объекту.

венно требуются дополнительные усилия для его формализации. Однако насколько высоки будут издержки формализации, зависит от направленности эволюционного процесса, в частности от частоты использования судьями вариантов решений аналогичных дел в рамках кодифицированного права, заимствованных из прошлого. В связи с этим можно выдвинуть гипотезу: поскольку в ситуации системного перелома наряду с возникновением острой институциональной недостаточности или вакуума действенных (то есть подкрепленных механизмом обеспечения их соблюдения) формальных правил ослабляется зависимость от предшествующего развития, в качестве цели институционального проектирования вполне может быть рассмотрен вариант развития прецедентного права[19]. Практика Высшего арбитражного суда, дающего разъяснения по вопросам, не нашедшим четкого отражения в нормативно-правовой базе взаимодействия между экономическими субъектами, свидетельствует о присутствии прецедентов.

Кроме того, отдельной проблемой оказывается вопрос о соотношении формальных и неформальных правил и действиях институциональных предпринимателей в том случае, если неформальные правила препятствуют осуществлению нововведений и вообще созданию системы гибкого реагирования структурообразующих элементов взаимодействия между людьми на изменения во внешней среде. Иными словами, речь идет о различных уровнях адаптационной эффективности системы, ограниченной существующими правилами. В связи с этим следует отметить, что открытым остается вопрос о том, в какой мере формализованные процедуры позволят преодолеть те препятствия, которые создаются существующими неформальными ограничениями.

Эволюция неформальных правил напрямую связана с изменением образа мышления людей, с которого, по мнению Дж.К. Гэлбрейта [Гэлбрейт Дж.К., 1979, с. 270], и начинается действительная реформа. С этой точки зрения изменение восприятия и понимания условий и результатов обмена являются неотъемлемой частью любого изменения в институциональном обрамлении размещения существующих ресурсов, а также выявления новых ресурсов.

Изучение процесса изменения образа мышления посредством разрушения или трансформации существующих стереотипов не-

[19] То, что данное нововведение действительно требует проектирования, обусловлено необходимостью кардинального изменения функций судов: в новой системе они должны не только применять существующие законы, но и создавать их.

обходимо для объяснения изменения поведения экономических агентов. Это объяснение основано на понимании того, как устроен процесс познания, формирования ожиданий. Упрощенная схема была предложена Дж.Ходжсоном (1994). Ключевым принципом, на основе которого построена данная схема, является различие между данными, информацией и знанием[20]. Следствием его является ослабление предпосылки, в соответствии с которой информация говорит сама за себя.

В этой связи можно привести высказывание авторитетного исследователя в области культорологии А.Вежбицкой [Вежбицкая А., 1993, с. 189], которая указывает на относительность содержания понятий, используемых человеком:

«По мере того как исследователи продвигались вперед в поисках универсальных, биологически детерминированных человеческих концептов, все более очевидным становилось то, что поиски эти обречены на неудачу. Разумеется, у всех людей есть голова, глаза, уши и руки. Они знают о небе над головой и земле под ногами, но люди не думают обо всех этих вещах одинаково. И язык не передает мир непосредственно: он отражает концептуализацию мира человеком, то есть обыденные или... наивные представления человека о мире».

Ниже мы предлагаем схему Дж.Ходжсона с незначительными дополнениями. Ее также можно рассматривать как конкретизацию схемы Ю.Эльстера, представленной в § 1 данной главы.

Рис. 8. Система «данные—информация—знания»

[20] Следует отметить, что в стандартной неоклассической теории выделение трех элементов тривиально, поскольку используется концепция независимой и полной рациональности, делающей излишним индентификацию в явном виде факторов, определяющих различия между данными и информацией, с одной стороны, и информацией и знанием — с другой. Информация в неоклассической теории представлена как неструктурированный поток флюидов.

Первичные данные воспринимаются нервной системой. На нейрологические стимулы накладываются концептуальные рамки, которые состоят из явных, а в еще большей степени — имплицитных допущений и теорий. Концептуальные рамки для каждого человека являются результатом процесса социализации, а для общества как вереницы поколений — результатом эволюции. Изменение концептуальных рамок неизбежно ведет к получению новой информации из тех же первичных данных.

Итак, первичные данные концептуализируются и, следовательно, могут быть осознаны. Концептуализированные данные, или информация, представляют собой сырой материал для формирования ожиданий, поскольку полученная (созданная) информация должна быть интерпретирована. Данная процедура состоит во встраивании данной информации в социальный контекст, который обусловлен социальным положением человека. Ее результат — знание, которое определяет содержание теории, является основанием для формирования ожиданий. В свою очередь, ожидания — это необходимый атрибут индивидуальных планов индивидов, принимающих решения о взаимодействии с другими людьми. Изменения в социальном положении[21] приводят к преобразованию социального контекста, в результате чего изменяется знание.

Данное изменение может быть описано в терминах «прерванного равновесия» (punctuated equilibrium), использованного А.Денцау и Д.Нортом [Denzau A., North D., 1994] в качестве средства объяснения, когда новая информация, не соответствующая существующим у человека стандартам мышления, сначала игнорируется, однако после многократного повторения, усиления интенсивности воздействия возникает то, что называют «переломом в сознании»[22]. Данный процесс чем-то напоминает преодоление порогов восприятия, обусловленных оценкой степени надежности информации о происходящих изменениях [Автономов В.С., 1993, с. 78—79; 1998, с. 178—179].

е) Наконец, следует отметить еще одну важную составляющую в системном взаимодействии между формальными и неформальными правилами. В данном случае она опосредована особенностями распределения ресурсов, которые обусловлены существующими неформальными правилами. В свою очередь, распределение ресурсов является основанием возникновения асимметричности распределения силы в конфликте по поводу установления формальных правил [Knight J., 1992, p. 172]. Рассмотрим данный вопрос более подробно.

[21] Они могут быть вызваны простым ростом населения, изменениями в технологии, изменениями в системе относительных цен.

[22] Особой теоретической проблемой являются объяснение механизма изменения базовой мыслительной конструкции у конкретного человека, во-первых, и влияние этих изменений на трансформацию аналогичных моделей у других людей, во-вторых. По мнению Д.Норта, учет данного обстоятельства позволит выявить и исследовать один из ключевых источников институциональных изменений.

Существование неформальных правил обусловливает возникновение не только координационного, но и распределительного эффекта. Распределительный эффект возникает на основе существования преимуществ одной из сторон в торге за установление того или иного варианта правил. То, что у представителей каждой группы будут свои теории относительно распределительных последствий соответствующей системы правил и вытекающие из нее нормативные выводы, легко увидеть из схемы, предложенной на с. 125 (социальный контекст).

В последующем (главы 6 и 16) мы рассмотрим некоторые примеры установления правил, отражающих преимущества одной из сторон и имеющих явно выраженные распределительные последствия. Выделенные преимущества могут быть обусловлены действием одного или нескольких из перечисленных ниже факторов:

1) обладание преимуществом первого хода и соответственно «формулировка» достоверных обещаний;

2) обладание относительно более выгодным положением в случае сохранения статус-кво;

3) низкая ставка дисконтирования, которая позволяет в ближайшие периоды осуществлять больше инвестиций в установление более выгодного правила, поскольку оно будет обеспечивать относительно более высокую текущую стоимость выигрыша.

Если предположить, что в обществе существует две группы, одна из которых выигрывает, поскольку обладает преимуществом в институциональном торге, то слабая сторона будет с известной вероятностью подчиняться условиям игры. Эта вероятность имеет также важное значение в объяснении, почему те, кому выгодно сохранение статус-кво, при определенных обстоятельствах начинают предпринимать усилия по формализации правил. В противном случае достаточно сложно объяснить процесс формализации, поскольку особенностью неформальных правил является механизм их самоподдержки, который не требует содержания специализированного органа, обеспечивающего соблюдение правил. Дело в том, что в силу ряда причин вероятность соблюдения не-

формальных правил и соответственно величина ожидаемого выигрыша каждой из сторон могут изменяться. В данном случае эта величина будет снижаться. Тогда наступит момент, для которого величина ожидаемого выигрыша от формализации правил с учетом постоянных (или стартовых) издержек и переменных издержек их защиты окажется выше, чем текущая ценность неформальных правил для выигрывающей стороны.

В заключение сравнительного анализа формальных и неформальных правил следует отметить, что данная классификация может быть применена практически для любого вида правил, которые определены по другому критерию.

§ 4. Иерархия правил и права

Правила могут находиться в отношении соподчиненности. В данном случае это значит, что одно правило непосредственно определяет содержание другого, но не наоборот. Один тип правил изменить проще, чем другой. Правила, непосредственно определяющие альтернативы для формулировки других правил и поддающиеся изменению с большими издержками, являются глобальными. Они формируют институциональную среду. В свою очередь, глобальные правила состоят из конституционных, или политических, и экономических. К локальным правилам относятся двух- и многосторонние контракты, которые заключаются между отдельными экономическими агентами. Каждая категория правил так или иначе определяет набор прав, которыми обладают индивиды.

4.1. Конституционные (политические) правила

Во-первых, они устанавливают иерархическую структуру государства. Это прежде всего относится к формальным конституционным правилам. Во-вторых, данные правила определяют порядок принятия решений, что существенно влияет на результаты голосования (см. главу 10), и, наконец, в-третьих, в явной форме фиксируют, как осуществляется контроль за перечнем вопросов, подлежащих обсуждению и разрешению. Конституционными называются наиболее общие правила, структурирующие отношения между людьми в обществе. Д.Норт рассматривает конституции наряду со статутами, обычным правом и контрактами как свод формальных правил. Вместе с тем следует отметить возможность

другой интерпретации конституционных правил. С помощью их можно идентифицировать характеристики той или иной человеческой общности как целого. Например, можно сказать, является ли та или иная республика парламентской или президентской, федеративной или унитарной и т.п.

Однако конституционные правила могут существовать не только на уровне государства, но и отдельного города, фирмы, общины. В частности, по способу принятия решения можно выделить акционерные общества, производственные кооперативы, индивидуальные фирмы, общества с ограниченной ответственностью и т.п. В предшествующем разделе мы уже говорили о том, что персонализированные отношения обмена обычно структурируются неформальными правилами. Это дает основание считать, что возможно существование неформальных конституционных правил для определенных типов взаимодействия.

О том, насколько важны конституционные правила для обеспечения стабильности и в то же время высокой адаптационной эффективности системы, свидетельствует модель прямой перераспределительной демократии, с помощью которой можно выявить механизм, подрывающий ее основы.

Например, если решение о производстве каких-либо благ или услуг принимается большинством голосов, то возникает перераспределительный эффект, когда производство данных благ финансируется в том числе за счет тех, кто не принимает участия в их потреблении (или если и принимает, то непропорционально малое). Это возможно в силу существенных различий в относительной интенсивности предпочтений экономических агентов. Тогда в качестве компенсации данным меньшинством может быть предложена другая программа финансирования, которая также принимается большинством голосов. Однако на этот раз для части «потерпевших» распределительные последствия будут благоприятными.

Даже если удается добиться в конечном счете компенсации (через принятие альтернативной программы), основным результатом оказывается увеличение общественных расходов (спровоцированное перераспределительным конфликтом) [Найшуль В., 1996]. Для их финансирования можно прибегнуть либо к увеличению дефицита бюджета[23] (который покрывается затем через

[23] Таким образом, рост дефицита государственного бюджета может объясняться не только стремлением «благотворительного» государства обеспечить объем выпуска, соответствующий условиям полной занятости, но и побочным эффектом разрешения распределительного конфликта в странах с демократическими институтами (политическими правилами), опосредующими процесс принятия решений.

продажу долговых обязательств или производство дополнительного количества денег), либо к увеличению налогового бремени, либо к осуществлению прямого регулирования. В то же время увеличение налогового бремени будет усиливать тенденцию к уклонению от налогов, что потребует дополнительных расходов на обеспечение высокого уровня собираемости налогов. В свою очередь, по мере роста ставки налогов будет усиливаться не только их дестимулирующее влияние, но и расти избыточное налоговое бремя, свидетельствующее о Парето-неоптимальности размещения ресурсов.

Таким образом, подрываются экономические основы существующих конституционных правил. Вот почему в качестве встроенных институциональных стабилизаторов могут быть использованы принципы фискального федерализма, а также разграничения правомочий в определении общего размера общественных расходов и их структуры, распределение осуществления контроля за ними между различными органами государственной власти.

Аналогичная проблема возникает в случае инфляционного варианта финансирования роста расходов. Однако в данном случае источником проблемы оказывается непредсказуемое изменение системы относительных цен, что резко снижает «хранимость» экономической информации и повышает издержки выявления и оценки альтернатив, принятия решений и заключения соглашений, а также обеспечения контроля за их реализацией. Отсюда рассогласование действий экономических агентов и снижение потенциала самоорганизации, что оказывается основанием для объяснения необходимости усиления государственного регулирования и регламентации.

Приведенные примеры свидетельствуют о существовании проблемы взаимосогласованности конституционных правил, что является условием их относительной стабильности. Отсутствие такой согласованности обусловливает самоотрицание системы принятия решений на основе простого большинства. Более детально данный вопрос будет рассмотрен в главе 9.

Конституционные правила являются основой для формирования политических прав, в частности права свободы личности, которое при определенных условиях является неотчуждаемым. Таким образом, конституционные правила, обеспечивая формирование каркаса институциональной среды, в которой заключаются контракты, одновременно создают предпосылки и общие рамки обмена, специфицируемого и структурируемого правилами более низкого порядка.

Прежде чем переходить к объяснению следующего типа правил, следует указать на возможность интерпретации конституционных правил как экономических, особенно если не выделять в качестве особых права свободы. Кроме того, некоторые авторы обращают внимание на важность надконституционных правил, которые предопределяют общие характеристики функционирования и результативность систем обмена. В соответствии с подходом, предложенным в данной главе, речь идет о неформальных конституционных правилах, являющихся основой для формулировки конституций.

4.2. Экономические правила

Экономическими называются правила, определяющие возможные формы организации хозяйственной деятельности, в рамках которой отдельные индивиды или группы кооперируются друг с другом или вступают в конкурентные отношения. Например, к экономическим правилам может относиться запрет на слияние двух компаний, принадлежащих одной отрасли, если результатом будет превышение значения индекса концентрации заранее определенной критической отметки. К аналогичного рода правилам могут быть отнесены: установление предельных цен на продукты и ресурсы, определяющих соответственно рамки обмена на конкретном рынке; введение ограничений на импорт (посредством квотирования, повышения таможенных пошлин, ужесточения экологических требований и т.п.); сроки действия патентов. Экономическими правилами являются правила собственности и ответственности, которые более подробно будут рассматриваться в связи с исследованием вопроса о правах собственности и внешних эффектах.

Экономические правила являются условием, непосредственной предпосылкой возникновения прав собственности, так что последние оказываются результатом их создания и применения [Ostrom E., Gardner R., Walker J., 1993, p. 14]. Таким образом, права собственности появляются там и тогда, где и когда возникают правила, определяющие общие принципы отношения между людьми по поводу ограниченных благ. Учитывая данное обстоятельство, можно сказать, что, рассматривая права, мы одновременно анализируем правила и наоборот.

Понятие «собственность» имеет различную смысловую нагрузку, что отражается в использовании в английском языке двух

терминов: ownership и property. Если под ownership подразумеваются полные права, которыми обладает человек, за вычетом определенных ограничений, введенных государством, то под property подразумевают притязания на вещь, имеющую ценность (ожидаемый поток дохода) или ожидаемую полезность. Доступ к объекту, обеспечиваемый ownership, еще не означает притязания на ценность. Таким образом, доступ к вещи обеспечивается безотносительно ее ценности для конкретного человека. Логически притязание на вещь как потенциальный источник полезности принимает общественно определенную форму, когда становится правом собственности (property right), поскольку последнее, как станет очевидно из дальнейшего анализа типов правовых отношений, определяется через существование отношения между людьми по поводу ограниченного блага. Таким образом, присвоение вещи становится реализацией права собственности тогда, когда отношение человека к ней опосредовано отношением его к другим индивидам.

В историческом плане можно выделить два подхода к определению и исследованию собственности: 1) как внутри себя нерасчлененное целое, абсолютное и неделимое; 2) как набор правомочий, которые представляют собой открытое множество. Первый подход основан на континентальной правовой традиции, представленной в Кодексе Наполеона. Второй подход реализован в рамках англосаксонской традиции. Значимость второго подхода обусловлена возможностью дифференцированного отношения к вещи экономических агентов в соответствии с их сравнительным преимуществом в ее использовании.

Следствиями развития континентальной традиции были:

1) рассмотрение собственности как вещи;

2) формальная неделимость имущественных прав;

3) ограниченные возможности использования принципов прецедентного права ввиду формальной неделимости собственности.

Для понимания англосаксонской традиции необходимо иметь в виду, что благо имеет множество измерений (по полезным свойствам), которые можно классифицировать по:

1) времени;

2) месторасположению;

3) форме [Eggertsson T., 1990, p. 161]. Данные измерения обладают динамическими характеристиками в рамках отношения человек — вещь. В связи с этим следует напомнить, что К.Менгер выделял четыре условия превращения вещи в благо:

1) существование потребности;

2) существование полезных свойств;

3) осознание человеком полезных свойств;

4) возможность распоряжаться (присваивать) вещью [Менгер К., 1992, с. 43].

К физическим измерениям вещи следует добавить ее правовые характеристики, отражающие отношения между людьми.

Многообразие характеристик и полезных свойств вещи обусловливает многогранность правовых отношений к ней других людей, принимающих форму правомочий. Перечисленные выше условия позволяют различать ограниченный ресурс (благо) и вещь, а также права собственности и ограниченный ресурс. Отсутствие различий по первой части делает невозможным отделить ownership от property, тогда как во второй части (права собственности) это приводит к отождествлению собственности и права собственности, что означает невозможность обособления обмена благами от обмена правами на них. Строго говоря, это противоречит хозяйственной практике. Наглядный пример тому — организация обменов на фьючерсных рынках, где сам товар отсутствует, а обмениваются только права на него.

Права собственности определяют те действия по отношению к объекту, которые разрешены (санкционированы) и защищены от препятствий их осуществления со стороны других людей. С этой точки зрения можно говорить о детерминировании ситуации выбора правами собственности. Таким образом, наряду с этими правами продуктом правил являются обязанности, поскольку речь идет о взаимодействии людей, в рамках которого одни экономические агенты должны соблюдать права других.

Права собственности представляют собой такие санкционированные (экономически, юридически, этически) и принятые в обществе (формально и неформально) поведенческие отношения между экономическими агентами, которые определяют перечень возможных способов использования ограниченных ресурсов как исключительную прерогативу отдельных индивидов или групп. Таким образом, экономические правила обусловливают появление смыслового ядра права собственности, а именно исключительности, а также определение, по крайней мере в общих чертах, ее степени[24].

[24] С известной долей условности можно принять существование коэффициента, показывающего степень исключительности права собственности, обеспечиваемой экономическими правилами. Данный коэффициент изменяется в пределах от 0 до 1 и может быть использован при объяснении сосуществования различных режимов прав собственности, во-первых, и перехода от одного режима к другому, во-вторых.

В качестве возможного способа структуризации права собственности можно рассматривать следующие виды правомочий[25] (С.Пейович):

— право пользоваться вещью (usus);

— право извлекать из использования данной вещи доход (usus fructus);

— право изменять физическую форму и субстанцию вещи (abusus);

— право передавать указанные правомочия другому лицу (дарить, завещать, продавать, передавать на время) [Капелюшников Р.И., 1990, с. 16].

Наиболее рельефно англосаксонская правовая традиция воплощена в перечне А.Оноре, состоящем из одиннадцати правомочий [Капелюшников Р.И., 1990, с. 11—12, Bromley D., 1989, p. 187—190]. Выделение правомочий позволяет приписать каждому из них некоторую величину полезности, что будет иметь важные последствия с точки зрения объяснения поведения экономических агентов.

1. *Право владения*, суть которого в защищенной возможности осуществления физического контроля над вещью. Это правомочие лежит в центре определения понятия собственности, о которой речь пойдет в одном из последующих разделов. Данное правомочие лежит в основе исключительности права собственности.

Если отсутствует право владения (вне зависимости от того, кому оно принадлежит), то бессмысленным становится и сам термин «собственность».

2. *Право пользования*, состоящее в извлечении либо личной выгоды (если речь идет о пользовании в узком смысле слова), либо пользования вещью как благом более высокого порядка, по К.Менгеру, если речь идет о пользовании в широком смысле слова [Менгер К., 1992]. Иными словами, право пользования относится к вещам, обладающим как непосредственной, так и косвенной полезностью.

3. *Право управления* включает в себя возможность определения направления, в котором может быть использована данная вещь, а также определение круга лиц и порядка доступа к ресурсу.

4. *Право на доход*, который может проистекать из непосредственного пользования вещью (имплицитный доход) или пользования вещью другими индивидами (доход в явной форме — денежной или натуральной).

[25] Далее право рассматривается как правомочие.

5. *Право на капитал* (или капитальную стоимость), которое предполагает возможность дарения, продажи, изменения формы или уничтожения блага. Данное право включает временной аспект в отношения между людьми по поводу того или иного блага.

6. *Право на безопасность*, или иммунитет от экспроприации, которое предполагает защиту от вредного воздействия на поток доходов в виде экспроприации даже при условии наличия компенсационной системы.

7. *Право на передачу вещи по наследству*. Существование данного права обусловлено тем, что после смерти данная вещь перестает быть ценной для ее обладателя, однако интерес к ней как активу сохраняется для других. Раз это так, то данное правомочие может быть ценным для того, кто является завещателем, в той степени, в какой посредством его использования может быть осуществлен обмен правами.

8. *Бессрочность*, которая означает отсутствие каких-либо временных границ в осуществлении правомочий. Чем длиннее временной горизонт, тем выше ценность данного актива для его обладателя.

9. *Запрет вредного использования*. По сути, это «отрицательное» право, которое не позволяет использовать вещь таким образом, чтобы это было связано с вредом, наносимым имущественным объектам других агентов.

Рассмотрение данного правомочия имеет принципиальное значение при анализе возникновения и эволюции монополий закрытого типа, когда потенциальные конкуренты не могут оказать вредного воздействия на положение монополиста в силу легального запрета на свободный вход в ту или иную отрасль. В то же время правила добросовестной конкуренции не позволяют использовать имеющиеся в принципе возможности устранения конкурентов. Данное правомочие является основанием для проведения грани между исключительностью права и его абсолютностью.

10. *Ответственность в виде взыскания*. Это правомочие дает возможность отчуждать вещь в уплату долга. Данное правомочие также обладает ценностью, так как позволяет использовать имущество в качестве залога и соответственно формулировки достоверных обещаний как неотъемлемого элемента большинства сделок, в которых оппортунистическое поведение агента особенно опасно для финансового положения контрагентов.

11. *Конечные права*. Являются следствием неопределенности. Их содержание достаточно наглядно представлено Оливером Хар-

том [Харт О., 2001, с. 212] в связи с определением содержания неполного контракта:

«...Если заключенный контракт является неполным, должен быть какой-то механизм, посредством которого лакуны со временем заполняются. Предположим, например, что я заключаю с вами контракт на поставку определенного количества кузовов для своего автомобильного завода. Представим себе, что спрос растет и я хочу, чтобы вы увеличили объем поставок. Представляется разумным, что коль скоро в контракте об этом сказано не было... мне нужно получить ваше согласие. То есть при любом возобновлении контрактных переговоров исходным пунктом будет ваше право не делать дополнительных поставок ... в этом случае вы обладаете остаточными правами контроля. Другой пример: предположим, вы снимаете комнату у меня дома, и там поселяется ваша подруга, которая терпеть не может цвет спальни. Решение перекрасить спальню, видимо, остается за мной, а не за вами... Но если краска начнет сходить или вступать в химическую реакцию с выбросами соседней фабрики, вы, вероятно, будете вправе настаивать на том, чтобы я перекрасил комнату».

В связи с перечисленными правомочиями необходимо сделать несколько поясняющих замечаний.

1) Часть правомочий может выступать только в кластере (или пучке), то есть являются взаимодополняемыми и не имеют ценности одно без другого. Например, право на доход бессмысленно, если не существует правомочия «безопасность», поскольку низкая вероятность получения дохода ввиду отсутствия безопасности означает фиктивность данного правомочия. Право пользования часто объединяется с правом на доход, особенно если трудно провести различие между явным и имплицитным доходом. Данное правомочие оказывается неотъемлемой частью права на капитальную стоимость, поскольку ценность последнего определяется через дисконтированный поток ожидаемых доходов.

2) Следует проводить различие между исключительными правами собственности и их передаваемостью. В частности, фермер может обладать исключительным правом на физический контроль по отношению к участку земли, однако продать или заложить его он не может. Здесь предполагается, что нарушение данного правила для фермера связано с запретительно высокими издержками, так что права собственности де-юре совпадают с правами собственности де-факто.

3) Существует принципиальное различие между исключительным и абсолютным правом собственности. Исключительность права для данного человека может существовать при наличии де-

вятого правомочия, тогда как именно данное правомочие не позволяет говорить о праве собственности как абсолютном. Ограничение права собственности по данному правомочию является важным элементом структуризации отношений между людьми. Однако это еще не означает, что оно обязательно обеспечивает более высокую эффективность, соответствующую, например, условиям равновесия при совершенной конкуренции.

В связи с соотношением исключительности и абсолютности права собственности необходимо указать на то, что в хозяйственной системе, где поведение человека влияет на благосостояние других, а поведение других имеет своим побочным результатом изменение благосостояния данного человека, постоянно возникают внешние эффекты. Полностью все эффекты интернализовать невозможно, поэтому характеристики хозяйственных систем будут зависеть от того, какие из данных эффектов интернализуются в первую очередь. Это в значительной мере определяется существующими правилами высшего порядка (которые иногда называют институциональной средой), обусловливающими сравнительную эффективность направлений интернализации, которые, в свою очередь, соответствуют характеристикам исключительных прав собственности.

4) В экономической литературе не существует единой, общепринятой классификации правомочий. В качестве первого шага к снятию конфликта между различными точками зрения на классификацию правомочий можно было бы выяснить, какие факторы обусловливают ту или иную комбинацию правомочий.

Чем более дифференцированы отношения между людьми по поводу вещей, тем более полезными оказываются дробные классификации правомочий для более адекватного отражения характера отношений. Поскольку дифференциация отношений — процесс, сопровождающий размещение ресурсов, его неотъемлемой характеристикой является процесс расщепления права собственности, что позволяет выделять множество правомочий. Следовательно, природа данного процесса в каждом конкретном случае определяет характеристики правомочий. Важно отметить, что процесс расщепления права собственности — одна из динамических характеристик отношений между людьми по поводу ограниченных благ наряду с процессами спецификации и размывания прав.

5) Как экономические правила могут быть формальными и неформальными, так и права собственности могут быть правами де-юре и де-факто. Такая постановка вопроса требует преодоле-

ния нормативизма правовой теории, ориентированной на формальные правила. Данный подход позволяет объяснять, например, функционирование рынка земли как инструмента по передаче прав собственности в ситуациях, когда последние не специфицированы и не защищены государством.

Существенное значение для содержательной характеристики права собственности имеет, с одной стороны, упоминавшийся выше процесс его спецификации, а с другой — размывание. Моментами спецификации права собственности являются определение субъекта права, объекта права, а также набора правомочий, которыми располагает данный субъект. Кроме того, существенное значение имеет, кто обеспечивает спецификацию прав собственности и каким образом осуществляется его передача, если она вообще допускается.

Когда речь идет о формальных правах, то их, как правило, специфицирует государство. Вместе с тем возможна безличная спецификация, в основании которой лежит повседневная практика взаимодействия экономических агентов. Это относится к неформальной составляющей прав собственности как следствию существования неформальных правил.

В известном смысле оборотной стороной процесса спецификации является размывание прав собственности, поскольку посредством него ослабляется принцип исключительности, который приводит к снижению ценности объекта права для субъекта, так как поток ожидаемых доходов должен дисконтироваться по более высокой ставке процента (учитывающей риск экспроприации). Таким образом, исключительность права собственности — это функция от процессов спецификации/размывания права собственности.

Здесь мы не останавливаемся на вопросе об альтернативных правовых режимах, в которых могут существовать и реализовываться пучки правомочий. Это предмет отдельного анализа (см. главу 9), для обеспечения содержательности которого необходимо использование предположения о положительных трансакционных издержках различных видов.

Итак, в процессе становления права собственности взаимодействуют два момента: 1) многообразие свойств благ создает основание для расчленения отношения между людьми по поводу той или иной вещи; 2) ограниченность порождает основание для конфликта. Отсюда разнообразные трактовки, подходы к определению прав собственности, которые тем не менее основаны на

едином смысловом ядре — исключительности права. Это позволяет поставить вопрос о минимальном наборе правомочий, которые должны конституировать право собственности.

Значимость того или иного правомочия как объекта анализа становится очевидной тогда, когда оно может осуществляться одним человеком, тогда как другие правомочия ему не принадлежат.

Классическим примером является распределение правомочий в открытой корпорации, где правом на остаточный доход обладают акционеры, а правом принятия решений о направлении использования располагаемых корпорацией ресурсов — управляющие. Можно сказать, что рассматриваемая ситуация — пример специализации на использовании того или иного набора правомочий. В соответствии со стандартной экономической теорией специализация должна осуществляться на основе сравнительных преимуществ экономических агентов. Выполнение функции координации (которая применительно к функционированию организаций принимает форму управления) требует специальных знаний, а также определенного статуса. Одновременно обладание правами на остаточный доход требует определенного уровня готовности нести бремя риска и(или) подбирать исполнителей (управляющих).

Специализация не только позволяет реализовать сравнительные преимущества (к взаимной выгоде), но и создает многочисленные проблемы, которые рассматриваются в отрасли исследований, получившей название «теория управления поведением исполнителя» (principal-agent theory), в частности проблему несовместимости стимулов. Данные проблемы вызваны несовпадением интересов экономических агентов в силу различия их положения в системе отношений, что обусловливает разнородность ожиданий и соответственно потенциальную конфликтность взаимодействия. Снять данную проблему позволяет разработка стимулирующих контрактов, в которых отражается действие механизма настройки стимулов, обеспечивающих приемлемый уровень соответствия интересов управляющих и акционеров. Однако полностью удалось бы решить проблему несоответствия только в том случае, если можно было бы сконструировать полный, всеобъемлющий контракт. Практика повседневного совершения сделок позволяет сделать вывод, что в подавляющем большинстве случаев приблизиться к данному идеалу не представляется возможным.

В дальнейшем будет показано, что существование множества типов контрактов обусловлено тем, что настройка системы сти-

мулов ex ante посредством дизайна соответствующего механизма оказывается хотя и необходимой, но далеко не всегда достаточной составляющей институционального обрамления размещения ресурсов, поиска новых возможностей их использования, а также выявления новых ресурсов.

Рассмотрим в качестве примера трастовую операцию. Расщепление пучка правомочий и распределение их между экономическими агентами являются важным средством осуществления трастовых операций. Данные операции, выполняемые, в частности, банками, основаны на соглашениях, в соответствии с которыми банки реализуют исключительное право пользования, частично право на доход (можно сказать, что данное правомочие находится в коммунальной собственности), право владения, а также право на управление. Вместе с тем банк не может по своей инициативе подарить деньги, переданные в траст, скажем, благотворительной организации, что делает невозможным в рамках закона осуществление прямых инвестиций в репутацию за счет средств клиента.

Кроме того, банк должен поддерживать в сохранности переданную сумму. Следовательно, он не обладает исключительным правом на капитальную стоимость переданного в траст имущества. Кроме того, в трастовом договоре, как правило, оговаривается срок его действия. Он может быть ограничен, например, временем достижения совершеннолетия детей. Таким образом, исключительные права пользования ограничены посредством изъятия из набора правомочия «бессрочность». Вместе с тем как банк, так и бенефициар совместно обладают правомочием «безопасность», ограждающим их от вмешательства посторонних лиц. Более того, банк, соблюдающий условия соглашения, обладает правомочием «безопасность» и по отношению к бенефициару.

Пучок передаваемых прав на осуществление банком доверительных операций может быть меньше. Тогда он будет выступать как агент, а создатель траста — как поручитель [Усоскин В.М., 1994, с. 297—301].

Определение набора правомочий показывает:

1) оно может представлять открытое множество;

2) право собственности образуется различными комбинациями правомочий;

3) расщепление правомочий создает возможность обмена ими, а также сопровождается размещением их среди экономических агентов.

4.3. Контракты

Контракты следует рассматривать как правила, структурирующие во времени и в пространстве отношения между двумя (и более) экономическими агентами на основе спецификации обмениваемых прав и обязательств в соответствии с достигнутым между ними соглашением. В принципе все правила могут быть интерпретированы как контракты. Но и в этом случае пришлось бы выделить несколько уровней, на которых они возникают.

Учитывая подход Д.Норта, речь идет о правилах, структурирующих частные, или локальные, обмены между экономическими агентами. С точки зрения О.Уильямсона, такие контракты должны отражать три составляющие обмена: цену, специфичность ресурсов и меры предосторожности [Уильямсон О., 1996, Шаститко А.Е., 1996б, с. 67—68; Williamson O., 1993, p. 89].

Подробное изложение характеристик различных контрактов и определение их сравнительной эффективности не входят в задачу данного раздела, поэтому зафиксируем лишь некоторые существенные моменты, которые позволяют рассматривать контракт в качестве особого инструмента, обеспечивающего упорядоченность обменных отношений.

Американский правовед Я.Макнейл [Macneil I., 1974, p. 701—713] выделяет три необходимых условия для возникновения контракта, содержащего обещания (promissory contract): 1) специализация труда и обмена; 2) существование проблемы (и смысла) выбора; 3) осознание прошлого, настоящего и будущего. Выделенные элементы образуют социальную матрицу, позволяющую сформировать ключевые составляющие контракта. Рассмотрим вкратце каждую из составляющих основания возникновения контракта.

1) Специализация труда и обмена. Специализация означает несовпадение набора производительных функций и потребностей для отдельного человека. Средство снятия несоответствия — специализированный обмен деятельностью. Таким образом, действительное общественное разделение труда как процесс — это обмен деятельностью, который может принимать различные формы. Однако этот обмен возможен, если каждый человек будет уверен, во-первых, в востребованности его функции, во-вторых, в возможности получения в обмен на нее необходимого блага.

2) Ситуация выбора предполагает существование воли как атрибутивной характеристики свободы. Свобода как отсутствие не-

преодолимых препятствий является основанием осуществления выбора, так как предполагает возможность определения среди доступных вариантов поведения наилучшего. Здесь следует отметить, что в зависимости от принятой предпосылки о рациональности может быть использована слабая или сильная форма отбора альтернатив. Слабый принцип отбора означает, что он осуществляется из доступного, а не возможного (с учетом гипотетических вариантов) множества [Williamson O., 1995, p. 24, 27][26]. Без свободы воли контракт становится неотделимым категориально от любого другого механического явления, такого, как обмен отрицательными и положительными зарядами через мембрану клетки [Macneil I., 1974, p. 701—702].

Однако вряд ли можно выявить такую форму взаимодействия между реальными субъектами, в которой давление с одной стороны (будь то вооруженный грабеж, обмен в условиях, когда одна из сторон обладает военным преимуществом, монопольной властью и т.д.) превращало бы набор альтернатив для другой в пустое множество. В то же время в любом контракте, даже формально добровольном, всегда существует момент взаимного давления (поскольку речь идет о противоречащих интересах). Сказанное означает, что в реальном обмене момент избирательности, так же как и асимметричность, присутствует всегда. Момент давления обусловлен конфликтом экономических интересов в мире ограниченных ресурсов. К этому вопросу мы вернемся в связи с классификацией трансакций, предложенной Дж.Коммонсом.

3) Осознание прошлого, настоящего и будущего. В данном случае речь идет о постепенной трансформации чувства времени в осознание времени, что соответствует процессу концептуализации, по А.Вежбицкой. Его структуризация позволяет осуществлять предусмотрительную деятельность, по К.Менгеру (1992). В свою очередь, предусмотрительная деятельность, поскольку она направлена в будущее, в качестве неотъемлемого момента предполагает планирование. Планирование с предположенным взаимодействием между людьми означает выработку лингвистической концептуализации, понимания условий обмена. Кроме того, осознание прошлого является неотъемлемой частью формирования ожидания, а значит, планирования в будущем.

Социальная матрица. Комбинация специализации труда, осознания прошлого, настоящего и будущего, а также смысла выбора позволяет построить концепцию контракта в отличие от простого обмена (или трансакционного взаимодействия, по Я.Макнейлу[27]). Социальная матрица, на основе которой формируется контракт, включает в себя язык.

Контракт — это проекция обмена на будущее, проекция, проистекающая из комбинации в социальной матрице трех оснований контракта: специализации труда и обмена, существования проблемы и смысла выбора, осознание прошлого, настоящего и будущего [Macneil I., 1974, p. 712—713]. Обещание — средство проекции обмена на будущее. Одновременно оно выполняет функцию индивидуализации, декоммунализации каждого из участников, определяя его как нечто отдельное, обеспечивая соответствие участников обмена друг другу. С этой точки зрения обещание может рассматриваться как основание фундаментальной трансформации, по О.Уильямсону[28]. Однако обещание как ключевая характеристика контрактного процесса возможно лишь тогда, когда поведение экономических агентов не является оппортунистическим. Однако для данной ситуации это различие непринципиально.

Для того чтобы получить более полное представление о контракте, который является ключевой категорией в новой институциональной экономической теории, рассмотрим соотношение понятия контракта с другими правилами, а также понятиями доверия и обмена.

Что касается определения контракта вообще, то основной его характеристикой является наличие соглашения между экономическими агентами. В зависимости от того, каков характер этого соглашения (или как оно интерпретируется исследователем), контракт может быть явным или имплицитным, что вполне соответствует делению правил на формальные и неформальные. Импли-

[26] Слабая форма отбора альтернатив соответствует особенностям новой институциональной экономической теории, которые были отмечены в главе 1. Новая институциональная экономическая теория исследует прежде всего реальные формы институциональных соглашений и проводит сравнение их друг с другом, а не с идеальной формой. Такой подход возможен, если предположить, что выбор осуществляется на основе доступных альтернатив, исключая гипотетические.

[27] В данном разделе используется терминология, заимствованная из концепции Я.Макнейла. В ней трансакционное взаимодействие и обмен используются как синонимы. В главе 6 «Трансакции» вводится ее рабочее понятие с другим содержанием, которое будет использоваться в дальнейшем.

[28] Фундаментальная трансформация — превращение многосторонних отношений между экономическими агентами до заключения контракта в отношения двусторонней зависимости ex post вследствие специфичности используемых ресурсов. Результатом фундаментальной трансформации является контрактная асимметрия в пользу инсайдеров. См. также: Уильямсон О., 1996, с. 117—122.

цитный контракт означает, что люди действуют так, как будто бы они заключили друг с другом соглашение, хотя в явном виде такого соглашения не существует. С этой точки зрения имплицитный контракт одновременно может рассматриваться в двух смыслах: как момент реального взаимодействия и как способ объяснения данного взаимодействия, являющийся следствием более фундаментального принципа — методологического индивидуализма.

Кроме того, в зависимости от распределения переговорной силы между сторонами контракты могут быть симметричными и асимметричными. Как правило, переговорная сила сторон распределена асимметрично, что означает неодинаковую возможность экономических агентов определять набор доступных альтернатив для своего контрагента.

Однако все ли отношения между людьми можно интерпретировать как контрактные? Теория общественного договора и новая институциональная версия теории фирмы, по сути, интерпретируют контракт как всеобщую форму[29] взаимоотношений между людьми, в соответствии с которой даже взаимоотношения между рабом и рабовладельцем могут быть определены как контрактные, если рабовладелец обязуется сохранять жизнь рабу и обеспечивать ему определенный уровень потребления, а раб, в свою очередь, выполняет команды рабовладельца, связанные с использованием его как носителя рабочей силы. Таким образом, при построении моделей последовательно проводится принцип методологического индивидуализма в условиях неопределенности (причем это возможно даже в том случае, если рабы осознанно принимают свое подчиненное положение).

Косвенным свидетельством того, что даже отношения по поводу использования принудительного труда могут рассматриваться как контрактные, является существенное различие в бытовых условиях для людей, выполнявших неквалифицированную или низкоквалифицированную работу, и тех людей, чья квалификация обладала для потенциального пользователя высокой ценностью. С этой точки зрения вполне понятными становятся различия между условиями жизни в закрытых городах на территории бывшего СССР, где применялся человеческий капитал для реализации ядерной программы, и условиями в лагерях, где содержались те, чей труд использовался для строительства каналов, железных дорог, заготовки леса и т.п.

[29] Иллюстрацией тому может служить классификация теорий фирмы, предложенная О.Уильямсоном. Об этом см.: Уильямсон О., 1994, с. 55; Шаститко А.Е., 1996б, с. 30.

Конечно, интерпретация отношений по поводу использования принудительного труда как контрактных является следствием подхода, используемого исследователями нового институционального направления. В свою очередь, он характеризуется незначительной модификацией базовой модели принятия решений, предполагающей согласованность предпочтений (хотя еще раз следует напомнить, что модель принятия решений неоднородна). Вместе с тем относительная автономия, которую получали рабы, вполне может быть объяснена как следствие противоречивых желаний рабовладельца, который стремился получить, с одной стороны, удовольствие от абсолютной власти над рабами, но с другой стороны, удовольствие от признания рабами его превосходства. Таким образом, возникало известное гегелевское противоречие: абсолютная власть превращала раба в объект, который не мог признавать ценность хозяина. Если хозяин хотел уважения, то в обмен требовалось ослабление власти. Причем здесь невозможно замещение на пределе, поскольку абсолютная власть либо есть, либо ее нет.

Некоторые исследователи предлагают различать социальные контракты и контракты, содержащие обещания [Rousseau D., Parks J., 1993, p. 3—6]. Если социальный контракт — это общественно признанные нормы поведения, взаимности, создающие обязательства между группами (в первом приближении они соответствуют политическим и экономическим правилам), то во втором типе выделяют три важные составляющие: 1) обещание; 2) платеж; 3) одобрение (или согласие). По этим трем составляющим можно разрабатывать, проектировать явные контракты и реконструировать имплицитные.

В любом случае необходимо ответить на вопрос: можно ли рассматривать как контрактные такие отношения, которые не предполагают, во-первых, добровольного вхождения в них субъектов, во-вторых, возможности выхода из них, исключая уничтожение одной из сторон за пределами отношения? Что касается первого вопроса, то согласие может быть получено «задним числом». Если предположить, что любая форма принуждения всегда оставляет альтернативы для выбора, то перечисленные выше отношения действительно могут рассматриваться как контрактные. Однако если в соответствии со слабой формой отбора доступных альтернатив не оказывается, то контракт как соглашение утрачивает смысл. Тогда действительно можно было бы говорить о совершенной исключительности права рабовладельца на рабочую силу раба. Вместе с тем, нельзя не признать существования асимметричности в переговорной силе, которая на концептуальном уровне

находит выражение в понятии «власть». С этой точки зрения можно провести различие между контрактами и иерархией, которое дало возможность О.Уильямсону реализовать сравнительный анализ институциональных устройств, обеспечивающих управление сделками.

Каковы предпосылки заключения соглашения? Данное соглашение предполагает наличие определенного уровня доверия, которое само по себе не может быть результатом торга, а основано на ожиданиях экономических агентов, сформировавшихся посредством накопления собственного опыта, опыта предшественников, конкурентов, достоверных обещаний и т.п. Конечно, можно возразить, что если контракт, заключенный двумя сторонами, первоначально не выполняется (предполагается, что он полный), то он все равно будет выполнен, поскольку к этому принудят нарушителя государственные органы. Однако само по себе принуждение является услугой, за которую необходимо платить (см. более подробно в главе 14). Соответственно одна сделка обеспечивается с помощью другой сделки. Но если осуществление последней связано с такими же проблемами, как и первая, то первая может и не осуществиться.

Доверие необязательно связано с рациональностью поведения экономических агентов (в плане осмысленности такого поведения), хотя и имеет критически важное значение для формирования ожиданий (см. «Дилемму заключенного» в главе 3). Необходимо также отметить, что доверие может рассматриваться не только как условие заключения контракта, но и как следствие его реализации. Вместе с тем соотношение между двумя элементами человеческих отношений может быть обратным: появление контракта может свидетельствовать о разрушении доверия или его замещении [Rousseau D., Parks J., 1993, p. 2] и, наоборот, формирование доверия — о вытеснении контрактных отношений.

Если определять контракт относительно обмена, то следует выделить два момента: во-первых, контракт — соглашение об обмене обязательствами и правами; во-вторых, обмен в чистом виде не предполагает каких-либо прав и обязательств сторон после заключения сделки. С этой точки зрения все негативные последствия приобретения некачественного товара — это трудности покупателя.

Такое сравнение возможно, если обмен рассматривается на основе предпосылок, принятых в теории общего равновесия Л.Вальраса (см. приложение 5). Таким образом, в обмене исключается пространственно-временной аспект, а заодно и неопределенность, что позволяет отождествить обмен вещами и правами.

Более подробно данный вопрос рассматривается в связи с анализом трансакции.

Иерархичность системы правил, выявленная Д.Нортом, выражается в том, что изменения в правилах низшего порядка могут осуществляться при неизменных правилах более высокого порядка. Чем выше стоит правило в иерархии, тем к большему числу агентов оно имеет отношение, тем выше издержки изменения ожиданий данных агентов, тем сложнее осуществить институциональную трансформацию (при прочих равных условиях). Это значительно упрощает, например, процедуру перезаключения контрактов, содержащих обещания, поскольку «координатная сетка», в которой это происходит, остается неизменной, что изначально предполагает консенсус по определенным, более общим вопросам. В то же время перезаключение индивидуализированных контрактов, требующее изменения правил более высокого порядка, можно рассматривать как следствие 1) механизма отбора контрактов, 2) жесткости иерархии правил, 3) издержек и ожидаемых выгод сохранения старых правил более высокого порядка или их трансформации.

Исследование структуры правил позволяет не только объяснять функционирование экономической системы (предсказывать некоторые особенности получаемых результатов обмена), но и делать предположения относительно институциональных изменений. Вот почему в качестве дополнения в следующем параграфе предлагается рассмотреть классификацию прав и соответствующих им правил, предложенных Элинор Остром.

§ 5. Дополнение. Классификация прав и правил по Э.Остром

Как уже было отмечено, не существует единой классификации правил, так же как не существует общепринятой классификации прав. Однако можно утверждать, что в зависимости от того, по какому принципу будут классифицированы правила, следует говорить об определенной классификации правомочий[30].

[30] С этой точки зрения конституционным правилам будут соответствовать политические права (право избирать и быть избранным, свобода вероисповедания, выражения своих идеологических убеждений); экономическим правилам — экономические права, концентрированное выражение которых можно обнаружить в правах собственности. Наконец, контракты определяют «индивидуализированные», локальные права, то есть такие приемлемые способы действий, которые относятся к взаимоотношению заинтересованных сторон. Причем последние могут быть заключены как в рамках и в соответствии с существующими глобальными правилами, так и быть направленными на их изменение.

Пример тому — иерархическая система правомочий, предложенная Э.Шлагер и Э.Остром[31] (см. табл. 2). Она основана на разделении правил, а следовательно, и прав на два уровня: правила коллективного действия и операциональные правила.

Если операциональные правила определяют взаимоотношения между людьми по поводу пользования тем или иным редким ресурсом и распределения дохода, то от правила коллективного действия зависит порядок изменения и применения операциональных правил. С этой точки зрения правила коллективного действия оказываются правилами более высокого порядка. Данное разделение отчасти пересекается с классификацией, принятой Д.Нортом. По крайней мере, правила коллективного действия требуют более высоких издержек для корректировки, чем операциональные правила, так же как изменение конституционных правил осуществить обычно труднее, чем перезаключить частный контракт.

Таблица 2

Классификация правомочий по Э.Остром

Правомочия	Собственник	Владелец	Хозяин	Уполномоченный пользователь
Доступ и доход	+	+	+	+
Управление	+	+	+	
Исключение	+	+		
Отчуждение	+			

В соответствии с выделенными типами правил существуют и права коллективного действия, а также операциональные права. К операциональным относятся права доступа и права извлечения

[31] Кроме того, Э.Остром [Ostrom E., 1990, p. 42—42] предложила более развернутую классификацию правил, которая состоит из шести видов: 1) позиционные, или должностные, специфицирующие набор позиций (должностей) и количество людей на каждой из них; 2) правила границы, определяющие процедуру отбора участников на эти должности и снятия с должности; 3) правила охвата, или сферы влияния, устанавливающие набор результатов, на которые можно влиять, и внешних стимулов и(или) издержек, отнесенных к каждому из этих результатов; 4) правила власти, очерчивающие набор действий, предписанных должности в определенной связке; 5) правила агрегирования, фиксирующие функции решения, использующиеся в рамках определенного плана действий в достижении промежуточных или окончательных результатов; 6) информационные правила, которые определяют каналы коммуникации между участниками, находящимися на разных должностях, а также специфицируют язык и форму осуществления коммуникации.

выгоды (дохода). Их конкретное наполнение определяется правами коллективного действия. К правам коллективного действия относят права управления, исключения и отчуждения. Обладатель права «управление» может определять способ использования и трансформации ресурсов. Например, отдельный человек или уполномоченное государственное агентство могут ограничить набор возможных вариантов использования земли только в сельскохозяйственных целях. Таким образом, право доступа и извлечения дохода оказывается реализуемым только в случае, если данный участок земли используется для растениеводства или животноводства.

Право на исключение дает возможность ограничивать круг лиц, которые могут обладать правом доступа, а также определять процедуру его передачи. Продолжая данный пример, можно сказать, что индивид или агентство, обладающее правом исключения, могут установить порядок, в соответствии с которым реализовывать право пользования и соответственно право на получение дохода может только человек, имеющий сельскохозяйственное образование или минимально необходимый опыт практической работы. Наконец, право отчуждения позволяет продавать или временно передавать другому лицу все перечисленные выше правомочия. Например, индивид или государственное агентство в лице чиновника могут передать свои провомочия другому лицу по своей воле. Правда, конкретная форма отчуждения зависит от характеристик институциональной среды, определяющей издержки обмена правами собственности.

Особенность предложенной классификации состоит в том, что каждое последующее правомочие предполагает осуществимость предшествующего. Например, обладание правомочием на исключение дает возможность определять и направления использования ресурса. Наоборот, правомочие управления не предоставляет возможности определять категории лиц, которые могут получить право доступа. В нашем примере это означает, что если человек имеет возможность определять, кто может использовать данную землю, одновременно может решать и вопрос, как она может быть использована. Данная система обладает определенной логикой, поскольку если предположить, что индивиды специализированы, то определение категории индивидов, которые могут получить права доступа к земле, обусловливает направление ее использования, но не наоборот.

§ 6. Типология правовых отношений

При рассмотрении соотношения между правами разного порядка выяснилось, что права более высокого порядка позволяют определять правила более низкого порядка. Выше мы говорили и об обратной зависимости: правила определяли набор прав, которым может обладать тот или иной индивид.

Рассмотрим место прав в системе взаимоотношений между людьми. Прежде всего необходимо отметить, что их важность определяется правилами, борьба за изменение или сохранение которых в процессе институциональной эволюции зависит от ожидаемых распределительных последствий. В свою очередь, ожидания основаны на теориях относительно принципов функционирования экономики в рамках того или иного набора институтов. С этой точки зрения различия в теории относительно результатов использования той или иной системы правил или ее изменения не могут быть объяснены только лишь различиями в информации, которой обладают экономические агенты. Ключевое значение имеет социальное положение каждого из этих агентов, которое также определяет представление о распределительных последствиях той или иной системы правил.

Общество воспроизводится за счет существования порядка[32], а он основан на системе правил и санкций (которые лишь отчасти могут быть отражены, например, в Гражданском кодексе). Важно лишь их признание де-факто членами общества, что выражается в их воздействии на формирование ожиданий через определение соответствующих величин издержек и выгод. В результате образуется правовая система, которая соответствует определенному набору правовых отношений между людьми. Эти правовые отношения были классифицированы В.Хохфельдом [Bromley D., 1989, p. 44—46; 1993, p. 14—21; Hohfeld W., 1993]. Он выделял четыре фундаментальных правовых отношения, отличая их от физических отношений и мыслительных фактов, которые могут быть сведены в таблицу.

[32] Само понятие порядка имеет принципиальное значение для построения модели взаимодействия между отдельными экономическими агентами и функционированием хозяйственной системы в целом, поскольку если порядок существует, то, имея информацию между взаимодействием элементов в одной части системы, можно мысленно достроить всю систему [Hayek F., 1973, p. 36].

Таблица 3

Классификация правовых отношений по В.Хохфельду

	Борис	Михаил
Статические	Право Привилегия	Обязанность Отсутствие права
Динамические	Власть Иммунитет	Ответственность Отсутствие власти

По определению любое правило обладает свойством двойственности[33], поскольку оно является структурирующим компонентом отношения, тогда как право — это результат структуризации с позиции одной (части в случае многосторонних отношений) из сторон отношения. Таким образом, правило обладает важным свойством: оно имеет распределительные последствия. Эти распределительные последствия могут выражаться как в равном, так и в асимметричном распределении результатов взаимодействия между людьми. Отсюда люди, действующие в собственных интересах, будут заинтересованы в принятии такой системы правил, которые обеспечивали бы им распределительные выгоды. В рамках такого контекста и следует рассматривать связку: правила — права — поведение экономических агентов.

Рассмотрим более подробно каждое из отношений на условных примерах.

1. В табл. 3 правом обладает Борис. Это означает, что Борис имеет санкционированную возможность осуществлять определенный набор действий в отношении объекта права. Обязанность же Михаила (см. правомочие «запрет вредного использования» в перечне А.Оноре) состоит в невмешательстве в осуществление воли Бориса по отношению к определенному объекту. Например, если Борис обладает правом голоса на собрании акционеров или на выборах президента, правом собственности на участок земли, то без разрешения Бориса Михаил не может воспользоваться ни голосом Бориса, ни участком земли (в пределах санкционированных прав). Если эти права отчуждаемы, то правовое отношение по поводу того или иного объекта может быть трансформировано (в зависимости от набора правомочий, которыми обладает Бо-

[33] В принципе эта характеристика относится и к индивидуальным правилам, структурирующим аутистический обмен. Аутистическим называется обмен человека с самим собой, когда одно его состояние меняется на другое [Мизес Л., 2000, с. 184; Тамбовцев В.Л., 1997а, с. 24].

рис). Право Бориса состоит в том, что он может потребовать от общества, коллектива защиты его притязаний на поток выгод (дохода в явной или неявной форме), извлекаемых из использования данного ресурса, если это не происходит автоматически, то есть помимо воли Бориса. Эффективная защита притязаний Бориса есть не что иное, как соответствующие обязанности уважения данных притязаний другими индивидами [Bromley D., 1993, p. 15].

2. Второе правовое отношение означает, что Борис, обладающий привилегией, свободен в своих действиях по отношению к Михаилу и его имуществу, тогда как Михаил не может этому воспрепятствовать. Например, если в Москве фирма, обладающая привилегией, покупает землю и начинает строить на ней открытую стоянку для автомобилей, то жители окрестных домов, несмотря на то, что они испытывают существенные неудобства (ухудшение экологической ситуации, изменение привычного маршрута движения от дома к остановке общественного транспорта, исчезновение пространства для выгула собак и т.п.), не смогут ей воспрепятствовать до тех пор, пока не изменится правовое отношение.

Таким образом, существование ограничения на отрицательное правомочие в перечне А.Оноре «запрет вредного использования» оказывается атрибутивной характеристикой правового отношения «привилегия — отсутствие права». С этой точки зрения можно говорить об обладании государством привилегии на отчуждение участков земли для общенациональных нужд даже против воли владельца. Наглядный пример тому — перемещение жителей из населенных пунктов, попадавших в зону затопления в результате строительства ГЭС и образования водохранилищ в СССР.

3. Власть означает, что Борис может по своему усмотрению создавать новые правовые отношения, а Михаил лишь пассивно включается в них. Например, правительство или контролирующая его группа может инициировать введение нового налога, а подданные тем самым облекаются дополнительной ответственностью уплачивать данный налог. То же самое происходит тогда, когда хозяин предприятия устанавливает правила, в соответствии с которыми его непосредственные подчиненные должны регулярно предоставлять ему информацию о состоянии дел на участках, за которые они отвечают.

Обладание властью каким-то внешним агентством означает, что Борис, реализующий привилегию, может ее лишиться, получив в обмен обязанности, и, наоборот, Михаил может стать обладателем прав. Это может произойти, например, когда суд принимает решение, что аэропорт, который изначально присваивал право пользования воздушного пространства на основе привилегии, теперь оказывается обязанным соблюдать права жителей окружающих поселков. Изменение правового отношения в данном случае происходит в рамках трансакции рационирования, которая будет рассмотрена более подробно в следующей главе.

4. Отсутствие власти у Михаила не позволяет ему создавать новые правовые отношения, что на стороне Бориса выражается в обладании иммунитетом, защищенностью от попыток изменения правового отношения со стороны другого человека. Например, отсутствие власти не позволит вору, забравшемуся в квартиру, получить право собственности на находящиеся в ней ценные вещи[34].

Резюмируя, можно отметить, что правила обладают свойством обратимости и симметричности, что означает:

1) существование возможности изменения статуса каждого экономического агента в рамках отношения;

2) параллельное определение статуса одного в результате определения статуса другого.

Мы рассматривали различные правовые отношения по поводу одной вещи. Однако в действительности возникают перекрестные правовые отношения, которые являются непременным условием добровольного обмена. В них экономические агенты одновременно обладают правами и обязанностями, что позволяет говорить о формально равноправном и симметричном обмене, а также о торговой трансакции.

Каким образом форма правового отношения связана с экономической эффективностью? Имеет ли значение для последней то место, которое каждый из игроков занимает в соответствующем правовом отношении? Данный вопрос вполне может рассматриваться через призму принятого порядка разрешения споров по поводу прав, с одной стороны, и экономических последствий — с другой. Характерным примером неоднозначности ответа на данный вопрос является случай, используемый Р.Коузом для

[34] На самом деле ситуация, отраженная в приведенном выше примере, оказывается более сложной. Действительно, вор может и не получить права собственности на украденную вещь де-юре. Однако, реализовав ее другому лицу, которое вполне может и не знать о происхождении купленной вещи, он тем самым решает для себя проблему отсутствия прав. Дальнейшее развитие событий зависит от того, как формальные правила устанавливают порядок разрешения спора между первоначальным обладателем вещи и добросовестным покупателем.

объяснения сути проблемы внешних эффектов [Коуз Р., 1993, с. 133].

Данный вопрос мы рассмотрим более подробно после введения понятий «трансакция» и «трансакционные издержки» (см. главу 10).

§ 7. Спецификация прав собственности

В ходе рассмотрения вопросов, касающихся прав собственности, мы неоднократно упоминали о механизме их спецификации.

Под спецификацией права собственности следует понимать создание в той или иной форме режима исключительности использования вещи. Данный режим предполагает определение субъекта, обладающего этим исключительным правом, объекта (в отношении которого соответствующий набор правомочий может быть реализован), механизма наделения правами и их передачи. Спецификация прав собственности как процесс находит свое отражение в наборе правил, который существенным образом различается как относительно конкретного ресурса, так и относительно исторического периода и места. В нем наряду с исключительностью могут найти отражение такие характеристики оборачиваемости активов, как отчуждаемость и универсальность. Под отчуждаемостью здесь подразумевается возможность обладателя пучка прав на законных основаниях передать все эти права или части прав другому лицу. В свою очередь, универсальность предполагает обмениваемость данного блага на любые другие, которые обладают свойством обмениваемости.

Различия в режимах спецификации прав собственности аналогичны различиям в формальных и неформальных правилах. В соответствии с традицией легального централизма права собственности специфицируются государством. Параллельно существует конкурирующая точка зрения, в соответствии с которой возможно спонтанное, децентрализованное возникновение исключительных прав [Ellickson R., 1996, p. 29]. Реализация того или иного режима спецификации прав собственности зависит от размера, однородности группы, а также регулярности обменов. Причем важно отметить, что с помощью нормы, обеспечивающей спецификацию, определяют не только объект, субъект права, совокупность правомочий, но и момент начала действия исключительного права, а также момент утраты права конкретным агентом.

В качестве примера Р.Элликсон приводит спецификацию прав в китобойном промысле. Несмотря на чрезвычайно широкое поле деятельности китобойных флотилий, нормы, позволявшие специфицировать права собственности на китов, возникли и действовали без участия государства. С одной стороны, они были средством разрешения распределительного конфликта; с другой стороны, данные нормы сохраняли стимулы к выполнению самой сложной и опасной части работы — загарпунивания кита. Следует отметить, что норма, отвечающая за спецификацию, не была инвариантной по отношению к объекту права собственности.

В частности, Р.Элликсон выделяет два вида правил: «быстрая рыба» (fast-fish) и «железо, удерживающее кита» (iron-holds-the-whale) [Ellickson R., 1996, p. 35—38]. Это связано с тем, что технология добычи изменялась от одного вида китовых в другому. Второе правило применялось в случае добычи видов китов, которые не обладали высокой скоростью, что позволяло удерживать их с помощью привязанного к кораблю гарпуна. В первом случае требования были менее жесткими, поскольку кашалоты, являвшиеся объектом охоты, более быстроходны. Вот почему право на добычу сохранялось за тем китобоем, который первый загарпунил кашалота и затем «шел за ним по пятам» (remained in fresh pursuit). По мнению Р.Элликсона, данные нормы позволяли обеспечить максимизацию богатства заинтересованных сторон [Ellickson R., 1996, p. 33].

Что касается способа спецификации прав собственности, то, например, в США в период освоения западных территорий достаточно дать объявление в газете для получения права на участок земли. В других случаях необходимым оказывается высадка деревьев на земельном участке или сооружение в отведенные сроки постройки (СССР). В третьем случае, который рассмотрен Умбеком на примере золотой лихорадки в Калифорнии середины XIX века, необходимо было стать членом одного из дистриктов, во-первых, и непрерывно разрабатывать выделенный участок (максимальный перерыв не должен был превышать пяти дней), во-вторых. Это означает ограниченность правомочия «бессрочность» в перечне А.Оноре, которую необходимо учитывать при объяснении особенностей функционирования механизма спецификации прав. Похожее ограничение применяется и для других объектов права собственности, в частности по отношению к товарным знакам.

Важно отметить, что спецификация прав собственности не предполагает с необходимостью оборотоспособности даных прав объекта. В отличие от охраноспособного объекта оборотоспособ-

ный предполагает не только исключительность (отсутствие общедоступности), но и отчуждаемость в обмен на любую вещь, обладающую рыночной ценностью [Козырев А.Н., 1997, с. 35].

Это означает, что исключительное право не означает обладания данным человеком правомочия отчуждения. В частности, данное ограничение распространяется на наименование места происхождения товара, а также коллективные товарные знаки. В то же время эти два объекта являются охраноспособными средствами индивидуализации предприятий. Индивидуальные товарные знаки и знаки обслуживания в соответствии с российским законодательством являются не только охраноспособными, но и оборотоспособными. Основания для запрета могут быть разными. В данном случае оно связано с необходимостью предотвращения недобросовестной конкуренции в форме введения в заблуждение потребителя относительно свойств приобретаемого товара[35].

Спецификация прав собственности может зависеть от срока, в течение которого тот или иной человек фактически пользуется данной вещью, или от возможностей других использовать данную вещь (что, как правило, относится к благам более высокого порядка). На последнее обстоятельство указал Ф.Хайек, объясняя формирование «индивидуальной собственности» [Хайек Ф.А., 1992, с. 55—56]:

«...Принадлежность уникального и крайне полезного орудия или оружия своему создателю могла оказаться настолько крепкой, а передача его настолько затруднительной психологически, что оно должно было сопровождать своего создателя в могилу... Здесь происходит отождествление изобретателя с «законным владельцем»... По-видимому, первыми индивидуально созданными орудиями длительного пользования стали владеть именно их создатели, потому что никто, кроме них, не умел пользоваться этими орудиями».

Приведенный пример указывает на ограничение отчуждаемости права, вытекающее из существующих способов использования его объекта.

Кроме перечисленных элементов процесса спецификации права собственности необходимо указать на существование субъектов, осуществляющих спецификацию. Прежде всего это государство, отвечающее за спецификацию формальных прав собственности. В мире специализированной взаимозависимости добровольный обмен без специфицированных государством прав собственности невозможен и, следовательно, существование данного мира проблематично.

В частности, Э. де Сото [Сото Э., с. 99—100] на примере нелегального жилищного строительства в Перу приходит к выводу, что отсутствие формальных прав собственности из-за чрезмерно расточительной процедуры их спецификации предопределяет следующие последствия:

«Нелегалы используют и сохраняют доступные им ресурсы не столь эффективно, как те, кто уверен в своих правах... нелегалы лишены возможности беспрепятственно отчуждать свою собственность. Они не могут использовать ее более выгодным образом или в качестве обеспечения кредитов. Это ограничивает мобильность их собственности как фактора производства и ограничивает производительность труда... нелегалы вкладывают значительные средства в защиту своих владений и создают тысячи разных организаций, чтобы придать своей собственности публично-правовой характер. Эти нелегальные организации потребляют огромные количества времени и других ресурсов, но не могут принудить не соблюдающих правила членов организации делать свой вклад в поддержание их деятельности».

Отсюда поразительные, но вполне объяснимые диспропорции в инвестировании средств в движимую собственность за счет инвестиций в недвижимость. Кроме того, последовательность «освоения» земельных участков также оказывается весьма своеобразной. Сначала осуществляется захват, затем застройка (первоначально из легкого строительного материала, позднее капитальная), далее прокладываются коммуникации и лишь в завершение данного процесса обитатели данного участка могут рассчитывать на легализацию своего положения и получение формальных прав собственности.

Однако, как уже неоднократно отмечалось, наряду с формальными правилами и правами существуют неформальные, которые зачастую (хотя и не всегда) локализованы и персонализированы, что требует такого механизма спецификации, который бы исключал вмешательство внешнего по отношению к игрокам субъекта. В частности, в процессе освоения земель Бразильской Амазонии, которые формально являются государственной собственностью, правами де-факто обладают те, кто фактически ее захватил и начал осваивать. Государство в лице своих представителей на первых этапах не участвует в данном процессе, так что спецификация обусловлена способностями первопроходцев обра-

[35] Более подробно об экономическом анализе товарных знаков см.: Менар К., Вальцескини И., 1999; Пороховская О.А., 1999; Тамбовцев В.Л., 1999; Шаститко А.Е., 1999; Шульга И.Е., 1999; Shastitko A., Tambovtsev V., 2001.

батывать данную землю, а также существующими правилами, позволяющими заявить о претензиях на землю, обеспечить обмен неформальными правами собственности [Alston L., Libecap G., Schneider R., 1995, p. 89—107].

Другой пример неформальной спецификации прав собственности можно найти в упоминавшемся выше исследовании нелегальной экономики Перу. Поскольку получить официальное разрешение на строительство жилого дома чрезвычайно сложно, то широко распространенным явлением стали организованный захват земли и строительство на ней в течение нескольких часов временного жилища. Тем самым «захватчики» получают возможность реализовывать право пользования и право на доход. Можно ли продать свои права на землю, если они не защищены государством? Оказывается, можно. Для этого старый член кооператива «захватчиков» на собрании должен представить нового члена. Здесь перечислены лишь некоторые элементы процедуры спецификации в условиях, когда государство практически не выполняет указанной функции. Более подробно данный вопрос можно изучить по книге Э. де Сото «Иной путь».

Итак, правила, выполняющие функцию ограничения в ситуациях выбора, влияют на решения, принимаемые индивидами. Многообразие аспектов хозяйственной деятельности человека обусловливает и многообразие правил, обеспечивающих ее упорядоченность и возможность обмена между экономическими агентами. Правила, с одной стороны, определяют набор прав, которыми обладают индивиды, а с другой стороны, зависят от решений индивидов, наделенных соответствующими правами. Правомочия, из которых состоят права собственности, определяют альтернативы, доступные индивидам, и в то же время зависят от характеристик процесса спецификации прав собственности. Для более полного анализа изучение правил и соответствующих им прав должно быть дополнено анализом трансакций, в которых правила находят свое воплощение.

Глава 5
Обеспечение соблюдения правил

Институты в соответствии с принятым выше определением — это формальные и неформальные правила, созданные людьми, а также механизмы, обеспечивающие их соблюдение. Включение механизма, обеспечивающего соблюдение установленных правил, в качестве компонента, составляющего институты того или иного общества, обусловлено тем, что правила выполняют функцию ограничений в ситуации выбора только в тех случаях, если они в качестве предписаний, разрешающих и(или) запрещающих те или иные действия, являются действующими, функционирующими[1]. В экономической литературе данной проблеме уделяется определенное внимание. В связи с этим можно отметить работы Й.Барцеля, Д.Норта, К.Менара, В.Тамбовцева, Л.Телсера [Норт Д.С., 1997а; Тамбовцев В.Л., 1997, 2000; Barzel Y., 2000; Cooter R., 1996; Greif A., 1996; Menard C., 2000; Telser L., 1981] и некоторых других исследователей. В данной главе будут специально рассмотрены различные альтернативы обеспечения соблюдения правил. Именно данный аспект институционального обрамления размещения ресурсов и экономической динамики многими исследователями российской экономики рассматривается как наиболее проблемный.

Основное внимание будет уделено не вообще обеспечению соблюдения правил, условий контрактов (соглашений), но главным образом с помощью третьей стороны в контексте оценки других возможностей — *сравнительного анализа дискретных институциональных альтернатив как* важнейшей характеристики нового институционального подхода. В целях упрощения далее в основном рассматриваются механизмы обеспечения соблюдения условий контрактов как правил, устанавливающих относительные права собственности[2] [Furubotn E., Richter R., 1997, p. 121—178], если необходимая полнота раскрытия вопроса не требует иного.

---

[1] Отметим, что в условиях взаимодействия между людьми правила, выполняя функцию ограничения, одновременно являются средством решения задачи максимизации, предполагающей координацию ожиданий и разрешение в той или иной форме распределительного конфликта.

[2] Как мы увидим далее, возможны два типа ситуаций. В первом случае стороны обладают правом пересмотра по взаимной договоренности условий контракта, а во втором могут не обладать. Данное право относится к абсолютным правам собственности.

Последовательность изложения устроена следующим образом. В § 1 определяются основания и базовые элементы функционирующего механизма, обеспечивающего соблюдение условий соглашения (контракта). В § 2 рассматриваются условия самовыполняемости соглашений с учетом возможностей интернализации норм. В § 3 — обеспечение условий соглашения третьей стороной в частной или публичной форме. В § 4 более подробно будут рассмотрены факторы, позволяющие повысить издержки злоупотребления для третьей стороны — в данном случае государством (а точнее лиц, его представляющих) — сравнительными преимуществами в осуществлении насилия в системе специализированной взаимозависимости.

Особенность данной главы состоит в том, что в ней достаточно широко используется инструментарий трансакционных издержек, хотя содержание самого понятия подробно разбирается в последующих главах (см. главы 7—8). Предлагаемая последовательность изложения предполагает первоначальное знакомство читателей с инструментарием новой институциональной экономической теории.

§ 1. Основание возникновения механизма обеспечения соблюдения правил

Изучение механизма, обеспечивающего соблюдение правил, основано на том, что все институты обладают не только координационными, но и распределительными свойствами. Распределительные свойства указывают на противоречие интересов как реальный момент взаимодействия между людьми в мире ограниченных ресурсов, причем в процессе формирования институтов они, как правило, являются доминирующими, в то время как координационные аспекты институтов — побочный эффект разрешения распределительных конфликтов.

Рассмотрим процесс заключения и выполнения условий контракта как одного из видов правил, с точки зрения каждой из сторон. Если предположить, что заключение контракта опосредует проявление свободы воли контрагентов[3], стремящихся к удовлетворению своих потребностей, то в мире ограниченных ресурсов наряду с отношением взаимозависимости возникает и конфликт, который должен быть каким-то образом урегулирован для того, чтобы обмен мог состояться, планы, ожидания экономических агентов оказались согласованными таким образом, чтобы обеспечить минимальный уровень кооперации[4]. Поставленная проблема рельефно сформулирована в статье А.Н.Олейника, посвященной сравнительному анализу норм в рамках тюремной субкультуры и норм, структурирующих взаимодействие между людьми в российском бизнесе [Олейник А.Н., 2001, с. 8] (фрагмент из интервью в пенитенциарном учреждении):

«...Администрация сейчас здесь, а через 15 минут она ушла, остаются одни зеки, кто будет контролировать ситуацию?.. Поэтому есть люди, которых уважают, которые могут остановить...»

Процесс формулирования предложения об обмене правами, его акцепта и подтверждения акцепта стороной, сформулировавшей предложение, — фактически процесс определения того, кто, что, кому и когда должен, какие права и на каких условиях имеет и т.п. Однако этот набор условий остается декларациями о намерениях, если отсутствует совокупность ожидаемых действий, связанных с обеспечением условий данного контракта. Почему? Если предположить, что никаких санкций за нарушение контракта не предполагается, то есть относительные права собственности контрагента не защищены, то каким образом объяснить поведение максимизирующего субъекта, который тем не менее продолжает соблюдать формально установленные права? Единственный вариант — это то, что в самом объяснении фактор, который создает издержки для данного субъекта, не учтен[5]. *Механизм санкционирования, или обеспечения соблюдения контрактов, создает для нарушителя издержки*, которые он сопоставляет с выгодами от нарушения условий контракта в соответствии с уровнем компетентности и мотивированности. Полные издержки нарушения контракта включают прямые санкции и упущенные выгоды, которые могли быть получены при добросовестном соблюдении условий контракта. Таким образом, базовым является соотношение

[3] Анализ взаимодействия людей позволяет выделять наличие свободы воли наряду со способностью принуждения, которая может распределяться по-разному. Наличие воли — необходимый элемент объяснения, так как именно с ней сопряжено действие, называемое выбором [Мизес Л., 2000], что было также отмечено в тексте главы 4 в связи с обсуждением подхода к объяснению контрактов Я.Макнейла.

[4] Забегая вперед, отметим, что любая трансакция состоит из трех элементов: отношений конфликта, взаимозависимости и упорядоченности.

[5] В противном случае речь идет о выходе за пределы исследовательской программы, предполагающей особый способ объяснения социальных явлений — методологический индивидуализм.

11-6654

$$U^e(C) > U^e(H), \quad (1)$$

где $U^e(C)$ — ожидаемая полезность экономического агента в случае соблюдения контракта; $U^e(H)$ — ожидаемая полезность экономического агента в случае нарушения контракта.

Ожидаемая полезность от нарушения условий контракта зависит от следующих факторов: дохода, полученного непосредственно от нарушения контракта (B), величины санкций за нарушение (S), а также вероятности обнаружения факта нарушения (p). Причем предполагается, что обнаружение нарушителя означает и наложение на него санкций[6].

$$U^e(H) = U(B) + pU(S), \quad (2)$$

где $U(B)$ — полезность выигрыша от нарушения условий контракта; $pU(S) < 0$— ожидаемая полезность санкций (p — вероятность применения санкций, S — абсолютная величина санкций за нарушение условий контракта).

Соответственно для выполнения контракта должно соблюдаться условие

$$p > [U(C) - U(B)]/U(S). \quad (3)$$

Таким образом, вероятность наложения санкций должна быть больше, чем дополнительная полезность от нарушения условий контракта (по сравнению с их соблюдением) в расчете на единицу полезности санкций за нарушение.

Предполагается, что выявление нарушения не позволяет нарушителю извлечь выгоды, которые были отражены в первоначальных условиях контракта, то есть C[7].

Таким образом, деятельность по обеспечению соблюдения условий контракта обладает *ценностью*, если в ее отсутствие у одной из сторон или обеих сторон контракта возникают стимулы к недобросовестному поведению в форме отлынивания или шантажа. Данная деятельность должна сделать соблюдение условий соглашения выгодными, что является неотъемлемым условием его (соблюдения) объяснения в терминах теории рационального выбора.

[6] При более детальном анализе следует учитывать, что в действительности это далеко не всегда так: сам факт обнаружения нарушения может повлечь за собой применение санкций с определенной вероятностью. Примером тому – опыт правоприменения российскими антимонопольными органами Закона «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках». В общей сумме наложенных штрафов уплаченные не превышают двух третей (по материалам коллегии МАП России от 13 апреля 2001 года).

[7] В длящихся контрактах соотношение выгод и издержек будет несколько сложнее для анализа, так как нарушение может возникнуть тогда, когда часть выгод от добросовестного соблюдения условий контракта уже реализована.

Деятельность по обеспечению соблюдения условий контракта предполагает, во-первых, *получение информации* о самом факте нарушения (или достаточных доказательств о нарушении). Последнее зависит от того, как организован мониторинг выполнения контракта. Во-вторых, эта деятельность предполагает *угрозу или фактическое применение санкций* по факту выявленного нарушения. Данный пункт важен в двух аспектах.

1. В зависимости от того, кто (а также каким образом) осуществляет действия по обеспечению соблюдения условий контракта можно выделить механизмы самовыполнения и обеспечения соблюдения условий соглашений с помощью третьей стороны.

2. Угроза применения санкций и фактическое применение санкций (при прочих равных условиях) с точки зрения результата (ex post) неразличимы. Однако если рассматривать процесс контрактации в целом, то различия существенны, особенно если учесть издержки, сопряженные с предупреждением нарушения (угроза) или пресечением нарушения (применение санкции). Следует отметить, что форма санкции также имеет значение. Например, применяется ли она к правам собственности или к правам свободы (о соотношении прав собственности и прав свободы см. § 1 главы 6).

Хозяйственная практика свидетельствует о том, что в чистом виде формы обеспечения соблюдения соглашений используются редко. Реальные формы многообразнее и сложнее. Вместе с тем для объяснения сравнительных преимуществ того или иного способа защиты в первом приближении целесообразно использовать допущение о чистых формах.

Издержки обеспечения соблюдения установленных правил (вне зависимости от того, являются ли они основанием для определения относительных или абсолютных прав собственности) можно разделить на два компонента: 1) ценность ресурсов, затрачиваемых гарантом; 2) риск ущерба, который может быть нанесен гаранту в процессе выполнения им своей функции [Cooter R., 1996, p. 198].

Поскольку деятельность по обеспечению соблюдения условий контракта сопряжена с *издержками*, то выбор той или иной формы зависит от того, каково соотношение между этими издержками и потерями в случае нарушения условий контракта. Если издержки защиты контракта для пострадавшей стороны выше по-

терь, связанных с нарушением его условий контрагентом, то санкции применяться не будут (в случае отсутствия значительных позитивных внешних эффектов). Отсюда возможность эффективного расторжения контракта. Иными словами, если несоблюдение условий контракта не вызывает ухудшения положения одной из сторон [с учетом(без) компенсации], то расторжение контракта в большей мере соответствует критерию Парето-оптимальности, чем его соблюдение.

Итак, обеспечение соблюдения условий контракта осуществляется на основе достоверной угрозы или применения принуждения. Если данная угроза не предотвращает нарушение условий контракта, это лишь свидетельствует о том, что ожидаемые издержки для нарушителя ниже ожидаемых выгод.

Принуждение есть не что иное, как создание для его объекта издержек посредством угрозы или применения санкций. Следовательно, *принуждение — не что иное, как смысловое ядро в механизме, обеспечивающем соблюдение условий контракта.* Принуждение может принимать различные формы — от прямого применения физической силы в отношении человека, нарушившего контракт непосредственно и(или) в отношении тех активов, которыми он располагает, до более опосредованных форм, состоящих в создании издержек методом разрушения (размывания) репутации нарушителя, затруднения последующего заключения соглашений, конфискации части активов, недополучения дохода методом распространения информации (например, через «черные списки»). Подчеркнем, что механизм, обеспечивающий соблюдение условий контракта на основе воздействия на репутацию, обладает не столько свойствами, связанными с насилием, сколько с распространением информации. Уровень, на котором распространяется информация о нарушителе правил, определяет и форму обмена, которая может осуществляться с помощью данного механизма распространения информации. В частности, если она может быть распространена не только среди действующих, но и потенциальных контрагентов, то институты, не предполагающие вмешательства государства как третьей стороны, вполне способны обеспечивать соблюдение условий анонимного (обезличенного) обмена, а также абсолютных прав собственности среди хозяйствующих субъектов, которые необязательно лично знают друг друга [Greif A., 1996, p. 245]. Вместе с тем элемент принуждения здесь сохраняется, так как последствия нарушения могут быть выражены в терминах издержек для нарушителя.

§ 2. Самовыполняющиеся правила

Выполнение контракта (а в более широком плане — правил) может обеспечиваться непосредственно его участниками. В данном случае он является самовыполняющимся. Это означает, что не требуется создания специализированной третьей стороны, обеспечивающей соблюдение условий соответствующего контракта. Причем самовыполняемость может быть заложена просто в автоматически действующие условия контракта (как, например, корректировка цен). Так трактуется содержание самовыполняемости К.Менаром [Menard C., 2000, p. 242].

«Самовыполняющиеся контракты, или самовыполняющиеся пункты контрактов — встроенные механизмы со специфическими характеристиками: они включают автоматические процедуры для их выполнения».

Однако такая формулировка допускает различные варианты интерпретации, поэтому часто используется другой вариант:

«...Самовыполняющимся называется контракт, если в случае нарушения одной стороной условий контракта единственным ответом другой является разрыв соглашения».

Отметим, что по контексту смысл самовыполняемости может определяться и через санкции как дискреционные действия сторон, и через другие условия контракта, которые в автоматическом режиме изменяют соотношение выгод и издержек. Отсюда — два следствия, отмеченные К.Менаром [Menard C., 2000, p. 243].

1. Автоматизм в соблюдении контракта в некоторых случаях отражает его полноту, что возможно в условиях стабильной среды (стабильных технологий, предсказуемости спроса, неизменности правил игры), высокой частоты трансакций (информированность партнеров об условиях обмена), использования ресурсов общего назначения. С этой точки зрения самовыполняющиеся соглашения соответствуют трансакциям, осуществляемым через рынок. Вот почему классические контракты считаются самовыполняющимися. Самовыполняющиеся контракты в данном случае соответствуют конкуренции как основной характеристике контрактации в условиях ограниченной рациональности (угрозы) оппортунистического поведения и нулевой специфичности активов. Действительно, в данной ситуации нарушение условий контракта предполагает, что без существенных затрат может переключиться на другого контрагента (нет проблемы фундаментальной трансформации).

2. Если существует плотная сеть дополняющих неформальных правил, то формализованный контракт также вполне может быть самовыполняющимся. Основной фактор в данном случае — ценность повторяющихся трансакций с одними и теми же участниками. Однако в этом случае речь идет о долгосрочных контрактах, которые, как правило, являются неполными, особенно если учитывать такие факторы, как неопределенность и специфичность используемых ресурсов.

Тогда важнейшее свойство самовыполняющихся соглашений состоит в том, что они, как правило, основаны на соответствии сторон друг другу. Такое соответствие означает положительную ценность сохранения отношения, как такового. Вместе с тем данное свойство не исключает противоречия их (сторон) экономических интересов. Наиболее наглядно данная проблема иллюстрируется на основе структуры платежной матрицы, соответствующей игровой модели «война полов».

Субъект B

Субъект A	Вариант 1	Вариант 2
Вариант 1	A_1; B_1	A_2; B_2
Вариант 2	A_3; B_3	A_4; B_4

Структура платежной матрицы обладает следующими свойствами. Для субъекта A: $A_1 > A_4 > A_2 > A_3$. Для субъекта B: $B_4 > B_1 > B_2 > B_3$. Возможности выплаты компенсации отсутствуют.

В данном случае существует два равновесия по Нэшу, каждое из которых отвечает условиям Парето-оптимальности. Однако, если субъект A по тем или иным причинам обладает преимуществом первого хода и соответственно возможностью формулировки достоверных обещаний, равновесным будет набор стратегий, соответствующих «согласованному» выбору первого варианта.

Самовыполняемость контракта может быть обеспечена самыми разными способами. Например, *обменом залогами*. В случае нарушения условий контракта виновная сторона утрачивает право на залог, а залогополучатель приобретает полный пучок правомочий, включая право на капитальную стоимость. Если защита условий контракта обеспечивается одной стороной, которая оказывается залогополучателем, то в данном случае проблема, которую необходимо решить, — это оценка залога относительно выгод от нарушения условий контракта залогодателем.

Другой вариант самовыполняемости связан с использованием *персонализированных обменов*. В этом случае информация о надежности обещаний базируется на знании контрагента, что, во-первых, позволяет с низкими издержками выявить нарушение; во-вторых, обеспечивает высокую вероятность повторения сделок[8]; в-третьих, позволяет целенаправленно и адекватно использовать санкции. Подчеркнем, что речь необязательно идет об обмене между людьми, которые друг друга хорошо знают лично. Иногда достаточно знаков, свидетельствующих о принадлежности к определенной общности. Данные знаки выполняют функцию ключевых точек[9] (focal points), повышающих вероятность кооперативных (согласованных) действий людей, принадлежащих к одной и той же профессиональной, религиозной, национальной и т.п. группам. Отметим, что речь идет именно о повышении вероятности кооперативных действий при прочих равных условиях, так как даже высокая степень персонализации обмена не всегда гарантирует от недобросовестного поведения.

Вместе с тем для понимания, является ли в последнем случае соглашение в чистой форме самовыполняющимся, требуется более детальный анализ обстоятельств взаимодействия и применения санкций.

Персонализированные обмены характеризуются условиями, которые в определенной мере соответствуют повторяющейся игре «Дилемма заключенных», не имеющей определенного момента окончания. Во-первых, сделки между одними и теми же участниками регулярно возобновляются. Иными словами, состав группы стабилен. Это может достигаться, с одной стороны, за счет ограничений на вход, а с другой — ограничений на выход. Сам факт повторяемости недостаточен. Однако, если он приводит к формированию устойчивых ожиданий наказания оппортунистического поведения со стороны нарушителя в последующем, альтернативными издержками выступают утраченные будущие выгоды. Соответственно значение имеют оценки будущих выгод, которые зависят от вероятности возобновления сделок, при прочих равных ус-

[8] Вероятность повторения сделок наряду с нормой дисконтирования определяет текущую ценность будущих доходов. Чем меньше вероятность повторения, тем ниже текущая ценность будущих доходов, тем менее надежными являются обещания.

[9] Ключевая точка — обусловливающая согласование ожиданий и действий субъектов, принимающих решения, совокупность контекстуальных сигналов. Контекстуальные сигналы предполагают одинаковое или подобное объяснение, понимание ситуации, непосредственно не предполагающее целенаправленной передачи информации от одного субъекта к другому. В некотором смысле можно говорить о перенесенной (заимствованной) коммуникации, если осмысление данного сигнала — результат процесса обучения.

ловиях. Во-вторых, каждый из участников знает, какой информацией располагает другой, в том числе относительно правил, по которым совершается сделка[10]. В-третьих, значение, смысл предписания воспринимается примерно одинаково всеми участниками обмена, то есть не существует дефицита взаимопонимания. Следовательно, нет и дефицита доверия, вызванного непониманием действий, совершаемых контрагентом. «Спусковой крючок» недобросовестного (оппортунистического) поведения оказывается заблокированным. Последнее условие соответствует критерию однородности группы, в которой происходят обмены. В результате возникает экономия на издержках защиты соглашения, обеспечения соблюдения условий контракта.

Однако по мере нарастания сложности обменов, неоднородности участвующих в них сторон, нестабильности состава участников, обрывочности и рассеивания информации о контрагентах возрастает риск провала координации в системе добровольных обменов. Вместе с тем выделенные тенденции — не что иное, как последствия развития общественного разделения труда. Известно, что общественное разделение труда, обеспечивая повышение специализации, сопряженной с фрагментацией информации, усложнением проблемы информационной асимметрии, обусловливает и рост потенциальной производительности используемых факторов производства.

Таким образом, **первая фундаментальная дилемма институционального развития** состоит в поиске компромисса (необязательно осознаваемого действующими лицами) между трансакционными издержками и трансформационными издержками, который может быть также сформулирован в виде проблемы минимизации издержек производства. Более конкретно: развитие разделения труда сопряжено с повышением риска оппортунизма и, следовательно, неявных трансакционных издержек. Наоборот, воспроизводство персонализированного обмена, сохраняя явные трансакционные издержки на низком уровне, ограничивает разделение труда узкими рамками однородной и стабильной группы людей, тем самым обусловливая высокие трансформационные издержки и свидетельствуя о высоких неявных трансакционных идержках. По сути дела, речь идет о недоиспользовании принципа сравнительных преимуществ, являющегося фундаментальным для объяснения

[10] Здесь выполняется условие, которое может быть сформулировано в виде бесконечной цепочки: «я знаю, что ты знаешь, что я знаю...»

международной торговли. Более подробно о трансакционных издержках см. в главах 7—8.

Таким образом, многие контракты требуют участия в обеспечении их соблюдения третьей стороны, что обусловливает воспроизводство как функций государства, так и негосударственных организаций, обеспечивающих соблюдение условий контракта и соответственно нерушимость относительных прав собственности:

«Общее правило таково: чем больше масштабы рынка, тем более обезличены в нем акты обмена и тем более необходимо развивать институциональные механизмы, определяющие природу контракта, правила его применения и т.д. Существование хозяйственного права и судов, обязанных его применять, служит тому подтверждением» [Менар К., 1996, с. 31].

В дальнейшем, рассматривая обеспечение соблюдения правил с помощью государства, следует иметь в виду, что в чистом виде рассматриваемые формы практически не встречаются. В связи с этим отметим, что децентрализованность обеспечения соблюдения правил порождает проблему безбилетника по мере расширения количества субъектов, охватываемых действием того или иного правила. Однако если исходить из того, что действующие субъекты различаются в том числе по признаку, интернализована или неинтернализована та или иная норма, то масштабы и условия использования государства как третьей стороны (внешнего гаранта) могут быть сформулированы более точно. Здесь мы не будем рассматривать сам процесс интернализации нормы, а также факторы, его определяющие, хотя можно отметить, что важную роль играют процессы социализации (особенно воспитания), обучения через многократное повторение аналогичных ситуаций.

Последствия интернализации, а также условия равновесия, определяемые в терминах пропорции действующих лиц, участвующих в непосредственном обеспечении соблюдения правил, и издержек могут быть изложены на основе модели, предложенной Дэвидом Кутером [Cooter D., 1996] на конференции Всемирного банка, посвященной проблемам экономики развития.

Интернализация норм предполагает, что издержки их нарушения будут выше для субъектов с интернализованными нормами по сравнению с субъектами, для которых норма является внешней при одном и том же уровне и вероятности наказания за ее нарушение. Иными словами, для субъектов с интернализованной нормой ее соблюдение повышает благосостояние, что является

основанием участия данных субъектов в самостоятельном обеспечении соблюдения данных правил[11].

Сформулированный тезис может быть проиллюстрирован на основе игровой модели управления поведением исполнителя в ситуации, когда поручитель должен создать трансакционно специфический актив, а затем исполнитель должен выбирать — сотрудничать ли с поручителем или экспроприировать квазиренту, возникающую на основе использования данного актива. Предполагается, что сотрудничество производительно в смысле создания дополнительного общественного выигрыша, а экспроприирование обладает только перераспределительными характеристиками с точки зрения общественного благосостояния (определенного в терминах утилитаристской функции полезности по Бентаму), то есть суммарный дополнительный выигрыш равен нулю.

Субъект B (исполнитель)

		Сотрудничать	Экспроприировать
Субъект A (поручитель)	Инвестировать	A_1; B_1	A_2; B_2 (— Δ)
	Не инвестировать	0; 0	0; 0

Структура платежной матрицы обладает следующими свойствами. Для субъекта A : $A_1 > 0 > A_2$. Для субъекта B: $B_2 > B_1 > 0$, причем $R = A_1 + B_1$; $A_1/B_1 = (1 - n)/n$, где $0 < n < 1$. Соответственно $A_2 = -B_2$. Интернализация нормы исполнителем состоит в возникновении издержек в случае экспроприирования инвестиций, осуществленных поручителем. Изменение стратегии исполнителя возможно в том случае, если $\Delta > B_2 - B_1$.

[11] Стороннему наблюдателю довольно сложно отделить одну группу действующих лиц от другой. Одним из возможных вариантов является наблюдение за поведением (по принципу выявленных предпочтений). Если объективные (объективируемые) выгоды и издержки таковы, что объективная чистая выгода отрицательна, но действующий субъект все равно соблюдает данную норму, данная норма является для него интернализованной. Однако если объективная чистая выгода положительна, то различить двух субъектов не представляется возможным с использованием указанного метода. Еще одна трудность состоит в том, что необходимо учесть *все* объективируемые издержки и выгоды. Если не учесть часть выгод, то доля действующих лиц с неинтернализованными нормами может попасть из модели, сконструированной наблюдателем, в группу с интернализованными нормами и наоборот, если не учесть часть издержек, множество действующих лиц с интернализованными нормами окажутся принадлежащими к группе с неинтернализованными нормами. К сожалению, метод интроспекции здесь неприменим в силу некорректности применения предпосылки об одинаковом отношении всех людей к одному и тому же правилу или набору правил.

Отметим, что действующие лица с интернализованными нормами не соблюдают их по определению. Все зависит от соотношения выгод и издержек. Однако в данный расчет должны быть так или иначе включены психологические издержки, основанные на представлении того или иного действующего лица о справедливости, о должном (в отличие от существующего).

Важнейшим следствием интернализации нормы является готовность людей платить за ее соблюдение. Если предположить, что пропорция, в которой распределены люди по их отношению к установленной норме известна (см. рис. 9), то можно сконструировать «спрос» на услуги по обеспечению соблюдения нормы (правила).

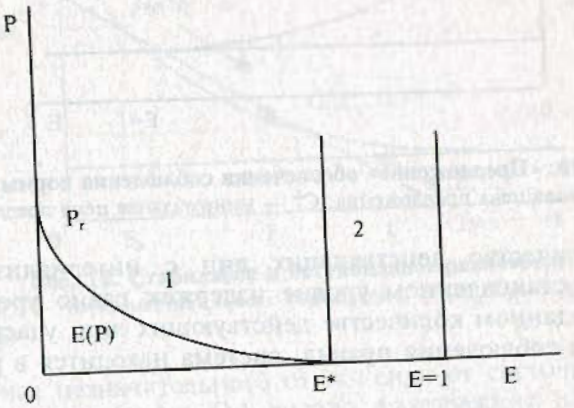


Рис. 9. «Спрос» на обеспечение соблюдения нормы:

P — цена, которую готовы заплатить субъекты за обеспечение соблюдения нормы; E — доля лиц, принимающих решение; длина участка 1 по горизонтальной оси (OE*) — доля людей с интернализованной нормой, длина участка 2, (E*1), — доля людей с внешней нормой; P_r — резервная цена спроса на обеспечение соблюдения правил

Кривая E(P) показывает, что чем выше издержки обеспечения соблюдения правил (издержки — независимая переменная), тем меньше доля действующих лиц, готовых обеспечивать соблюдение данных правил, участвуя в издержках. Для действующих лиц с неинтернализованными нормами готовность платить за соблюдение не выше нуля.

С другой стороны, чем больше действующих лиц придерживается установленной нормы, тем меньше издержки для обеспечения ее соблюдения (рис. 10), так как легче выявляется наруши-

тель и жестче его наказания посредством осуждения совершенных действий (в том числе в форме остракизма). Однако в отличие от первого случая (цена спроса) фактические издержки никогда здесь не равны нулю.

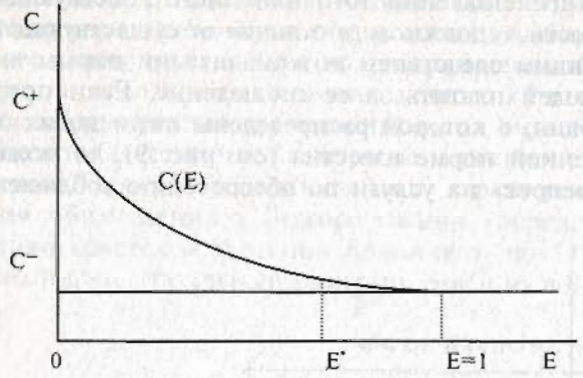


Рис. 10. «Предложение» обеспечения соблюдения нормы:
C^+ — резервная цена предложения; C^- — минимальная цена предложения

Если количество действующих лиц с интернализованной нормой при установленном уровне издержек равно уровню издержек при заданном количестве действующих лиц, участвующих в обеспечении соблюдения правил, система находится в равновесии (рис. 11).

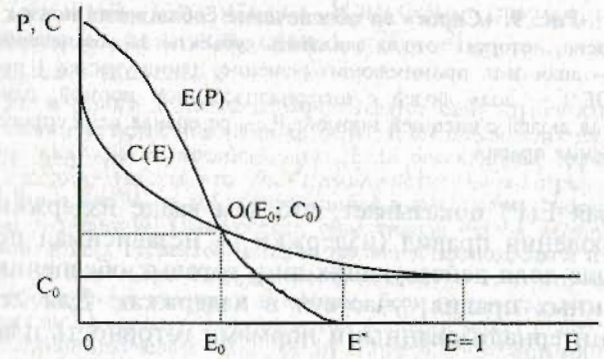


Рис. 11. Условия стабильного равновесия обеспечения соблюдения правил:
$O(E_0; C_0)$ — точка равновесия; E_0 — доля субъектов, участвующих в обеспечении соблюдения правил; C_0 — издержки обеспечения соблюдения правил в условиях равновесия

Как известно, в экономической теории постановка вопроса о равновесии включает в себя, как минимум, три пункта: 1) существование, 2) стабильность, 3) единственность. Если предположить, что ответ на первый пункт положителен, то ответ на второй зависит от соотношения издержек как независимой переменной и издержек как функции от доли субъектов, участвующих в обеспечении соблюдения правил.

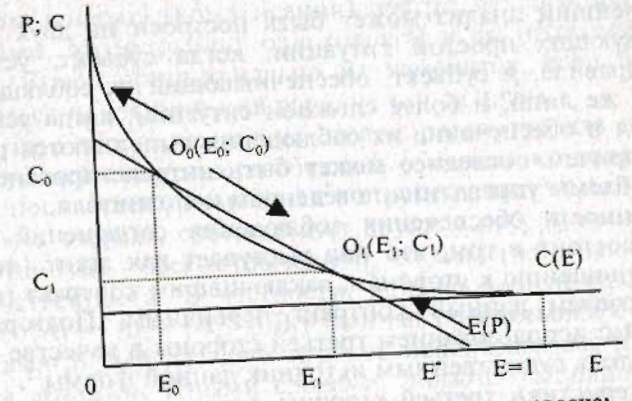


Рис. 12. Стабильное и нестабильное равновесие:
$O_0(E_0; C_0)$ — точка нестабильного равновесия; $O_1(E_1; C_1)$ — точка стабильного равновесия

В случае незначительного отклонения от состояния стабильного равновесия (точка O_1) вправо фактические издержки при заданной доле субъектов, участвующих в обеспечении соблюдения правил, соответствуют меньшей доле субъектов, готовых платить установленную цену за соблюдение правил. Уменьшение доли участников в обеспечении соблюдения правил приводит к воспроизводству ситуации превышения фактических издержек над ценой, которую готовы заплатить люди с интернализованными нормами. И так далее. В конечном счете вновь устанавливается равновесие, соответствующее уровню издержек C_1 и доле участвующих в обеспечении соблюдения правил E_1. Логика объяснения возвращения к стабильному равновесию слева аналогична предшествующему объяснению.

В случае незначительного отклонения от ситуации нестабильного равновесия (точка O_0) возникает два варианта: переход к состоянию устойчивого равновесия при отклонении от ситуации нестабильного равновесия вправо или отказ в конечном счете всех субъектов от участия в обеспечении соблюдения установленных

правил. В этом случае повышается вероятность того, что данное правило или набор правил перестанут быть институтом ввиду запретительно высоких издержек обеспечения его соблюдения.

§ 3. Использование третьей стороны в обеспечении соблюдения условий контракта: публичная и частная формы

Дальнейший анализ может быть построен на двух уровнях, соответствующих простой ситуации, когда субъект, устанавливающий правила, и субъект, обеспечивающий их соблюдение, — одно и то же лицо, и более сложной ситуации, когда установление правил и обеспечение их соблюдения выполняются разными людьми, причем последнее может быть интерпретировано в терминах проблемы управления поведением исполнителя.

Особенность обеспечения соблюдения соглашений третьей стороной состоит в том, что она выступает как агент (исполнитель) по отношению к сторонам, заключившим контракт (поручителям). Назовем данный контракт первичным. Повторяемость трансакций с использованием третьей стороны в качестве гаранта делает не столь существенным источник данной формы[12].

Характеристики третьей стороны определяют две формы гарантирования контрактов: частную и публичную. Однако и в том и в другом случае возникает несколько характерных для защиты с помощью третьей стороны аспектов и проблем.

Присутствие третьей стороны, осуществляющей контроль и применяющей санкции, является средством корректировки платежной матрицы для хозяйствующих субъектов, участвующих в контракте. Данное утверждение можно проиллюстрировать на примере из теории игр.

		Субъект B	
		Соблюдать	Нарушать
Субъект A	Соблюдать	A_1—X; B_1—X	A_2—X+Z; B_2—X—Y
	Нарушать	A_3—X—Y; B_3—X+Z	A_4—X—Y+Z; B_4—X—Y+Z

[12] Даже стационарный бандит, изначально выполняющий функцию перераспределения в свою пользу произведенного дохода, в последствии вынужден обеспечивать минимальный порядок. Последний предполагает гарантирование соблюдения условий контрактов (см. также главу 15).

Предполагается, что структура платежной матрицы соответствует следующим условиям: для субъекта A: $A_3 > A_1 > A_4 > A_2$; для субъекта B: $B_2 > B_1 > B_4 > B_3$.

Если предположить, что третья сторона отсутствует, то равновесие по Нэшу не будет соответствовать критерию Парето-оптимальности[13], так как X, Y, Z = 0, где 2X — стоимость услуг третьей стороны по обеспечению соблюдения условий контракта; Y — абсолютная величина санкций, применяемых к нарушителю; Z — сумма возврата (компенсаций) пострадавшей стороне. Иными словами, это результат одноходовой игры «Дилемма заключенных». Вывод принципиально не изменится, если будет рассматриваться односторонний вариант той же игры.

Для того чтобы каждая из сторон рассматривала в качестве доминирующей стратегию «соблюдать» условия контракта, должны быть произведены изменения в структуре платежной матрицы, что, в свою очередь, соответствует другому набору правил, наличию механизма, обеспечивающего соблюдение относительных прав собственности. В частности, должно выполняться соотношение $Y > [A_3 - A_1] = [B_2 - B_1]$ (данная предпосылка о равенстве разниц выигрышей для двух игроков использовалась в целях упрощения анализа). Иными словами, должны выполняться условия, пример которых дан в § 2 главы 4.

Отметим, что стоимость услуг третьей стороны при установленных допущениях (до определенного момента) не влияет на эффективность результата, хотя если $X > [A_1 - A_4] = [B_1 - B_4]$, то равновесие по Нэшу, соответствующее одноходовой игре «Дилемма заключенных», будет лучше, чем Парето-оптимальное равновесие при участии государства. Таким образом, в данном примере в простой форме определены *границы государства как более эффективного средства гарантирования соглашения*, чем его (гарантирование) отсутствия[14]. В этой связи следует отметить методологически важный тезис: *одна институциональная альтернатива не может быть по определению эффективнее другой*, что является следствием тезиса о сравнительных преимуществах и изъянах институциональных альтернатив в условиях положительных транс-

[13] Предполагается, что игра одноходовая (или многоходовая с проблемой обратной индукции), решение принимается одновременно, информации о прошлых решениях нет или она ненадежна.

[14] В других примерах рассматривается ограничение, обусловленное уровнем адекватности применения санкций.

акционных издержек[15]. Теоретически вполне возможна ситуация, когда отсутствие государства может быть эффективнее, чем его присутствие, даже если права собственности не специфицированы и не защищены.

Для более реалистичного анализа следует учитывать все отмеченные выше компоненты:

— стоимость услуг по гарантированию соблюдения условий контракта (соответственно и распределение бремени издержек между заинтересованными сторонами);

— санкции [в том числе их абсолютные размеры, вероятности их (санкций) применения];

— размеры компенсаций пострадавшей стороне (включая отношение к размерам нанесенного ущерба, процедуре возврата);

— а также первоначальное распределение ресурсов.

Сравнительно самостоятельным является вопрос об адресности санкций. Здесь необходимо учитывать два момента: 1) возможность целенаправленной политики устрашения посредством тотального применения насилия в целях минимизации оппортунистического поведения; 2) несовершенная адекватность применения санкций, когда в ряде случаев санкции не применяются, в то время как они необходимы, и, наоборот, санкции применяются, но не в отношении тех, кому это необходимо.

В связи с отмеченными выше обстоятельствами необходимо учитывать, что только часть доходов 2X идет на обеспечение порядка, в данном случае — обеспечение соблюдения соглашений (о чем более подробно см. модель МакГира—Олсона [McGuire M., Olson M., 1996] в главе 15). Причем на основе модели Финдли—Уилсона можно показать, что часть средств, идущая на личное потребление, увеличивается ввиду использования исполнителей для поддержания порядка. Тогда сами исполнители могут создавать достоверные угрозы либо применения правил в ущерб хозяйствующим субъектам, либо установления новых правил, ухудшающих их (хозяйствующих субъектов) экономическое положение. Данный феномен получил название «вымогательство ренты» (rent extortion) [Заостровцев В.Л., 1999; Тамбовцев В.Л., 2001б, с. 16—17; McChensey F., 1997, 1998]. Как известно, вымогательство ренты может принимать разнообразные формы, включая угрозу установления правила, препятствующего деятельности хозяйствующего субъекта, обещание не применять чрезмерно жесткое правило в обмен на платеж.

[15] В частности, при определенных условиях режим открытого доступа может оказаться предпочтительнее, чем режим частной собственности, см. главу 10, а также Bardhan P., 2001, p. 282, воспроизводство внешних эффектов — предпочтительнее любой из доступных на данный момент формы их интернализации.

Данная возможность будет учтена в дальнейшем изложении. Здесь лишь отметим, что рента может создаваться посредством заключения контрактов между хозяйствующими субъектами, например, с использованием специфических активов. Однако в данном случае опасность изъятия ренты исходит не от контрагента, а от государства.

Правовая теория контрактов и экономическая теория контрактов (особенно в рамках новой институциональной исследовательской программы) позволяют выделить множество видов контрактов. Среди них есть неполные контракты, которые допускают формальное нарушение первоначальных соглашений, вызванных непредвиденным изменением в окружающей среде, и если в контракте не предусмотрен механизм реагирования на такой внешний шок, то сторонам, может быть, выгоднее его расторгнуть и, может быть, провести повторные переговоры (см. главы 12—13). Должен ли суд вмешиваться в данную ситуацию, если обе стороны выразили действиями свое согласие и не хотят обращаться в судебные или иные инстанции за разрешением конфликта прав? Здесь есть две возможности, каждая из которых обладает особенностями: наличие или отсутствие прав на повторную спецификацию относительных прав собственности. Если заключенный контракт не содержит внешних эффектов и если для стороны контракта пересмотр его условий сопряжен не с простым перераспределением выигрыша, а с его возможным увеличением, то суду вряд ли имеет смысл принуждать к соблюдению условий первоначального контракта [Schwartz A., 1992, p. 96], если не учитывать возможность изъятия ренты.

Первичный контракт порождает еще один, уже связанный с обеспечением соблюдения условий данного контракта. В рамках вторичного контракта (явного или имплицитного) — по обеспечению соблюдения условий первичного — также существует две возможности обеспечения соблюдения контракта: самовыполняемость либо снова использование услуг третьей стороны, о чем будет сказано ниже.

Вторая фундаментальная дилемма институционального развития состоит в поиске компромисса между возможностями экономии на масштабе в создании угрозы или применения насилия и риском недобросовестного поведения гаранта. С одной стороны, рост

12-6654

размеров государства является фактором, позволяющим сэкономить на издержках осуществления насилия. С другой стороны, рост государства сопряжен с дополнительным риском злоупотребления теми преимуществами, которые связаны с выполнением функций гарантирования обменов. Рассмотрим условия данного компромисса более подробно.

1. *Экономия на масштабе.* Если потенциал насилия распределен между экономическими субъектами примерно равномерно, то в силу ограниченной рациональности действующих лиц возникает риск неадекватной (ошибочной) оценки каждым из субъектов ожидаемых выгод относительно использования индивидуального потенциала насилия. Неадекватность оценок является основанием для более частого и неупорядоченного применения насилия в отличие от использования угроз. Результат — избыточное использование ресурсов, направленных на захват и защиту (см. § 4 главы 10). Наоборот, появление субъекта с явными преимуществами в потенциале насилия, которые признаются всеми (учитываются при формировании индивидуальных планов действий), позволяет сэкономить на издержках применения физической силы. Поскольку государство — это организация [North D., 1981, p. 21], соответственно существует проблема управления поведением исполнителя. Суть данной проблемы состоит в том, что интересы поручителя не совпадают с интересами исполнителя, а также информация распределена асимметрично в пользу исполнителя, иными словами, обладатель права принятия решения и существенной для принятия решения информации — разные лица [Милгром П., Робертс Дж., 1999, т. 1, с. 247].

Решение данной проблемы — фактор, действующий в направлении формирования адекватных ожиданий поручителей во вторичных контрактах по гарантированию сделок. Таким образом, возникает цепочка взаимоотношений между поручителями и исполнителями, длина которой влияет на уровень трансакционных издержек, складывающийся в сфере гарантирования соблюдения первоначальных условий контрактов. Отсутствие или недостаточный опыт в создании эффективных стимулирующих контрактов могут сделать более эффективной схему с «короткими цепочками отношений управления поведением исполнителя» [Stiglitz J., 1999, p. 12].

Следует учитывать границы, в которых имеют силу сравнительные преимущества третьей стороны по обеспечению соглашений (территориально, а также в отношении видов активов, на которые может быть обращено взыскание). В этом плане наиболее универсальным гарантом оказывается государство. Профессиональные организации ограничиваются лишь определенными сферами деятельности, региональные — лишь определенной территорией, которая может быть лишь частью экономического пространства, на котором осуществляются сделки. Правда, есть исключения, например ББВ — «бюро бизнеса будущего». Однако и в этом случае спектр возможностей применения санкций значительно уже, чем у государства.

Государство, распространяя потенциал насилия на определенную территорию, способно сэкономить на издержках масштаба в пространственном измерении. Приведем простой пример. Предположим, что обеспечение соблюдения соглашений, распределенных равномерно, осуществляется в пределах территории, имеющей форму квадрата со стороной S. Удельные издержки контроля территории «по периметру» равны C. Так как длина границы равна 4S, а площадь территории S^2, то длина границы в расчете на единицу площади выражается с помощью соотношения $L = 4/S$. Соответственно удлинение границы приводит к ее относительному «укорачиванию» в расчете на единицу площади, или $dAC/dS = -4C/S^2 < 0$[16].

2. *Субъективный риск.* Поведение гаранта соблюдения условий контракта в значительной мере зависит от стимулов. Если они связаны с извлечением краткосрочных выгод, то высока вероятность того, что гарант злоупотребит своим преимуществом. Это выразится в конфискации активов поручителей (избирателей). Данное заключение сделано на основе предположений относительно сопоставления выгод от добросовестного гарантирования контрактов и выгод от конфискации. Кроме того, необходимо учитывать, что цепочка отношений между поручителем и исполнителем обусловливает возникновение многоуровневой проблемы субъективного риска.

В свою очередь, выгоды от добросовестного обеспечения гарантий зависят от спроса на такого рода услуги. Спрос определяется ожидаемыми доходами, которые могут быть обеспечены в случае выполнения условий контрактов.

Поскольку уровень издержек зависит от того, применяется насилие или нет, то в странах с демократическим устройством

[16] Отметим, что конкретная конфигурация территории не имеет принципиального значения. Например, если территория имеет форму круга, то отношение длины соответствующей окружности к площади круга $AC = 4\pi DC/\pi D^2 = 4C/D$, где C — const.

формирование бюджета фактически требует составления прогноза, предварительной оценки относительно применения насилия в будущем.

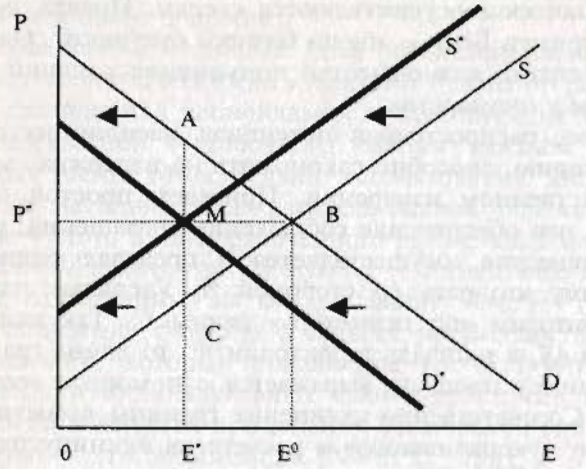


Рис. 13. Равновесия в сфере гарантирования соблюдения условий контрактов: проблема неэффективности:

ABC — чистые потери благосостояния; M — условие равновесия, которое соответствует завышенным издержкам и заниженной ценности услуг по обеспечению соблюдения условий контрактов

На рис. 13 дана простейшая иллюстрация ситуации с множеством равновесий. Причем одно из этих равновесий (в точке M) менее эффективно, чем другое (в точке B). Смещение из точки B в точку M означает выбор хозяйствующими субъектами другой формы гарантий, а также сокращение экономической активности на данной территории за счет географического перемещения активов или изменения формы деятельности (в том числе перехода к бездеятельности или имитации деятельности). Заменителем в функции гаранта соблюдения условий контракта может выступать теневой арбитр (который вполне может использовать существующие законы). В данном случае экономия на масштабе является менее значимой, чем гарантии, которые получает каждая из сторон (обязательность исполнения и конфиденциальность). Чем выше гарантии обеспечения соблюдения соглашений, тем выше спрос, и наоборот. Таким образом, готовность платить за услуги по обеспечению соблюдения условий соглашений снижается в

результате неадекватности и неопределенности в применимости санкций. Организационные проблемы также значительно повышают издержки предоставления соответствующих услуг. В результате снижается их предложение. Общий результат — узкий «рынок» публичных услуг по обеспечению соблюдения условий первичных контрактов, что является следствием «слабого государства».

Ловушка неэффективности обеспечения соблюдения правил государством связана с тем, что создание многочисленных предписаний (видов регулирования), противоречащих сложившимся нормам (неформальным правилам), а также друг другу, требует получения информации, которая в то же время не может быть получена бесплатно, поскольку чем более сложная система регулирования применяется, тем больше людей время от времени вынуждены нарушать установленные предписания. Отсюда слабые стимулы соблюдать правила, которые идут рука об руку с развитием коррупционных связей [Cooter R., 1996, p. 204]. Применительно к ситуации, складывающейся в России, следует обратить внимание на многократно отмечавшиеся российскими и зарубежными исследователями препятствия для осуществления предпринимательской деятельности, которые в последние несколько лет получили устойчивую форму обозначения — «административные барьеры» как установленные решениями государственных органов обязательные правила ведения определенной деятельности на рынке, вводящие платежи за прохождение бюрократических процедур, которые обычно не поступают в государственный бюджет [Аузан А.А., Крючкова П.В, 2001а; 2001б]. В результате многочисленности, противоречивости регламентирующих деятельность хозяйствующих субъектов правил они с самого начала оказываются нарушителями. Особенно это характерно для малых предприятий [Крючкова П.В., 2001а, с. 19].

1. В этой связи также существует самостоятельная проблема идентификации, связанная с квалификацией действий сторон первичных контрактов: соблюдение соглашения или его нарушение, поскольку необходимо выяснение сути противоречивых требований нормативных актов, проведения экспертизы на предмет приоритета одного акта в отношении другого. Если правила игры устроены так, что издержки идентификации высоки, то это создает дополнительные стимулы для гаранта злоупотребить своими преимуществами в осуществлении насилия.

2. Если все хозяйствующие субъекты в рамках существующей системы формальных правил могут быть уличены в нарушении

того или иного закона, постановления или другого нормативного акта, а возможности государства по обеспечению соблюдения правил ограниченны, то логичным следствием является селективное наказание [Ledeneva A., 2001, p. 13]. Причем эта селективность, как правило, не основана на случайной выборке. Возникающая направленность действий по обеспечению соблюдения правил может быть охарактеризована критерием отношения (непосредственного или опосредованного) исполнителя (гаранта соблюдения правил) и хозяйствующего субъекта. Следует отметить, что принцип отбора объекта применения санкций относится к неформальному правилу, которое в общем может быть известно, но детали нетранспарентны. Важнейшим результатом является воспроизводство неравных условий конкуренции, которые считаются одним из наиболее серьезных препятствий экономического роста в современной России.

Динамический анализ ситуации с неотрегулированными условиями стимулирующих контрактов для исполнителей может привести к выводу об исчерпании спроса на услуги государства как гаранта в результате воспроизводства эффекта открытого доступа. Такое исчерпание является следствием синдрома «открытого доступа» (см. § 1 главы 10). В свою очередь, синдром открытого доступа основан на разнородности участников (контролеров), а также на достаточно большом их количестве. Однако этот эффект может быть локализован в случае стабилизации состава участников, формирования своеобразного картеля на региональном уровне. С этой точки зрения жесткий контроль на региональном уровне предпочтительнее, чем отсутствие контроля на федеральном за своими представительствами на местах.

Как правило, конечной третьей стороной, выступающей в качестве гаранта соблюдения контрактов, являющихся краткосрочными (как характеристика обезличенных обменов), оказывается государство. Как и в любом другом случае, возникает проблема управления поведением исполнителя. Только в данном примере это означает риск злоупотребления государством потенциала насилия, выражающегося в способности накладывать издержки на нарушителей условий контракта. Данный потенциал вполне может быть использован и в отношении поручителей вне зависимости от того, соблюдают они условия контракта или нет. Угроза использования данного потенциала — средство изъятия ренты, не сопряженное с выполнением функций по гарантированию деятельности, связанной с производством богатства.

Ограничение возможностей злоупотребления — близость заменителей, являющихся гарантами аналогичных сделок. В их числе могут быть другие государства. Близость заменителя в этом случае определяется издержками «голосования ногами». В этом случае самовыполняемость обеспечивается аннулированием контракта. Второй вариант — смена агента посредством участия в выборах, то есть посредством «голосования руками». Оба варианта — признаки самовыполняющегося контракта, связанного с предоставлением услуг по гарантии условий первичных контрактов. Третий вариант — «голосование рублем», или использование в качестве третьей стороны, обеспечивающей соблюдение условий соглашения, специализированной частной организации. В качестве примера можно было бы привести организации саморегулирования [Крючкова П.В., 2001], которые отвечают за обеспечение соблюдения стандартов поведения хозяйствующих субъектов, проводят расследование и налагают санкции в случае обнаружения нарушений. Однако это может быть и теневой арбитраж, разрешающий споры по существующим законам или по «понятиям» и не являющийся легальным. Использование данного варианта вполне может быть совмещено с другим аспектом «голосования рублем» — уклонением от уплаты налогов.

Строго говоря, следует учитывать, что одно государство может выступать в качестве гаранта в обеспечении соблюдения условий соглашения в рамках вторичного контракта другим государством. Однако в этом случае можно говорить о частичной утрате монополии на осуществление насилия в рамках определенной территории. Промежуточный вариант — использование в качестве гаранта определенного набора контрактов международных организаций, в которых соответствующее государство является членом. Например, ООН, МБРР, МВФ, ВТО и т.п.

Принимая во внимание отмеченные выше возможности обеспечения соблюдения правил, следует подчеркнуть, что они являются не только альтернативными, но и взаимодополняющими, о чем свидетельствует экономическая история развитых стран. В частности, в США развитие правовой системы в XIX веке сопровождалось развитием таких форм обеспечения соблюдения правил, которые предполагали использование ценности репутации: брэнды, внешний публичный аудит, бюро бизнеса будущего, рейтинговые агентства, аккредитация профессионалов [Greif A., 1996, p. 245—246]. Тем самым выполняется важнейший принцип институционального развития: обеспечения достаточного разнообразия инсти-

туциональных форм на основе использования их сравнительных преимуществ.

§ 4. Институциональная трансформация и изменение роли государства в переходной экономике

Одна из основных проблем состоит в том, как создать сравнительно недорогой механизм, обеспечивающий выполнение правил, условий контрактов в обезличенных обменах при условии, что неотъемлемым элементом институциональной трансформации является изменение роли самого государства, более конкретно — административная реформа, судебная реформа, суть которой сводится к созданию адекватных стимулов и потоков информации, необходимых для раскрытия новых способов использования известных ресурсов, а также выявления новых ресурсов. Данный тезис является конкретизацией более общей идеи, сформулированной Дж.Стиглицем: центральный вопрос не в том, какого размера должно быть государство, а в том, какие виды деятельности и как будут осуществляться [Stiglitz J., 1998], каким образом будут настроены стимулы государственных чиновников как исполнителей, удастся ли наладить сотрудничество между гражданами (как поручителями в последней инстанции) и государством как исполнителем. Продолжая данный тезис, можно отметить, что в процессе трансформации, который в конечном счете должен привести к более эффективной системе взаимодействия между экономическими агентами, государство не может утратить свою роль хотя бы потому, что доля искусственных[17], осознанно формируемых институтов, резко возрастает в периоды крупномасштабных общественных преобразований [Тамбовцев В.Л., 2001б, с. 66]. Данное положение корреспондирует с тезисом о невозможности рассчитывать на автоматическое, спонтанное и достаточно быстрое формирование институтов развитой рыночной экономики в результате устранения нескольких (пусть даже очень важных) ограничений.

Каковы средства, повышающие издержки злоупотребления гарантом (исполнителем) своими преимуществами и выгоды добросовестного выполнения обещаний и в конечном счете более эффективного выполнения функции обеспечения соблюдения условий контрактов? Отчасти поставленная проблема соответствует задаче ограничения власти как делегированного полномочия на принятие решения [Менар К., 1996, с. 39] о применении санкций. В числе этих ограничений: возможность голосования «руками», «ногами», «рублем», неподчинение и создание специальных механизмов контроля.

1. *Снижение издержек идентификации злоупотреблений гаранта (повышения вероятности своевременного выявления нарушения).* Это возможно за счет определения:

а) четких, понятных заинтересованным сторонам процедур определения нарушителей, разработки и применения стандартов идентификации нарушителя (доказательства);

б) доступности информации о принимаемых гарантом решений о применении санкций;

в) устранения (упразднения) части функций, результативность которых сложно измерить в условиях существующих методов контроля;

г) изменения структуры санкций (например, отказ от «вилок» и более точная квалификация того или иного нарушения).

2. *Повышение вероятности наказания гаранта за недобросовестность* может быть достигнуто в результате:

а) снижения издержек коллективного действия поручителей (так как автоматически санкции в данной сфере, как правило, не применяются) посредством (в том числе проблема безбилетника и достижения компромисса в торге [Bardhan P., 2001, p. 277]):

— развития массовых политических партий;

— персонализации ответственности лиц, принимающих решения о применении санкций;

— локализации принятия части политических решений;

б) создания там, где это возможно, близких заменителей (конкуренция между гарантами) посредством использования «рыночноподобных механизмов», например использования услуг одних и тех же органов, но расположенных на разных территориях;

в) формулирования четких и проверяемых на правильность исполнения правил наложения штрафов представителями государства, выполняющими функции исполнителей;

г) создания механизма ответственности за ущемление прав экономических субъектов на ведение хозяйственной деятельности посредством установления процедур идентификации конкретного исполнителя.

[17] Искусственными называются такие феномены, которые сформированы человеческими действиями, осуществляемыми с идеальной нормативной моделью [Тамбовцев В.Л., 2001, с. 65].

3. Создание институциональной среды посредством связывания гаранта международными обязательствами [Stiglitz J., Yusuf Sh., 2001, p. 248], затрудняющими недобросовестность в выполнении функции гаранта.

4. Развитие конкуренции. На первый взгляд данное направление не имеет отношения к определению условий выполнения государством функции гаранта. Однако, если учесть, что в условиях конкуренции стимулы экономических агентов к рентоориентированному поведению размываются, величина платежа от каждого субъекта за «разумное» решение спора также снижается.

Первые два момента особенно тесно связаны со степенью зрелости гражданского общества.

Предсказуемость поведения государства, например судебной власти, может быть обеспечена в том случае, если всем заинтересованным сторонам доступна информация по процедурам, которые используются при рассмотрении соответствующих дел. Однако это лишь необходимое, но недостаточное условие для блокирования злоупотреблений со стороны гаранта. Фактически этот компонент отвечает лишь за повышение вероятности обнаружения злоупотреблений. Вот почему они должны быть дополнены мерами, направленными на повышение уровня оплаты ключевых лиц, принимающих решения, с одной стороны, и ужесточения наказания — с другой (помимо повышения вероятности быть пойманным).

Издержки коллективного действия поручителей прежде всего зависят от существующей системы принятия коллективных решений. В свою очередь, издержки коллективного решения определяются степенью однородности группы поручителей, их численностью, стабильностью, а также наличием или отсутствием процедур, обеспечивающих постановку вопроса о мерах контроля или пресечения злоупотреблений исполнителя.

Проблемы коллективного действия всеохватывающи. В частности, чиновники как исполнители в целом заинтересованы в том, чтобы налоги были максимально общими, так как их легче собирать [Cooter R., 1996, p. 204]. Вместе с тем получение частного платежа в форме взятки как избирательного стимула — не что иное, как проявление «синдрома открытого доступа», так как в данном случае опосредующих звеньев меньше, чем тогда, когда доход формируется из более широко определенных налогов.

Итак, в данной главе были рассмотрены вопросы обеспечения действенности правил, что показывает наличие принципиального различия между порядком, как он выражен в системе правил, и реальным положением вещей, в котором должны быть учтены также действия людей в рамках соответствующего социального контекста.

Глава 6
Трансакции

В современной институциональной теории одним из ключевых является понятие трансакционных издержек. Вот почему она часто определяется и рассматривается как экономическая теория трансакционных издержек[1]. Однако, прежде чем говорить о содержании, значении, видах трансакционных издержек, а также об их динамике и количественной оценке, необходимо дать рабочее понятие трансакции. Оно тем более необходимо, поскольку возможно ошибочное использование понятий «обмен» и «контракт» как заменителей понятия «трансакция». Кроме того, в главе 4 при рассмотрении вопроса о контракте как одного из видов правил была использована терминология, заимствованная из работ Я.Макнейла. Она не соответствует содержанию понятий, которые будут использоваться в дальнейшем, хотя и важна для понимания различий между типами контрактов. В § 1 устанавливается содержание и значение трансакции. В § 2 представлены виды трансакций по Коммонсу. В § 3 анализируется соотношение между трансакцией и обменом. В § 4 рассматриваются товарные и институциональные трансакции (классификация Бромли). В § 5 представлено соотношение правил и экономических интересов, являющихся важнейшими моментами трасакций.

§ 1. Понятие и значение трансакции

Под трансакцией мы будем понимать 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[2].

[1] Предложенный ниже подход аналогичен выделению и анализу идеально чистых типов поведения М.Вебером, хозяйственных порядков В.Ойкеном.

[2] Данное определение в значительной степени заимствовано у Дж.Коммонса, который ввел данное понятие в широкий научный оборот. Он дает это определение в статье «Institutional Economics» [Commons J., 1931, p. 652]: «трансакции — это не обмен товарами, а отчуждение и присвоение *прав* собственности и свобод, созданных обществом». В том варианте экономической теории, который лежит в основе предложенного материала, общество является не субъектом, а совокупностью субъектов, взаимодействующих друг с другом, что *(см. продолжение сноски на с. 189)*

Права свободы рассматриваются как отдельная категория. В этом случае используется правовая точка зрения, поскольку права человека, в том числе 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 человека (в том числе права свободы) вполне могут рассматриваться в рамках прав собственности, поскольку основной акцент в определении значения прав сделан на стимулы. Более подробно данный тезис раскрыт в [Furubotn E., Richter R., 1997, p. 81—82].

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. В результате такого распространения следует говорить о *трансакции* в отличие от индивидуального действия как такового или обмена товарами [Commons J., 1931, p. 651—652].

Поскольку отправной точкой в построении неоклассических моделей является человек, индивидуальный выбор (а точнее, результаты индивидуальных решений), то прежде всего необходимо разобраться с содержанием понятия «трансакция» во втором смысле. Следует отметить, что между понятиями «индивидуальное действие» и «трансакция» существует момент тождества, поскольку в обоих случаях речь идет о действиях человека как проявлении его воли.

Однако когда рассматривается трансакция, то в явном виде должны быть определены ограничения, социальный фон, или контекст, в котором они (действия) рассматриваются. Используя терминологию К.Маркса, можно говорить о трансакции как об общественно определенной форме действий индивида, в результате которой сам индивид становится общественно определенным.

(Продолжение сноски со с. 188) соответствует в первом: приближении принципам методологического индивидуализма. Вот почему рассматривать общество как действующее лицо нецелесообразно, поскольку это может вводить в заблуждение относительно используемого подхода, а обсуждение отправной точки — это специальная проблема, требующая отдельного исследования. Именно данным обстоятельством и обусловлена корректировка определения. Кроме того, поскольку взаимодействие между людьми осуществляется во времени, необходимо специально выделить процесс согласования ex ante, а также контроля и адаптации ex post, что в дальнейшем позволит более четко провести классификацию трансакционных издержек.

Таким образом, трансакция оказывается действием, положенным взаимодействием между людьми[3].

В экономической теории взаимодействие между людьми рассматривается на фоне таких ключевых допущений, как ограниченность ресурсов, следование собственным интересам (даже если они описываются в терминах альтруистической функции полезности). Вот почему трансакция содержит в неявной форме три момента, одновременно являющихся отражением трех видов социальных отношений: конфликта, зависимости и порядка [Commons J., 1931, p. 656]. В первом приближении 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.

В данных отношениях проявляется «выхождение» человека за собственные границы, добавление к физической природе другой природы [Дюркгейм Э., 1991, с. 19], которую можно назвать социокультурной[4]. Средством такого «выхождения» оказываются правила, которые упорядочивают деятельность человека. «Выхождение» проявляется в том, что люди с высокой вероятностью ожидают результатов, которые становятся все более и более удаленными от круга его индивидуальных знаний [Норт Д.С., 1993а, с. 71], а также непосредственно не могут быть реализованы посредством (физического) контроля со стороны рассматриваемого человека.

Характерный пример трансакции — приобретение экономическим агентом прав собственности на земельный участок. Содержание и значение данного акта выходят далеко за пределы того, что непосредственно делает данный человек (сбор информации, проведение переговоров, оформление купчей с предварительным изучением истории титула собственности на данный участок, его страхование, регистрация прав). Все эти действия не имели бы никакого значения для Робинзона Крузо с точки зрения возможности реализовывать свою волю по отношению к данному участку земли, поскольку действия не обособлены от того, на что направлена его воля, и не связаны с конфликтом интересов экономических агентов.

[3] С этой точки зрения институциональный подход является органицистским, поскольку реальный момент целого — действие человека — обретает существенные характеристики в рамках отношения к другим людям.

[4] Для подтверждения данного тезиса можно возвратиться к схеме, иллюстрирующей процесс трансформации данных в информацию и информации в знание, которое оказывается неотъемлемым атрибутом ожиданий.

В предложенном определении трансакции проявляется взаимодополняемость, с одной стороны, с неоклассической теорией, делавшей акцент на одну форму индивидуального поведения, и, с другой стороны, новой исторической школой, привносившей в теорию историческую определенность, вместе с тем исключая из анализа собственно поведение человека как экономического агента.

Данное определение трансакции позволяет анализировать различные формы хозяйственной деятельности в рамках одной и той же системы понятий, тем самым являясь элементом общей экономической теории с точки зрения возможностей анализа альтернативных и(или) взаимодополняющих экономических систем.

Поскольку общей предпосылкой анализа выступает обмен между людьми, то действия одного оказываются реальным моментом, отражающим свойства целого. Вот почему, если не будет сделано специальной оговорки, эти два понятия будут использоваться как взаимозаменяемые.

Предложенное определение и комментарии к нему дают возможность сформулировать программу дальнейшего изложения. Во-первых, следует рассмотреть возможные виды трансакций. Во-вторых, установить соотношение между понятием «трансакция», с одной стороны, и понятиями «обмен товарами» и «контракт» — с другой. В-третьих, выяснить, чем обусловлены сосуществование различных видов трансакций и процесс замещения их одного типа другим.

§ 2. Виды трансакций по Коммонсу

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

Один из вариантов классификации трансакций был предложен Дж.Коммонсом. Он выделял три типа трансакций: сделки, рационирования и управления [Commons J., 1931, p. 652]. Как

уже отмечалось выше, в данном разделе речь пойдет только о чистых типах трансакций.

2.1. Торговая трансакция

В торговой трансакции 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 трансакции 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 трансакция — единственная форма, в которой возможно соблюдение условий симметричности правовых отношений между контрагентами. Именно она оказывается существенным моментом в системе симметрично избирательного обмена [Тамбовцев В.Л., 1994, с. 37—38; 1997а, с. 26—27]. Можно также сказать, что в торговой трансакции содержится два статических правовых отношения (в соответствии с классификацией В.Хохфельда). Причем в рамках одного отношения сторона, обладающая правом, одновременно оказывается обремененной обязанностями в рамках другого правового отношения и наоборот.

Фактически здесь речь идет об условиях обмена как процесса с точки зрения каждой из сторон. Простейшей формой выражения условия совершения торговой трансакции могут служить следующие соотношения: $MU_x^A < MU_y^A$ и $MU_y^B < MU_x^B$, так что $MRSC_{xy}^A \neq MRSC_{xy}^B$ (где MU_i^j — предельная полезность i-го блага j-го индивида; MRSC — предельная норма замещения одного блага на другое для соответствующего индивида). Одновременно данные соотношения являются условиями добровольного обмена между экономическими агентами, что хорошо известно из стандартных курсов по микроэкономике.

Рассмотрение симметрично избирательного обмена как доминирующей формы взаимодействия между экономическими агентами вообще может привести к отождествлению трансакции и обмена или только к формальному их различению. В свою очередь, такое упрощение создает дополнительные сложности для сравнительного анализа различных форм экономической организации, своеобразный рыночный редукционизм, когда все формы взаимодействия между людьми представлены как рыночные.

Отличительным признаком торговой трансакции, по мнению Дж.Коммонса, является не производство, а передача богатства (а точнее — прав собственности) от одного экономического агента к другому. Оценка данного признака зависит от признания или непризнания производительности обмена благами, который непосредственно оказывается связан именно с данной формой трансакции[5]. Если в основание обмена положен не принцип эквивалентности общественно необходимых затрат труда, а различия в ценности разных благ для одного и того же экономического агента и различия в ценности одного и того же блага для разных экономических агентов, то, строго говоря, критерий Дж.Коммонса не работает.

Для понимания структуры трансакции воспользуемся гипотетическим примером, предложенным Дж.Коммонсом [Commons J., 1950, p. 50—52]. Участниками торговой трансакции минимального формата являются пять сторон, каждая из которых сначала потенциальная, а затем фактическая участница законного процесса отчуждения и присвоения прав собственности: два продавца, два покупателя и суд, выполняющий функцию гаранта. В связи с осуществлением данной трансакции можно выделить четыре типа отношений и связанных с ними проблем потенциально конфликтных ситуаций.

Во-первых, проблема взаимоотношения между конкурентами, что может быть суммировано в понятиях «добросовестная» и «недобросовестная конкуренция».

Во-вторых, проблема равных возможностей. В частности, в рамках отношений одного из покупателей к продавцам или одного из продавцов к покупателям возможно возникновение дискриминирующих условий в форме установления различных цен на один и тот же товар.

В-третьих, проблема переговорной силы. В данном случае устанавливается, было ли заключено соглашение без принуждения, обмана, с применением принципа равных возможностей. Поскольку переговорная сила может зависеть от согласованности действий сторон на основе соглашения, то конфликт может возникнуть в результате злоупотребления преимуществом в переговорной силе.

[5] Например, концепция премии потребителя, которая имеет смысл только в обмене, утрачивает свое значение, если последний рассматривать как обмен эквивалентами.

13-6654

В-четвертых, конституционная проблема применения закона (правоприменения). В данном случае проблема возникает тогда, когда (как предполагается) суд неправомерно лишил одного из участников трансакции части права собственности или свободы.

Обратим внимание на то, что все перечисленные выше виды отношений корреспондируют с проблемами, которые признаны ключевыми в сфере конкурентной политики: недобросовестная конкуренция; злоупотребление доминирующим положением; соглашения, ограничивающие конкуренцию; неправомерные действия органов власти.

Что касается временного аспекта торговой трансакции, то Дж.Коммонс вычленяет три стадии [Commons J., 1950, p. 53]:

1) переговоры. Данная стадия завершается достижением соглашения о намерениях;

2) контракт. Распределение прав и обязанностей в ходе разработки и заключения контракта;

3) исполнение контракта. В рамках данной стадии каждая из сторон совершает или воздерживается от совершения действий (в соответствии с условиями контракта).

После выполнения условий контракта торговая трансакция завершается.

Примерами торговой трансакции 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 окончательное решение об участии в обмене, хотя последний может быть и несимметричным, если, скажем, разрозненным предпринимателям противостоит сильный профсоюз, или наоборот. С этой точки зрения торговая трансакция осуществляется между равными в правовом отношении, но необязательно равными в переговорной силе, де-факто, сторонами.

Как показывают исследования в области новой экономической истории в условиях неопределенности и асимметричного распределения информации даже отношения между рабами и рабовладельцами отчасти могут быть объяснены в терминах торговой трансакции. Рабовладелец, обладая пучком прав собственности на раба (включая право на капитальную стоимость), может обменять часть правомочий (часть прав свободы) на лояльное отношение со стороны раба, которое выражается в более бережном отношении к используемым орудиям производства, более эффек-

тивной работе (снижение масштабов отлынивания) при прочих равных условиях. Под прочими равными условиями подразумеваются жесткость и разветвленность системы контроля, функционирование которой сопряжено с издержками, с одной стороны, а отдача от осуществления контроля убывает, с другой стороны. Отметим, что торговая трансакция, о которой здесь идет речь, базировалась главным образом на неформальных правилах.

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 является одной из форм торговой трансакции на политическом рынке.

Признание возможности асимметричного положения экономических агентов в переговорах позволяет не только объяснить особенность распределительных процессов в рамках существующих правил игры, но и изменение самих правил [Knight J., 1992, p. 126—129]. С этой точки зрения можно говорить об аналогичных типах трансакций по поводу правил. Асимметричность в данном случае может проявляться в преимуществе первого хода, что позволяет одному из игроков изменить структуру платежной матрицы таким образом, что предпочтительная для него стратегия конкурента становится доминирующей. Однако в данном случае речь идет уже о динамических правовых отношениях.

Самостоятельной теоретической проблемой является определение термина «добровольность» с таким расчетом, чтобы обеспечить его операциональность, проверяемость применительно к анализу конкретной ситуации. Известно, что многие сделки, которые на первый взгляд добровольны, совершаются под воздействием угроз в адрес одной из сторон. В то же время добровольность сделки может быть поставлена под сомнение не только фактом угрозы, но и дезинформированием контрагента. В данном разделе нет возможности подробно разбирать данный вопрос. Подробнее с вариантами его решения можно познакомится в учебниках по экономическому анализу права.

2.2. Трансакция управления

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 и т.п.). Таким образом, в трансакции управления одна из сторон обладает правовым преимуществом, что соответствует второму статическому правовому отношению, по Хохфельду: «привилегия – отсутствие права». 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[6].

Используя данный пример, можно отметить, что в хозяйственной практике существует «пучок» трансакций как чистых типов, которые конституируют взаимодействие между экономическими агентами. Основным результатом трансакции управления, по мнению Дж.Коммонса, является производство богатства, а не его перераспределение, передача из рук в руки, как это предполагается в случае с трансакцией сделки [Commons J., 1931, p. 657]. Данный взгляд, видимо, основан на предположении о специализации рынков на распределении богатства, а фирм на его производстве. Отметим еще раз, что оценка данного тезиса зависит от

[6] Право свободы не может быть рассмотрено как абсолютное в силу того, что абсолютная свобода одного в мире ограниченных ресурсов означает абсолютную несвободу другого, если их экономические интересы не совпадают или когда их потребности оказываются конкурирующими. Вместе с тем абсолютность права свободы не следует отождествлять с неотчуждаемостью права. Поскольку существует набор действий, которые в соответствии с существующими конституционными правилами человек не может подарить, продать или промотать. Речь, например, идет о праве принимать участие в голосовании, если человек является дееспособным и достиг соответствующего возраста. Однако если учесть, что право свободы в общем плане реализуется в выборе одного из вариантов среди множества альтернатив, то ограничение набора альтернатив уже есть ограничение свободы. Оно оказывается эффективным (но не в плане Парето-оптимальности) в том случае, если в множестве недоступных оказывается альтернатива, которая в отсутствие санкций была бы наиболее привлекательной.

отношения к идее о производительности обмена. А сама идея о производительности обмена оценивается в зависимости от отношения к закону убывающей предельной полезности, а в более общем случае — к закону убывающей предельной нормы замещения одного блага на другое в потреблении.

Типичным примером трансакции управления является поведение раба и рабовладельца, рабочего и мастера, начальника и подчиненного. В трансакции управления поведение асимметрично, что является следствием асимметричности правового положения сторон и соответственно асимметричности правовых отношений. Объектами торговой трансакции являются права на обмениваемые блага. Объектом трансакции управления оказывается одна из сторон правового отношения.

Если трансакция соответствует своему понятию, рабовладелец, мастер или начальник отдает 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. Смысл отдачи команд состоит в одностороннем ограничении набора допустимых действий, которые могут предпринимать рабы, рабочие и подчиненные, или в спецификации конкретного действия.

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, в том случае, если данные ограничения эффективны. 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, о которой шла речь в главе 2, 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. Таким образом, в данном случае повторяется ситуация, возникшая при обсуждении границ контракта, содержащего обещания.

Отражение несовершенства трансакции управления в условиях неопределенности можно обнаружить в концепции Х-неэффективности Х.Лейбенстайна, в соответствии с которой уро-

вень общих, средних и предельных издержек при каждом из возможных объемов выпуска превышает теоретически возможный минимум, отражающий принцип технической эффективности. Таким образом, попытка сделать модели (в данном случае фирмы) более реалистичными и одновременно сформулировать условия эффективного размещения ресурсов в условиях неопределенности требует рассмотрения смешанных форм, или «кластеров», трансакций.

2.3. Трансакция рационирования

В трансакции рационирования асимметричность правового положения сторон сохраняется, но место управляющей стороны занимает, по мнению Коммонса, 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. Первоначальная спецификация прав собственности как реакция на возникновение внешних эффектов в результате изменения технологий или действия других факторов есть не что иное, как трансакция рационирования.

Вместе с тем здесь возможны обращения одной стороны к другой, которые внешне могут напоминать переговоры: для доказательства возможности присвоения или обоснованности 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 трансакции рационирования отсутствует и управление. В отличие от трансакции управления активную роль в реализации прав свобод выполняют претенденты на соответствующую долю богатства. Через трансакцию рационирования, по мнению Дж.Коммонса, осуществляется наделение богатством того или иного экономического агента. Однако, как уже отмечалось, последнее предполагает существование определенной процедуры обращений, которая практически исключается в трансакции управления. В отличие же от торговой трансакции они (перегово-

ры) осуществляются в виде выдвижения аргументов, подачи прошений, красноречия [Commons J., 1931, p. 654]. Таким образом, порядок действий в трансакциях управления и рационирования каждой из сторон определяет особенности получаемого результата.

2.4. Соотношение между видами трансакций

Типология трансакций в концепции Дж.Коммонса оказывается тесно связанной с понятием работающих правил (working rules). Именно работающие правила определяют тип трансакции. В этом плане соотношение между двумя понятиями является подтверждением тезиса о том, что посредством правил трансакция «достраивается», включая в качестве дополняющего элемента (наряду с конфликтом и взаимозависимостью) отношения упорядоченности.

До этого момента в основном речь шла о характеристиках чистых типов трансакций. Однако для дальнейшего изложения необходимо ответить на два вопроса.

1. Каковы основания существования различных видов трансакций по Коммонсу?

2. Каким образом выглядит реальная трансакция?

Общим ответом на первый вопрос является существование трансакционных издержек, которые делают те или иные виды трансакции более или менее экономичными в зависимости от обстоятельств времени и места (если следовать наивной версии объяснения институтов). Ответ на второй вопрос фактически означает идентификацию реальной трансакции и сопоставление ее с идеальным типом.

Строго говоря, 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 торговая трансакция. 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. Отсюда возникает возможность говорить о рационирующей функции цены, поскольку экономический агент, доказавший готовность уплатить (принять) ее, вступает в сделку. Однако здесь ситуация выглядит так, как будто рационирование осуществляется автоматически.

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 [Корнаи Я., 1990, с. 536] 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. Как показали Дж.Стиглиц, П.Милгром и Дж.Робертс, даже в условиях отсутствия государственного вмешательства ставка процента не используется как единственный инструмент, с помощью которого осуществляется «автоматическое рационирование». Это обусловлено широко известной в современной экономической теории проблемой ухудшающего отбора. Повышение ставки процента вследствие роста спроса на заемные средства ухудшит качество потенциальных заемщиков, усиливая риск невозврата кредитов.

Кроме того, первоначальная спецификация прав собственности судом вполне может быть дополнена трансакцией сделки, что является элементами разрешения конфликта прав в случае возникновения внешнего эффекта. Данная «связка» трансакций рассматривается как одна из форм институциональной реакции на проблему внешних эффектов.

При анализе отношений между рабом и рабовладельцем, начальником и подчиненным трансакция управления дополняется трансакцией сделки, что позволяет говорить о существовании пусть имплицитного, но контракта. По сути дела, на таком подходе к анализу внутрииерархических отношений в рамках принудительно-направляемого хозяйства была построена концепция административного рынка, экономика согласований, использовавшаяся для объяснения организации обмена в рамках хозяйственной системы, формально характеризующейся строго централизованным порядком принятия решений.

Как было отмечено выше, трансакции основаны на трех типах отношений: конфликте, взаимной зависимости и упорядоченности. Если конфликт является производным от ограниченности ресурсов, а взаимная зависимость является следствием существования возможности улучшить свое положение посредством взаимодействия, то порядок как достаточное условие актуализации трансакции основан на определенных правилах, формирующих институциональную составляющую трансакции. Правила же отражают не только реализацию взаимных выгод обмена, но и их распределение между участниками. Эта логическая связка оказывается принципиально важной для определения и исследования форм институциональных соглашений, а также институциональной среды.

В данной главе остался за пределами внимания вопрос о масштабах распространения того или иного типа трансакций в обществе на различных этапах его развития, а также в различных обществах в одно и то же время. Несмотря на все ограничения, типология трансакций, по Дж.Коммонсу, может быть использована как основа одного из вариантов сравнительного анализа альтернативных форм организации хозяйственной деятельности, или, применяя терминологию Г.Саймона, дискретных институциональных альтернатив.

§ 3. Торговые трансакции и обмен благами

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[7]. Чистый обмен осуществляется мгновенно и не имеет пространственно-временной составляющей. Как мы увидим в дальнейшем, предложенное допущение вполне соответствует также предпосылке о нулевых трансакционных издержках, позволяющих специально не рассматривать институциональные аспекты процесса размещения ресурсов, определяя их как гипотезу к случаю.

Строго говоря, «похожей» на обмен благами является только торговая трансакция. Вот почему основное внимание в данном разделе будет сконцентрировано на соотношении понятий «торговая трансакция» и «обмен». Различие между трансакцией сделки 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

[7] Достаточно вновь вспомнить предпосылки построения модели общего равновесия Л.Вальрасом, которые были выделены Д.Нортом (1997).

которых выражается в ценности прав на них. Например, 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 2002 года о поставке соответствующей партии зерна урожая 2002 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.Коммонс [Commons J., 1950, p. 44] — 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 [Commons J., 1950, p. 46]. Таким образом, строго говоря, предлагаются к покупке и продаже права собственности на товары, а не непосредственно объекты права собственности [Commons J., 1950, p. 48—49]. 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 бьюкененовского товара, который определяется как пара, состоящая из «обычного» товара (блага) и определенной контрактной формы его покупки или продажи [Тамбовцев В.Л., 2001а, с. 34].

Если обмен обязательно предполагает однократную передачу прав, то для трансакции это лишь частный случай. Например, обеспечение права собственности путем соблюдения его режима теми, кто обладает правами, и теми, кто должен считаться с этими правами, то есть субъектами — носителями обязанностей. В данном случае перераспределения прав собственности посредством отчуждения и присвоения не происходит, а лишь воспроизводится уже существующее право через присвоение для одного экономического агента и отчуждение для другого. Таким образом, временной аспект здесь действительно имеет значение, поскольку влияет на текущую ценность потока будущих доходов.

В зависимости от того, включаются ли элементы данного вида отношений в трансакцию или нет, издержки, связанные с обеспечением режима права собственности, будут (не будут) рас-

сматриваться как вид трансакционных. Одним из вариантов решения этой проблемы является использование классификации благ, предложенной К.Менгером в «Основах политической экономии»: материальные блага и полезные действия, а также бездействия [Менгер К., 1992, с. 42]. Тогда бездействие одного экономического агента в отношении имущества другого будет рассматриваться как условная услуга, хотя в обмен на нее экономический агент, обладающий соответствующими правами, не обязан совершать каких-либо действий. Иными словами, осуществляется латентная трансакция[8].

Обеспечение же такого бездействия, которое требует определенных затрат времени и ценных активов, если данное право не соблюдается всеми добровольно, оказывается трансакционной услугой [Wallis J., North D., 1987, p. 114—115], о которой будет сказано более подробно в связи с изучением проблемы количественной оценки трансакционных издержек в главе 9.

Предложенная здесь идея на первый взгляд противоречит тому, что говорилось о соотношении между трансакцией и обменом. Однако она служит для подчеркивания относительности различий, возможности смещения грани между двумя понятиями. Важно не столько выявленное различие, как таковое, сколько осознание и оценка значения тех последствий, к которым оно ведет.

Рассмотрим в качестве примера трансакции экспортно-импортную сделку между двумя фирмами с применением банковского акцепта[9]. Предположим, импортер X заинтересован приобрести партию товара A у экспортера Y, однако не имеет для этого достаточно средств. Несмотря на предполагаемую потенциальную взаимовыгодность сделки, различия в интересах делают неопределенными ее результаты. Это препятствует осуществлению данной сделки. Средством снятия проблемы является банковский акцепт [Усоскин В.М., 1994].

Прежде всего фирма-импортер должна обратиться в свой банк с просьбой об открытии безотзывного товарного аккредити-

---

[8] В рамках обобщенной теории выбора предполагается, что человек не в состоянии избежать проблемы выбора. Даже уклоняясь от решения той или иной проблемы, он на самом деле совершает выбор, но уже в другом отношении. Аналогичным образом можно рассуждать и по поводу бездействия. В той мере, в какой оно может интерпретироваться как результат выбора, оно является частным случаем действия.

[9] Банковский акцепт — акт, в результате которого трассат (в данном случае банк) переводного векселя принимает на себя четко выраженное обязательство выплатить определенную сумму с соблюдением срока платежа [Бернар И., Колли Ж.-К., 1994, с. 13].

ва в пользу экспортера[10]. В этом документе определяются условия отгрузки товара и фиксируются права экспортера выставлять срочные переводные векселя[11] банку импортера. Банк же должен гарантировать оплату по оговоренным условиям, что выражается в согласии на прием переводного векселя, или акцептовании тратты (синоним векселя). Это обстоятельство подстраховывает последующее действие экспортера — отгрузку товара. Одновременно с отгрузочными документами фирма-экспортер через свой банк отправляет срочную тратту банку импортера, которая может быть реализована на денежном рынке либо погашена в срок. По истечении этого срока импортер реализует товар и возмещает банку расходы.

Нетрудно заметить, что возможность осуществления данной сделки зависит от множества обстоятельств:

1) от существования посредников, специализирующихся в области использования финансовых инструментов и обладающих благоприятной деловой репутацией;

2) от уровня развития денежного рынка, позволяющего легко трансформировать один финансовый инструмент в другой;

3) наконец, от существования минимального уровня доверия между всеми субъектами, имеющими отношение к сделке (импортером, экспортером, банком, покупателями срочных тратт на денежном рынке).

Вместе с тем рассмотренные действия субъектов сделки — это лишь отражение применения установленных правил. Таким образом, правила позволяют разрешить сложные проблемы взаимодействия между людьми с частично конфликтующими, а частично совпадающими интересами[12].

Особенности торговой трансакции во многом определяют и особенности обмена. Во-первых, большое значение имеют прави-

[10] Аккредитив — документ, с помощью которого банк уведомляет тот банк или агентство, куда обращается аккредитованный клиент, что данный клиент обладает правом снять у них определенную сумму денег в течение определенного срока [Бернар И., Колли Ж.-К., 1994, с. 20].

[11] Переводной вексель — коммерческий вексель, которым трассант (кредитор) поручает своему трассату (дебитору) выплатить определенную сумму в установленный срок определенному лицу, бенефициару [Бернар И., Колли Ж.-К., 1994, с. 132].

[12] Конфликт можно рассматривать как ситуацию, в которой множество взаимоприемлемых решений оказывается пустым. Это возможно в том случае, если стороны преследуют свои интересы в неструктурированной ситуации. Однако упорядоченный конфликт, то есть конфликт, заключенный в определенные рамки соответствующими правилами, позволяет не только извлечь взаимные выгоды обмена, но и изменить сам характер отношения.

ла, по которым совершается трансакция. Выше (см. главу 4) были выделены формальные и неформальные правила. Во-вторых, одним из измерений любой сделки является социальная дистанция. В простейшем случае ее можно определить двузначно: сделка между знакомыми и незнакомыми людьми. Одновременное использование двух критериев позволяет выделить четыре типа трансакций сделки и соответствующих им видов обмена: формальный безличный, неформальный персонализированный, формальный персонализированный и неформальный безличный. Использование той или иной формы торговой трансакции зависит от характеристик сообщества, к которому принадлежат заинтересованные стороны, повторяемости сделок, уровня неопределенности и особенностей обмениваемых благ.

§ 4. Товарные и институциональные трансакции

Для более полного понимания различия между трансакцией и обменом и, следовательно, собственного содержания трансакции можно использовать классификацию, предложенную Д.Бромли [Bromley D., 1989]. Она основана на типологии действий экономических агентов, которые могут состоять в выборе одной из альтернатив в рамках данной институциональной структуры либо в выборе между самими институциональными структурами. Иначе говоря, трансакции осуществляются либо в рамках существующей системы правил, либо по поводу изменения данной системы.

Действия, которые экономический агент предпринимает в рамках существующей институциональной структуры, называются товарными трансакциями, тогда как действия, которые предпринимаются для изменения существующей структуры, будут называться институциональными трансакциями [Bromley D., 1989, p. 110].

Взаимосвязь между двумя типами трансакций может быть проиллюстрирована с помощью «кольцевой диаграммы»(см. рис. 14).

Заметим, товарные трансакции предполагают данность, определенность институциональной структуры. Таким образом, сравнительная характеристика товарных трансакций и их результатов предполагает сравнимость системы координат, которую образует институциональная среда. В то же время товарные трансакции и соответственно обмен имеют своим результатом определенные экономические условия, в которых оказывается агент. Именно они являются предпосылками институциональной трансакции как действия, направленного на изменения предпосылок товарной

трансакции, а следовательно, и обмена. С этой точки зрения можно объяснить, почему институты, их возникновение и эволюция рассматриваются как побочный результат обмена между игроками. Предложенная здесь схема соответствует рассмотренным в главе 1 пятой и седьмой зависимостям.

Рис. 14. Товарные и институциональные трансакции: кольцевая диаграмма

Традиционно в рамках неоклассического подхода анализ был сосредоточен на экономическом выборе, который делали агенты в рамках данных (и достаточно стабильных) или вообще неспецифицированных институтов. Отсюда дискретность в анализе, поскольку за пределами внимания оставались изменения, которые происходили в предпосылках товарных трансакций[13]. Напомним, что эта дискретность соответствует одной из поведенческих предпосылок, выделенных Ж.Лезурном: один период.

Таким образом, институциональная структура оказывалась экзогенной по отношению к модели выбора, тогда как экономические условия рассматривались только как результат обмена. Отсюда нарушение принципа непрерывности, воспроизводимости отношений между людьми в реальном времени.

[13] В данном пункте нельзя не упомянуть о характеристиках воспроизводства, которые были выделены К.Марксом [Маркс К., 1983, с. 578, 591]. Прежде всего воспроизводство оказывается не только повторяющимся процессом производства, в котором результаты одновременно являются предпосылками, но и воспроизводством производственных отношений. В нашем случае это означает воспроизводство институциональной структуры.

Данная классификация трансакций позволяет расширить представление о предпочтениях экономических агентов, которые могут быть неинвариантными по отношению к различным институциональным структурам. Однако предпочтения по отношению к различным институциональным структурам оказываются производными по отношению к тем распределительным результатам, которые, как ожидается, они должны обеспечивать. Таким образом, изменение институциональных структур включает изменение не только системы правил, но и идеологий, стереотипов мышления.

Сама институциональная трансакция может иметь множество характеристик в зависимости от способов ее осуществления, а также контекста. Контекст имеет значение при определении уровня правил, на изменение которых так или иначе направлены действия людей. Способ осуществления институциональных трансакций может выражаться в создании специальной организации, обеспечивающей изменение правил или использование уже существующей организации. Такое институциональное изменение условно можно назвать централизованным, поскольку, если предположить, что действия игроков осуществляются через государство, отбор правил игры происходит посредством внешней по отношению к игрокам организации. В то же время существует возможность децентрализованного, спонтанного появления правил, которые вместе с тем сохраняют свойства асимметричности распределительных результатов.

Институциональная трансакция считается завершенной, если удалось сформировать и стабилизировать ожидания экономических агентов посредством воспроизводящегося ограничения альтернатив, из которых они могут выбирать наилучшую. Таким образом, «первичное ограничение», если оно оценивается положительно, должно быть закреплено (см. приложение 6). Иначе говоря, следует проводить категориальное различие между ограничением в рамках единичной трансакции и стандартизованным, обобщенным ограничением [Knight J., 1992, p. 127]. Здесь ключевым моментом, или ключевым ресурсом, является «способность надежного формирования экономическим агентом выгодных для себя ожиданий других агентов», что на самом деле является ключевым признаком действенности механизма, обеспечивающего соблюдение правил (см. главу 5). Институциональные предприниматели, обладающие сравнительными преимуществами в выявлении возможности использования надежных сигналов для остальных игроков, осуществляют изменения правил игры в соответствии с воспринимаемыми ими выигрышами.

Таким образом, новое равновесие определяется относительной способностью игроков навязать другому игроку такой способ поведения, который отклонялся бы от поведения в случае неограниченных предпочтений последнего. Возникает только вопрос: каким образом можно измерить эту относительную способность, тем более что метод простой интроспекции, использовавшийся при построении теории экономического выбора как основы априорной теории человеческого действия, или праксеологии, оказывается неоперациональным.

Единственный вариант состоит в том, чтобы признать, что часть игроков более сильны, чем другие[14]. В чем выражается преимущество в силе? В том, что в результате слабые игроки следуют принятым правилам не потому, что они обеспечивают Парето-улучшение, а потому, что это лучшее, что они могут сделать. С этой точки зрения согласие и «согласие» оказываются качественно разнородными понятиями в силу различного контекста взаимодействия. Рассмотрим сформулированный тезис на нескольких примерах.

§ 5. Правила и экономические интересы

Правила как ключевой элемент институтов обеспечивают стабилизацию отношений между индивидами в обществе, снижая тем самым момент неопределенности и одновременно определяя распределительные последствия взаимодействия экономических агентов. Однако сам процесс возникновения правил, как уже отмечалось выше, обусловлен асимметричностью распределения переговорной силы между сторонами. Она существует в форме (1) неравномерного распределения потенциала насилия, (2) неравномерного первоначального распределения богатства, (3) преимуществ получения и передачи информации, (4) различий в межвременных предпочтениях и соответствующих им индивидуальных нормах дисконтирования.

Отсутствие общественно признанного критерия (или критериев) распределения ресурсов приводит к разрушению обменных отношений или препятствует возникновению новых видов обмена. Известно, что распределительный конфликт возникает там, где количество ресурсов, на которые индивиды предъявляют претензии, больше количества располагаемых ресурсов. Проблема ограниченности ресурсов в обществах с установившимся институтом собственности может быть переформулирована в проблему распределения его между индивидами, обладающими формально обоснованными требованиями. Одной из таких проблем является распределение оставшихся на корабле после шторма товаров и имущества.

Купец как поручитель доверяет капитану или судовладельцу как исполнителю перевезти товар в назначенное место. В случае полной определенности или гибели корабля и товаров вопрос о распределении оставшегося имущества не возникает. Особых проблем также не возникает в случае, если судовладелец и купец — одно и то же лицо. Поэтому наиболее сложной проблема оказывалась в том случае, когда корабль спасен, а вместе с ним и часть товаров.

Со времен античности до средних веков широко применялась практика общей средней для купцов. Судовладельцы исключались из расчета средней, что отражало их преимущества в переговорной силе. Смысл ее состоял в распределении тяжести потерь в соответствии с первоначальной ценностью груза вне зависимости от того, чей товар пострадал во время плавания в большей степени.

Рассмотрим действие данного правила на примере (табл. 4). Предположим, что на корабле отправляют груз четыре торговца. Ценность груза каждого из них указана во втором столбце. Во время шторма часть груза выбросили за борт с целью повышения плавучести судна. Распределение потерь отражено в третьем столбце таблицы. В четвертом столбце показана величина остатка груза каждого купца, а в пятом — доля каждого из купцов в общей первоначальной ценности перевозимого груза. Эта же доля соответствует бремени издержек, которые должен нести каждый из них. Таким образом, в пятом столбце определяется величина ценности товаров, причитающихся купцу после завершения рейса.

Таблица 4

Правило общей средней

Купец	Первоначальная ценность груза	Потери	Остаток	Доля в первоначальной ценности	Причитающийся остаток
А	10000	2000	8000	5/12	7500
Б	7000	3000	4000	7/24	5250
В	5000	1000	4000	5/24	3750
Г	2000	0	2000	1/12	1500
Всего	25000	6000	18000	1	18000

[14] Этой асимметрией в распределении силы характеризуются все иерархии. См.: Менар К., 1996, с. 36—46.

14-6654

Одним из возможных вариантов решения данной проблемы была забота каждого купца о своем грузе. Однако тогда «выживание корабля» как общественное благо недопроизводится и в проигрыше оказываются все, что соответствовало равновесию по Нэшу, не удовлетворяющему критерию Парето-оптимальности. Вот почему так или иначе использовалось заранее определенное правило распределения потерь в виде общей средней с различными модификациями. Поскольку общая величина потерь в нашем примере составила 25% от первоначальной ценности груза, то каждый купец должен получить в соответствии с правилом общей средней 75% товаров вне зависимости от того, какова абсолютная величина остаточной ценности его груза.

Применение правила общей средней в чистом виде, то есть с включением судовладельцев, обеспечивало распределительные преимущества купцам. В рассмотренном нами примере судовладелец был исключен из расчета общей средней. Исторически это отражало преимущество в переговорах, которым судовладельцы обладали в силу своего доминирующего положения из-за отсутствия близких заменителей перемещения товаров на большие расстояния, что обусловливало слабый эффект конкуренции. И если все же они включались в расчет, то с меньшими весами, чем остальные участники контрактов.

Прибыльность отрасли со временем привела к увеличению числа судовладельцев, предлагающих свои услуги, что ослабило их позиции в переговорах с купцами. Использование правила общей средней с включением в нее имущества корабельной компании показывало ослабление позиций судовладельцев в переговорах с купцами.

Однако в последующем по мере развития специализированных морских перевозок и страхования на море и правило общей средней также постепенно утратило значение.

Другим примером является структура финансирования японских корпораций. До середины 70-х годов ее характерной особенностью была двойственная функция банков, которые были одновременно акционерами японских фирм и их кредиторами. Причем специфика кредитования состояла в использовании так называемого балансирующего кредита, когда часть его суммы резервировалась в банке-кредиторе, выполняя функцию залога. Поскольку до указанного периода рынок заемных средств жестко регулировался и номинальная ставка процента по ссудам была экзогенной по отношению к банкам, то указанная схема позволяла оказывать ощутимое влияние на эффективную ставку процента[15]. Чем выше доля балансирующего кредита в общей сумме займа, тем выше эффективная ставка процента[16].

Такая схема привела к так называемому избыточному финансированию через долгосрочные заимствования (о чем свидетельствует существенно более высокая доля долгосрочных кредитов по отношению к сумме долговых обязательств и акционерного капитала в японских фирмах по сравнению с американскими). Следовательно, банки имели возможность оказывать существенное влияние на принимаемые японскими фирмами решения. В соответствии с проведенными исследованиями показатель интенсивности влияния банков может рассчитываться на основе отклонения фактических размеров финансирования японских компаний через долгосрочные заимствования от объемов, обеспечивающих максимизацию цены акции. Чем выше фактический объем долгосрочных заимствований по сравнению с тем, который обеспечивал максимизацию курса акций, тем выше реальная сила банка.

В соответствии с данными, приведенными М.Аоки, уровень долгосрочных кредитов в отношении суммы последних и акционерного капитала в 1986 году составил в Японии 67%, тогда как аналогичный показатель в США был на уровне 55%. Правда, данные различия обусловлены также и особенностями бухгалтерского учета в Японии, что выражается в значительных суммах, не учитываемых в балансе активов, соответствующих приросту капитала в результате, например, повышения цены земли [Аоки М., 1994, с. 145—148].

Более выгодные позиции банков в переговорах с японскими фирмами, а также в конкурентной борьбе за контроль над принимаемыми решениями с индивидуальными акционерами и иностранными инвесторами были обусловлены прежде всего отсутствием альтернативных доступных (с низкими трансакционными издержками) источников финансирования, в частности внутрен-

---

[15] Данный пример еще раз позволяет убедиться, что любые попытки «зарегулировать» цену будут вызывать системную адаптацию, которая вполне может привести к еще более высокой (низкой) цене, чем установлена регулирующим органом. Вот почему политика, направленная на достижение одних целей, зачастую дает прямо противоположный результат.

[16] Например, если регулируемая ставка процента равна 5, а размер балансирующего кредита составляет 20% от суммы предоставленного банком займа, эффективная ставка процента составит 6,25 [Аоки М., 1994, с. 185—188].

него рынка ценных бумаг, а также международного денежного рынка. После изменений в институциональной среде, выразившейся в радикальном изменении правил, определяющих использование различных финансовых инструментов в привлечении средств, размеры влияния банков уменьшились, что выразилось прежде всего в уменьшении различий между фактическими размерами долгосрочного заимствования и их объемами, максимизирующими цену акции.

Определение содержания трансакции, выяснение ее соотношения с правилами как ключевыми компонентами института позволяют обеспечить последовательность в изучении одной из наиболее интересных и важных проблем современной экономической теории — трансакционных издержек.

Глава 7
Трансакционные издержки

Определение содержания трансакционных издержек основано на предложенном выше подходе к определению понятия трансакции. Исследование трансакционных издержек предполагает исследование их значения с точки зрения реализации принципа сравнительного преимущества, возможностей взаимовыгодного обмена и т.д. Кроме того, важно учитывать, что трансакционные издержки не единственный компонент издержек производства. Таким образом, необходимо определение соотношения между трансакционными и трансформационными издержками.

§ 1. Трансакционные издержки: содержание и значение

Первое, наиболее общее определение, которое можно было бы дать, основано на определении трансакции: трансакционные издержки — это затраты ресурсов (денег, времени, труда и т.п.) для планирования, адаптации и контроля за выполнением взятых индивидами обязательств в процессе отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе. Таким образом, издержки производства состоят из двух частей: трансформационных издержек, связанных с изменением или воспроизводством физических характеристик благ, и трансакционных издержек, отражающих изменение или воспроизводство «правовых» характеристик.

Если представить экономику как систему жизнеобеспечения, то тогда трансакционные издержки можно рассматривать как издержки эксплуатации экономической системы [Эрроу К., 1994, с. 66]. В связи с этим следует отметить, что в экономической литературе часто проводят аналогию между феноменом трения в мире физических объектов и трансакционными издержками [Капелюшников Р.И., 1990 с. 28; Уильямсон О., 1996, с. 28; Arrow K., 1970, p. 48]. Данная аналогия позволяет говорить о всеобщем распространении трансакционных издержек. Однако в экономической теории достаточно широко распространено мнение о том, что трансакционные издержки (если их рассматривать буквально как издержки сделки) существуют только при функционировании рынка. Первый экономист, который начал использовать данное

понятие, Р.Коуз определял их как издержки использования механизма цен. Такой подход не позволяет рассматривать трансакционные издержки, возникающие внутри фирм, а также в нерыночных хозяйственных системах.

Предложенный вариант определения сильно сузил бы возможности экономической теории по анализу альтернативных форм хозяйственной организации. Для того чтобы снять данную теоретическую проблему, можно рассматривать все виды взаимодействия между людьми в терминах сделки или переформулировать определение трансакционных издержек таким образом, чтобы с их помощью можно было анализировать как различные хозяйственные системы, так и процесс перехода от одной системы к другой. Такое определение предложили Э.Фуруботн и Р.Рихтер: «Трансакционные издержки можно рассматривать как ценность ресурсов, направленных на создание и использование институтов. Если бы институты были свободными благами, то они не обладали бы альтернативными издержками и не влияли бы на эффективность размещения ограниченных ресурсов» [Furubotn E., Richter R., 1991, p. 8], что, в свою очередь, делало бы бессмысленной классификацию трансакций и определение сравнительных преимуществ каждой из них.

Как уже отмечалось, понятие трансакционных издержек имеет ключевое значение в неоинституциональной теории, поскольку институты в ней объясняются не через призму конфликта классовых интересов, а с точки зрения возможностей экономии на трансакционных издержках. При всей спорности данного тезиса следует выделить два принципиально важных момента:

1) проблема трансакционных издержек поставлена в экономической теории в явном виде, вбирая в себя моменты неопределенности, противоположности экономических интересов, особенности используемой технологии, формы экономической организации и т.п.;

2) разработан соответствующий аналитический инструментарий, без которого признание существования того или иного явления не означает еще интегрирования его в теоретическую систему. Данный тезис важно учитывать при обнаружении параллелей в различных исследовательских программах.

Для обоснования феномена трансакционных издержек существенны два момента: несовпадение экономических интересов взаимодействующих друг с другом агентов и феномен неопределенности. Неопределенность определяется через фрагментарность

(и, как правило, искаженность) располагаемой индивидами информации и ограниченных возможностей 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.

Именно трансакционные издержки являются препятствием для реализации возможностей, которые представлены в качестве объекта исследования в различных разделах экономической теории[1].

1. Трансакционные издержки не позволяют полностью исчерпать взаимные выгоды обмена, поскольку приходится отказываться от потребления тех благ, которые должны быть направлены на соблюдение условий обмена, так что блага далеко не всегда используются там, где они обладают наивысшей ценностью.

Иначе можно сказать, что они препятствуют реализации более благоприятных возможностей, то есть получению положительной экономической прибыли [Langlois R., 1990a, p. 14].

2. Трансакционные издержки ограничивают возможности реализации принципа сравнительного преимущества, лежащего в основе разделения труда (А.Смит, Д.Рикардо) и торговли, в том числе международной, и, следовательно, экономического роста [Норт Д., 1993, с. 69]. В соответствии с теорией сравнительных преимуществ различия в альтернативных издержках являются основанием специализации стран на производстве того или иного набора благ и соответственно развития международного разделения труда. Однако для реализации данного принципа должна быть установлена цена, которая отражает распределение выгод от специализации между участниками обмена, а также сформулированы другие условия передачи прав собственности от одного субъекта к другому.

3. Кроме того, они препятствуют поиску новых, неизвестных до некоторого момента возможностей использования известных ресурсов или открытию новых ресурсов при заданном наборе альтернатив их использования[2]. Слабое использование выделенных

[1] Предлагаемая в данном параграфе оценка значений трансакционных издержек может быть принята в качестве *первого* приближения на основе предпосылки о соответствии множества участников трансакции и множества заинтересованных сторон.

[2] С этой точки зрения трансакционные издержки — препятствия для развития процесса конкуренции, поскольку последний может рассматриваться как процедура открытия. См.: Хайек Ф.А., 1989.

возможностей связано с тем, что повышаются альтернативные издержки использования внимания для обнаружения новых возможностей[3]. В долгосрочной перспективе это выражается в медленном совершенствовании технологии развития внимания[4].

4. Наконец, трансакционные издержки являются препятствием для изменения существующих правил игры, выступая как издержки институциональной трансакции [Тамбовцев В.Л., 2001б, с. 13; Bromley D., 1989, p. 95]. В более общем плане трансакционные издержки определяют направление институциональной трансформации. Примером являются формы реакции на возникновение экстерналий как положительных, так и отрицательных: сохранение status quo, интернализация посредством рыночного обмена на основе первоначальной спецификации прав собственности, установление налогов (субсидий), вертикальной интеграции, использование правила ответственности и т.п.[5]. Наиболее серьезные проблемы связаны с трудностями, которые сопряжены с компенсационными сделками в рамках процесса институциональной трансформации.

Значение анализа трансакционных издержек станет более понятным, если предложить историческую иллюстрацию, данную Д.Нортом [Норт Д.С., 1993, с. 70]:

«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

[3] Этот пункт особенно важен, поскольку он непосредственно связан с деятельностью предпринимателя.

[4] В связи с проблемой развития внимания необходимо отметить значение системы образования в формировании данной способности. Таким образом, более высокая ценность внимания может определять и более высокую ценность образования, позволяющего развивать данную способность.

[5] Однако нельзя не отметить существование другой, теневой стороны трансакционных издержек, на которую редко обращают внимание. Трансакционные издержки могут служить источником экономического роста и процветания. Это означает, что важна не только их величина, о которой мы будем специально говорить в следующей главе, но и распределение, стимулирующее или препятствующее осуществлению того или иного вида деятельности. А так как последняя функция приписывается институтам, то важно отметить, что институты в значительной степени определяют структуру трансакционных издержек — явных или имплицитных. В качестве наиболее характерного примера можно привести трансакционные издержки, связанные с обеспечением соблюдения нелегального соглашения о разделении рынка и поддержания цен на более высоком, чем конкурентный, уровне. Постановка данной проблемы дана в Шаститко А.Е., 1997б, с. 69—70; 1998б, с. 135—137.

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».

Отсутствие прямой связи между эффективными институтами и их существованием, которое объясняется с помощью трансакционных издержек, является важным направлением исследования эволюции институтов. Становится возможным объяснение эволюционных изменений, зависящих как от траектории предшествующего развития (path-dependence problem) [Langlois R., 1990a, p. 21], так и от несовершенства механизма обратной связи и отбора, посредством которых субъекты, принимающие решение, обучаются, а внешняя среда обусловливает выживание, развитие наиболее «удачливых», а точнее, в максимальной степени адаптировавшихся, которые, в свою очередь, определяют ход дальнейшего развития.

Такая интерпретация трансакционных издержек позволяет выявить функциональные зависимости между ними и институтами, а через них — между институтами и благосостоянием. Двойственная основа трансакционных издержек 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, что позволяет повысить благосостояние без увеличения размеров выпуска продукта.

Если бы трансакционные издержки были равны нулю, то, следуя предпосылкам новой институциональной (и неоклассической) теории, ресурсы распределялись 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, которое осуществляется государством. 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 экономическим агентам первоначальное распределение прав собственности на ресурсы государством 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. Вот почему понятие «мир Коуза» вводит в заблуждение, поскольку под этим подразумевается модель с нулевыми трансакционными издержками.

Достаточно вспомнить, что 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 [Eggertsson T., 1990, p. 96; Langlois R., 1990a, p. 16].

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 (глава 9). Во-вторых, учет трансакционных издержек позволяет объяснить сравнительную эффективность различных способов интернализации внешних эффектов (глава 10). В-третьих, появляется возможность объяснить возникновение и пределы распространения различных форм институциональных соглашений, или институциональных устройств (глава 13). 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 понятия трансакционных издержек можно определить условия возникновения и соотношение между различными институциональными соглашениями.

В предложенной классификации издержек производства 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, обусловливающие снижение трансформационных издержек, приводят к росту трансакционных издержек и адаптирующимся институциональным изменениям. Данный вопрос мы рассмотрим в следующем параграфе, а также в § 4 главы 7.

§ 2. Возможности взаимовыгодного обмена в условиях положительных трансакционных издержек

В предыдущем параграфе трансакционные 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 трансакционных издержек, но и распределение их между заинтересованными сторонами. Анализ данного вопроса будет производиться 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. 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. 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 изменяется в зависимости от структуры первоначального распределения запаса благ и равна: $R = R_А + R_Б$. Данные количества благ соответствуют максимальной сумме, которую участники обмена готовы заплатить за его реализацию[6].

Допустим также, что трансакционные издержки однородны (определены как издержки обмена правами собственности), их абсолютная величина фиксирована и равна С (в единицах блага, с помощью которого измеряются выгоды от добровольного обмена). Сумма, которую должен заплатить каждый из участников обмена за осуществление сделки, равна соответственно $C_А$ и $C_Б$, причем $C = C_А + C_Б$. Если через k обозначить долю общих трансакционных издержек, которую оплачивает индивид А, то $C_А = kC$ и $C_Б = (1-k)C$, где $0 \le k \le 1$.

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.

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

Второй вариант может быть реализован в том случае, если $R_А + R_Б > C$. 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. $R_А, R_Б < C$;
2. $R_А < C < R_Б$;
3. $R_Б < C < R_А$;
4. $R_А, R_Б > C$.

[6] Данный прием был использован Хиксом в работе «Стоимость и капитал» при объяснении закономерностей формирования излишка потребителя [Хикс Дж.Р., 1993, с. 134—136].

Первые три ситуации показывают, что распределение трансакционных издержек имеет значение с точки зрения возможностей осуществления добровольного обмена. В рамках первой ситуации достаточным условием обмена является следующее соотношение: $1 - R_Б/C < k < R_А/C$. Во второй ситуации достаточным условием является $0 \le k < R_А/C$. В третьей ситуации $1 - R_Б/C < k < 1$. Только для четвертой ситуации распределение трансакционных издержек не имеет значения в плане возможностей осуществления обмена. Вместе с тем это не означает независимости распределения выгод обмена от величины трансакционных 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, как уже отмечалось в другой работе в связи с исследованием проблемы институциональных нововведений, выгоды от компенсаций должны превысить те издержки, которые связаны с заключением и обеспечением выполнения соответствующего соглашения [Шаститко А.Е., 1997б]. Данный вопрос будет также рассматриваться в главе 17.

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

До этого момента мы предполагали, что общая величина трансакционных издержек не зависит от их распределения между участниками обмена. Это является следствием неявной предпосылки об однородности экономических агентов, обусловленной отсутствием специализации и разделения информации. Однако снятие данного ограничения приводит к тому, что распределение трансакционных издержек между различными участниками обмена обусловливает одновременно и изменение общей величины данных издержек. Таким образом, в нашем примере уже не существует экзогенно заданной величины трансакционных издержек С. Вместо этого есть некоторая величина $C_А^*$ для ситуации, когда все бремя трансакционных издержек падает на индивида А и $C_Б^*$ для ситуации, когда расходы по обмену правами собственности фи-

нансируются за счет Б. Индивид, обладающий преимуществами в оценке качества того или иного товара, реализуя данную возможность, тем самым экономит на общих трансакционных издержках. Предположим, что таким преимуществом обладает А. С некоторой степенью приближения общую величину трансакционных издержек можно рассматривать как линейную комбинацию издержек для А и Б: $C^* = aC_A^* + (1-a)C_Б^*$, где $0 \le a \le 1$. Таким образом, $dC^*/da < 0$.

Исключение составляет ситуация, когда, несмотря на экономию на общих трансакционных 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 трансакционных издержках, но в то же время согласен выплатить компенсацию за создаваемый «специалистом» позитивный внешний эффект [см. модель Алчияна в § 3 главы 8].

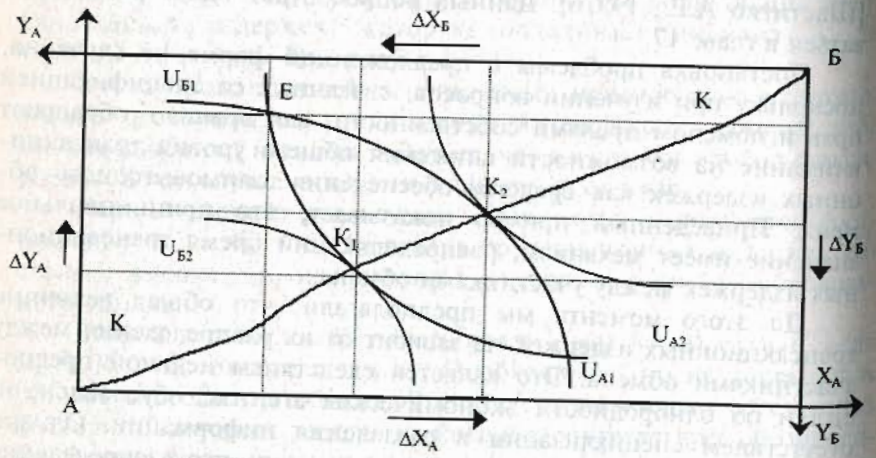


Рис. 15. Коробка Эджуорта: взаимные выгоды обмена и трансакционные издержки:

U_{A1}, U_{A2} — кривые безразличия индивида А; $U_{Б1}, U_{Б2}$ — кривые безразличия индивида Б; E — первоначальное распределение благ X и Y между А и Б; ΔY_A, $\Delta Y_Б$ — максимально возможные взаимные выгоды обмена, выраженные в единицах блага Y; ΔX_A, $\Delta X_Б$ — 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

В качестве иллюстрации можно предложить стандартную модель «коробка Эджуорта» (рис. 15), в рамках которой определяются потенциальные выгоды обмена, выраженные в единицах обмениваемых благ.

Если трансакционные издержки равны нулю, то вне зависимости от того, каким образом должны распределиться выгоды от обмена, последний должен состояться и окончательное размещение ресурсов должно располагаться на кривой контрактов KK. 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; в) общую величину выгод обмена; г) распределение выгод обмена (соответственно в единицах Y или X).

Не менее важным оказывается наличие сравнительных преимуществ в экономии на различных видах трансакционных издержек, что означает признание значимости не только их разнородности (о чем см. главу 7) и эндогенности.

§ 3. Проблема инвариантности

Критикуя неоклассическую теорию, представители новой институциональной экономической теории отмечают нереалистичность используемых предпосылок. В частности, это касается явного или имплицитного допущения о нулевых трансакционных издержках.

Если за точку отсчета в оценке их значения брать неоклассические модели, в частности модель совершенной конкуренции, то кажется, что трансакционные издержки являются препятствием для достижения Парето-оптимального размещения ресурсов. В связи с этим возникает идея о лучшем из худших вариантов (second best). Рассмотрим данный тезис более подробно.

Ключевой характеристикой условий равновесия в модели совершенной конкуренции является Парето-оптимальность размещения ресурсов, основанная на ценообразовании по предельным издержкам. Одновременно важнейшим свойством совершенной конкуренции является невозможность для отдельного покупатели и продавца оказать значимое влияние на формирование рыночной цены. Вот почему в стандартных моделях поведения фирмы в

условиях совершенной конкуренции предполагается, что спрос на ее продукт по цене характеризуется совершенной эластичностью[7].

Для лучшего понимания предлагаемых рассуждений следует сопоставить используемые предпосылки и получаемые выводы относительно условий совершенной конкуренции с моделью картеля. Известно, что, когда рынок является олигополистическим и фирмы стремятся максимизировать экономическую прибыль, одним из вариантов реализации их индивидуальной целевой функции является заключение соглашения, в соответствии с которым устанавливаются квоты на производство, позволяющие обеспечить максимизацию отраслевой прибыли. Таким образом, в случае, если картель успешно создан и действует, то условия равновесия на рынке соответствуют условиям чистой монополии с множеством заводов.

Заключение картельного соглашения можно интерпретировать как двух- или многосторонний (в зависимости от количества участников) обмен права самостоятельного определения объема выпуска на коллективные гарантии получения части монопольной прибыли. В условиях, когда трансакционные издержки равны нулю и, следовательно, разработка условий, последующее заключение соглашения, так же как и обеспечение соблюдения соглашения, ничего не стоят, картель должен быть успешным!

В случае заключения и выполнения картельного соглашения данный обмен обеспечивает для его участников Парето-оптимальность результатов, поскольку отклонение от него хотя бы одного из участников приведет к уменьшению общеотраслевой прибыли и может спровоцировать ценовую войну[8]. Однако в этом случае набор участников соглашения не совпадает с количеством экономических агентов, чьи экономические интересы (или возможные изменения в уровнях полезности) должны быть учтены

[7] Для уточнения следует добавить, что существует различие между «воспринимаемой» эластичностью спроса на продукт данной фирмы по цене и «реальной», несмотря на то, что количественно расхождения между ними кажутся незначительными. В учебниках по микроэкономике фактически это различие игнорируется и воспринимаемая эластичность рассматривается как действительная.

[8] При объяснении устойчивости или неустойчивости того или иного картеля необходимо учитывать существенные препятствия, связанные с: 1) различиями в индивидуальных условиях производства, выраженных в индивидуальных функциях издержек и асимметричным распределением информации об этих условиях; 2) непредсказуемыми изменениями рыночного спроса; 3) возможностями увеличения индивидуальной прибыли за счет нарушения соглашения о квотах; 4) издержками, связанными с процедурой выявления и наказания нарушителя.

при оценке эффективности размещения ресурсов. В приведенном примере речь идет о потребителях. Если принимать во внимание их интересы, то оказывается, что размещение ресурсов неэффективно. Данная неэффективность выражается в возникновении омертвленных затрат, образовавшихся за счет ренты продавцов и излишка потребителей. Аналогичные выводы могут быть получены в том случае, если предположить возможность объединения покупателей.

Возвращаясь к модели совершенной конкуренции, необходимо отметить, что в ней используется неявное предположение о запретительно высоких издержках сговора как на стороне потребителей, так и на стороне производителей, что в итоге приводит к Парето-оптимальному размещению ресурсов в рамках рассматриваемого рынка. Если же не делать таких предположений, то модель совершенной конкуренции оказывается неспецифицированной! Вот почему для ее доопределения так или иначе необходимо говорить об имплицитной предпосылке о ненулевых трансакционных издержках. Однако в этом случае трансакционные издержки в рамках одних отношений существуют, а в рамках других — нет.

Рассматриваемый здесь вопрос свидетельствует о сложностях, связанных с использованием «чистых» неоклассических и гибридных моделей, одновременно демонстрируя одно важное свойство трансакционных издержек: *они неинвариантны по отношению к эффективному размещению ресурсов и расширению границ обмена.* Повышение трансакционных издержек в одном измерении действительно может быть проявлением неэффективности, тогда как рост их в другом может оказаться важнейшим условием эффективности, а в долгосрочной перспективе — расширения границ обмена и экономического роста. Одно из важных приложений данного принципа можно обнаружить в связи с процессом институционального проектирования, который предполагает учет интересов лиц, которые могут повлиять на ход институциональных изменений.

В частности, речь идет о трансакционных издержках, связанных с заключением и обеспечением соблюдения соглашений между экономическими агентами, направленными на присвоение ренты. Другим важным примером эффективности, основанной на трансакционных издержках, могут быть барьеры входа на рынок.

Таким образом, включение в анализ трансакционных издержек не в качестве гипотезы к случаю, а на основе корректировки фундаментальных предпосылок обусловливает системный эффект для экономических исследований в целом.

15-6654

Аллокативная ненейтральность институтов, исследуемых на основе предпосылки о положительных трансакционных издержках, позволяет показать существенные различия в результатах и условиях использования дискретных институциональных альтернатив.

Краткий перечень тех проблем, которые можно снять, следуя данной стратегии исследований, был сформулирован Э.Фуруботном и Р.Рихтером применительно к «аллокативно нейтральным институтам» [Furubotn E., Richter R., 1997, p. 9]. Итак, исследование институтов на основе предпосылки о положительных трансакционных издержках позволяет показать, что на размещение ресурсов оказывает значительное влияние:

1) форма организации обмена: с помощью денег или денежных суррогатов, бартера, о чем см. также главы 8 и 15;

2) способ организации производства: с помощью механизма цен или в рамках иерархически организованной фирмы (см. главу 14);

3) способ использования факторов производства (см. главу 15);

4) распределение прав собственности на факторы производства между индивидами, государством или трудовыми коллективами, группами (см. главу 10);

5) отделение управления от остальных правомочий;

6) финансирование использования фирмой факторов производства за счет заемных средств или акций[9];

7) обеспеченность (персонализированность) трансакции [Норт Д.С., 1997а];

8) обеспечение производства товара монополистом или большим количеством независимых производителей;

9) какая из заинтересованных сторон наделяется изначально правами собственности в условиях, когда существуют внешние эффекты (см. главу 11);

10) функционирует ли экономика посредством децентрализованных решений индивидов, которые они принимают на основе ценовых сигналов или посредством централизованной системы команд.

[9] В данном случае имеется в виду теорема Модильяни—Миллера: если финансовые решения фирмы не затрагивают величину ее общего распределяемого дохода и если инвесторы могут получать займы на тех же условиях, что и фирмы, используя в качестве обеспечения акции фирм, то решения, принимаемые фирмой по поводу ее финансовой структуры, не могут повлиять на ее стоимость [Милгром Дж., Робертс П., 1999, т. 2, с. 190].

§ 4. Трансакционные и трансформационные издержки

Трансакционные издержки — элемент издержек производства наряду с трансформационными издержками, которые являются объектом анализа в традиционной неоклассической теории[10].

По мнению Й.Барцеля, Д.Норта и Дж.Уоллиса, это позволяет не разрабатывать новую теорию трансакционных издержек, а использовать уже имеющийся аналитический инструментарий, дополнив его «издержками осуществления обмена» [Barzel Y., 1989; Wallis J., North D., 1987]. Более того, это позволяет рассматривать не только взаимодополняемость трансакционных и трансформационных издержек, но и их заменяемость. Такой 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 (права собственности, о чем см. § 2 главы 4). 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 пра-

[10] 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 (см. главу 9).

ва собственности: право владения, пользования, право на доход и капитальную стоимость и т.д.[11]

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 обусловливает изменение правовых характеристик вещи, формируют трансакционную составляющую издержек производства [North D., Wallis J., 1994, p. 612].

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 квазиренты вследствие оппортунистического поведения производителей. 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 степени 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 товары и услуги с низкими трансформационными издержками за счет кар-

[11] Более подробно о наборе правомочий см. главу 4.

динального 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.

Именно структура и динамика трансакционных издержек (вкупе 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. Это позволяет соответствующим образом интерпретировать полученные данные относительно динамики трансакционного сектора экономики и сделать вывод: инвестиции в новые институты аналогичны инвестициям в новые технологии. Вместе с тем, учитывая, что в состав институционального обрамления входят неформальные правила, можно сделать выводы о степени «управляемости» темпами экономического роста.

Прежде чем приступить к анализу видов трансакционных издержек, необходимо упомянуть об их общей характеристике относительно одного из основных институтов современного общества — рынка. Рассматриваемые издержки отличаются от налогов, которыми облагается деятельность производителя, вызывающих рост предельных издержек, часть которых, в свою очередь (при условии, если предельные издержки увеличиваются), перекладывается на потребителя. Трансакционные издержки не могут быть перенесены на контрагента, так как это возможно в рамках простой модели налогообложения [Wallis J., North D., 1987, p. 98]. При определении значения трансакционных издержек следует учитывать не только их общий уровень в рамках отдельно взятого обмена или для всей экономики в целом, но и распределение их бремени между отдельными группами и индивидами.

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 соперничающих сторон. Вместе с тем налоги иногда

включают как один из элементов в трансакционные издержки. В частности, это возможно, если предположить, что налоги — плата за оказываемые государством трансакционные услуги по спецификации и защите прав собственности.

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

Глава 8
Виды трансакционных издержек и средства их минимизации

В данной главе мы рассматриваем только вопросы, связанные с возникновением и изменением трансакционных издержек. Предполагается, что трансформационные издержки отношения к делу не имеют. 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 (§ 1), а также более подробно рассмотрены отдельные виды трансакционных издержек. В их числе издержки выявления альтернатив (§ 2), издержки осуществления расчетов (§ 3), издержки измерения (§ 4), издержки заключения контрактов (§ 5), издержки оппортунистического поведения (§ 6), издержки спецификации и защиты прав собственности (§ 7).

§ 1. Варианты типологии трансакционных издержек

Идентификация общепризнанного основания трансакционных издержек при условии операциональности их определения представляет собой непростую задачу. В современной экономической теории предлагается множество вариантов определения трансакционных издержек, которые в то же время рассматриваются как их виды: О.Уильямсон делает акцент на издержках оппортунистического поведения; Дж.Стиглер — на издержках получения информации; М.Дженсен и У.Меклинг — на издержках, возникающих в рамках отношений «поручитель—исполнитель» (principal-agent); А.Алчиан и Х.Демсетц — на издержках координации между различными ресурсами в процессе производства; Й.Барцель — на издержках измерения [Капелюшников Р.И., 1990, с. 29—31; Barzel Y., 1989; Wallis J., North D., 1987, p. 96].

Некоторые авторы изначально рассматривают трансакционные издержки как неоднородную по составу категорию, включающую издержки на получение информации о предпочтениях и возможно-

Исследованию соответствующего вида трансакционных издержек посвящен отдельный параграф данной главы. Оно будет сопровождаться иллюстрациями возможных (и реализовавшихся) институциональных средств для минимизации данных издержек.

Вне зависимости от того, как определяются трасакционных издержки, результат относительно осуществления той или иной сделки один: по мере роста трансакционных издержек у экономических агентов усиливаются стимулы создания таких правил, которые позволили бы сэкономить на этих издержках или сократить масштабы взаимодействия за счет ослабления взаимозависимости.

В следующих параграфах мы рассмотрим шесть видов трансакционных издержек, практически все из которых так или иначе отражены в рассмотренных выше вариантах типологий.

§ 2. Издержки выявления альтернатив

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). Учет при построении модели данного вида издержек — свидетельство отказа от традиционной модели рационального выбора.

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 (в отличие от предпосылки модели совершенной конкуренции об абсолютной однородности экономических агентов с точки зрения их потенциальных партнеров), что, в свою очередь, требует их оценки по множеству параметров (месторасположение, предлагаемая цена, предлагаемые условия поставки или оплаты и т.п.)[2].

[2] С помощью издержек поиска альтернатив можно объяснить и такой феномен, как безработица. В соответствии с подходом, предложенным А.Алчияном [Alchian A., 1977, p. 52—53], фрикционная безработица является формой самозанятости человека, считающегося безработным, который инвестирует время в поиск более привлекательной альтернативы. Может возникнуть вопрос: почему бы человеку не поискать себе новую работу, не увольняясь со старой? Конечно, такой вариант возможен и используется достаточно часто. Однако здесь важно учитывать альтернативные издержки получения заработной платы на новой работе в виде дисконтированного потока будущих доходов, определенного на основе поиска альтернативных вариантов занятости.

Именно разброс цен на одно и то же благо (то есть в пределах относительно небольшого региона) является одним из признаков незрелости рынка[3]. С этой точки зрения закон единой цены действует в чистом виде тогда, когда трансакционные издержки пренебрежимо малы или равны нулю.

Как отмечал Дж.Стиглер, один из основоположников современной экономической теории информации [Стиглер Дж., 1995, с. 507—508]:

> «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».

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:

$$P^e_{min}(1) = \rho P_1 + (1-\rho)P_2 = 0{,}5 \cdot 8 + 0{,}5 \cdot 6 = 7.$$

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

[3] Формально степень зрелости рынка может быть выражена через величину стандартного отклонения, рассчитанного на основе информации о существующих ценах (например, продавцов), и соответствующей им доле (продавцов), которые выполняют роль весов: $\sigma = \sqrt{\Sigma(P_i - P_i)^2 X_i / \Sigma X_i}$, где i = 1, 2, ..., n. Данный показатель можно использовать еще как индикатор неосведомленности участников обмена на том или ином рынке (при прочих равных условиях).

$$P^e_{min}(2) = \rho^2 P_1 + (1-\rho^2)P_2 = 0{,}25 \cdot 8 + 0{,}75 \cdot 6 = 6{,}5.$$

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

$$P^e_{min}(N) = \rho^N P_1 + (1-\rho^N)P_2.$$

Соответственно $\mathrm{Lim}_{N\to\infty}(\rho^N P_1 + (1-\rho^N)P_2) = 6$.

Результаты вычислений могут быть сведены в таблицу.

Таблица 5

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 (см. табл. 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, производимый биржей. Причем цены (котировки), как показали Дж.Мюлеран, Дж.Неттер и Дж.Овердаль, также были объектом отношений собственности [Mulherin J., Netter J., Overdahl J., 1991, p. 591—644]. В частности, в соответствии с принятыми в конце XVIII — начале XIX века соглашениями между брокерами Нью-Йоркской фондовой биржи только секретариат совета биржи был уполномочен публиковать сведения о котировках. Таким образом, свободный доступ к информации был ограничен.

Особенностью рассматриваемой ситуации является не вытеснение формальной организацией рыночных трансакций, а превращение организации в условие осуществления в данном случае финансовых трансакций сделки [Mulherin J., Netter J., Overdahl J., 1991, p. 593]. Приведенный пример показывает, что объяснение возникновения рынков как особой формы институциональных соглашений оказывается не таким простым и прямолинейным, как это может показаться на первый взгляд после использования метода замещения на пределе, применявшегося в статье Р.Коуза «Природа фирмы».

Наконец, проверка надежности контрагента (как один из моментов процесса поиска) требует также и времени, и ресурсов. Она необходима для того, чтобы снизить вероятность оппортунистического поведения контрагента после заключения соглашения (о чем более подробно в § 7 данной главы). Так, для получения чековой книжки с гарантией банка потенциальному клиенту приходится 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 трансакционных 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, поручительство в приведенном примере оказывается формой залога, который должен обеспечить предсказуемость поведения клиента в будущем.

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 потребителям сэкономить на издержках поиска. Рассматривая значение средств индивидуализации предприятий, в частности товарных знаков, с позиции потребителя, У.Лэндс и Р.Познер рассуждают [Landes W., Pozner R., 1987, p. 269]:

«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».

Чем более сильным является товарный знак как источник информации, тем значительнее экономия на издержках поиска, тем выше при прочих равных условиях может быть цена, которую назначает продавец. Более детальное объяснение значения товарных знаков и других средств индивидуализации производителей и их продуктов было предложено в исследовании Бюро экономического анализа «Трансакционные издержки, связанные с созданием и использованием товарных знаков в России» (2000). В данном исследовании детально показано, каким образом может быть обеспечена экономия на трансакционных издержках для участников рыночных сделок, а также какие дополнительные трансакционные издержки могут возникнуть в результате использования той или иной системы спецификации и защиты прав собственности на товарные знаки. В данном случае речь идет о сравнительных преимуществах и изъянах систем регистрации и преждепользования. Однако данный аспект в большей степени соответствует вопросу о трансакционных издержках, возникающих в связи со спецификацией и защитой прав собственности.

§ 3. Издержки осуществления расчетов

В современной экономике, характеризующейся высокой степенью специализации и интенсивностью обменных операций, следует выделить специальную статью, которая связана с самим процессом осуществления расчетов. Каждый производитель, имеющий деловые связи с множеством поставщиков или потребителей, должен осуществлять и принимать платежи от контрагентов, следить за соблюдением порядка расчетов со своей стороны и со стороны партнера, что требует учета времени и места.

Институциональной реакцией на существование данного типа издержек стало развитие системы специализированных подразделений внутри организаций, а также самостоятельных организаций, выполняющих посредническую функцию в расчетах. Такими организациями стали банки. Однако ввиду нарастания объемов операций и их частоты потребовалась дальнейшая специализация. В результате появились расчетные палаты, продуктом которых является информация о дебетовом или кредитовом сальдо и соответственно о направлениях разностных платежей.

Приведем в качестве пояснения пример. Предположим, вся банковская система состоит из N банков. Каждый банк обслуживает своих клиентов с помощью чеков. Клиент, осуществляющий платеж, выписывая чек, дает распоряжение перевести со своего счета соответствующую сумму денег продавцу товара или услуги, который может быть клиентом любого из N банков. В результате мы получаем таблицу размерности N × N, в которой в подлежащем расположены номера банков, к которым предъявляется требование о переводе денег, а в сказуемом — номера банков, куда должны быть переведены деньги (см. табл. 6). Тогда Xij — размер платежа, который должен быть направлен из i-го банка в j-й. Величины платежей, располагающиеся на главной диагонали таблицы, остаются внутри банка и переводятся с одного счета на другой.

Иначе обстоит дело со всеми остальными суммами.

Таблица 6

Система расчетов

	1	2	...	N
1	X_{11}	X_{12}	..	X_{1N}
2	X_{21}	X_{22}	...	X_{2N}
...	...	...	...	...
N	X_{N1}	X_{N2}	...	X_{NN}

Сумму внешних платежей первого банка составляет $\sum X_{1j}$, где $j \neq 1$. Для остальных банков аналогично. В то же время сумма поступлений в первый банк определяется как $\sum X_{i1}$, где $i \neq 1$ и т.д. В том случае, если $\sum X_{1j} > \sum X_{i1}$, то у первого банка образуется дебетовое сальдо (в противном случае — кредитовое). Поскольку каждая операция перевода платежа из банка в банк требует издержек, то сокращение числа операций позволяет сэкономить на издержках. В свою очередь, сокращение числа операций возможно посредством взаимозачета платежей. Для организации взаимозачета

платежей используется расчетная палата. Лишь оставшаяся разница погашается реальным перемещением средств из одного банка в другой.

§ 4. Издержки измерения

Любое благо имеет множество измерений, поскольку обладает комплексом полезных свойств. Вот что пишет по этому поводу Д.Норт [Норт Д.С., 1997а]:

«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; дополнительные ресурсы требуются для того, чтобы установить и оценить права, которые передаются при обмене».

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

Издержки измерения имеют множество аспектов, часть из которых рассматривается ниже наряду с соответствующей формой институциональной реакции. В соответствии с новой теорией потребления каждый экономический субъект ориентируется в рамках решения проблемы экономического выбора на количество именно физических свойств. Вместе с тем на оценку полезности данных свойств влияет тот объем прав, которые позволяют данные свойства использовать. Однако для этого 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, цене, 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[4].

Доверительность благ основана на сложности вычленения положительного эффекта (или отсутствия оного) ввиду сложности получаемого результата. В числе доверительных вполне могут оказаться институты как блага, координационные свойства которых

[4] Другим примером из той же области являются арбузы. В данном случае существующие формальные или неформальные правила торговли превращают данное благо в исследуемое или опытное. Например, если в соответствии с правилами торговли, продавец обязан делать контрольный вырез, то арбуз оказывается исследуемым благом. Однако само по себе существование такого правила еще не гарантирует однозначной оценки данного блага как исследуемого, поскольку в случае нарушения санитарных норм в торговле арбузами повышаются альтернативные издержки использования пробного выреза как средства контроля качества.

16-6654

(позволяющие повысить благосостояние каждого из заинтересованных индивидов) далеко не всегда ясны даже специалистам в соответствующей области. С этой точки зрения производство данного блага вовсе не обязательно приводит к однозначной оценке соответствия ожидаемых выгод фактическим.

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.

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 качестве средства сокращения трансакционных издержек, связанных с измерением качества обмениваемого блага (а также поиска партнера, обладающего нужным товаром), используются деньги как общепринятое средство расчетов (защищенное либо традицией, хозяйственным обычаем, либо силой государства).

Для объяснения значения денег и условий, при которых они могут использоваться как средство минимизации трансакционных издержек, рассмотрим модель, построенную на основе подхода, предложенного А.Алчияном [Alchian A., 1977; 1969]. Для этого следует выделить несколько существенных предпосылок.

1. Всех экономических агентов, участвующих в обмене, следует разделить на две группы: экспертов и новичков. Эксперты могут определить качество блага при прочих равных условиях с меньшими издержками, чем новички. Человек может быть экспертом только в одном виде благ, что отражает ограниченность познавательных возможностей человека относительно сложности и многообразия объектов познания.

2. Перед обменом информация о качестве блага распределена асимметрично в пользу его первоначального обладателя. Однако

издержки предварительного определения качества блага соответствуют типу экономического агента в п. 1.

За точку отсчета выбирают 100 единиц каждого вида благ. В модели А.Алчияна предлагается четыре блага: бриллианты, нефть, зерно, благо С (деньги). Они различаются по издержкам измерения качества. Для новичка издержки измерения качества в долях блага равны: бриллианты — 0,8; нефть — 0,6; зерно — 0,4; С — 0,05. Соответственно для эксперта: бриллианты — 0,15; нефть — 0,10; зерно — 0,05; С — 0,01.

3. Обмен может осуществляться между новичками (см. табл. 7), экспертом и новичком (см. табл. 8 и 9), а также между экспертами (см. табл. 10). Эксперт, обладающий репутацией, может предоставлять свои услуги по измерению качества блага новичку. Слово эксперта будет обладать ценностью, если он создаст себе репутацию честного и надежного оценщика [Alchian A., 1977, p. 116].

Таблица 7

Чистая стоимость после обмена между новичками (в долях от первоначального запаса)

	Бриллианты	Нефть	Зерно	С
Бриллианты	0,04	0,08	0,12	0,19
Нефть	0,08	0,16	0,24	0,38
Зерно	0,12	0,24	0,36	0,57
С	0,19	0,38	0,57	0,90

Если новичок обменивает нефть на зерно, то сначала он, измеряя качество нефти, утрачивает 60% располагаемого им запаса. Таким образом, он может получить лишь 40% от того количества зерна, которое было бы получено в том случае, если издержки измерения были равны нулю. Однако качество приобретаемого в обмен на нефть зерна также должно быть измерено, что обойдется индивиду в 40% от оставшегося запаса. Таким образом, в результате обмена обладатель нефти получит в виде зерна лишь 24% от того количества, которое было бы доступно при нулевых трансакционных издержках. Аналогичные рассуждения применимы и для обладателя зерна. Поскольку новички не обладают репутацией обладателей точной информации о качестве того или иного товара, оно должно оцениваться дважды.

Наконец, важно отметить то, что в каждом столбце таблицы максимальная чистая ценность после обмена оказывается в том случае, если один из обмениваемых товаров — С (деньги). Это

обусловлено тем, что оценка качества денег, как предполагается, связана с минимальными издержками.

Таблица 8

Чистая стоимость после обмена между новичком и экспертом (в долях от первоначального запаса)

	Бриллианты	Нефть	Зерно	С
Бриллианты	0,85	0,18	0,19	0,20
Нефть	0,34	0,90	0,38	0,40
Зерно	0,51	0,54	0,95	0,59
С	0,81	0,86	0,90	0,99

В подлежащем таблицы указаны товары, обладателями которых являются новички, а в сказуемом таблицы — товары, собственниками которых являются эксперты.

Теперь используем тот же пример с обменом нефти на зерно, но теперь уже между новичком и экспертом по зерну. Здесь мы предполагаем, что новичок может сэкономить на издержках измерения качества зерна, используя услуги эксперта. Так как качество нефти оценивается с такими же издержками, как и в первом случае, то запас нефти до обмена и после оценки качества составит 40% от начального. Однако для оценки качества зерна новичку с помощью эксперта теперь требуется лишь 5% от получаемого в обмен зерна. Таким образом, в результате обмена новичок и эксперт по зерну получают по $0,4 \cdot 0,95=0,38$ от первоначального запаса соответствующего блага. Следует отметить, что с относительно наименьшими потерями связаны обмены, в которых объектами являются одни и те же блага. В частности, при обмене зерна на зерно новичок использует информацию эксперта, экономя тем самым 35% начального запаса зерна.

Таблица 9

Чистая стоимость после обмена между экспертом и новичком (в долях от первоначального запаса)

	Бриллианты	Нефть	Зерно	С
Бриллианты	0,85	0,34	0,51	0,81
Нефть	0,18	0,90	0,54	0,86
Зерно	0,19	0,38	0,95	0,90
С	0,20	0,40	0,59	0,99

В подлежащем таблицы указаны товары, обладателями которых являются эксперты, а в сказуемом таблицы — товары, обладателями которых являются новички. При использовании в третий раз того же примера мы получим результат, идентичный тому, который был получен во втором примере. Единственное отличие состоит в том, что этот результат располагается теперь не в третьей строке и четвертом столбце, а в четвертой строке и третьем столбце.

Таблица 10

Чистая стоимость после обмена между экспертами (в долях от первоначального запаса)

	Бриллианты	Нефть	Зерно	С
Бриллианты	0,85	0,765	0,8075	0,8415
Нефть	0,765	0,90	0,855	0,891
Зерно	0,8075	0,855	0,95	0,9405
С	0,8415	0,891	0,9405	0,99

Теперь при обмене нефти на зерно каждый из экспертов предоставляет услуги другому. Таким образом, остаточная чистая ценность после обмена составляет $0,9 \cdot 0,95=0,855$ от первоначального запаса, что на 31,5 процентного пункта выше, чем в том случае, если бы в обмене участвовал только специалист по нефти, и на 47,5 процентного пункта выше, если бы в обмене участвовал только специалист по зерну.

Выше было отмечено, что прямой обмен с участием денег оказывается наиболее экономным. Однако проблема состоит в том, что деньги — атрибут косвенного обмена. Обращаясь к нашему примеру, это означает не обмен нефти на зерно, а сначала обмен нефти на деньги, а затем денег на зерно. Сравнивая прямой и косвенный обмены между новичками, можно сделать вывод о том, что любой косвенный обмен при прочих равных условиях дороже, чем прямой, хотя наиболее дешевым вариантом косвенного обмена является тот, в котором используются деньги.

Вместе с тем ситуация существенным образом изменится, если продавец зерна, являясь новичком и реализуя его эксперту, приобретает затем на вырученные деньги нефть у эксперта по нефти. В результате остаточная ценность запаса блага в форме зерна составит: $0,9 \cdot 0,95 \cdot 0,95=0,81$. Это превышает на 27 процентных пунктов тот уровень остаточной стоимости, который мог быть обеспечен при прямом обмене новичка — обладателя зерна с экспертом по нефти.

Таким образом, деньги как инструмент косвенного обмена позволяют сэкономить на трансакционных издержках в том случае, если их использование дополняется деятельностью экспертов в обмениваемых товарах. В качестве небольшого добавления следует отметить, что прямой обмен требует попарного совпадения потребностей. Это означает, что в реальной ситуации к издержкам измерения должны быть добавлены издержки поиска альтернатив. С этой точки зрения более предпочтительным оказывается использование денег как средства экономии на издержках поиска контрагента. Такой подход позволяет также объяснить, почему во многих случаях товарными деньгами оказывались товары, обладавшие свойством наибольшей обмениваемости [Менгер К., 1992, с. 224]:

«Деньги не представляют собой ни продукта соглашения всех хозяйствующих людей, ни результата законодательного акта. Деньги — не изобретение народов. Отдельные хозяйствующие индивиды в народе везде приходили с развитием экономической предусмотрительности к пониманию того, что обмен товаров с меньшей способностью к сбыту на товары, обладающие большей способностью к сбыту, окажет им большую помощь в достижении их специальных экономических целей, и так с прогрессом народного хозяйства возникали деньги в многочисленных, не зависящих друг от друга культурных центрах».

Однако деньги могут выполнять свою функцию как институциональная реакция на проблемы бартерного обмена только в том случае, если сохраняется стабильной их покупательная способность. Таким образом, государство, осуществляющее денежную или фискальную политику, которая приводит к нестабильности покупательной силы денег[5], повышает трансакционные издержки, связанные с использованием системы непрямого обмена, и обусловливает возникновение или расширение анклавов бартерной экономики или системы обмена, использующей товарные деньги (сигареты, водка и т.п.).

Следует отметить, что деньги далеко не всегда устраняют неблагоприятные последствия асимметричного распределения информации о потребительских свойствах благ. Более того, само их использование создает возможности извлечения выгоды из асимметричного распределения информации. В период подготовки денежной реформы конфискационного характера преимущество в информации позволит более адекватно измерить ожидаемую покупательную способность денег, а следовательно, и их ценность. Кроме того, нельзя не учитывать, что по мере развития технологии производства бумажных денег совершенствуется и технология их подделки, что требует дополнительных усилий, издержек по определению доброкачественности денежных знаков или документов, подтверждающих право на их получение.

Если говорить об издержках измерения в производстве, то именно они могут обусловить образование таких организационных форм, в которых вклад экономического агента в совокупный продукт, поддающийся измерению с наибольшими издержками, оказывается предпринимателем и обладает правом на остаточный доход. Именно данный вид издержек лежит в основе объяснения феномена фирмы, альтернативного варианту, который был предложен Р.Коузом в статье «Природа фирмы». В соответствии с этим вариантом совместный продукт факторов производства оказывается больше, чем сумма продуктов тех же факторов, взятых по отдельности (сверхсуммативный эффект, или перекрестный предельный продукт факторов производства, больше нуля) [Alchian A., 1977]. Данная ситуация возникает в условиях взаимодополняемости факторов производства[6]. Причем даже в случае несовершенной, или слабой, взаимодополняемости возникает данный эффект. В качестве примера можно привести производственную функцию Кобба—Дугласа: $Y=AL^{\mu}K^{1-\mu}$, где $0<\mu<1$. Во-первых, при нулевом значении одного из факторов производства объем выпуска будет равен нулю. Во-вторых, перекрестный предельный продукт факторов производства больше нуля[7].

Измерение вклада каждого фактора становится проблематичным. Отсюда идея о праве на остаточный доход, а также о дополняющем его пучке прав (на включение в команду, исключение из нее, изменения состава команды), о передаче права на остаточный доход. Данное право должно принадлежать предпринимателю в той мере, в какой он несет бремя риска. Таким образом, трансакционные издержки действительно ненейтральны по отно-

[5] В этой связи следует отметить, что Ф.Хайек обращает внимание на врожденную нестабильность денежно-кредитной системы, построенной на принципе монополии государства в области предложения денег. Об этом более подробно см.: Хайек Ф., 1996. Данный вопрос не следует смешивать с проблемой независимости центрального банка, дискуссия по поводу которой развернулась в России особенно широко в 2000—2001 годах. Некоторые материалы дискуссии см.: Конституционная экономика..., 2001.

[6] Более подробно об условиях образования фирмы см.: Шаститко А.Е., 1996б.

[7] $\partial^2 Y/\partial K\partial L=\partial[(1-m)A(L/K)^m]/\partial L = Am(1-m)/K^mL^{(1-m)} > 0$, где Y — произведенный продукт; L — количество труда; K — количество капитала.

шению к распределению прав собственности, а также к образованию тех или иных форм хозяйственных организаций, контрактных отношений, соответствующих условиям эффективного размещения ресурсов.

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. В связи с такой постановкой вопроса следует подчеркнуть, что институциональная реакция на существующие проблемы обмена далеко не всегда, во-первых, была осознанной, и, во-вторых, решала чисто координационные проблемы.

Что касается первого элемента, то 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 показателей[8].

§ 5. Издержки заключения контракта

Поскольку в условиях неопределенности сложно предугадать развитие событий (напомним, что в условиях радикальной, или структурной, неопределенности сумма вероятностей возможных событий, даже если каждая из них определена, на самом деле меньше единицы), контракты, с одной стороны, призваны придать устойчивость взаимоотношениям, но с другой — разработка

[8] 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.

условий контракта, согласование их между сторонами также требуют 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, элементы которой рассмотрены в главе 3.

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, внутренних финансовых отчетов, прогнозов финансирования, налоговых деклараций, бизнес-планов); в-третьих, подготовка предложений по кредиту в случае принципиально положительной оценки заявки[9]; в-четвертых, необходимо задокументировать 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 [Усоскин В.М., 1994, с. 245—263].

В качестве примера экономии на данном виде контрактов можно было бы привести фирму, определенную как сеть контрактов. Каждый из контрактов заключается собственником фактора производства с предпринимателем (являющимся, например, обладателем прав на специфический ресурс). Таким образом, сокращаются трансакционные издержки вследствие уменьшения фактического числа контрактов по сравнению с потенциальным.

Кроме того, чем более детально разработан контракт, тем меньше вероятность оппортунистического поведения (при прочих

[9] 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 т.д. являются предметами торга, существенное значение имеет то, кто из участников торга обладает сравнительными преимуществами в переговорах. Ключевой фактор, позволяющий получить эти преимущества, — конфиденциальная информация, которая позволяет обладающему ею построить игру на выгодных для него условиях. Соответственно добыча и(или) сохранение конфиденциальной информации также оказываются элементом издержек при подготовке контракта.

равных условиях). В данном случае используется предпосылка о минимальных издержках на производство определения суда и его исполнение. Таким образом, можно сказать, что существует не только отношение взаимодополняемости, но и взаимозаменяемости между различными видами трансакционных издержек. Важно также отметить, что асимметричное распределение информации влияет и на структуру издержек по подготовке контрактов, которая определяется по отношению как ко всем сторонам, так и к каждой в отдельности, поскольку поручитель стремится обезопасить себя доступными средствами от нежелательного для него поведения исполнителя, а исполнитель, в свою очередь, может инвестировать средства в обоснование предпочтительности такой формы соглашения, которая обеспечивала бы ему больше свободы при минимальной ответственности.

Когда рассматриваются издержки заключения контрактов, требуется учитывать свойства трансакций, которые они обеспечивают. В экономической теории трансакционных издержек выделяют три ключевых свойства трансакций: частоту, 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 трансакции характеризуются не только непрерывностью, но и высокой степенью специфичности активов, контракт не может быть полным. Это связано с тем, что в условиях, когда взаимоотношения между сторонами сложны, их формализация может потребовать значительных издержек[10], тогда как использование правового

[10] Причем иногда могут возникать и косвенные издержки формализации отношений посредством заключения формального контракта в силу неблагоприятного побочного эффекта на доверительный характер отношений.

механизма для обеспечения их соблюдения оказывается затруднительным или невозможным в силу запретительно высоких издержек.

§ 6. Издержки спецификации и защиты прав собственности

Под спецификацией прав собственности подразумевается определение субъекта, обладающего правом, объекта, набора правомочий, включая условия, способы передачи правомочий от одного субъекта к другому. Предполагается, что экономические агенты действуют в соответствии со своими интересами, поэтому соблюдение прав других (как система) возможно тогда, когда структура стимулов, определяемая санкциями за нарушение правового режима, не позволяет нарушать установленные правила.

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 отнесены к категории трансакционных издержек. Проблема спецификации прав собственности, разграничения прав возникают практически повсеместно, если воспроизводится система взаимодействия между людьми по поводу ограниченных ресурсов. В частности, определение сферы компетенции в рамках фирмы, домашнего хозяйства, государственного учреждения сопряжено 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 соответствующего правомочия — скорее исключение,

чем правило. Особое значение спецификация и защита прав собственности приобретают в мире специализированной зависимости по Д.Норту. Если в системе персонализированного обмена степень повторяемости сделок между одними и теми же людьми по поводу одного и того же типа благ высока, то безличный обмен может существовать только при поддержке системы формальных правил, которые обеспечивают сохранение стимулов к производству: коммерческое право, законы об интеллектуальной собственности, в том числе по торговым знакам, залог и т.п. (см. также главу 5). Поскольку формальные правила являются неотъемлемым атрибутом государства, существование и развитие системы безличного обмена возможно главным образом по мере развития государства. Однако, как будет показано в дальнейшем, само по себе существование государства еще не является достаточным условием стабильного обезличенного обмена, или, используя термин Ф.Хайека, расширенного порядка сотрудничества между людьми.

В приведенном выше примере достаточно просто обнаружить возможность перехода от одного типа трансакционных издержек к другому, что свидетельствует об условности предложенного перечня.

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 условностях обмена;

2) процесс социализации, обусловливающий соответствующее исполнение обязательств (оговоренных в контракте), что значительно снижает издержки по их защите, поскольку экономические агенты в меньшей степени используют «стратегическое поведение»;

3) непосредственное сокращение издержек, связанных с различиями в социальном, этническом, культурном плане между группами в обществе, посредством общего языка, истории, культурных ценностей [Wallis J., North D., 1987, p. 116—117]. 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.

Как было показано в другой работе [Шаститко А.Е., 1997в, с. 34—44], существуют способы экономии на издержках обеспечения соблюдения правил, и в частности заключенных контрактов. Ключевой компонент — идеология. Посредством использования идеологии осуществляется не только экономия на издержках принятия решений, но и интериоризация норм, так что они выполняются даже в том случае, если их нарушение проходит незамеченным окружающими [Эльстер Ю., 1993, с. 78]. Таким образом, идеология оказывается средством экономии на издержках обеспечения соблюдения правил игры.

Формирование общего поля взаимодействия (в виде единого языка, культуры и т.п.) порождает позитивный сетевой внешний эффект (network externality), который существенно облегчает обмен деятельностью между экономическими агентами. Если учесть, что использование единого языка позволяет снизить издержки определения объекта права, а также набора соответствующих ему правомочий (в связи с этим полезно обратиться к проблеме неполных контрактов, глава 13), то существующая система образования — важное средство экономии на издержках оппортунистического поведения.

§ 7. Издержки оппортунистического поведения

Известно, что 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, обусловленное ограниченностью ресурсов, неопределенностью и, как следствие, несовершенной спецификацией условий контракта. Если издержки (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 этой точки зрения моральное осуждение оппортунистического поведения — лишь один из факторов, который влияет на баланс выгод и издержек, связанный с оппортунизмом.

Строго говоря, с точки зрения контрактного процесса выделяется два типа оппортунистического поведения: предконтрактное

и постконтрактное. Подробно проблемы постконтрактного и предконтрактного оппортунистического поведения будут рассмотрены также в главе 12, посвященной стимулирующим контрактам как форме структурирования отношений между поручителем (поручителями) и исполнителем (исполнителями). В данном параграфе мы рассмотрим вкратце несколько примеров.

Формой предконтрактного оппортунизма является неблагоприятный, или ухудшающий условия обмена, отбор (adverse selection). Он характеризуется неблагоприятными 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. 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 табл. 11. 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 определенного качества.

Таблица 11

Рынок «лимонов»

Категория автомобиля	Доля автомобилей	Цена спроса, у.е.	Цена предложения, у.е.	Потенциальная величина выигрыша покупателей и продавцов, у.е.
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 у.е. (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 у.е. Данная цена устроит продавцов автомобилей среднего и низкого качества. Автомобили высокого 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: $0,5 \cdot 40000 + 0,5 \cdot 30000 = 35000$ у.е. Данная цена оказывается ниже той, на которую согласились бы владельцы «слив». Таким образом, на рынке остаются только автомобили низкого качества, а общая величина выигрыша покупателей и продавцов в силу того, что рынок сузился до одной категории автомобилей, составит 80000 у.е. Недополученный выигрыш равен 320000 у.е.

Дж.Акерлоф так характеризует данную ситуацию [Акерлоф Дж., 1993, с. 92]:

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

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 удается, 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 (высокое качество) 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.

Вместе с тем следует отметить, что в рассматриваемом примере используется неявная предпосылка о пренебрежимо малых издержках принуждения продавца к выполнению выданных обязательств, с одной стороны, и установления степени осторожности, с какой новый владелец использовал данный автомобиль до обнаружения неисправности, — с другой стороны.

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 $W_п = MP_п$; $W_н = MP_н$. В том случае, если уровень производительности конкретного работника неизвестен, ставка заработной платы будет единой и соответствовать ожидаемой производительности работника $W^* = xMP_п + (1—x)MP_н$. Таким образом, $W_п \geq W^* \geq W_н$.

В данном случае существующие издержки измерения неблагоприятно сказываются 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 могут быть, во-первых, использование сигналов, во-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[11], поскольку, как предполагается, люди откажутся от инвестиций в образование, если альтернативные издержки его получения будут слишком высоки по сравнению с разницей в заработной плате. Данные издержки являются функцией времени, затраченного на образование.

В той мере, в какой затраты на образование обусловливают 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. В свою очередь, последние могут быть суммированы в оценке такого актива, как репутация учебного заведения. Кроме того, существенное значение имеют трудоустройство выпускников и их последующая карьера.

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 межвре-

[11] В данном случае предполагается, что учебное заведение, чей диплом рассматривается в качестве сигнала, обладает необходимой репутацией.

менными 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 [Аоки М., 1994, с.110]:

«...Сосуществование 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».

В связи с этим следует отметить, что М.Аоки развеивает миф о доминировании контрактов пожизненного найма на японских предприятиях.

Данный принцип самоотбора можно проиллюстрировать графически (рис. 16) с помощью кривых средних величин заработной платы и предельного продукта труда в зависимости от срока работы человека, который выбирает второй тип контрактов, в одной и той же фирме [Эренберг Р.Дж., Смит Р.С., 1996, с. 443].

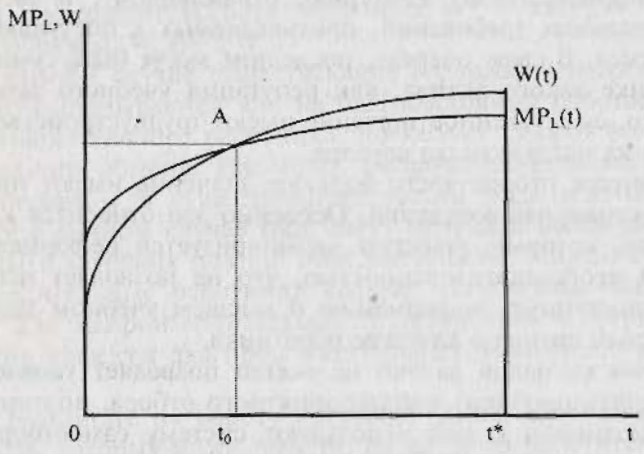


Рис. 16. Обмен залогами в контракте по вступлению в иерархию рангов:

W(t) — график заработной платы; $MP_L(t)$ — график предельного продукта труда; t — время; t_0 — момент времени, когда предельный доход, производимый работником, равен его заработной плате; t* — время увольнения по возрасту

Для понимания механизма действия данной схемы, позволяющей решить проблему недопроизводства квазиренты в силу взаимодополняемости используемых ресурсов и значительных издержек по их измерению, необходимо учитывать ценность репутации фирмы и работника и особенности организации работы на фирме.

Работник, устраивающийся на работу в фирму, получает с самого начала низший ранг в соответствии со своим образованием. Это является следствием того, что фирма не в состоянии заранее определить способности данного работника, тем более если речь идет о необходимости оценки контекстуальных способностей и навыков (специфических для данной фирмы). Вот почему в первое время заработная плата работника может (и должна) быть ниже его средней производительности.

Разница между производимым доходом и получаемой оплатой представляет своего рода залог, необходимый фирме для того, чтобы обезопасить себя от уклонения работника от приобретения контекстуальных знаний, инвестиций в специфический для фирмы капитал. Однако раз уже инвестиции осуществлены, то теперь у фирмы появляется возможность оппортунистического поведения, состоящая в отказе под тем или иным предлогом от возвращения данного залога в виде более высокой заработной платы или единовременной выплаты после увольнения посредством досрочного увольнения. Такой линии поведения фирмы препятствует опасность обесценивания репутации как актива, позволяющего работникам заключать первоначальный контракт на, казалось бы, невыгодных условиях.

Таким образом, в действительности происходит обмен залогами, который, по мнению О.Уильямсона, при определенных условиях (использования специфичных ресурсов) является эффективным средством обеспечения достоверности обязательств (credibility of commitments). Наконец, у самого работника японской фирмы альтернативные издержки увольнения из фирмы по собственному желанию в середине карьеры оказываются достаточно высокими, поскольку данная форма увольнения рассматривается другими работодателями как неблагоприятный сигнал, что подрывает репутацию работника на рынке труда. В частности, другие работодатели будут рассматривать данного работника как менее производительного, чем он есть на самом деле. Это выражается в снижении ранга работника при приеме на новую работу относительно того уровня, которого он достиг на старой работе.

Складывающуюся на рынке труда ситуацию можно интерпретировать как итеративную, или повторяющуюся, игру «Дилемма заключенных», поскольку каждая из фирм, получая высококвалифицированного работника, уволившегося по собственному желанию из другой фирмы, и устанавливая ему более высокую заработную плату, может подвергнуться аналогичной потере вследствие действий других фирм. Отсюда, как отмечает М.Аоки, возникновение негласного соглашения о взаимной поддержке репутации, которое для каждой из фирм означает установление определенного компромисса между репутацией и эффективностью. Здесь нельзя не обратить внимание на достаточно строгие условия сохранения репутации, так как известно, что даже в повторяющейся игре «Дилемма заключенного» рост числа игроков, а также их разнородности существенно снижает вероятность достижения кооперативного решения[12].

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

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 оппорунистического 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.

О.Уильямсон выделяет три формы эгоистического поведения: сильную, полусильную и слабую. Оппортунизм относится к сильной форме эгоистического поведения, поскольку позволяет эко-

[12] Именно данное обстоятельство, по мнению самого М.Аоки [Аоки М., 1994, с. 108—119], стало основанием для снижения значимости репутации на японском рынке труда как средства поддержания системы квазипостоянного найма вследствие повышения открытости японской экономики и проникновения в нее американских и западноевропейских фирм.

номическому агенту добиваться поставленной цели путем неполного предоставления контрагенту информации, ее искажения [Уильямсон О., 1993, с. 43], что возможно в условиях асимметрии последней. Таким образом, оппортунистическое поведение рассматривается как следование собственным интересам, в том числе обманным путем, который (обман) может принимать разные формы [Уильямсон О., 1993, с. 43]. Полусильной формой эгоистического поведения является следование собственным интересам в условиях определенности. Именно данная форма поведения имплицитно была принята в неоклассической теории (ввиду равенства трансакционных издержек нулю). Игнорирование или недооценка значимости оппортунистического поведения сопряжены с игнорированием или недооценкой значения трансакционных издержек в объяснении условий и результатов использования ограниченных ресурсов.

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. Указанная форма наиболее активно использовалась в традиционных социологических исследованиях, которые базировались на модели человека SRSM (см. главу 2).

После того как трансакционные издержки определены на качественном уровне и предложена их классификация, следует рассмотреть вопрос о возможностях их количественной оценки. Количественная оценка трансакционных издержек и их изменение дают возможность выявить факторы, определяющие не только особенности использования ограниченных ресурсов, но и характеристики экономического роста.

§ 8. Дополнение.
Проблема организации рынка страховых услуг

Рассмотрим проблемы, возникающие в связи с организацией страхования, на примере модели, предложенной А.Шоттером.

Предположим, что группа индивидов, функция полезности которых описывается уравнением $U = \sqrt{Y}$, где Y — чистый произведенный продукт в условных единицах, решает проблему, какое из орудий труда использовать: опасное или безопасное. Они обладают одинаковой производительностью, так что при одном и

том же количестве затраченного труда будет произведено 100 единиц продукта, однако если цена безопасного орудия равна 35, то опасного — 24. В то же время вероятность наступления несчастного случая при использовании безопасного орудия равна 0,1, а опасного — 0,5. Издержки устранения нанесенного несчастным случаем ущерба составляют 40 единиц.

Используя имеющиеся данные, несложно показать, что, если люди действуют в соответствии с аксиомами теории ожидаемой полезности Неймана—Моргенштерна, они будут использовать безопасные приспособления, несмотря на их более высокую стоимость, поскольку это позволяет максимизировать величину субъективной ожидаемой полезности.

Чистый произведенный продукт можно выразить через соотношение

$$Y = TR - C_н - C_о,$$

где TR — произведенный валовой доход; $C_н$ — расходы на устранение последствий несчастного случая; $C_о$ — расходы на приобретение орудий.

Тогда ожидаемая полезность может быть рассчитана по формуле

$$U^e = \rho\sqrt{(TR - C_н - C_о)} + (1-\rho)\sqrt{(TR - C_о)},$$

где ρ — вероятность наступления несчастного случая.

Тогда ожидаемая полезность использования опасного орудия равна

$$U^e_{оп} = 0{,}5\sqrt{36} + 0{,}5\sqrt{76} \approx 7{,}36.$$

Соответственно ожидаемая полезность использования безопасного орудия

$$U^e_б = 0{,}1\sqrt{25} + 0{,}9\sqrt{65} \approx 7{,}76.$$

Таким образом, $U^e_о < U^e_б$. Следовательно, целесообразно использовать безопасное орудие.

Соответственно если организация, чьи ожидаемые издержки по компенсации ущерба составят 4 единицы, сможет окупить данные затраты, то благосостояние индивидов должно вырасти, поскольку максимальная величина платежа, которую готова была заплатить данная группа, равна разнице между валовым доходом и суммой достоверного эквивалента ожидаемого дохода (61) и

расходов на безопасное приспособление: 100 — 60,22 — 35 = 4,78, что превышает ожидаемые расходы фирмы на покрытие ущерба[13]. Однако в условиях, когда информация о действиях экономических агентов распределена асимметрично, группа будет использовать опасное орудие (в целях максимизации полезности), поскольку это при прочих равных условиях позволило бы повысить полезность. Тогда максимальная страховая премия составила бы не 4,78, а 15,8, поскольку достоверный эквивалент ожидаемого дохода в 56 единиц равен 54,2. Однако одновременно возрастут и ожидаемые расходы страховой фирмы с 4 до 20, что сделает невозможным оказание страховых услуг.

Вот почему для сохранения данного рынка и реализации взаимных выгод обмена и обеспечения Парето-оптимальности должен быть предпринят дополнительно ряд мер:

1) применение системы разделения риска, когда страхователь также несет бремя расходов при наступлении страхового случая;

2) предотвращение оппортунистического поведения страхователей с помощью системы сигналов (аналогичных тем, которые рассматривались применительно к рынку труда);

3) разработка системы правил, позволяющих обеспечить контроль за поведением страхователя и соблюдение которых является дополнительным условием при заключении соглашения.

[13] Предполагается, что коэффициент Эрроу—Пратта для фирмы равен нулю.

Глава 9
Опыт количественной оценки трансакционных издержек

В экономической литературе существует два подхода к возможности количественной оценки трансакционных издержек: ординалистский и кардиналистский. Большинство исследователей в рамках новой институциональной экономической теории использует ординалистский подход, объясняя изменение структуры трансакций в экономике или в отрасли, замещение внутрифирменных трансакций рыночными и наоборот, появление гибридных форм институциональных соглашений изменениями в относительных трансакционных издержках (более подробно об этом см. главу 14).

Вместе с тем было предпринято множество попыток дать количественную оценку трансакционных издержек в кардиналистском варианте, то есть получить такие количественные данные, которые показывали бы величину трансакционных 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 оценок были осуществлены применительно к отдельному рынку, другие — к экономике в целом. В § 1 мы рассмотрим проблемы количественной оценки трансакционных издержек в пределах одного рынка, а в § 2 — на уровне экономики в целом.

§ 1. Трансакционные издержки на Нью-Йоркской фондовой бирже

Выбор одного из фрагментов денежного сектора экономики в качестве объекта для количественной оценки трансакционных издержек в определенном смысле закономерен, так как именно в рамках денежной теории исследования трансакционных издержек были представлены достаточно хорошо до широкого распространения в эмпирических исследованиях инструментария новой институциональной экономической теории. Информацию о наиболее важных эмпирических работах в данной сфере можно найти в [Шарп У.Ф., Александер Г.Дж., Бэйли Дж.И., 1998, с. 93—94].

Один из первых попыток количественной оценки трансакционных издержек на отдельном рынке предпринял Харолд Дем-

сетц, что нашло отражение в его статье 1968 года «Издержки трансакции». 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 трансакционные издержки были определены как издержки использования НФБ для осуществления быстрого обмена акций на деньги [Demsetz H., 1968, p. 65][1].

Х.Демсетц предложил выделить три элемента в составе трансакционных 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. 17). В связи с этим нельзя не отметить, что существует возможность включения трансакционных издержек в стандартную неоклассическую модель в качестве гипотезы к случаю. Данную ситуацию можно отразить с помощью графика.

На рис. 17 точка E_0 соответствует условиям равновесия, когда трансакционные издержки равны нулю. Все сделки совершаются мгновенно и без затрат на совершение собственно сделки. Точка E_3 соответствует условиям равновесия, когда трансакционные 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 трансакционные издержки (выраженные как услуги посредников) положительны.

[1] Данное определение является производным от более общего, в соответствии с которым трансакционными называются издержки обмена титулами собственности [Demsetz H., 1968, p. 64].

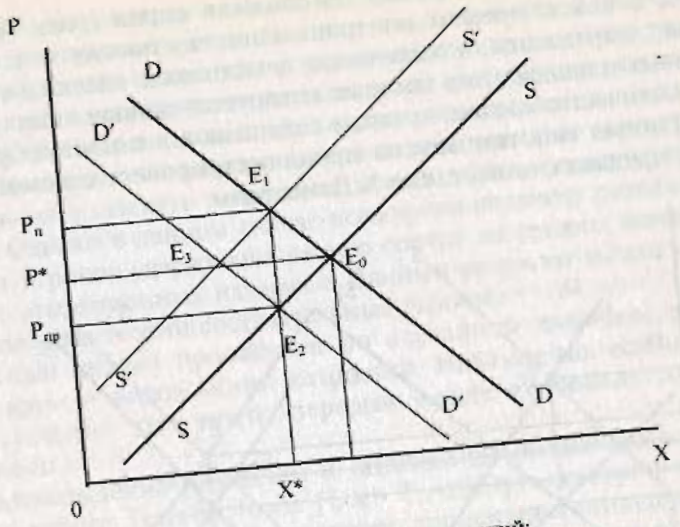


Рис. 17. Спрэд на рынке акций:

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

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

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. 18). Активность, с какой происходят трансакции 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.Демсетцом.

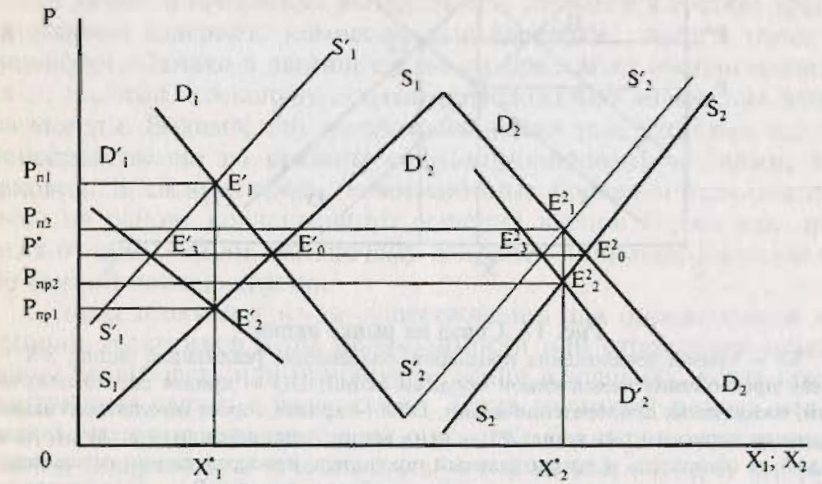


Рис. 18. Экономия на масштабе и спрэд на рынке ценных бумаг:

X — 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; $P_{п1}$ — цена немедленной продажи акции X_1; $P_{пр1}$ — 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.; $P_{п1}—P^*$ — плата покупателя за отказ от ожидания (в расчете на одну приобретенную акцию X_1); $P^*—P_{пр1}$ — плата продавца за отказ от ожидания (в расчете на одну реализованную акцию) при реализации акции X_1; $P_{п2}$ — цена немедленной продажи акции X_2; $P_{пр2}$ — цена немедленной покупки акции; $P_{п2}—P^*$ — плата покупателя за отказ от ожидания (в расчете на одну приобретенную акцию); $P^*—P_{пр2}$ — 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 трансакционных 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 спрэда на уровне, близком к величине операционных издержек. Данный результат может объяснен с помощью теории состязательных рынков.

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

Подтверждение гипотезам и оценкам Демсетца можно также найти в работе Томаса Лоэба [Loeb T., 1983], в которой разница цен спроса и предложения, а также процентное отношение разницы цен к цене сделки были связаны с показателем рыночной капитализации, который равен рыночной стоимости акций компаний. Акции всех компаний были разделены на девять секторов в зависимости от показателя рыночной капитализации. Выяснилось, что отношение средней разницы цен к средней цене за акцию снижается с 6,55% для первого сектора (минимальная рыночная капитализация) до 0,52% для девятого сектора (максимальная рыночная капитализация).

§ 2. Оценка трансакционных издержек в экономике США

2.1. Методика количественной оценки

Впервые попытку систематической оценки трансакционных издержек в экономике в целом предприняли Д.Норт и Дж.Уоллис. Ее результаты нашли отражение в статье «Измерение трансакционного сектора в американской экономике в 1870—1970 годах». По сей день эта работа Д.Норта и Дж.Уоллиса остается единственной в своем роде, несмотря на обилие литературы по трансакционным издержкам. Тому есть два варианта объяснения, которые предлагаются теми же авторами.

1. Отсутствие согласия между экономистами о перечне наиболее важных элементов трансакционных издержек. Раз это так, то согласия относительно количественной оценки трансакционных издержек будет добиться еще сложнее. Вместе с тем работа над кардиналистским вариантом теории, интерпретация получаемых измерений является важным фактором выработки конвенций в исследовательских программах различных школ.

2. Основная часть теоретических работ использует метод сравнительной статики, для которого достаточно установить результаты повышения или понижения трансакционных издержек. Таким образом, за пределами внимания остается вопрос об измерении общего уровня трансакционных издержек [Wallis J., North D., 1987, p. 95—96), позволяющего объяснять свойства экономической системы в целом.

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 трансакционных издержек, которое используется Д.Нортом и Дж.Уоллисом в качестве рабочего.

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

а) отношения между отдельными покупателями и продавцами;

б) внутрифирменные отношения;

в) производство услуг фирмами — посредниками различных видов;

г) отношения, связанные с защитой прав собственности [Wallis J., North D., 1987, p. 86].

Предлагаемый перечень свидетельствует о том, что трансакционные издержки являются вездесущими, связанными со всеми типами поведения, предполагающего взаимодействие между экономическими агентами[2].

[2] 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.

А. Издержки трансакции для отдельных покупателей и продавцов

Рассмотрим трансакционные издержки, которые возникают при покупке и продаже дома. Сначала выясним, как данная проблема выглядит со стороны покупателя. Трансакционные издержки включают: 1) время на осмотр дома (ценность которого определяется через вмененные издержки использования времени); 2) затраты на получение информации о ценах, а также о других вариантах покупки дома; 3) инвестиции в репутацию как необходимое условие демонстрации надежности для контрагента (что в теории игр известно как достоверность обещаний); 4) гонорары юристам; 5) нотариальные пошлины; 6) 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 прав пользования, владения домом является 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.

В связи с рассмотренной ситуацией следует выделить четыре важных аспекта, об одном из которых выше мы уже говорили.

1. Трансакционные издержки аналогичны любому другому виду издержек. Вот почему они могут рассматриваться в рамках отношений заменяемости-дополняемости с трансформационными издержками. В дальнейшем это позволит рассмотреть вопрос о минимизации суммы трансакционных и трансформационных издержек на уровне модели выбора между различными формами институциональных соглашений (см. также главу 14).

2. Трансакционные издержки, порождаемые покупателем или продавцом, не переходят к контрагенту так, как это происходит в случае с установлением косвенного налога на продажу того или иного товара. Трансакционные издержки двусторонни, и их рас-

пределение определяется не относительной эластичностью спроса по цене, а существующими правилами и выбранными стратегиями экономических агентов. Вместе с тем по результатам трансакционные издержки аналогичны налогам: они уменьшают размеры рынка (объем рыночных сделок). Здесь же следует напомнить, что в той мере, в какой налоги интерпретируются как элемент трансакционных издержек для участников обмена, их влияние вполне может быть объяснено на основе общепринятой в микроэкономике технологии анализа.

3. Несмотря на то что трансакционные издержки в обмене порождаются покупателем и продавцом, только часть из них связана с рыночными трансакциями, например с наймом юриста или агента по продаже недвижимости. Значительная часть трансакционных издержек непосредственно не связана с рыночными операциями.

4. Существующие правила обусловливают распределение трансакционных издержек между экономическими агентами (см. § 2 главы 7). Соответствует ли принцип распределения сравнительным преимуществам агентов в плане экономии на этих издержках? Если правила поддаются сознательному изменению, то они будут установлены в соответствии не со сравнительным преимуществом, а с переговорной силой одной из сторон, позволяющей ей извлекать максимальные выгоды.

Там, где трансакционные издержки связаны с рыночными операциями, оказывается, что последствия их существования практически идентичны последствиям существования налогов вне зависимости от того, стабильна налоговая система или нет. Налоги — это плата за производство государством общественных благ, в том числе и безопасности прав собственности. Тогда налоги становятся частью трансакционных издержек для налогоплательщиков. Этот момент говорит о том, что определение издержек как трансакционных решающим образом зависит от точки отсчета. Выявленная проблема становится очевидной, когда мы рассматриваем функции трансакционного сектора экономики.

При анализе сделки по покупке дома мы сталкиваемся с ситуацией, когда трансакционные издержки делятся с точки зрения возможностей их количественной оценки. Как уже отмечалось, данной оценке относительно легко поддаются трансакционные 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 трансакционных издержек будут называться трансакционными услугами.

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

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ	
Нерыночные трансакционные издержки	Стоимость трансакционных услуг
Неизмеряемые трансакционные издержки	Измеряемые трансакционные издержки

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

Б. Внутрифирменные трансакционные услуги

Переходя от анализа трансакционных издержек в контексте поведения отдельных экономических агентов (покупателей и продавцов) к анализу издержек в связи с поведением групп, следует отметить, что наряду с общими моментами, когда фирма выступает как один из субъектов рынка, возникают и специфические, если рассматриваются трансакционные издержки и в рамках внутрифирменных отношений, осуществления внутрифирменных трансакций. Для оценки уровня трансакционных издержек во внутрифирменных отношениях следует использовать определение фирмы как сети контрактов [Коуз Р., 1991; 1993; Bromley D., 1989, с. 52].

В связи с таким определением фирмы предлагается два варианта оценки трансакционных издержек внутри фирмы в зависимости от способа рассмотрения системы контрактов.

1. Первый вариант заключается в рассмотрении сети контрактов как некоторой последовательности в рамках определенной иерархической структуры: между владельцами фирмы (собст-

18-6654

венниками) и менеджерами, менеджерами и контролерами (надзирателями), контролерами и рабочими. В качестве примера можно рассмотреть компанию Форда, которая 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 трансакционных 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. Второй вариант предполагает более простую схему: Форд (или акционеры) как бы заключает 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 [Wallis J., North D., 1987, p. 100]. 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.

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

а) приобретение ресурсов;

б) распределение производимого продукта;

в) координация и контроль за выполнением трансформационных функций.

2. 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 по-

крытие 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 положений[3], 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].

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.Норта и Дж.Уоллиса, мы будем относить услуги оптовой и розничной торговли к трансакционным [Wallis J., North D., 1987, p. 102].

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

[4] Транспортировка может рассматриваться как деятельность, обеспечивающая для множества потребителей доступность той или иной полезной вещи, что, по К.Менгеру, является необходимым условием превращения ее в благо.

Для того чтобы подчеркнуть сложности, связанные с измерением трансакционных издержек и интерпретацией их результатов, необходимо упомянуть о проблеме «свежевыкрашенного дома». Суть данной проблемы состоит в том, что владелец дома, желающий продать его по возможно более высокой цене, может покрасить его или сделать косметический ремонт, в результате чего резко возрастают трансакционные издержки по оценке реального качества дома для потенциального покупателя. Таким образом, индивидуальные агенты, действуя рационально, повышают уровень трансакционных издержек друг для друга, тем самым снижая уровень общественного благосостояния [Wallis J., North D., 1987, p. 103].

Указанный результат вписывается в логику одноходовой дилеммы заключенного, в соответствии с которой участники обмена выбирают из двух альтернатив. Продавец дома – ремонтировать (красить) или не ремонтировать (не красить). Покупатель дома – тратить время на детальную оценку качества дома (проверять) или не тратить (не проверять). Причем речь идет не только о проверке качества дома как физического объекта, но и качества прав собственности на него (в частности, с точки зрения возможности возникновения конфликта прав на данный объект в будущем). Поскольку положительное решение вопроса означает дополнительные издержки, то в любом случае величина выигрыша каждой из сторон будет меньше, если бы покупатель ничего не стал скрывать, а продавец не стал тратить время на проверку. Условия и одновременно результаты игры могут быть представлены с помощью платежной матрицы.

	Красить	Не красить
Проверять	9; 9	13; 8
Не проверять	8; 13	12; 12

Любой объект собственности имеет изъяны. Отсутствие специальных мер со стороны продавца позволяет покупателю выявить больше недостатков с меньшими издержками и тем самым в большей мере «сбить цену». Наоборот, «приукрашивание» позволяет установить цену продажи на более высоком уровне.

Что касается методики оценки стоимости трансакционных услуг в общественном секторе экономики, то, за исключением

некоторых особенностей, она во многом напоминает способ, предложенный для определения стоимости внутрифирменных трансакций. Детали будут изложены в следующем параграфе в связи с результатами количественной оценки.

2.2. Результаты количественной оценки трансакционных услуг в экономике США

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

Что касается динамики уровня трансакционных издержек в частном секторе по отношению к ВНП в соответствующем году, то она выглядит следующим образом (табл. 12).

Таблица 12

Частный трансакционный сектор США, % от ВНП[1]

Год	1870	1880	1890	1900	1910	1920	1930	1940	1950	1960	1970
%к ВНП	22,2	25,3	29,1	30,4	31,5	35,1	38,3	37,1	40,1	41,3	40,8
Δ в п.п к предшествующему периоду		+3,1	+3,8	+1,3	+1,1	+3,6	+3,2	–1,2	+3,0	+1,2	–0,5

[1] Wallis J., North D., 1987, p. 121. Таблицы с 12 по 17 с незначительными изменениями переведены из статьи Д.Уоллиса и Д.Норта «Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870—1970».

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

Что касается определения величины общественного, или государственного, трансакционного сектора, Д.Норт и Дж.Уоллис предложили два варианта, в соответствии с которыми мы можем получить предельные величины оценок: максимальную и минимальную. Рассмотрим каждый вариант более подробно.

Первый вариант основан на предположении, что государство оказывает как трансакционные, так и трансформационные услуги. Упрощенная классификация этих услуг и связанных с ними расходов может быть представлена в следующем виде:

1) трансакционные услуги (национальная оборона, расходы на полицию, почта, воздушный и водный транспорт, финансовое управление и общий контроль);

2) общественные накладные услуги и соответственно издержки (образование, здравоохранение, автомагистрали, пожарная охрана и т.д.);

3) прочие (поддержка цен на продукты фермерских хозяйств, управление социальным страхованием, исследование космоса и т.п.).

Структура деятельности государства и ее изменение (по расходам) представлена в виде табл. 13.

Таблица 13

Государственные расходы в США в 1902—1970 гг., % от ВНП[1]

Годы	Трансакционный сектор	Накладные расходы	Прочие	Всего
1902	2,8	2,8	1,6	6,9
1913	2,8	3,3	2,0	8,0
1922	3,9	5,2	3,7	12,6
1927	3,1	5,4	3,3	11,7
1932	6,2	9,4	6,4	21,4
1938	4,5	9,2	9,3	20,9
1942	19,1	4,9	5,9	28,9
1948	9,5	6,1	6,5	21,5
1952	16,7	6,5	6,4	28,9
1957	13,5	7,5	8,0	28,4
1962	12,8	8,7	11,3	31,5
1967	12,4	9,7	11,4	32,4
1970	11,3	10,3	12,1	33,5

[1] Wallis J., North D., 1987, p. 116.

Если использовать упрощенную классификацию трансакционных услуг, предоставляемых государством, то можно выделить три вида: расходы на оборону, полицию и общее управление. Уровень и динамика государственных расходов на предоставление трансакционных услуг иллюстрируются в табл. 14.

Таблица 14

Государственные расходы в трансакционном секторе США в 1902—1970 годах по компонентам, % от ВНП[1]

Годы	Оборона	Полиция	Общее управление
1902	1,26	0,21	1,33
1913	1,06	0,23	1,53
1922	1,86	0,28	1,75
1927	1,24	0,30	1,55
1932	2,84	0,60	2,75
1938	1,93	0,45	2,09
1942	17,12	0,28	1,64
1948	7,79	0,28	1,40
1952	14,69	0,42	1,59
1957	11,50	0,49	1,54
1962	10,60	0,57	1,74
1967	10,01	0,57	1,77
1970	9,05	0,49	1,81

[1] Wallis J., North D., 1987, p. 116.

Однако в связи с определением расходов в рамках общественного трансакционного сектора возникают проблемы с адекватностью измерения. Расходы на оборону, которые составляют львиную долю всех общественных трансакционных расходов, вряд ли целиком можно отнести к действительным расходам на оборону[5], поскольку, во-первых, часть их обусловлена особой ролью США в мировой политике, а во-вторых, они изменяются в зависимости от того, кто в данный момент принимает политические решения. Однако определение, какая именно доля рассматриваемых расходов может быть учтена в качестве трансакционной составляющей, требует использования дополнительного критерия. Таким образом, данный вопрос остается открытым.

Что касается других видов государственных расходов, то в них можно выделить трансакционную составляющую наряду с трансформационной. Выше уже упоминалось об образовании как средстве сокращения трансакционных издержек, поскольку оно обеспечивает информирование о существующих правилах игры, обеспечивает процесс специализации, снижает издержки общения (общий язык, культурные ценности).

[5] Расходы на оборону могут отчасти рассматриваться как инвестиции в создание и поддержание национального престижа.

То же самое можно было бы сказать о городских услугах (пожарная охрана, водоснабжение, санитарное состояние, больницы, жилье), поскольку в этом случае жизнь в городе становится более выгодной. Большее количество людей может переместиться в города и систематически присваивать выгоды от специализации, общественного разделения труда, торговли с меньшими издержками. Процесс урбанизации способствует концентрации спроса и предложения, который, в свою очередь, ведет к выравниванию цен на однородные товары.

Строго говоря, урбанизация — один из исторически определенных методов концентрации спроса и предложения. С развитием информационных технологий, транспорта, гарантий прав собственности ее можно обеспечить без территориальной близости за счет повышения мобильности населения, передачи информации на большие расстояния. Однако в данном случае речь идет лишь об изменении акцентов, поскольку урбанизация продолжает выполнять функцию концентрации спроса и предложения в пространстве.

В рамках трансформационного общественного сектора по аналогии с фирмами в частном секторе, оказывающими трансформационные услуги, можно выделить профессии, связанные с оказанием трансакционных услуг. Тогда общая величина трансакционных услуг, оказываемых государством, и ее изменение могут быть проиллюстрированы табл. 15.

Таблица 15

Государственные расходы на трансакционные услуги и вознаграждение работникам, предоставляющим трансакционные услуги в рамках расходов по осуществлению программ перераспределения доходов и общественных накладных расходов, в США в 1902—1970 годы, % от ВНП[1]

Годы	Государственные расходы на трансакционные услуги	Вознаграждение занятым в государственных программах по обеспечению социальных, накладных и прочих услуг	Всего
1900(1902)	2,8	0,87	3,67
1913(1910)	2,8	0,86	3,66
1922(1920)	3,9	0,97	4,87
1932(1930)	6,2	1,97	8,17
1940	4,04	2,56	6,60
1950	9,24	1,71	10,95
1960	12,18	1,86	14,04
1970	11,3	2,60	13,90

[1] Wallis J., North D., 1987, p. 118.

Второй вариант оценки величины и динамики государственных трансакционных услуг основан на предположении, что все виды деятельности государства рассматриваются как нетрансакционные [Wallis J., North D., 1987, p. 119]. Для оценки величины трансакционных услуг используется тот же принцип, что и для трансформационных отраслей в частном секторе: определение величины вознаграждения, выплачиваемого работникам, предоставляющим трансакционные услуги. Р.И. Капелюшников предлагает рассматривать их как затраты на аппарат управления [Капелюшников Р.И., 1990, с. 35]. Если к данной величине вознаграждения добавить оплату труда военных, которые были исключены из перечня рассматриваемых профессий, предназначенных для предоставления трансакционных услуг, то уровень и динамика общей величины трансакционного государственного сектора могут быть представлены в виде табл. 16.

Таблица 16

Вознаграждение занятым в общественном трансакционном секторе США в 1900—1970 годы, % от ВНП[1]

Годы	Аппарат управления	Вознаграждение военным	Всего
1900(1902)	1,30	0,41	1,71
1913(1910)	1,55	0,38	1,93
1922(1920)	1,60	0,47	2,07
1932(1930)	2,14	0,48	2,62
1940	3,76	1,07	4,83
1950	2,47	1,86	4,33
1960	2,73	1,32	4,05
1970	3,71	2,15	5,86

[1] Wallis J., North D., 1987, p. 119.

Основываясь на двух вариантах определения величины общественного трансакционного сектора, можно получить две оценки общей величины трансакционных услуг в экономике США за 1870—1970 годы в целом. Для этого необходимо сложить последовательно данные, приведенные в таблице 12, с соответствующими показателями трансакционных услуг в государственном секторе в таблицах 15 (I вариант) и 16 (II вариант). Результаты представлены в табл. 17.

Таблица 17

Трансакционный сектор, % от ВНП[1]

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

[1] Wallis J., North D., 1987, p. 121.

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

2.3. Интерпретация полученных результатов

Развивая идею о причинах расширения трансакционного сектора, Д.Норт и Дж.Уоллис [Wallis J., North D., 1987, p. 122—123, Капелюшников Р.И., 1990, с. 35—36] выделяют три основных фактора.

1. Значительно возросло значение издержек спецификации и защиты контрактов, поскольку в результате роста специализации, урбанизации обмен становился 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 рас-

ширило 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 обусловливает рост спроса на юридические услуги.

2. Вторым важным фактором стали технологические изменения. Капиталоемкие технологии могут прибыльно использоваться в том случае, если удается обеспечить стабильно высокий уровень выпуска продукта, то есть реализовать экономию на масштабе. Однако для этого необходимо обеспечение ритмичного, бесперебойного поступления ресурсов, во-первых; создание системы, 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 опосредующих ее воспроизводство трансакций. Вместе с тем перечисленные три компонента соответствуют трем типам внутрифирменных трансакционных функций в трансформационном частном секторе экономики, выделенных Д.Нортом и Дж.Уоллисом. Таким образом, экономия на масштабе производства при прочих равных условиях сопряжена с ростом средних трансакционных издержек (рис. 19).

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

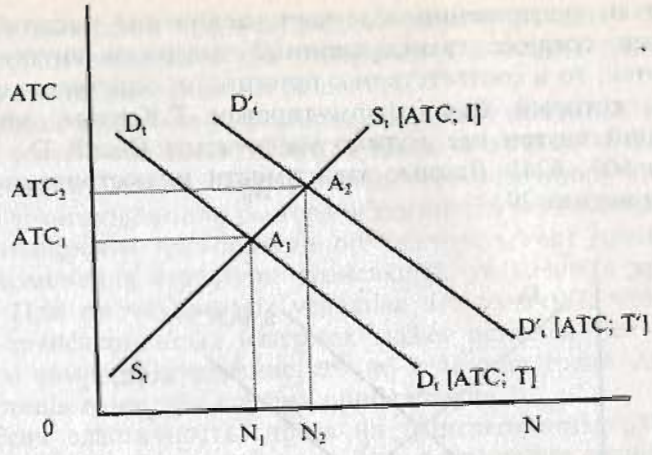


Рис. 19. Средние трансакционные издержки и оптимальное количество трансакций при изменении трансформационной технологии:

N — количество трансакций, определяющее размер фирмы; T — трансформационная технология; I — параметр, определяющий характеристику института; D_tD_t — кривая имплицитного спроса на трансакции; S_tS_t — кривая имплицитного предложения трансакций; $D'_tD'_t$ — кривая имплицитного спроса на внутрифирменные трансакции после изменения трансформационной технологии

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

Есть и другой аспект данной проблемы. Технологические изменения в одной отрасли могут привести к росту предельного продукта трансакционных ресурсов в другой отрасли и соответственно к снижению средних трансакционных издержек[6]. 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 ответст-

[6] Здесь речь идет об издержках в расчете на одну трансакцию.

венностью, существенно облегчает увеличение масштабов фирмы. Если средние трансакционные издержки внутри фирмы снижаются, то в соответствии с принципом определения размера фирмы, который был сформулирован Р.Коузом, количество трансакций внутри нее должно увеличиться [North D., Wallis J., 1994, p. 609—624]. Данные зависимости иллюстрируются с помощью рисунка 20.

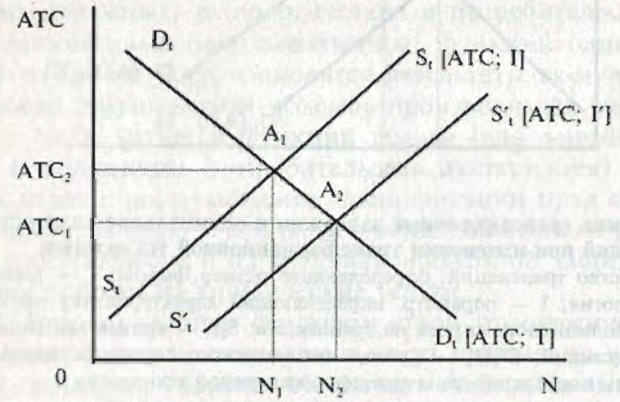


Рис. 20. Средние трансакционные издержки и оптимальный объем внутрифирменных трансакций при институциональных изменениях:

ATC — средние трансакционные издержки; N — количество трансакций; D_tD_t — кривая имплицитного спроса фирмы на трансакции; S_tS_t — кривая имплицитного предложения трансакций; $S'_tS'_t$ — кривая имплицитного предложения трансакций, полученная в результате институциональных изменений; N_1, N_2 — оптимальный объем внутрифирменных трансакций до и после институциональных изменений

В данном случае увеличение размера фирмы необязательно сопряжено с ростом внутрифирменного трансакционного сектора, поскольку эластичность имплицитного спроса на трансакционные 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 (конституционных правил, по Д.Норту, или правил коллективного действия, по Э.Остром): 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 трансакционных услуг в экономике США, а также особенности методологии их оценки, можно сделать вывод, что источники динамики размеров трансакционного сектора оказываются неоднородными.

1. Расширение трансакционного сектора может происходить за счет изменения структуры трансакций: увеличения доли рыночных. При прочих равных условиях это означает, что общий уровень трансакционных издержек может остаться тем же. Это говорит о том, что измерение его по величине трансакционных услуг — лишь известная степень приближения.

2. Если эластичность спроса на трансакционные услуги по цене оказывается больше единицы, то расширение трансакционного сектора может происходить и при снижающейся цене трансакционных услуг.

3. Элементами издержек производства являются трансакционные 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 трансакционные 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[7].

[7] Одним из ключевых заявленных элементов макроэкономической политики российского правительства за последние пять лет была ее антиинфляционная направленность. Однако это достаточно сложно согласовать с закономерностями роста государственных расходов, на которые было обращено внимание в связи с анализом конституционных правил в главе 4. Тогда в качестве альтернативы распродаже государственной собственности остается осуществление заимствования посредством выпуска государственных обязательств. Действительно, именно данный сектор рынка ценных бумаг быстро расширялся, чему способствовала значительная доходность наряду с высокими гарантиями, сводящими риск к минимуму. Однако данное обстоятельство и стало важным фактором отвлечения средств из реального сектора экономики. Более того, в ряде случаев указанная аномалия вызвала прецеденты нарушения графика текущих платежей, в том числе и по заработной плате.

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 политика выданным избирателям обещаниям.

6. Бурный рост многообразия благ наряду с усложнением значительной их части обусловливает рост трудностей, связанных с измерением полезных свойств благ по разным параметрам, и их дальнейшее упорядочивание, необходимое для оценки блага в целом. Как уже отмечалось выше в связи с проблемой «свежевыкрашенного дома», экономические агенты, действующие в своих интересах, используют асимметрию информации для перераспределения потока доходов в свою пользу.

Следовательно, с учетом двух последних моментов динамика трансакционного 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 трансакционные издержки оказываются экзогенной или эндогенной переменной относительно институтов, для выводов по поводу 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 трансакционных 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.

Глава 10
Экономическая теория прав собственности

В предыдущих главах мы выяснили, что с помощью категории трансакционных издержек можно объяснять отклонение фактического размещения ресурсов от Парето-оптимального, существование того или иного института в соответствующей области человеческой деятельности (или взаимодействия между людьми) как средства экономии на данном виде издержек. Кроме того, при рассмотрении различных типов правил выяснилось, что на их основе формируются права, в том числе и права собственности, которые в соответствии с англосаксонской правовой традицией представляют собой пучки правомочий, подверженные дифференциации, объединению, рекомбинированию, а само право собственности — спецификации и размыванию. Теперь нам предстоит выяснить, каким образом трансакционные издержки могут быть связаны с существованием различных правовых режимов использования ограниченных ресурсов.

Различные виды режимов выражаются в терминах «свободный доступ», «коммунальная собственность», «частная и государственная собственность».

Поскольку в экономической литературе существуют и другие варианты классификации правовых режимов, необходимо остановиться на особенностях используемого здесь подхода. Для этого необходимо прежде всего упомянуть известную статью Х.Демсетца 1967 года «К теории прав собственности», в которой проводится различие между тремя режимами: коммунальной, частной и государственной собственностью [Demsetz H., 1967, p. 354]. Причем основные характеристики коммунальной собственности совпадают с режимом свободного доступа, рассматриваемого в данной главе. Такое разделение принято для того, чтобы показать различия в системах стимулов и возникающих последствиях в плане использования ресурсов тогда, когда исключительными правами обладают совместно группы людей. С аналитической точки зрения вполне возможно сведение коммунальной собственности к частной, как это фактически реализовано в статье Х.Демсетца, если не принимать во внимание значение процесса принятия решений и обеспечения контроля за его выполнением в рамках группы[1].

[1] Фактически группа тогда рассматривается как черный ящик, что вполне аналогично определению фирмы как производственной функции в неоклассической теории.

В предлагаемой главе основное внимание будет уделено проблеме свободного доступа, производству исключительных прав и коммунальной собственности, поскольку, как предполагается, проблемы частной и государственной собственности достаточно широко освещены в экономической литературе. Вот почему мы ограничимся лишь некоторыми замечаниями относительно прав частной и государственной собственности.

§ 1. Общая собственность (свободный доступ)

Рассмотрим сначала ситуацию общей собственности на ресурс. Строго говоря, общая собственность — это противоречие в определении, поскольку, как уже отмечалось выше, ex ante она не содержит смыслового ядра — исключительности [Demsetz H., 1989, p. 14]. Однако понятие «общая собственность» можно использовать как рабочее, если его категориально обособить от коммунальной собственности и использовать параллельно синоним — свободный доступ.

Проблема определения формы 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. Причем здесь может возникнуть ситуация, когда ни один из них не имеет возможности или права исключить других из доступа к данному благу. Таким образом, ex ante отсутствует какое-либо правовое отношение, известное нам из классификации В.Хохфельда.

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 (которые, в свою очередь, определяются как естественными особенностями объекта собственности, так и моральными установками индивидов субъективной картиной мира, а также техническими возможностями контроля, жесткостью и действенностью санкций за нарушения данного режима). Вот почему вполне возможны ситуации, когда благо является ограниченным, однако цена, которую уплачивает за присвоение его тот или иной индивид, равна нулю[2].

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 (как максимизирующие целевую функцию экономические агенты), ориентируясь в принятии решений на известные им возможности использования доступных ресурсов (в соответствии с заданной шкалой предпочтений), то есть здесь используется предпосылка о независимой рациональности[3].

2. Альтернативные издержки в форме «заработной платы» на рынке рабочей силы устанавливаются экзогенно, причем средние альтернативные издержки равны предельным. Другими словами, они соответствуют ценности продукта, от получения которого необходимо отказаться в случае использования труда данным способом.

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, которые в прошлом в экономической литературе (см., например: «Начала политической экономии и налогового обложения» Д.Рикардо, «Теория экономического развития» Й.Шумпетера) рассматривались как первичные. На труд существуют исключительные права собственности тех, кто непосредственно является носителем способности к

---

[2] Конечно, данный вывод может быть скорректирован, если рассматривать достаточно продолжительный период времени, чтобы проявились результаты присвоения ограниченного блага по нулевой цене в текущем периоде.

[3] 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.

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. 21).

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 ($P*MP_L=VMP_L$) и среднего продукта ($P*AP_L = VAP_L$).

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.

Часть предпосылок, которые перечислены выше, противоречат предложенному в данной книге подходу. Однако использование их представляется необходимым для заострения внимания на существенных деталях рассматриваемой проблемы.

Сначала рассмотрим ситуацию, когда человек, принимающий решение о затратах собственного труда, игнорирует существование других индивидов. В данном случае 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(Li) = 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*.

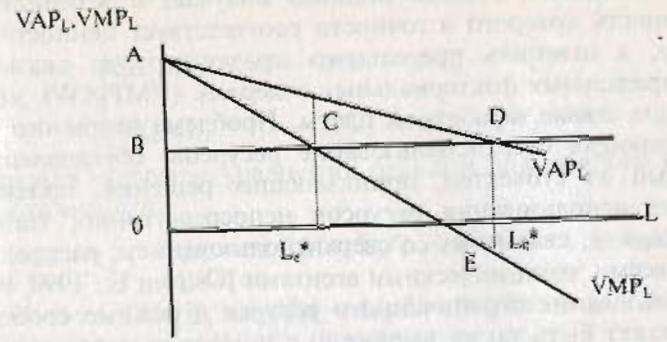


Рис. 21. Свободный доступ:

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_s* — оптимальное количество труда; L_0* — количество труда в условиях свободного доступа

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 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 оно выражается в рассеивании земельной ренты или ее уменьшении по сравнению с максимально возможной величиной. Площадь треугольника CDE соответствует величине рассеивания, а отношение CDE/ABC определяет степень рассеивания земельной ренты[4].

[4] 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.

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 [Ostrom E., 1990, p. 2].

Использование ограниченного ресурса в режиме свободного доступа может быть также выражено с помощью модели, которая по принципу построения напоминает модель дуополии по Курно. Данная модель более реалистична, поскольку индивид теперь осознает зависимость получаемых результатов от действий другого индивида. В данном случае предполагается, что один из индивидов, принимающих решение, делает первый ход, который соответствует условиям максимизации индивидуальной ренты. Затем второй индивид принимает решение о максимизации оставшейся величины ренты. Первый индивид вновь должен принять решение о количестве используемого труда, максимизируя величину остаточной ренты, и т.д.

Предположим, что величина ренты, которую получает каждая единица, выражается соотношением

$$\begin{cases} R_1 = VTP_1 - L_1W_1; \\ R_2 = VTP_2 - L_2W_2. \end{cases}$$

Поскольку предельный продукт труда в рассматриваемой модели начинает убывать с первой единицы используемого труда и зависимость линейна, то в качестве примера можно использовать следующее выражение:

$$VAP = m - nL, \text{ где } L = L_1+L_2,\ m>0,\ n>0.$$

Тогда уравнения земельной ренты для каждого из субъектов примут вид

$$\begin{cases} R_1 = L_1VAP - L_1W_1 = L_1(m-nL_1-nL_2) - L_1W_1 = mL_1 - nL_1^2 - nL_1L_2 - L_1W_1; \\ R_2 = L_2VAP - L_2W_2 = L_2(m-nL_1-nL_2) - L_2W_2 = mL_2 - nL_2^2 - nL_1L_2 - L_2W_2. \end{cases}$$

Условия максимизации ренты каждым из экономических агентов

$$\begin{cases} dR_1/dL_1 = m - 2nL_1 - nL_2 - W_1 = 0; \\ dR_2/dL_2 = m - 2nL_2 - nL_1 - W_2 = 0. \end{cases}$$

Отсюда получаем уравнения реакции для каждого из экономических агентов

$$\begin{cases} L_1 = m/2n - L_2/2 - W_1/2n; \\ L_2 = m/2n - L_1/2 - W_2/2n. \end{cases}$$

Учитывая, что $W_1=W_2$, получаем

$$L_2 = m/2n - (m/2n - L_2/2 - W/2n)/2 - W/2n$$

или

$$L_2 = m/3n - W/3n.$$

Тогда

$$L_1 = m/3n - W/3n.$$

Общее количество затраченного труда

$$L^* = L_1 + L_2 = (2/3n)(m-W).$$

Количество труда, обеспечивающее максимальный доход от земли, определяется соотношением

$$L' = m/2n - W/2n.$$

$\Delta L = L^* - L'$. Если $\Delta L > 0$, то количество труда, затрачиваемого в условиях открытого доступа, оказывается больше оптимального (соответствующего условиям максимизации ренты). На рис. 22 заштрихованная область указывает на неиспользованные возможности заключения соглашений по поводу данного участия земли:

$$\Delta L = (2/3n)(m-W) - (1/2n)(m-W) = (1/6n)(m-W).$$

Так как $L>0$, то должно выполняться неравенство $m>W$[5]. Следовательно, $L^*>L'$.

[5] Данное неравенство фактически показывает, что если количество труда, затраченного рационально действующими экономическими агентами, больше нуля, то это просто означает, что аналог резервной цены спроса, которая в нашем примере равна m, выше альтернативных издержек использования труда.

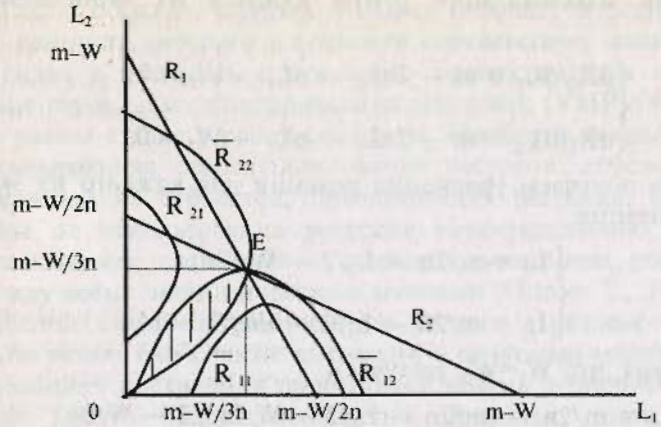


Рис. 22. Равновесие по Курно в условиях свободного доступа к земле:

R_1 — кривая реакции первого индивида; R_2 — кривая реакции второго индивида; E — точка равновесия по Курно; R_{ij} — кривая постоянного уровня ренты (j), получаемой i-м индивидом.

Следует особо оговорить, что режим свободного доступа действует только по отношению к земле, а не по результатам (продукту). Если ресурс не обладает свойством самовоспроизводимости, причем в масштабах, сопоставимых с количеством потребленного ресурса, то он подвергается исчерпанию. Исчерпание ресурса, вызванное его сверхиспользованием, при условии воспроизводимости потребности в нем (или расширении потребности при неизменных масштабах воспроизводства ресурса) обусловливает повышение его ценности.

Джеймс Бьюкенен и Гордон Таллок так сформулировали последствия воспроизводства режима свободного доступа [Бьюкенен Дж., Таллок Г., 1997, с.282]:

«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».

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

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

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 [Eggertsson T., 1990, p. 98].

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, имея в виду его инновационную функцию, по Й.А. Шумпетеру. Институциональный предприниматель может заметить варианты использования ресурса, которые раньше никому не были известны, что обусловливает более высокую его ценность. Существует несколько вариантов взаимоотношения этого предпринимателя с другими экономическими агентами.

Первый вариант. Выкуп одним из агентов «права»[6] беспрепятственного доступа к ресурсу другого агента. Основанием для данной сделки является возможность одного из агентов (который

[6] В данном случае понятие «право» употребляется метафорически.

открыл для себя возможности использования 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 квазирентой (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. 23). В данном случае предполагается, что рост производительности факторов производства превышает потери, вызванные необходимостью защиты прав собственности. Это выражается в сдвиге кривой производственных возможностей вправо.

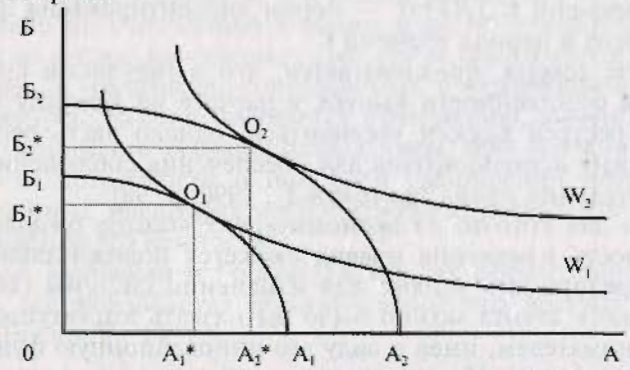


Рис. 23. Производство исключительных прав и общественное благосостояние:

А, Б — группы благ; W_1 W_2 — кривые постоянного уровня благосостояния; $А_1Б_1$ и $А_2Б_2$ — кривые производственных возможностей соответственно до и после создания исключительных прав; $O_1(A_1^*; Б_1^*)$, $O_2(A_2^*; Б_2^*)$ — структуры производства, соответствующие условиям максимизации общественного благосостояния[7] до и после приватизации одного из ресурсов. Издержки по защите прав собственности представлены в неявном виде

[7] 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.

На рис. 23 представлен наивный вариант теории институциональной трансформации в форме приватизации, 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.

Однако равновесие вполне может оказаться в точке, которая означает снижение общественного благосостояния при расширении производственных возможностей общества (см. рис. 24).

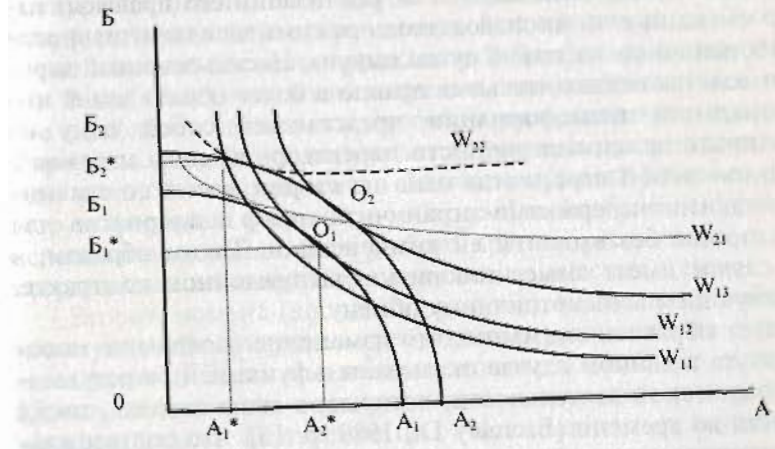


Рис. 24. Результаты создания исключительных прав: проблема идентификации:

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; $А_1Б_1$ и $А_2Б_2$ — кривые производственных возможностей соответственно до и после создания исключительных прав; $O_1(A_1^*; Б_1^*)$, $O_2(A_2^*; Б_2^*)$ — 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[8]. 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. Это означает игнорирование зависимости 6 в схеме, предложенной в главе 1 (см. рис. 2). Данное обстоятельство соответствует не только допущению об агрегируемости предпочтений, но и стабильности индивидуальных предпочтений.

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, а в более общем плане институциональной трансформации представляет собой одну из форм реализации асимметричности 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. Таким образом, в данном случае имеет смысл говорить о вынужденном контракте, соответствующем асимметричному обмену.

Следует обратить внимание, что изменение (появление нового) института в данном случае оказывается функцией от результатов экономической деятельности, которые, в свою очередь, также изменяются во времени [Bromley D., 1989, p. 15], что подтверждает существование и необходимость учета взаимосвязи между товарными и институциональными трансакциями.

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 трансакционных издержек.

[8] В принципе проблема могла бы быть решена, если сконструировать такие функции общественного благосостояния, которые могут быть определены численно. Однако без определения оснований такого подхода он будет страдать крайним формализмом.

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 (см. классификацию В.Хохфельда в главе 4).

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.

Второй момент (координационный) оказывается побочным и зачастую непредвиденным результатом установления новой системы правил. Здесь мы вновь подошли к проблеме определения правил, по которым осуществляется разрешение распределительного конфликта. Появление их отчасти зависит от осуществления конституционного выбора, неотъемлемой частью которого является институциональное проектирование (если речь идет о преднамеренном их формировании), либо от длительной процедуры проб и ошибок в процессе эволюции. В действительности два механизма дополняют друг друга, позволяя говорить как о дискретности, так и о непрерывности в институциональной динамике.

Итак, если альтернативные издержки использования режима свободного доступа превысят величину трансакционных 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.

Возвращаясь к вопросу об особенностях построения институциональных моделей, следует подчеркнуть, что в основу положена сравнительная характеристика дискретных институциональных альтернатив, которая существует здесь в виде альтернативных систем собственности, а не векторов цен и количеств, подверженных бесконечно малым изменениям и позволяющим говорить о равновесии на пределе.

§ 2. 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 только часть экономических агентов из 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 она распространяется лишь на тех экономических агентов, которые не входят в рассматриваемую общность. 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, скажем, 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. 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, которая обусловливает нестабильность режима свободного доступа в случае возникновения и прогрессирования его исчерпания. 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. Сами по себе правила распределения результатов использования ресурсов, как уже отмечалось Э.Остром, определяются правилами коллективного действия.

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 рецидива 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 в других общи-

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.

Возвращаясь к вопросу об особенностях построения институциональных моделей, следует подчеркнуть, что в основу положена сравнительная характеристика дискретных институциональных альтернатив, которая существует здесь в виде альтернативных систем собственности, а не векторов цен и количеств, подверженных бесконечно малым изменениям и позволяющим говорить о равновесии на пределе.

§ 2. 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 только часть экономических агентов из 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 она распространяется лишь на тех экономических агентов, которые не входят в рассматриваемую общность. 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, скажем, 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. 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, которая обусловливает нестабильность режима свободного доступа в случае возникновения и прогрессирования его исчерпания. 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. Сами по себе правила распределения результатов использования ресурсов, как уже отмечалось Э.Остром, определяются правилами коллективного действия.

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 рецидива 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 в других общи-

нах (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 рационировании 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 трансакционные 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. Он отмечает, что [Бьюкенен Дж., 1997, с.167—168]:

«По мере роста величины группы эти эффективные ограничения индивидуальных действий (необходимость симметричного распределения

выгод между членами доминирующей коалиции. — *А.Ш.*) ослабляются. Индивид будет оценивать ниже свой собственный вклад в эффективную коалицию и потому будет сильнее искушение отойти от распределения из набора F (варианты распределения выигрышей между членами группы, обеспечивающее формирование доминирующей коалиции. — *А.Ш.*)».

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 [Менар К., 1996, с. 56].

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 [Уильямсон О., 1996, с. 421], в соответствии с которым:

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

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 трансакционных издержек: обеспечение безопасности права собственности, а также издержки достижения соглашения и контроля за обеспечением его соблюдения, можно определить оптимальный размер группы, обеспечивающей минимизацию средних трансакционных издержек (рис. 25).

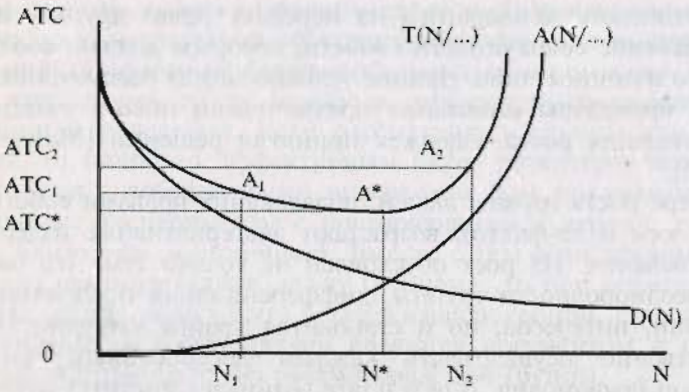


Рис. 25. Оптимальный размер группы:

ATC — средние трансакционные издержки (в расчете на одного человека); A(N) — удельные издержки достижения соглашения и обеспечения контроля за его выполнением членами группы; D(N) — удельные издержки обеспечения безопасности прав собственности от внешних посягательств; T(N) — суммарные трансакционные издержки; N* — численность группы, обеспечивающая минимизацию средних трансакционных издержек; ATC* — минимальные средние трансакционные 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 принятие решений в группе происходит на основе формирования решающих коалиций, например в форме простого большинства, то по мере роста численности группы количество коалиций растет быстрее[9]. Это означает снижение вероятности участия в ней конкретного индивида. Например, если группа состоит из трех человек, то количество решающих коалиций равно 3, а вероятность участия каждого из индивидов хотя бы в одной из них 2/3. Если же численность группы равна 7, то количество решающих коалиций 35. Вероятность участия в решающей коалиции составит 4/7.

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.

Предполагается, что функции издержек, определенные выше, обладают следующими свойствами:

$$dD/dN<0;\ d^2D/dN^2>0;\ dA/dN>0;\ d^2A/dN^2>0.$$

В качестве примера можно привести следующую модель:

$$D = C/N,$$

где C — суммарные издержки защиты и обеспечения безопасности использования ресурсов от внешних посягательств;

$$A = bN^x,\ x\geq 1;$$

$$T = D+A;$$

$$dT/dN = -C/N^2 + bxN^{x-1} = 0;$$

[9] В расчет принимаются только минимально эффективные решающие коалиции. При N = 3 размер такой коалиции равен двум, при N = 7 — четырем и т.д. Следует также учитывать, что в зависимости от используемого правила принятия решений изменяется не только численность коалиции при заданном количестве голосующих, но и множество решающих коалиций.

$$N^* = (c/bx)^{\frac{1}{x+1}};$$

N^* — оптимальная численность 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.

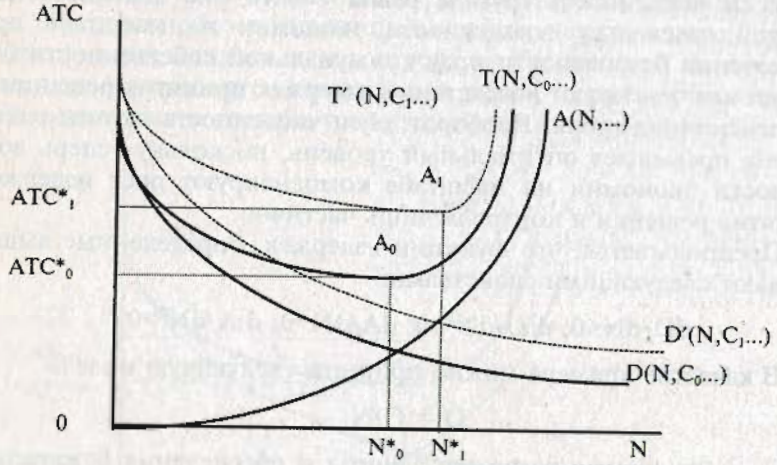


Рис. 26. Оптимальный размер группы: сравнительная статика:

$T'(N,C_1...)$ — суммарные средние трансакционные издержки до изменения общих издержек обеспечения безопасности прав собственности от внешних посягательств; $T(N,C_0...)$ — суммарные средние трансакционные издержки после усиления конкуренции со стороны других групп; $D(N,C_0...)$ и $D'(N,C_1...)$ — средние издержки обеспечения безопасности прав от внешних посягательств соответственно до и после усиления конкуренции со стороны других групп; $A(N,...)$ — 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 трансакционные 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. 26 отражены результаты усиления конкуренции между группами за ограниченные ресурсы.

В качестве исторического приложения к возникновению исключительных прав коммунальной собственности как особого института можно предложить модель Д.Норта, изложенную в работе «Структура и изменение в экономической истории» (1981).

Данная модель позволяет показать, что возникновение исключительных прав (коммунальной) собственности стало важнейшим условием изменения структуры стимулов, которые обусловили накопление практических знаний, что, в свою очередь, является неотъемлемым условием совершенствования технологии, роста отдачи от факторов производства и повышения уровня жизни. Данное событие интерпретировалось Д.Нортом как первая экономическая революция, в рамках которой произошло резкое изменение отношения численности населения к ресурсной базе. Аналогичные по значимости изменения происходили дважды, что соответствует двум экономическим революциям. Вторая экономическая революция — радикальное изменение ресурсообеспеченности населения, основанное на эластичном предложении новых знаний, использовании капиталоемких технологий и соответствующих им форм экономической организации.

Вот что писал сам Д.Норт по поводу смысла первой экономической революции [North D., 1981, p. 89]:

«Первая экономическая революция не является революцией потому, что центр тяжести в экономической деятельности человека переместился с охоты и собирательства к оседлому сельскому хозяйству. Это было революцией, поскольку переход обусловил для человечества фундаментальное изменение структуры стимулов».

Важно отметить, что вторая экономическая революция также может быть объяснена и осмыслена через изменение структуры стимулов.

Как нетрудно понять из вышесказанного, первая экономическая революция оказалась тесно связанной с одной из первых ступеней развития общественного разделения труда: появлением сельского хозяйства как отдельной, систематически воспроизводящейся сферы деятельности человека, хотя содержание ее состояло в другом. Непосредственно переход от охоты и собирательства к оседлому сельскому хозяйству, произошедший около десяти тысяч лет назад, был назван известным археологом В.Г. Чайлдом (V.Gordon Child) неолитической революцией. Ее следствием стало резкое изменение темпов человеческого прогресса, что было обусловлено радикальными изменениями, произошедшими в процессе обучения и соответственно накопления человеческого капитала, что также имеет большое значение при объяснении институциональных изменений вообще (глава 17).

Итак, изначально существовало два основных вида хозяйственной деятельности: охота и собирательство, которые опирались на наличную природную базу, воспроизводившуюся помимо участия человека. Таким образом, доминирующей была система естественного воспроизводства.

По мере роста численности общин(племен) в силу вступал закон убывающей предельной производительности, что, в свою очередь, означало снижение производительности усилий, которые члены первобытных групп затрачивали на охоту и собирательство. Следовательно, община постепенно оказывалась в мальтузианской ловушке. Это также означает, что даже если изначально отдача от охоты/собирательства была выше, чем в сельском хозяйстве[10], то по мере роста численности населения уровни доходности выравниваются. Таким образом, появляются основания для формирования системы, основанной на распределении деятельности между охотой/собирательством и сельским хозяйством, что может быть представлено в виде графика (рис. 27).

Основной ограниченный ресурс, которым обладала первобытная группа, — это труд. Данный ресурс, как предполагается, размещался таким образом, чтобы отдача от него была максимальной. Это условие выживания во внешней среде, в которой действует механизм отбора. Однако в силу отсутствовавшего в те времена механизма, отвечающего за формирование системы относительных цен, данная проблема разрешалась поддержанием специфических характеристик группы: 1) однородности; 2) стабильности; 3) численности[11].

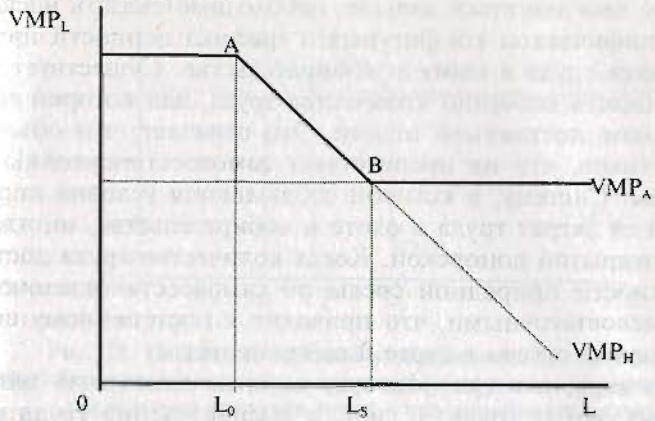


Рис. 27. Распределение труда между охотой/собирательством и сельским хозяйством:

VMP_H — ценность предельного продукта в охоте и собирательстве; VMP_A — ценность предельного продукта в сельском хозяйстве; L — количество труда; L_o — количество труда, затраченного на собирательство и охоту, при котором ценность предельного продукта труда в охоте и собирательстве начинает убывать; L_s — количество труда, затраченного в охоте и собирательстве, при котором ценность предельного продукта (VMP_H) оказывается равной ценности предельного продукта труда в сельском хозяйстве

Вряд ли имеет смысл говорить о существовании осознанного выбора между охотой, собирательством, с одной стороны, и оседлым сельским хозяйством, с другой, так же как и оптимального размера группы. Скорее всего, данный процесс выбора оказывался элементом более глобального процесса отбора. Таким образом, как размер группы в приведенном выше примере, так и структура деятельности могут быть объяснены посредством эволюционного подхода, соединенного в первом случае с принципами минимизации средних трансакционных издержек, а во втором — с принципами максимизации отдачи от затрат труда.

Те группы, которые продолжали заниматься охотой и собирательством, несмотря на то, что потенциальный предельный продукт труда в сельском хозяйстве был выше, постепенно исчезали

[10] Считается, что предельная отдача от труда в сельском хозяйстве в данной модели экзогенна и не изменяется.

[11] О значении данных характеристик групп для обеспечения эффективности принимаемых решений см.: Benham L., Keefer Ph., 1991.

под влиянием естественных обстоятельств или действий конкурирующих групп.

Прежде чем двигаться дальше, необходимо сказать несколько слов о специфической конфигурации графика ценности предельного продукта труда в охоте и собирательстве. Существует определенная область значений количества труда, для которой соблюдается условие постоянной отдачи. Это означает, что объем потребления таков, что не препятствует самовосстановлению природной базы. Систему, в которой соблюдаются условия постоянной отдачи от затрат труда в охоте и собирательстве, иногда еще называют открытой донорской. Когда количество труда достигает L_o, возможности природной среды по самовосстановлению оказываются недостаточными, что приводит к постепенному снижению предельной отдачи в охоте и собирательстве.

Можно выделить три фактора, которые влияли на значение пограничных затрат труда, L_o и L_s и распределение труда между охотой/собирательством и оседлым сельским хозяйством:

1) изменение производительности труда в охоте и собирательстве, что вызывает сдвиг в графике предельного продукта труда VMP_H;

2) изменение производительности труда в сельском хозяйстве, что вызывает сдвиг в графике предельного продукта труда VMP_A;

3) изменение численности населения.

Каждый из выделенных факторов соответствует альтернативным теориям, объясняющим распространение сельского хозяйства и относительное снижение значения охоты и собирательства. Рассмотрим вкратце каждую из этих концепций, поскольку они позволят лучше понять синтетическую теорию Д.Норта.

1) Концепция В.Г.Чайлда

Суть ее состоит в том, что неблагоприятные климатические изменения, в частности на Ближнем Востоке и в Северной Африке, привели к сокращению естественной базы для охоты и собирательства, что выразилось в снижении предельного продукта труда. Эти изменения могут быть выражены с помощью графика (рис. 28).

Сдвиг графика предельного продукта труда в охоте и собирательстве влево отражает при прочих равных условиях снижение «природооснащенности» труда. Вот почему предельный продукт труда в охоте и собирательстве достигает уровня предельного продукта труда в сельском хозяйстве при меньшем количестве труда. Соответственно если численность населения не уменьшается, то бóльшая часть труда должна быть использована в сельском хозяйстве.

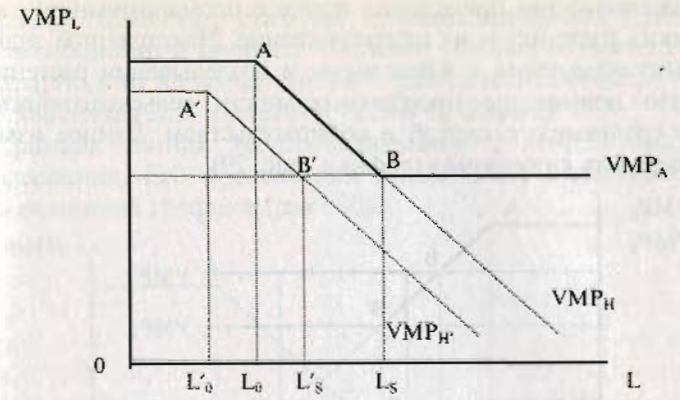


Рис. 28. Изменение условий распределения труда между охотой/собирательством и сельским хозяйством после снижения ценности предельного продукта труда в охоте/собирательстве:

VMP_H — ценность предельного продукта в охоте и собирательстве до изменений в природной базе; VMP_A — ценность предельного продукта в сельском хозяйстве; L — количество труда; L_o — количество труда, затраченного на собирательство и охоту, при котором ценность предельного продукта труда в охоте и собирательстве начинает убывать до изменений в природной базе; L_s — количество труда, затраченного в охоте и собирательстве, при котором ценность предельного продукта (VMP_H) оказывается равной ценности предельного продукта труда в оседлом сельском хозяйстве до изменений в природной базе; VMP'_H — ценность предельного продукта труда в охоте и собирательстве после изменений в природной базе; L'_s— количество труда, затраченного в охоте и собирательстве, при котором ценность предельного продукта (VMP_H) оказывается равной ценности предельного продукта труда в оседлом сельском хозяйстве после изменений в природной базе; L'_o— количество труда, затраченного на собирательство и охоту, при котором ценность предельного продукта труда в охоте и собирательстве начинает убывать

Несмотря на всю правдоподобность такой гипотезы, исследования современных ученых свидетельствуют о значительном несовпадении по времени климатических изменений и структурных сдвигов в человеческой деятельности. Кроме того, теория Чайлда не объясняет темпы распространения сельского хозяйства в силу акцента на действие экзогенных факторов.

2) Концепция Р.Дж. Брейдвуда (Robert J. Braidwood)

Суть данной концепции, которая называется еще теорией зоны-ядра (nuclear-zone theory), основана на гипотезе культурного развития, которое состоит в том, что в результате непрерывного взаимодействия людей с одними и теми же животными и видами животных посте-

пенно, эволюционно происходил процесс одомашнивания[12], а также отбор диких растений и их окультуривание. Накопленное знание относительно обращения с животными и возделывания растений обусловливало повышение производительности сельскохозяйственного труда по сравнению с охотой и собирательством. Данное изменение можно выразить с помощью графика (рис. 29).

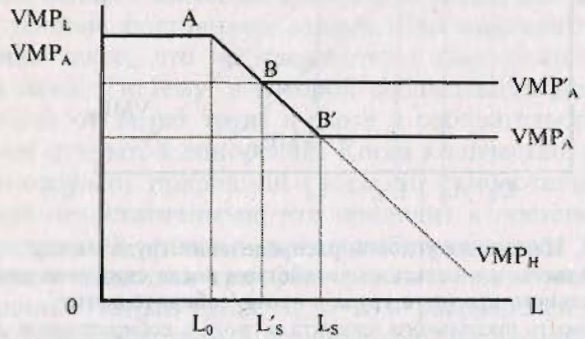


Рис. 29. Изменение условий распределения труда между охотой/собирательством и сельским хозяйством после повышения продуктивности сельского хозяйства:

VMP_H — ценность предельного продукта в охоте и собирательстве; VMP_A — ценность предельного продукта в сельском хозяйстве до изменения производительности труда; VMP'_A — ценность предельного продукта в сельском хозяйстве после изменения производительности труда; L — количество труда; L_0 — количество труда, затраченного на собирательство и охоту, при котором ценность предельного продукта труда в охоте и собирательстве начинает убывать; L_s — количество труда, затраченного в охоте и собирательстве, при котором ценность предельного продукта (VMP_H) оказывается равной ценности предельного продукта труда в оседлом сельском хозяйстве до изменения производительности труда в сельском хозяйстве; L'_s — количество труда, затраченного в охоте и собирательстве, при котором ценность предельного продукта (VMP_H) оказывается равной ценности предельного продукта труда в сельском хозяйстве после изменения производительности труда в последнем

Как и в первом случае, доля труда, затрачиваемая в сельском хозяйстве, увеличивается, что является следствием повышения его производительности в сельском хозяйстве.

В данном случае при анализе закономерностей распространения сельского хозяйства остается необъясненным сам процесс перехода

[12] В соответствии с терминологией, принятой Брейдвудом, зоной-ядром называется такая природная среда, которая включает множество диких растений и животных, доступных для одомашнивания (и окультуривания).

к сельскому хозяйству, стимулы к одомашниванию. Упомянутый выше эволюционный процесс — важное условие развития сельского хозяйства, но в то же время оно не является достаточным.

3) Концепция Л.Р. Бинфорда (Lewis R. Binford)

В рамках данной теории ключевым фактором оказывается рост населения. Его последствия также могут быть иллюстрированы с помощью графика (рис. 30).

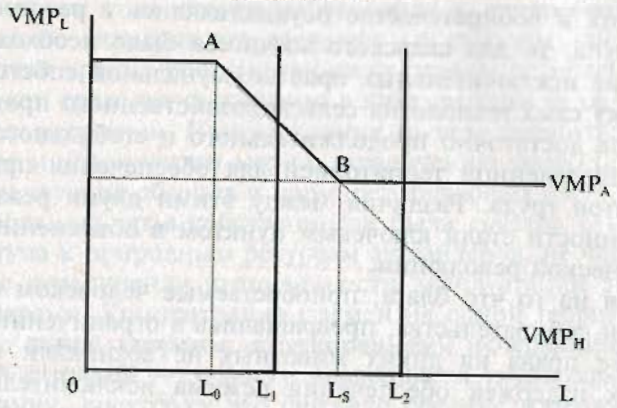


Рис. 30. Изменение условий распределения труда между охотой/собирательством и сельским хозяйством после увеличения численности населения:

VMP_H — ценность предельного продукта в охоте и собирательстве; VMP_A — ценность предельного продукта в сельском хозяйстве; L — количество труда; L_0 — количество труда, затраченного на собирательство и охоту, при котором ценность предельного продукта труда в охоте и собирательстве начинает убывать; L_s — количество труда, затраченного в охоте и собирательстве, при котором ценность предельного продукта (VMP_H) оказывается равной ценности предельного продукта труда в сельском хозяйстве; L_1 — количество труда, соответствующее первоначальной численности населения; L_2 — количество труда, соответствующее изменившейся численности населения

Предложенная теория также дает возможность объяснить один из возможных вариантов появления и распространения сельского хозяйства как отрасли человеческой деятельности. Однако она не содержит в явной форме демографической теории, объясняющей рост населения.

4) Модель Д.Норта

Д.Норт, используя полученные результаты исследований по проблеме свободного доступа, обратил внимание на зависимость уменьшения природной базы от деятельности человека (снижение

показателя «природооснащенности» труда в охоте и собирательстве, разрушение открытой донорской системы), что позволило не рассматривать климатические изменения как важный фактор, обусловливающий повсеместный переход людей к сельскому хозяйству. Таким образом, используется идея об исчерпании ресурсов как ключевой характеристике результатов эксплуатации ресурсов в режиме свободного доступа.

Если охота и собирательство осуществлялись в режиме свободного доступа, то для сельского хозяйства было необходимым возникновение исключительных прав коммунальной собственности, поскольку сама технология сельскохозяйственного производства требовала достаточно продолжительного и стабильного контроля над определенной территорией для обеспечения присвоения результатов труда. Различия между этими двумя режимами прав собственности стали ключевым пунктом в объяснении первой экономической революции.

Несмотря на то что блага, приобретаемые человеком в процессе охоты и собирательства, превращались в ограниченные, исключительные права на диких животных не возникали в силу значительных издержек обеспечения режима исключительности прав[13]. Отсутствие стимулов к поддержанию процесса воспроизводства ресурсной базы в охоте и собирательстве привело к совершенствованию технологии добычи «природных даров». Однако если технологические изменения в краткосрочном периоде обусловили однонаправленные изменения производительности как в сельском хозяйстве, так и в охоте и собирательстве, то в долгосрочном плане результаты были противоположны: природная база для охоты и собирательства сужалась, а для сельского хозяйства — расширялась.

Итак, «...различные типы прав собственности в охоте и сельском хозяйстве обусловили технологические изменения, которые постепенно привели к перемещению труда в сельское хозяйство» [North D., 1981, p. 82—83]. В данном примере находит отражение одна из ключевых характеристик модели REMM, в которой на первом месте стоит изобретательность человека.

Остается ответить только на один важный вопрос относительно роста населения. Как отмечает Д.Норт, ученые, занимающиеся изучением современных племен, находящихся на уровне

[13] Более подробно о препятствиях возникновения исключительных прав на диких животных см. также: Demsetz H., 1967.

каменного века, обнаружили характерную демографическую тенденцию — гомеостазис. С помощью данной тенденции можно объяснить, каким образом возможно существование людей без появления исключительных прав собственности. Для этого необходимо вновь обратить внимание на возможности самовосстановления природной базы охоты и собирательства в «открытой донорской системе». Вместе с тем здесь используется одна важная предпосылка: гомеостазис наблюдается у изолированных групп, которые не испытывают давления со стороны конкурентов. С этой точки зрения рост численности группы не может рассматриваться как средство выживания в конкуренции за обладание природными ресурсами. Изолированные группы вырабатывали систему запретов и практических мер по ограничению численности, с одной стороны, а также обычаев и норм, регулирующих охоту, — с другой.

Эволюция прав собственности была связана с исключением из доступа к природным ресурсам аутсайдеров, не членов группы, а также ограничения интенсивности эксплуатации этих ресурсов инсайдерами. Концентрация племен на одной территории приводила, с одной стороны, к ускоренному исчерпанию природной базы, а с другой — к росту численности групп как средства ее выживания, поскольку это снижало средние издержки обеспечения контроля над территорией. Однако те же изменения обусловили снижение отдачи от охоты и собирательства, что создавало условия для появления исключительных прав собственности.

Возникновение прав собственности в отношениях между общинами имело ключевое значение для становления системы обмена между ними. Ввиду специфицированности прав собственности де-факто стал возможным регулярный обмен товарами, который, по мнению К.Маркса, сначала возник на межобщинном уровне, а затем проник внутрь общины [Маркс К., 1983, с. 97]:

> «Обмен товарами начинался там, где кончается община, в пунктах ее соприкосновения с чужими общинами или членами чужих общин. Но раз вещи превратились в товары во внешних отношениях, то путем обратного действия они становятся товарами и внутри общины».

Таким образом, в соответствии с предложенной схемой, исключительные права собственности возникают изначально как коммунальные, а затем в связи с необходимостью упорядочивания взаимоотношений между членами общины с расходящимися экономическими интересами (включающими индивидуальные системы ограничений поведения и предпочтений) постепенно трансформируются в права частной собственности.

§ 3. Коммунальная собственность и проблема принятия решений

В начале данной главы было отмечено, что выделение коммунальной собственности в качестве особого правового режима было обусловлено ослаблением абстракции от процессов принятия решений в рамках группы, каждый член которой обладал правом участия в принятии решения. Если каждый человек обладает правом принятия решения относительно использования ограниченного ресурса и не может в то же время использовать его без учета мнения других, возникает проблема агрегирования предпочтений. В § 1 использовался один способ агрегирования — в виде функции общественного благосостояния. Однако для этого необходимо знать, как выглядят индивидуальные функции полезности, а также допускать возможность сложения/перемножения индивидуальных полезностей. Поскольку, как правило, в анализе используются функции полезности, которые являются единственными с точностью до монотонного преобразования, то числа, получаемые в результате, никакого значения не имеют, кроме определения порядка предпочтений. С этой точки зрения утилитаристские функции общественного благосостояния оказываются бессодержательными.

Таким образом, агрегирование полезностей должно и может быть заменено агрегированием предпочтений, которое осуществляется посредством голосования. Результативность (эффективность) системы голосования существенным образом влияет на эффективность тех форм экономической организации, которые построены на принципе принятия решения через голосование. Чем более эффективна система агрегирования предпочтений посредством голосования[14], тем более очевидны сравнительные преимущества коммунальной собственности.

Применительно к хозяйственным организациям это означает, что более жизнеспособными и эволюционно-эффективными оказываются те формы, которые построены на принципах, характерных для режима коммунальной собственности. В частности, это

[14] Здесь и далее предполагается, что голосующие обладают одинаковыми весами, что выражается в принципе один человек — один голос. Вместе с тем следует отметить, что далеко не все реальные политические институты обеспечивали равный (по крайней мере, формально) вес голоса. Достаточно вспомнить, что в XIX веке в США голос раба был равен 3/5 голоса белого избирателя. Аналогичные правила действовали в СССР при определении веса крестьян относительно рабочих.

касается производственных кооперативов, отчасти полных товариществ. Напомним, что производственный кооператив — фирма, в которой инсайдеры (работники) обладают правом принятия решений на уровне фирмы как целого. Существование данного права сопряжено и с правом на остаточный доход, который является одним из признаков осуществления предпринимательской функции по Ф.Найту. Соответственно полное товарищество — форма хозяйственной организации, в которой все или некоторые члены являются полными товарищами (партнерами) с неограниченной ответственностью по обязательствам товарищества, реальными возможностями осуществления контроля за его деятельностью и правом на долю остаточного дохода. В последнем случае правами коммунальной собственности формально обладают только полные товарищи.

При наличии достаточного разнообразия в индивидуальных предпочтениях система голосования, основанная на попранном сравнении альтернатив (схема Кондорсе), приводит к цикличности голосования, что отражает нетранзитивность общественных предпочтений. Именно это обстоятельство фактически рассматривалось как одно из ключевых препятствий к распространению форм прямой производственной демократии.

В данном разделе мы обратим внимание на то, что сами процедуры и правила голосования могут быть объектом манипуляций, поскольку обеспечивают различные распределительные результаты. Для этого следует обратиться к многообразным процедурам агрегирования предпочтений. Они соответствуют конкретным критериям определения победившей альтернативы. Перечислим кратко некоторые из критериев.

1. Правило простого большинства. Побеждает такая альтернатива, которая первой набирает больше половины голосов. Наиболее очевидной применимость данного правила является при сравнении двух альтернатив.

2. Правило большинства с выбыванием. Если одна из альтернатив получает большинство голосов, поставивших ее на первое место (при условии существования m альтернатив), то она побеждает. Если же нет большинства, то проводится повторное голосование по двум кандидатам с наилучшими результатами. Тогда фактически действует правило 1.

3. Рейтинговое голосование. Побеждает тот вариант, который наберет максимальное число голосов, поставивших его на первое место вне зависимости от абсолютного числа. Таким образом, ес-

ли количество альтернатив равно двум, то это вновь соответствует правилу простого большинства. Однако по мере увеличения числа альтернатив результаты могут существенным образом измениться.

4. Правило Кондорсе. Побеждает та альтернатива, которая получает большинство при попарном сравнении с любой другой из рассматриваемых альтернатив. Несложно заметить, что в качестве элемента здесь также используется правило простого большинства (но теперь уже многократно: например, при сравнении пяти альтернатив данную процедуру придется повторить 10 раз).

5. Критерий Хара. Каждый из голосующих ранжирует альтернативы, присваивая им порядковый номер. Та из них, которая набирает наименьшее количество баллов, выбывает. Затем голосование повторяется до тех пор, пока не останется две альтернативы. В завершающем туре принцип отбора аналогичен правилу простого большинства.

6. Система Кумбса. Каждый избиратель отмечает альтернативу, которую он считает наихудшей. Выбывает альтернатива, набравшая максимальное количество баллов. Затем голосование повторяется.

7 Поддерживающее голосование. Каждый избиратель может голосовать за k альтернатив из m. Выигрывает та из них, которая получает максимальное число баллов. В этом случае вполне возможен вариант, когда при m=2 каждая из альтернатив может набрать более половины голосов.

8. Критерий Борды. В соответствии с данной схемой голосования каждый из голосующих определяет место альтернативы, тем самым выражая интенсивность своих предпочтений. Так, альтернатива, которая получает наибольшее количество баллов, выигрывает. Если m=2, этот результат в точности совпадает с критерием простого большинства [Mueller D., 1993].

Для того чтобы показать неэквивалентность по результатам различных систем голосования, рассмотрим несколько примеров, предполагая каждый раз, что в голосовании участвует пять избирателей (Vi, i = 1, 2, ..., 5) и сравнивается четыре альтернативы (X, Y, W, Z) (см. табл. 18).

Таблица 18

Система индивидуальных предпочтений: первый пример

V_1	V_2	V_3	V_4	V_5
X	X	Y	Z	W
Y	Y	Z	Y	Y
Z	Z	W	W	Z
W	W	X	X	X

В соответствии с рейтинговой системой голосования побеждает альтернатива X, получившая 40% голосов, тогда как остальным досталось по 20%. Если применяется правило простого большинства, то победителя нет. Применение правила большинства с выбыванием затруднено, поскольку на основе существующего критерия нет возможности определить вторую альтернативу (кроме X), которая будет участвовать в повторном голосовании. Зато в соответствии с принципом Кондорсе победителем оказывается альтернатива Y. Почему? Сравним сначала альтернативу X с альтернативой Y. В трех случаях из пяти более предпочтительной оказывается альтернатива Y. Если сравнить теперь варианты Y и W, то последняя окажется более предпочтительной лишь в одном случае из пяти. Тот же результат будет наблюдаться, когда мы сравниваем альтернативу Y с альтернативой Z.

Рассмотренные четыре правила показывают, что они влияют не только на равновесный результат, но и определяют его существование. Вместе с тем возможна ситуация, когда альтернатива X окажется наилучшей по Кондорсе, но победителем в соответствии с критерием Борды окажется все тот же вариант Y(см. табл. 19). При этом индивидуальные предпочтения выглядят следующим образом:

Таблица 19

Система индивидуальных предпочтений: второй пример

V_1	V_2	V_3	V_4	V_5
X	X	X	Y	Y
Y	Y	Y	Z	Z
W	W	W	W	W
Z	Z	Z	X	X

Одновременно X оказывается победителем по правилу простого большинства в соответствии с рейтинговым голосованием и голосованием с выбыванием. Однако в соответствии с критерием Борды вариант X набирает 14 баллов, тогда как вариант Y набирает 17 баллов. Такие различия в результатах объясняются тем, что в последнем случае учитывается интенсивность индивидуальных предпочтений, выраженная в порядковом номере альтернативы. Различия в интенсивности предпочтений являются также основанием для торговли голосами и выплаты компенсаций, что позволяет, используя формальное правило простого большинства, все же учесть интенсивность индивидуальных предпочтений.

Если учесть, что любой процесс принятия решений сопряжен с издержками (к тому же это касается социального процесса принятия решений), то чем они выше, тем менее эффективной оказывается организация, построенная на использовании соответствующей схемы принятия решений.

Можно предположить существование еще двух альтернативных систем принятия социальных решений — диктатура и единогласие. Диктатура обеспечивает однозначность принятия решений, транзитивность общественных предпочтений в соответствии с индивидуальными предпочтениями диктатора практически при любом наборе альтернатив, что позволяет снизить издержки ex ante. С этой точки зрения не существует системы голосования более эффективной, чем диктатура (единоличное принятие решений). Данный тезис является, по сути, выражением смысла теоремы Эрроу о невозможности сконструировать такое правило голосования, которое всегда обеспечивало бы Парето-оптимальный результат для любого набора альтернатив, если это правило отличается от диктатуры. Более полно о теореме Эрроу см. Якобсон Л.И., 1995, с. 97—98.

В свою очередь, в условиях диктатуры возникают значительные проблемы с реализацией принятого решения, тогда как в системе единогласного принятия решений, наоборот, основными являются издержки голосования, а не обеспечения контроля, поскольку в случае, если решение будет принято, оно станет «самовыполняющимся».

§ 4. Дополнение. Социальный контракт и права собственности в период «золотой лихорадки»

В данном разделе мы рассмотрим условия формирования исключительных прав и их трансформацию в права частной собственности на землю. Кроме того, здесь же мы попытаемся показать взаимосвязь формирования первичного социального контракта, ставшего базой для возникновения протогосударства, и развитием различных контрактных отношений между золотоискателями.

После заключения мирного договора с Мексикой в 1848 году земли, отошедшие под юрисдикцию США, оказались в зоне правового вакуума, поскольку на той территории не существовало ни формальных правил, ни тем более правового механизма обеспечения их соблюдения, упорядочивавших добычу и присвоение

золота на федеральных (формально) землях. Достаточно отметить, что, до того как стало известно об открытии месторождений золота, в воинских частях, расположенных в Калифорнии, было 1059 человек. Вскоре после этого известия осталось 660. Вместе с тем население данного региона росло фантастическими темпами: всего за несколько лет после 1850 года оно увеличилось в 20 раз. Данные изменения требовали возникновения порядка с тем, чтобы предотвратить войну всех против всех. Порядок появился на основе соглашений, которые сопровождались образованием дистриктов. Основные функции дистриктов напоминают те, которые приписываются современному государству: защита от вторжения извне и определение внутренних правил обмена, а также обеспечение их соблюдения.

Первоначальный социальный контракт всегда основан на соглашении не использовать насилия в оговоренных случаях. Вместе с тем все исключительные права основаны и поддерживаются угрозой применения насилия [Umbeck J., 1981, p. 9].

Основополагающими предпосылками модели, разработанной Дж.Умбеком, стали максимизация индивидами своего благосостояния (полезности); ограниченность участков земли, содержащих редкое благо — золото; последнее распределено случайным образом; производственная функция является линейно однородной.

Каждый золотоискатель обладает функцией полезности, аргумент которой представлен в виде количества присваиваемого золота. В свою очередь, количество золота, которое может быть получено, является функцией от количества располагаемой отдельным золотоискателем земли. Раз в земле содержится ценное благо, то и сама земля обладает ценностью как благо высшего порядка. Если это так, то возникает конкуренция между отдельными индивидами и группами за обладание месторождениями. Площадь земли, таким образом, зависит не только от технологических возможностей переработки породы, но и от сопротивления других экономических агентов (или групп).

Что может заставить золотоискателей объединиться в дистрикты? Прежде всего выгоды от экономии на масштабе, которые должны быть ощутимыми по сравнению с индивидуальными выгодами от осуществления или угрозы насилия [Umbeck J., 1981, p. 24].

Конфликт между отдельными золотоискателями является выражением взаимоисключения и в то же время взаимозависимости, что проявляется в риске быть убитым (поскольку существовавшая тогда технология принуждения посредством культа уравнивала в

силе людей с разными физическими данными). Рассматриваемая здесь ситуация может быть также выражена с помощью модели Бьюкенена и Таллока, в которой определяется равновесное количество усилий, направленных на захват и защиту благ в условиях отсутствия правил [Бьюкенен Дж., Таллок Г., 1997, с. 282—285]. Ожидание каждого индивида имеет принципиальное значение для определения условий равновесия. Если индивид А считает, что индивид В останется в любом случае в первоначальном положении, соответствующем началу координат на рисунке 31, то рациональным для него будет начало захватнической деятельности, которая позволяет повысить полезность. Максимизируется полезность в том случае, если количество усилий, затрачиваемых на захват, равно L_a^0. Однако следование той же логике рассуждений приводит к тому, что индивид В должен увеличить усилия по защите и захвату в соответствии с функцией реакции, представленной на рисунке линией R_b. В свою очередь, индивид А вынужден также увеличить усилия, направленные на защиту и захват имущества В в соответствии с функцией реакции R_a. Как отмечалось в главе 6, конфликт и взаимозависимость являются неотъемлемыми элементами любой трансакции. Однако для того чтобы она могла быть осуществлена, ее необходимо достроить, а именно установить определенную систему правил.

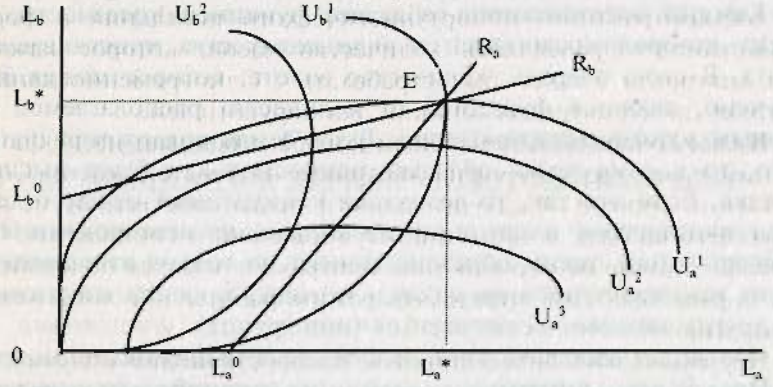


Рис. 31. Равновесное количество усилий по захвату и защите в отсутствие правил:

U_a^1, U_a^2, U_a^3 — кривые безразличия для А; U_b^1, U_b^2 — кривые безразличия для В; R_a — кривая реакции для А; R_b — кривая реакции для В; Е — точка равновесия; L_a^* — количество усилий индивида А, максимизирующее полезность в условиях отсутствия правил; L_b^* — количество усилий индивида В, максимизирующее полезность в условиях отсутствия правил

С этой точки зрения первичный контракт можно рассматривать как рациональный выход из ситуации, когда технология осуществления насилия не позволяла ни одному из людей в одиночку получить неоспоримое преимущество и навязать тем самым свою волю другим. Один индивид соглашается отказаться от своих усилий по захвату имущества в обмен на отказ от подобных усилий со стороны другого индивида. Результатом достижения соглашения — явного или имплицитного — является перемещение каждого индивида на более высокую кривую безразличия в пределах области, ограниченной кривыми безразличия U_b^1 и U_a^1 (см. рис. 31).

На основе первичного контракта, который можно рассматривать как прототип институциональной среды в любом развитом обществе, формируются институциональные соглашения, обеспечивающие порядок взаимодействия между людьми по поводу использования земли в рамках дистрикта. В связи с этим следует выделить два типа контрактов, которые применялись при организации добычи и распределения золота: долевой и поземельный.

Суть долевого контракта состояла в следующем. Исключительными правами на землю обладает группа в целом. Это означает, что все добытое членами дистрикта золото должно быть сначала собрано и измерено. Далее оно распределялось по заранее определенной формуле[15]. В силу возникающей здесь проблемы постконтрактного оппортунистического поведения в форме отлынивания определялось количество часов, которое каждый член дистрикта должен был отработать[16]. Одновременно данный контракт предусматривал санкции для нарушителей.

В свою очередь, поземельный контракт основан на исключительном праве каждого члена дистрикта на участок земли. Соответственно уровень исключительности права собственности, возникающего на базе данного институционального соглашения, был выше. В отличие от первого типа контрактов каждый золотоискатель вправе был сам определять режим работы и используемую технологию.

Первоначально более широкое распространение получил долевой контракт. Это было обусловлено значимостью его сравнительных преимуществ. Поскольку распределение золота в земле

[15] Исключение составляли найденные золотоискателями самородки, на которые непосредственно распространялось право частной собственности.

[16] В этом плане данная система чем-то напоминает организацию расчетов за выполненную работу в колхозах и совхозах посредством определения количества трудодней.

было неизвестно даже ориентировочно, возникают проблемы согласования условий первоначального распределения участков, что требует значительных затрат, усилий и времени. После того как участки разделены, необходимо затрачивать значительные ресурсы на обеспечение соблюдения соглашений (то есть внутреннюю защиту прав собственности). Последнее было обусловлено неравномерностью распределения залежей золота на различных участках, что создавало бы дополнительные стимулы к пересмотру контракта де-факто. Сравнительно небольшие первоначальные размеры дистриктов позволяли эффективно контролировать действия его членов, что существенно смягчало проблему постконтрактного оппортунизма в форме отлынивания. Кроме того, не надо было тратить ресурсы на обнаружение и наказание нарушителей внутренних границ.

Вместе с тем такой режим прав собственности создавал проблемы защиты от аутсайдеров, что приводило к росту дистриктов, уменьшению наделов и появлению необходимости пересмотра контрактов. Постепенно большинство контрактов стали поземельными.

Переход к поземельным контрактам был также обусловлен снижением относительной важности неосведомленности людей о распределении золота в земле. С этой точки зрения долевой контракт, выполнявший функцию диверсификации риска и соответственно уменьшения значения стандартного отклонения (что позволяло повысить субъективную ожидаемую полезность), постепенно утрачивал свое значение.

§ 5. Частная собственность

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 a 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 обусловливает формирование соответствующей структуры стимулов у экономических агентов.

Как уже отмечалось в начале данной главы, подход, используемый при анализе различных режимов прав собственности, является функциональным, что означает:

1) отсутствие a priori заданных оценок эффективности того или иного режима безотносительно информации о конкретной ситуации;

2) определение сравнительных преимуществ различных форм собственности, что предполагает в условиях соотносительности 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.

Рассмотрим сначала сравнительные преимущества системы частной собственности, являющейся основанием ее возникновения и распространения. Как и в любом другом варианте установления исключительных прав, возникает институциональная 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 как бы 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, обусловливающий 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[17]. Экономический агент, обладающий правом на все выгоды, которые проистекают из выявленных им возможностей использования ресурсов[18], 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

[17] Первым, кто специально обратил внимание на значение знания в обществе для обеспечения эффективного использования ресурсов, был Фридрих фон Хайек [Hayek F.A., 1945, p. 519—530].

[18] Здесь используется неявная предпосылка, в соответствии с которой все экономические агенты строго придерживаются соблюдения правомочия «запрет вредного использования», что позволяет отличить исключительные права собственности от абсолютных.

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 как средства снятия проблемы ограниченности благ, выражающееся в наращивании специализации (что проявляется в накоплении специфичных активов[19]), усиливает значение эффективного использования распыленной между экономическими агентами информации 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 интерсубъективного 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 обусловливает более интенсивное развитие принципа индивидуальной рациональности (в смысле обдуманности принимаемых решений, выявления и взвешивания альтерна-

[19] В главах 13 и 14 будет показано, что специфичность активов имеет принципиальное значение для объяснения особенностей контрактов, в частности нестандартной (с точки зрения неоклассической теории) контрактации, вертикальных ограничений в обменах.

тив) в поведении экономических агентов, который находит затем отражение в теоретической системе, какой является неоклассическая экономическая теория.

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. (см. главу 4). В таком случае мы будем иметь дело с «размытым» 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: устраняясь от обеспечения его защиты в мире безличного обмена, где сеть социальных связей не настолько плотна, чтобы обеспечить устойчивый кооперативный результат, как в итеративной игре

«Дилемма заключенных», соответствующей режиму персонализированного обмена.

Нарушение права частной собственности в краткосрочном периоде может принести выгоду тем, кто этим правом формально не обладает. Если система санкций со стороны государства и общества (в виде остракизма и т.п.) становится неэффективной, то трансакционные издержки по защите права частной собственности могут оказаться запретительно высокими, что, в свою очередь, обусловливает узкие границы ее распространения либо эволюцию в направлении другой системы, скажем, коммунальной собственности.

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 (в этом контексте следует еще раз обратить внимание на функции системы образования, определенные в связи с количественной оценкой стоимости трансакционных услуг в экономике США). Вот почему при объяснении соотношения между различными системами прав собственности необходимо учитывать факторы, влияющие на формирование системы ценностей. Естественно, это не вся история, поскольку можно и нужно поставить вопрос о том, насколько эволюционно-эффективным оказывается представление о нерушимости права частной собственности. Для многих ответ является очевидным. Однако вместе с тем он будет разным...

§ 6. Государственная собственность

Для понимания особенностей системы государственной собственности необходимо решить вопрос о природе самого государства. Этому вопросу посвящена глава 16. 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 правил[20]. 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.

Процесс институционального изменения, в рамках которого права частной или коммунальной собственности трансформируются в права государственной собственности, 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. Более того, в силу неспецифицированности формальных прав задачи также оказываются размытыми.

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 маяки [Коуз Р., 1993, с. 169—192]. Наоборот, частные блага производятся на предприятиях, находящихся в государственной собственности. Пример — система организации производства практически во всех отраслях производства в СССР до начала приватизации[21].

Кроме того, доступ этот осуществляется в высшей степени 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 товариществ[22] 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

[20] 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.

[21] Пока речь идет только о формальных правах государственной собственности.

[22] Используется контрактная модель государства.

напоминает мелкого акционера корпорации открытого типа[23], в которой при отсутствии специальных контрактных мер, ограничивающих оппортунистическое поведение 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 соответствии с железным законом олигархии).

Если данного превращения и не происходит, то тенденция сохраняется, что выражается прежде всего в распространении взяточничества, коррупции, вымогательства и т.п.

Под спонтанной приватизацией подразумевается использование доступа к ресурсам в личных целях, не обусловленное существующей системой формальных правил. Возможность такого доступа обусловлена, с одной стороны, высокими издержками защиты права государственной собственности, а с другой — сформировавшимися, в частности, в России институтами административного рынка, позволявшего обеспечить торговлю правом нарушать формальные правила [Найшуль В., 1992]. Возникшая система административного рынка создает дополнительные пре-

[23] Однако в отличие от акционера избиратель формально не может продать свое право голоса. Вместе с тем нельзя не отметить, что в действительности в России широко распространена практика купли-продажи голосов в обмен на материальные блага наряду с обменом голосов на обещания. Здесь в соответствии с теорией М.Олсона используется система селективных мотивов для определения способа использования ограниченных ресурсов.

пятствия для формирования эффективных прав собственности в силу эффекта зависимости существующего набора альтернатив от предшествующих изменений (path-dependence).

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 Шнайдером [Alston L., Libecap G., Schneider R., 1995, p. 89—107]. Формально данные земли являются объектом государственной собственности. Но издержки обеспечения соблюдения данного режима запретительно 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. Правила, по которым осуществляется обмен, оказывались самовыполняющимися.

По мере дальнейшего освоения земель, приближения их к рыночному центру за счет развития материальной инфраструктуры повышается их чистая текущая стоимость. Когда $0 \le S < S^*$, 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 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 собствен-

ности в соответствии со сравнительными преимуществами их реализации.

Данный процесс иллюстрируется на рисунке 32. Уровень, при котором появляется возможность, а затем и необходимость формализации прав, достигается в точке B. Теперь группа экономических агентов, обладающая сравнительными преимуществами в возможности формализации прав собственности на землю, приобретает их у первопроходцев.

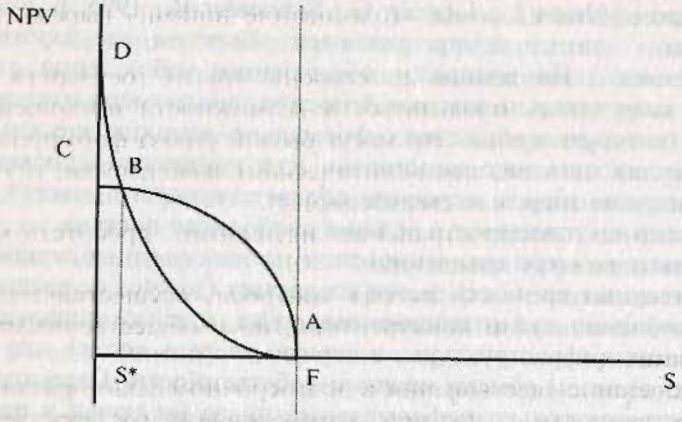


Рис. 32. Права собственности на землю и ее чистая текущая стоимость:

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.

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 [Langlois R., 1990a, p. 14]. 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 экономии 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.

Глава 11
Внешние эффекты и трансакционные издержки

Вопрос о внешних эффектах является неотъемлемой частью не только современной теории благосостояния, но и новой институциональной экономической теории. С первоначальной постановкой данной проблемы и вариантом ее решения можно ознакомиться в классической работе Артура Пигу «Экономическая теория благосостояния». Данный вариант решения затем тиражировался в многочисленных учебниках по микроэкономике. Однако предложенный А.Пигу [Пигу А., 1985] метод решения проблемы внешних эффектов (установление налогов) породил множество затруднений при объяснении реальных ситуаций интернализации данных эффектов. Эти затруднения относились также и к другим вопросам, рассматриваемым в экономической теории, в частности к условиям производства общественных благ, способам и условиям спецификации и защиты прав собственности.

Проблема возникновения и интернализации внешних эффектов является центральной в экономической теории прав собственности. Через призму внешних эффектов можно изучать как условия возникновения исключительных прав собственности, так и обстоятельства, обусловливающие 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, является дополнением к изложенным в главе 10 вопросам.

§ 1. Теорема Коуза

Р.Коуз в статьях «Природа фирмы» (1937), «Федеральная комиссия связи» (1959), «Проблема социальных издержек» (1960), «Маяк в экономической теории» (1974) предложил новый подход к исследованию уже ставшей привычной проблемы. Данный подход позволяет рассматривать стандартные модели с учетом конфликта прав и соответственно интересов экономических агентов.

В неоклассической экономической теории внешние эффекты рассматриваются как следствие или форма проявления провала

рынка, или механизма цен. Отсюда их определение как величины полезности или издержек, которые не учитываются в системе цен. 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). Данный подход к проблеме внешних эффектов обусловлен определением модели конкурентного рынка в качестве точки отсчета при определении эффективности функционирования других рыночных структур, а также альтернативных механизмов рационирования.

Рынок принято рассматривать в неоклассической экономической теории как обеспечивающий формирование цен механизм [Swedberg R., 1994, p. 259], отвечающий за размещение ресурсов и эффективное их использование. Одновременно 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.

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. Примером отрицательного внешнего эффекта могут быть издержки, которые несет каждый из экономических агентов, использующих ограниченный ресурс, находящийся в свободном доступе (см. главу 10). 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 [Cheung S.N.S., 1988]. В результате масштабы предприятия (объем производства) пчеловода меньше общественно-оптимальных.

По особенностям возникновения внешние эффекты могут быть потребительскими, технологическими или денежными. Потребительская экстерналия — это внешний эффект, возникающий

на основе не обособляемых друг от друга прямой функциональной зависимости полезности от количества потребляемого блага для одного человека и обратной (прямой) функциональной зависимости для другого человека. Технологический внешний эффект — экстерналия, возникающая вследствие существования технологической зависимости выпуска одного экономического агента от объема производимых товаров или услуг другого экономического агента. Примеры потребительской и технологической экстерналии будут рассмотрены ниже. 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. 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 интерпретирована в терминах многосторонней денежной экстерналии.

В зависимости от того, какое отношение возникающий внешний эффект имеет к сторонам, заключающим контракт по поводу обмена правами собственности, 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 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.

Кроме того, в параграфе, посвященном изучению приложений теории внешних эффектов, будет предложен еще один вариант классификации — на основе характеристик контрактных отношений (вертикальные и горизонтальные экстерналии).

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

Проблема возникновения и интернализации внешних эффектов рассматривается в связи с вопросом о конфликте прав, а также спецификации, защиты и обмена правами собственности. Под спецификацией прав собственности подразумевается определение объекта, субъекта права, набора защищаемых правомочий, а также механизма защиты.

Значение права собственности при обсуждении вопросов, касающихся внешних эффектов, было выражено Р.Коузом в связи с критикой ортодоксальной неоклассической теории [Коуз Р., 1993, с. 140—141]:

«Конечная причина неспособности развить теорию, пригодную для решения проблемы вредных воздействий, — ложное понятие фактора производства. Обычно он мыслится как нечто вещественное, что бизнесмен приобретает и использует (акр земли, тонна удобрений), а не как право выполнять определенные (физические) действия»[1].

Использование нового институционального подхода позволяет создать такое представление о внешних эффектах, которое является необходимым условием изменения нормативных выводов экономической теории. Прежде всего речь идет об отказе от априорного вывода о более высокой эффективности одного из способов интернализации внешних эффектов (посредством спецификации прав собственности и осуществления сделки между заинтересованными сторонами или вмешательства государства посредством установления дестимулирующего налога или стимулирующей субсидии, введения количественных ограничений) вне зависимости особенностей конкретной ситуации конфликта прав.

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

[1] Различие между правом и вещью позволяет провести границу между обменом и трансакцией, поскольку в последней обмен благ как совокупности полезных свойств основан и сопровождается обменом прав (см. главу 6). В этом плане справедливо замечание Дж.Коммонса, что правовой контроль — это будущий физический контроль [Commons J., 1931, p. 657]. Данное различие проявляется в разделении издержек производства на трансакционные и трансформационные [North D., Wallis J., 1994, p. 609—624]. Сам по себе возобновляющийся процесс обмена правами означает, что исключительность права не означает еще его абсолютности, неограниченности (см. также главу 4).

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. [Коуз Р., 1993, с. 87].

Если учесть сказанное выше, то возникают вопросы: действительно ли внешние эффекты связаны только с провалом рынка? Если да, то в какой степени и при каких условиях? Возможна ли их интернализация посредством рыночного механизма, его настройки или с помощью альтернативных мер?

Дальнейший ход рассуждений основан на идее, сформулированной Р.Коузом, которая позволяет прояснить природу внешних эффектов вне зависимости от конкретной формы [Коуз Р., 1993, с. 87—88]:

«Вопрос обычно понимался так, что вот А наносит ущерб В и следует решить, как мы ограничим действия А? Но это неверно. Перед нами проблема взаимообязывающего 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 (аналогичные рассуждения могут быть применены к позитивным внешним эффектам. — *А.Ш.*).

Постановка вопроса в такой форме имеет смысл, когда существует определенная институциональная среда (см. главу 1), в рамках которой могут приниматься те или иные решения о правилах разрешения конфликтов, иными словами, здесь мы не рассматриваем вопрос о возникновении первичных институтов.

Сначала имеет смысл рассмотреть проблему внешнего эффекта и процедуру его интернализации на основе нескольких предпосылок, используемых в наиболее известной в современной литературе по экономической теории прав собственности работе Р.Коуза «Проблема социальных издержек» при постановке проблемы в простейшей форме.

1. Небольшое число участников обмена (в простейшем случае — два).

2. Единственность источника внешнего эффекта.

3. Пренебрежимо малые издержки измерения величины внешних издержек или выгод.

4. Отсутствие издержек, связанных со спецификацией, защитой и обменом правами собственности.

Докажем, что если трансакционные издержки равны нулю, цена, по которой экономические агенты обмениваются правами собственности, экзогенна, отсутствует эффект дохода (богатства), то первоначальная спецификация прав собственности не влияет на эффективность окончательного размещения ресурсов, а сама эффективность размещения может быть интерпретирована в терминах максимизации благосостояния (принимающего в зависимости от ситуации различные формы, в том числе и величины прибыли или ренты производителя). Следовательно, требуется доказать, что при нулевых трансакционных издержках ценность производства будет наибольшей [Коуз Р., 1993, с. 143]. Такова формулировка теоремы Коуза.

Отметим, что она имеет массу вариаций. Например, Дж.Стиглер формулировал ее следующим образом: «В условиях совершенной конкуренции частные и социальные издержки будут равны» [Коуз Р., 1993, с. 143]. Другие варианты формулировок приведены в статье «Теорема Коуза» в «The New Palgrave: A Dictionary of Economics» Д. Кутером.

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 трансакционные издержки пренебрежимо малы.

3. Первоначальное распределение титулов собственности не имеет значения с точки зрения эффективности в условиях совершенной конкуренции [Cooter D., 1987, p. 457].

Несмотря на то, что существует многообразие способов формулировки теоремы Коуза, их можно свести ко второму варианту. Так, если принимается предпосылка о совершенной конкуренции, то это означает полноту информации о ценах, отсутствие ограничения на обмен правами собственности ввиду существования свободного входа и выхода из отрасли. Каждый из элементов предпосылки совершенной конкуренции фактически соответствует допущению о нулевых трансакционных издержках. Что касается свободного обмена на рынке, то следует различать формальную свободу[2] и действительную. Если речь идет о действительной свободе, то она может реализоваться только в том случае, если такой обмен сам по себе ничего не стоит. С этой точки зрения первое определение также сводимо ко второму.

Поскольку эффективность имеет множество интерпретаций, то для полноты необходимо исследовать вопрос о значении первоначального распределения ресурсов в условиях ненулевого эффекта богатства, эндогенности цен по отношению к обменивающимся сторонам, а также ненулевых трансакционных издержках. Однако основное внимание здесь будет уделено значению трансакционных издержек в определении окончательного размещения ресурсов в терминах Парето-оптимальности.

Сама постановка проблемы спецификации и обмена правами собственности в рамках предпосылки о нулевых трансакционных 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 [Коуз Р., 1993, с. 29]:

> «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 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».

Когда определяются условия максимизации прибыли фирмами в условиях совершенной конкуренции (а также монополии, монополистической конкуренции и олигополии), то обычно исходят из отсутствия зависимости между выпусками продуктов фирм в натуральном выражении[3] (следовательно, аддитивности

---

[2] Обмен считается формально свободным, если он не сопровождается внешними (со стороны государства) ограничениями на количество и(или) цену, а также налогами на рыночные сделки. С этой точки зрения субсидия может рассматриваться как косвенное принуждение к обмену.

[3] В связи с этим нельзя не отметить существенные различия между технологической зависимостью выпуска продукта одной фирмы от объема производства другой и зависимостью решений одной фирмы от решений, принимаемых другой, как, например, в модели дуополии по Курно, где величина дохода одной фирмы является не только функцией цены, но и функцией объема производства другой фирмы.

производственных функций), поскольку речь шла о производстве в рамках одной отрасли, во-первых, а также предполагалось, что все права собственности специфицированы, во-вторых. Оставшиеся же ресурсы можно было использовать как свободные. Таким образом, альтернативные издержки последних равны нулю.

С тем чтобы подойти к анализу интересующего нас вопроса на уровне построения простой формализованной модели, предположим, что есть две фирмы, производящие соответственно продукты X (шт.) и Y (шт.). Функции валового дохода для каждой из фирм имеют вид: $TR_X=25X$, $TR_Y = 30Y$. Функции издержек представлены в виде уравнений: $TC_X = X+0,5X^2+100$; $TC_Y = 2Y+Y^2+90$.

Исходя из предпосылки о максимизации прибыли, каждая фирма будет производить такой объем продукта, что:

$MC_x = P_x$, $d^2R_X/dX^2 < 0$ или $dMC_X/dX > 0$, где R_X — величина прибыли производителя X;

$MC_y = P_y$, $d^2R_Y/dY^2 < 0$ или $dMC_Y/dY > 0$, где R_Y — величина прибыли производителя Y.

Отсюда получаем значения оптимальных объемов производства в физическом выражении: X = 24 шт.; Y = 14 шт.

Таким образом, величины экономической прибыли соответственно равны: R_X = 188 ед.; R_Y = 106 ед. Следовательно, общая величина экономической прибыли равна 294 ед. и является максимально возможной при данных условиях.

Предположим теперь, что фирмы расположены рядом и используют (или претендуют на использование) один и тот же ресурс, причем так, что ненулевое производство продукта X приводит к сокращению производства продукта Y при любой из возможных комбинаций факторов производства и соответственно при любом из возможных значений предельных издержек[4]. Следовательно, Y можно было бы рассматривать не только как функцию от затрат факторов производства — труда, капитала, земли, но и объемов производства X.

Ресурс в силу многообразия его свойств может быть использован различными способами (что в общем плане соответствует

[4] Другим вариантом может быть снижение качества продукта Y или одновременное уменьшение количества и снижение качества. При построении модели, в которой существуют количественно компенсируемые различия в качестве продукта, можно использовать ту же последовательность рассуждений, что в рассматриваемой по основному тексту модели. Особый случай представляют некомпенсируемые различия в качестве, например, если речь идет о появлении в произведенных сельскохозяйственных продуктах вредных для здоровья химических элементов.

множеству правомочий, которыми могут обладать в отношении него экономический агент или группа экономических агентов), и это здесь проявляется в существовании взаимоисключающих вариантов его использования, что сопряжено с ограниченностью данного ресурса. В данном случае это выражается в существовании технологической экстерналии. Ее материальной основой является технологическая зависимость выпуска продуктов одной фирмы от объема выпуска другой, причем частный предельный продукт Y как функция от X меньше нуля.

Конкретная форма функциональной зависимости определяется тем, насколько сильно влияет производство X на сокращение (или увеличение — для положительного внешнего эффекта) производства продукта Y. Пусть каждая дополнительная единица X ведет к сокращению объемов производства Y по сравнению с потенциальным (то есть когда X = 0) на 0,1[5]. По размерности k — это переводной коэффициент, показывающий, например, насколько будет уменьшаться урожай (в тоннах) в случае увеличения поголовья бычков на единицу (как в примере, использовавшемся Р.Коузом).

Если исходить из предпосылки о сохранении режима свободного доступа к теперь уже ограниченному ресурсу (в силу того что использование его для одних целей связано с изъятием его из использования — пусть даже частичным — для других целей), пока не объясняя его воспроизводимость, то фирма, производящая продукт X, будет продолжать принимать решения, как будто бы зависимости Y = F(X) не существует. С этой точки зрения она оказывается стороной в правовом отношении (в соответствии с классификацией В.Хохфельда), обладающей привилегией (см. главу 4). В то же время экономическая прибыль фирмы, производящей продукт Y, становится функцией двух переменных: $R_Y = f(Y;X)$.

Используя исходные предпосылки модели, можно записать функцию экономической прибыли для данной фирмы в виде уравнения:

$$R_Y = P_Y Y - TC_Y',$$

[5] Для упрощения расчетов предполагается, что зависимость Y от X в функции общих издержек производства Y будет представлена отдельным слагаемым. Вместе с тем смысл Y изменяется, так как при k > 0 в уравнении общих издержек значение Y будет больше фактического выпуска.

где $TC_Y' = TC_Y + kP_YX$[6].

Поскольку $P_Y = 30$, $TC_Y' = 2Y + Y^2 + 90 + 0{,}1 \cdot 30X$, то

$$R_Y = 28Y - Y^2 - 90 - 3X.$$

Если даны значения объемов производства X (а это мы можем допустить, исходя из условий максимизации прибыли фирмы, производящей продукт X), то можно определить потери дохода и прибыли второй фирмы. Так как X = 24 шт., то издержки (которые с точки зрения второй фирмы являются постоянными) сокращают экономическую прибыль на 72 ед.

Отметим, что уменьшается и общая величина экономической прибыли на ту же величину, составляя теперь 222 ед. Это является косвенным свидетельством того, что один из (или нескольких используемых) ресурсов стал ограниченным.

Есть ли какой-либо интерес у фирмы, производящей X, вступить в обмен правами на данный ресурс? Ответ на данный вопрос зависит от существующих правил игры. Если исходить из доминирования свободного доступа, то обмен правами не имеет смысла, поскольку альтернативные издержки использования данного ресурса для фирмы равны нулю. Вопрос о причинах сохранения режима свободного доступа был рассмотрен в главе 9. Здесь важно отметить, что проблема действительно носит взаимообязывающий, двусторонний характер, поскольку невозможно говорить об устранении ущерба для одного экономического агента без навлечения какого-то ущерба на другого. Сама по себе изменившаяся ситуация и, что не менее важно, понимание заинтересованными сторонами произошедших изменений порождают новые альтернативные издержки как для X, так и для Y[7].

[6] Предполагается, что теперь Y в функции общих издержек и дохода обозначает объем выпуска вне зависимости от объема выпуска X.

[7] Более сложным оказывается случай, когда изменившаяся ситуация и, следовательно, относительные альтернативные издержки являются результатом стратегического поведения одного или всех участников взаимодействия. Однако в долгосрочном плане даже этот усложняющий момент не изменит условий равновесия. Вот что об этом пишет Р.Коуз: «Можно вообразить, что скотоводу выгодно для начала завести стадо более многочисленное, чем он стал бы поддерживать после заключения сделки, чтобы побудить фермера к большим платежам. Это может так и быть. Это похоже на действия фермера (когда скотовод должен платить за ущерб), возделывающего землю, на которой в результате соглашения со скотоводом ничего расти не будет... Но эти маневры предваряют сделку, и они не влияют на долгосрочную позицию равновесия, которая остается той же самой независимо от того, отвечает скотовод за ущерб или нет» [Коуз Р., 1993, с. 94].

Предположим, что как только ресурс становится ограниченным, права на него сразу же специфицируются, что вполне соответствует неявной предпосылке о нулевых трансакционных издержках как издержках защиты и спецификации прав собственности. Причем спецификация осуществляется случайным образом, так что на ее результаты экономические агенты повлиять не могут. В более сложных моделях необходимо учитывать возможность определения результатов спецификации посредством инвестирования ресурсов заинтересованными сторонами в процесс принятия решения относительно первоначального распределения прав собственности. После того как права собственности специфицированы, экономические агенты могут свободно обмениваться ими.

1. Правом собственности на ресурс (здесь ключевым оказывается правомочие «право на капитальную стоимость») в соответствии с перечнем А.Оноре наделяется фирма, производящая товар X. Это возможно тогда, когда право собственности де-юре просто подтверждает существование де-факто правового отношения, которое отражает преимущественное положение производителя X в стратегической игре. Тем самым закрепляется образовавшееся новое правовое отношение в соответствии с классификацией В.Хохфельда «право-обязанность». Подчеркнем, что право де-факто здесь изначально состояло в привилегии, основанной на том, что одна из сторон обладает преимуществом в использовании данного ресурса с технологической точки зрения. Тогда ответ на вопрос о возможности обмена правами принимает более конкретные очертания.

а. Функция предельной прибыли фирмы, чей продукт является независимой переменной X, определяет уровень цены предложения на право собственности при данных правилах игры: $dR_X/dX = 24 - X$.

б. Величина предельной прибыли фирмы, чей продукт является зависимой переменной, определяет цену спроса на право собственности: $dR_Y/dX = 3$.

Для достижения равновесия и полного исчерпания взаимных выгод торговли необходимо, чтобы величины предельных величин рент как функций от X были равны: $dR_Y/dX = dR_X/dX = Z$.

В данном случае цена будет равна 3. В результате объем выпуска X должен уменьшиться до 21 шт. Тогда величина прибыли фирмы, производящей X, равна 192,5 ед. Общая величина экономической прибыли составит 226,5 ед., что на 4,5 ед. больше, чем

до обмена первоначально распределенными правами собственности. Следует обратить внимание на некоторую нереалистичность данной ситуации в том смысле, что у производителя Y как будто бы нет интереса в обмене правами собственности. Величина полученной им прибыли равна 34 ед. На самом деле в условиях двусторонней монополии возможно иное распределение взаимных выгод обмена (в отличие от предложенных выше), кроме того, вполне допустима последующая компенсация[8].

2. Предположим теперь, что права собственности у фирмы, производящей Y. Это означает, что в силу существования технологической зависимости Y от X производитель последнего не сможет произвести ни одной единицы без разрешения обладателя правами собственности на ставший редким ресурс. В соответствии с новыми правилами игры dR_Y/dX превращается в цену предложения, тогда как dR_X/dX определяет теперь цену спроса на право собственности. В той мере, в какой соблюдается неравенство $dR_Y/dX<dR_X/dX$, существуют неиспользованные возможности для обмена. В результате если будет установлена цена, как в предыдущем случае, то:

а) условия равновесия будут теми же;

б) будет получена та же структура производства (21 шт. продукта X и 11,9 шт. продукта Y);

в) общая величина экономической прибыли будет той же, что и в первом варианте спецификации прав, но больше, чем в случае производства в соответствии с первоначально определенными правами.

Таким образом, мы вновь подошли к формулировке теоремы Коуза: при нулевых трансакционных издержках, экзогенных ценах и нулевом эффекте дохода первоначальная спецификация прав собственности не влияет на структуру производства с точки зрения эффективности окончательного размещения ресурсов и условия максимизации общественного благосостояния, выраженного здесь величиной экономической ренты [Коуз Р., 1993, с. 150]:

«...ценность продукта, как она измеряется рынком, максимизируется тогда же, когда максимизируются ренты (или экономическая прибыль. — *А.Ш.*)».

[8] Данная ситуация может быть рассмотрена с помощью аппарата теории игр, в котором учитывается стратегическая зависимость игроков друг от друга. К вопросу о двусторонней монополии и эффективности размещения ресурсов мы вернемся ниже.

Однако принципиально важным оказывается тот факт, что структура общей величины ренты теперь будет выглядеть иначе. Это связано с тем, что теперь фирма, производящая Y, имеет возможность получить экономическую прибыль, величина которой должна быть не меньше той, которая возникла бы в случае отсутствия технологической зависимости Y от X, а именно 106 ед. В рассматриваемом примере

$$R_X = 120{,}5 \text{ ед.}; \; R_Y = 106 \text{ ед.}$$

Итак, отрицательный внешний эффект оказался интернализованным посредством обмена правами на ограниченный ресурс между производителями X и Y, поскольку последствия производства X учтены в системе цен. Необходимым же условием обмена правами собственности на ресурс, ставший ограниченным, или ресурс, по поводу которого возник конфликт прав, является их первоначальная спецификация.

Если исходить из того, что полезность как целевая функция экономических агентов не имеет непосредственного отношения к величине ренты, то проблем не возникает. Единственной необходимой корректировкой является выведение за пределы модели функции общественного благосостояния, аргументы которой состоят из индивидуальных полезностей.

Приведенный выше пример позволяет понять смысл тезиса Р.Коуза о взаимообязывающем, обоюдном характере проблемы в случае возникновения внешних эффектов и вытекающее из него положение [Коуз Р., 1993, с. 130]:

«Ничто не может быть более «антисоциальным», чем противодействие любым действиям только потому, что они вредят кому-либо».

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.

До сих пор мы рассматривали сокращение объемов производства X как единственное средство обеспечения эффективного использования ограниченного ресурса. 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.

Тогда 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? Здесь ключевое значение при данности положительного полезного эффекта от интернализации имеет величина издержек.

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 2 млрд. руб.

Изменение расписания движения и уменьшение интенсивности полетов — 1,2 млрд. руб.

Установка в каждом доме шумопоглощающих устройств (третьи рамы, более толстые стены из соответствующего материала) — 1 млрд. руб.

Переселение всех жителей с их согласия в другое, более тихое место — 3 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. Однако первоначальная спецификация прав собственности повлияет на окончательное распределение богатства. Этот вопрос мы обсудим ниже более подробно.

Итак, обмен между двумя заинтересованными сторонами будет осуществляться тогда, когда (1) издержки спецификации прав собственности и (2) издержки обмена 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.

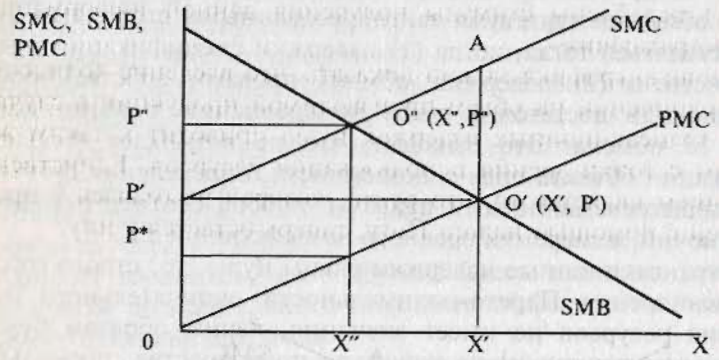
Если трансакционные издержки равны нулю, то, строго говоря, с точки зрения Парето-оптимальности окончательного использования ресурсов не имеет значения, каким образом будет обеспечена полученная нами структура производства, поскольку на основе полной информации, когда нет проблемы асимметричности ее распределения, оппортунистического поведения, возможно использование как корректирующих налогов Пигу, так и абсолютных ограничений на производимое благо X.

Приведем пример использования налога Пигу. Важно отметить, что наряду с налогами Пигу могут быть использованы и стимулирующие субсидии, позволяющие производителям вредного воздействия сократить объемы производства, а также схема двойного налогообложения, что указывает на обоюдный характер проблемы, на котором настаивает Р.Коуз [Коуз Р., 1993, с. 129—130].

Установление налога (рис. 33) Пигу приводит к изменению частных предельных издержек. Это значит, что предельные издержки производителя повысятся на величину ставки данного налога. Повышение частных предельных издержек при каждом из возможных объемов производства ведет к сокращению равновесного объема производства и повышению рыночной цены производимого продукта. С этой точки зрения действия налога Пигу (в данном примере) аналогичны любому другому потоварному налогу. Однако существенной особенностью его действия оказывается следующее. 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

23-6654

случае предполагается, что ставка налога в точности соответствует величине предельных внешних издержек, что обеспечивает Парето-оптимальность равновесия посредством налогообложения.



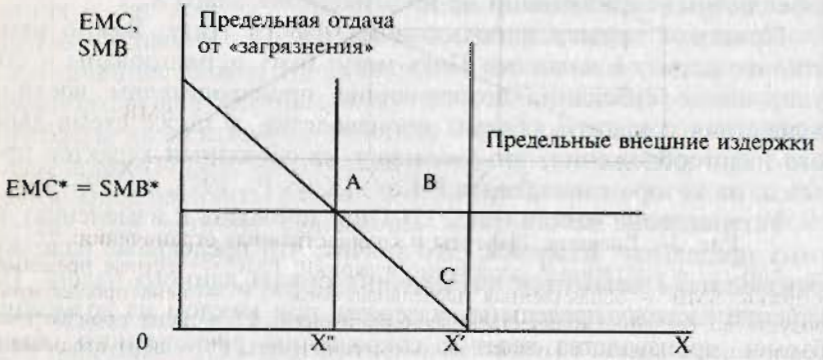


Рис. 33. Внешние эффекты и налог Пигу:

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».

С помощью графика можно показать, что введение количественных ограничений на объем производимой продукции в случае равенства трансакционных 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.

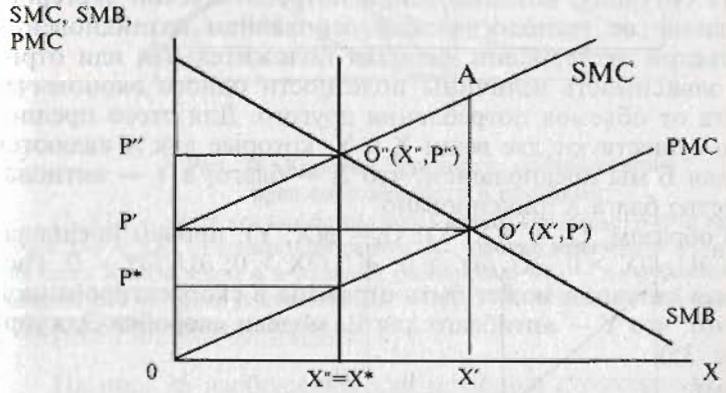


Рис. 34. Внешние эффекты и количественные ограничения:

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. Используя приведенный выше числовой пример, несложно показать, что данные условия будут теми же, что и в случае первоначальной спецификации прав собственности с их последующим обменом. Существенными различия будут только в том случае, если трансакционные издержки больше нуля.

§ 2. Спецификация прав собственности и эффект дохода

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 А являются благом, а для Б мы предполагаем, что X — благо, а Y — антиблаго. Количество блага X фиксировано.

Таким образом, $U_A = f(X; Y)$; $U_Б = \varphi(X; Y)$, 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 В, модели «коробка Эджуорта» (см. рис. 35).

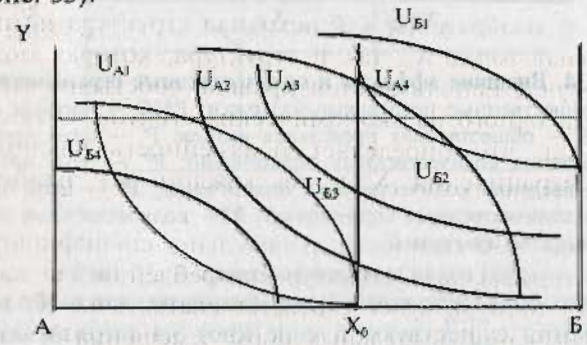


Рис. 35. Коробка Эджуорта:

$U_{Б1}$, $U_{Б2}$, $U_{Б3}$, $U_{Б4}$ — карта кривых безразличия для Б; U_{A1}, U_{A2}, U_{A3}, U_{A4} — карта кривых безразличия для А; AX_0 — величина первоначального запаса блага X у А; $БX_0$ — величина первоначального запаса блага X у Б

Предположим сначала, что первоначальные права специфицированы в пользу Б, что соответствует статическому правовому отношению по классификации В.Хохфельда, в котором А не может потреблять Y без согласия на то со стороны Б. Тогда ситуация, складывающаяся с учетом этого распределения в терминах модели Эджуорта, выглядит следующим образом.

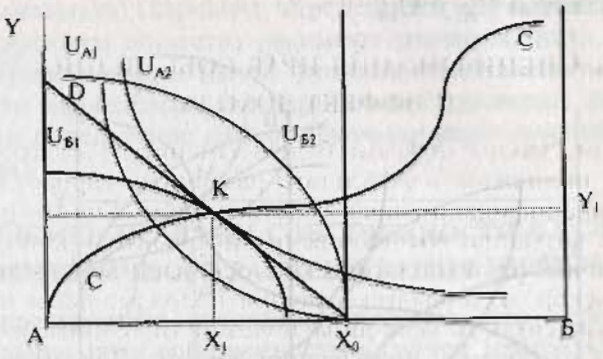


Рис. 36. Коробка Эджуорта: спецификация прав собственности в пользу Б:

$U_{Б1}$,$U_{Б2}$ — карта кривых безразличия для Б; U_{A1}, U_{A2} — карта кривых безразличия для А; CC — кривая контрактов; K — точка равновесия; AX_1 — потребление блага X индивидом А в условиях равновесия; $БX_1$ — потребление блага X индивидом Б в условиях равновесия; $БY_1 = AY_1$ — величина потребления Y индивидами А и Б в условиях равновесия

На рис. 36 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 Б, 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 А. Тогда окончательная структура потребления ока-

жется в точке М (см. рис. 37). Почему? Если право на потребление Y отдано А и он игнорирует возможности обмена с Б, то результатом должна быть максимизация полезности от потребления Y, что соответствует точке В на рис. 37, где предельная норма замещения благом Y блага X для А равна нулю, так как предельная полезность Y равна нулю. Однако в данном случае существует область взаимовыгодного обмена правами с Б, ограниченная кривыми безразличия U_{A3} и $U_{Б4}$.

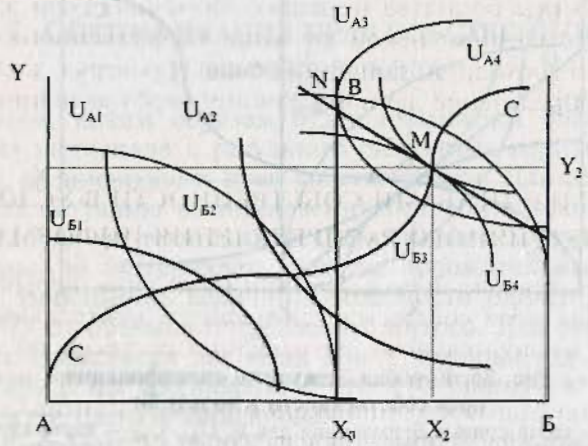


Рис. 37. Коробка Эджуорта: спецификация прав собственности в пользу А:

$U_{Б1}$, $U_{Б2}$, $U_{Б3}$, $U_{Б4}$ — карта кривых безразличия для Б; U_{A1}, U_{A2}, U_{A3}, U_{A4} — карта кривых безразличия для А; М — точка равновесия; AX_2 — потребление блага X индивидом А в условиях равновесия; $БX_2$ — потребление блага X индивидом Б в условиях равновесия; $БY_2 = AY_2$ — величина потребления Y индивидами А и Б в условиях равновесия; NM — линия бюджетного ограничения

При нулевых трансакционных издержках первоначальное распределение прав собственности будет влиять на уровень благосостояния каждого из экономических агентов. Для А и Б 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.

Однако Р.Коуз в разделе «Теорема Коуза и ренты», посвященном ответам на критику со стороны оппонентов, настаивает на том, что «...изменения в правилах ответственности за ущерб не

приведут к каким-либо изменениям в распределении богатства» [Коуз Р., 1993, с. 155]. Такое утверждение необходимо постольку, поскольку предполагается, что перераспределение богатства связано с изменением структуры спроса в экономике и соответственно с изменением структуры производства. Вместе с тем содержание эффективности размещения ресурсов, как было отмечено выше, можно определить по-разному. Для слабого, или Парето-оптимального, варианта определения эффективности возникающие эффекты богатства не имеют значения. Если же настаивать на существовании некой функции общественного благосостояния, то необходима дополнительная проверка выдвинутого тезиса или определение данной функции через величину суммарной ренты[9].

§ 3. Обмен правами собственности в условиях асимметричного распределения информации

Предшествующее изложение показало, что первоначальное распределение прав собственности является нейтральным по отношению к окончательному размещению ресурсов по критерию Парето-оптимальности, но вместе с тем оказывается ненейтральным к уровню благосостояния экономических агентов.

В первом случае фирма, производящая продукт X, в результате наделения ее правами собственности получит возможность присваивать ренту большую, чем это было бы возможно в условиях неспецифицированности прав де-юре. Во втором же случае благосостояние изначально возрастает у предпринимателя, являющегося собственником фирмы, производящей продукт Y. Итак, структура ренты, получаемой фирмами, зависит от первоначального распределения прав собственности.

Вполне закономерно может возникнуть вопрос: почему все споры о правах собственности не могут быть урегулированы в частном порядке, в процессе обмена, на основе первоначальной спецификации прав собственности? На данный вопрос сложно ответить, если исходить из предпосылки о нулевых трансакционных издержках. Таким образом, объяснение многообразия форм реакции на внешние эффекты обусловлено снятием предпосылки о нулевых трансакционных издержках.

---

[9] По смыслу такой подход соответствует использованию функции общественного благосостояния по Бентаму, в которой предельная норма замещения полезности одного субъекта полезностью другого постоянна и равна единице.

Значение трансакционных 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. Рассматриваемая ниже модель имитирует ситуацию двусторонней монополии, но с качественно иными, чем в первом разделе, характеристиками условий обмена.

Предположим, что фирма, производящая Y, является покупателем права на снижение объемов производства товара X и оценивает его в 4 ед. Однако если предприниматель, производящий Y, ведет себя нечестно[10], что вполне возможно в условиях неопределенности как атрибутивной характеристики ситуации с положительными трансакционными 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[11]. 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 $X^e(ч) = 0{,}6P + 0{,}4$.

Если фирма X предполагает использовать вторую стратегию, то есть предоставлять неверную информацию, то

[10] Здесь речь идет об асимметричном распределении информации о предельных оценках между игроками.

[11] Данная предпосылка позволяет избежать рассмотрения ситуации с паталогической склонностью каждого из участников вести нечестную игру.

$$X^e(н) = 0{,}6 \cdot 3 + 0{,}4 \cdot 0 = 1{,}8.$$

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

$$X^e(ч) > X^e(н)$$

или

$$0{,}6 \cdot P + 0{,}4 > 1{,}8.$$

Тогда

$$P > 2{,}33.$$

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

Аналогичные рассуждения для фирмы Y:

$$Y^e(ч) = 0{,}75 \cdot (4 - P) + 0{,}25 \cdot 1 = 3{,}25 - 0{,}75 \cdot P$$

или

$$Y^e(н) = 0{,}75 \cdot 3 = 2{,}25.$$

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

$$Y^e(ч) > Y^e(н)$$

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 [Коуз Р., 1993, с. 161]:

«...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».

Вернемся вновь к рассмотренному в предшествующем параграфе примеру с потребительской экстерналией.

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 CC.

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. 38), 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. 38 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 X 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.

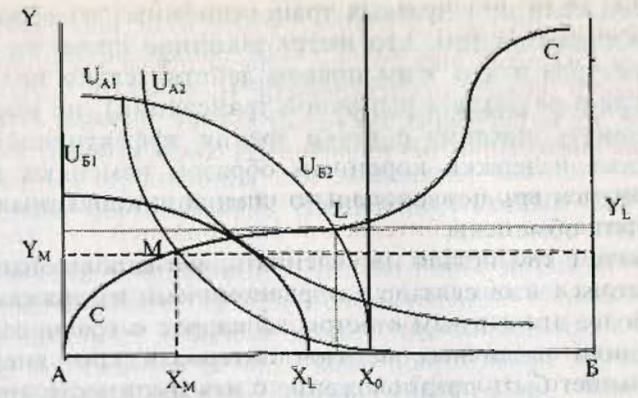


Рис. 38. Коробка Эджуорта: правило ответственности:

$U_{Б1}$, $U_{Б2}$ — 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; M — 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 [Капелюшников Р.И., 1994, с. 49; Hirshleifer J., 1993, p. 197]:

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

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

Итак, если при нулевых трансакционных 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 трансакции), не имеют принципиального значения с точки зрения эффективности, трансакционные издержки коренным образом изменяют ситуацию, поскольку теперь первоначально специфицированные права не могут быть обменены.

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 трансакционных издержек, связанных с измерением, спецификацией прав собственности и их обменом. С этой точки зрения вполне рациональным может оказаться вариант сохранения статус-кво как наиболее экономичного.

Важным элементом функционирования системы спецификации прав и действий в соответствии с ними их обладателей является поведение, направленное на присвоение ренты, или рентоориентированное поведение (rent-seeking behavior). Существование эффекта дохода или богатства создает стимулы для инвестирования в процесс принятия решения по распределению «законных прав», что в условиях положительных трансакционных издержек приводит к снижению ценности производимого продукта, поскольку присвоение выгод одним может сопровождаться возникновением издержек для многих[12].

§ 4. Политический механизм и внешние эффекты

В рассмотренных выше моделях технологической и потребительской экстерналий предполагалось, что существует один источник «загрязнения» и один его потребитель — «пострадавший». Однако в действительности широко распространены как ситуации

[12] В данном случае большое значение имеет характеристика институциональной среды как системы основополагающих правил игры. Так, например, в США и Великобритании «власть законодательных органов давать полномочия на то, что по обычному праву было бы сочтено нарушением общественного покоя и порядка, более ограничена конституционными рамками» [Коуз Р., 1993, с.115—116].

с множественными источниками загрязнения, так и ситуации с множеством пострадавших. Лишь использование искусственной предпосылки о нулевых трансакционных издержках позволяло игнорировать данную проблему и рассматривать, например, использование налога Пигу или централизованно установленные количественные ограничения как эквивалент частного соглашения на основе первоначально специфицированных прав собственности.

Однако если предположить, что источник загрязнения один, а пострадавших много, то при положительных трансакционных издержках возникает проблема заключения соглашения с каждым из них вне зависимости от того, кому принадлежит первоначальное право собственности на ограниченный ресурс. Чем больше численность пострадавших и чем более разнороден их состав, тем выше общие издержки заключения и обеспечения соблюдения соглашений, даже если ответственным за ущерб является обладатель источника загрязнения.

В такой ситуации более эффективным может оказаться механизм «агрегирования предпочтений» посредством голосования. Таким образом, принятие решения об установлении ставки налога, который затем распределяется среди «пострадавших» от отрицательного внешнего эффекта, осуществляется посредством политического механизма, одним из важнейших элементов которого является голосование.

Если в качестве основного правила голосования принят принцип простого большинства, то существенное значение имеет то, какое отношение каждый голосующий имеет к проблеме рассматриваемого внешнего эффекта. Дж.Бьюкенен [Buchanan J., 1991], отметивший неизбежную политизацию процесса интернализации внешних эффектов при возникновении выделенных выше обстоятельств, предлагает разделить всех участвующих в принятии решений субъектов на четыре равные по численности группы: S(i) — не имеющие отношения к внешнему эффекту и деятельности фирмы, производящей продукт X и загрязнение; S(b) — получающие только выгоды от деятельности данной фирмы; S(c) — получающие только вред от деятельности фирмы; S(b, c) — получающие как выгоду, так и вред от деятельности фирмы. Данная предпосылка используется только для того, чтобы представить ситуацию в наиболее простой форме, одновременно удерживая в поле зрения существенные характеристики политического механизма.

Это требует использования предложенной выше квалификации внешних эффектов: внутренние и внешние экстерналии. Под внутренними подразумеваются такие эффекты, которые являются внешними по отношению к данному контрактному отношению, но внутренними по отношению к группе, участвующей в контракте. Внутренняя экстерналия имеет отношение к группе S(b, c). Внешними называются такие эффекты, которые оказываются внешними не только по отношению к соответствующей трансакции, но и к группе трансакторов [Buchanan J., 1991, p. 67].

Если бы налог, во-первых, распределялся только в соответствии с тем, какое воздействие деятельность фирмы оказывает на того или иного экономического агента, и, во-вторых, его ставка в точности соответствовала бы разнице между предельными общественными и частными издержками, то полученный результат в точности соответствовал бы тому, который был бы получен на рис. 33. Однако ввиду значительных издержек измерения реальных функций индивидуальных выгод и издержек распределение будет осуществляться более или менее уравнительно. Правила распределения компенсации за нанесенный ущерб существенным образом повлияют на поведение при голосовании каждой группы.

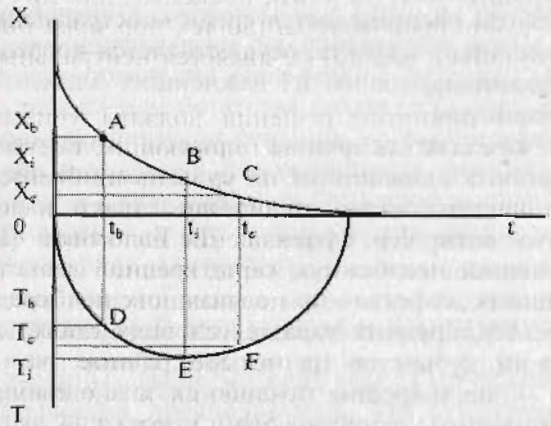


Рис. 39. Внешние эффекты и ставка налога:

X — налоговая база (объем производства); t — ставка налога; T — величина налога; t_b, X_b,T_b — ставка налога, объем производства, величина налога, соответствующие интересам группы, извлекающей только выгоды от результатов деятельности фирмы, производящей X; t_i, X_i, T_i — ставка налога, объем производства и величина налога, соответствующие интересам группы, индифферентной по отношению к результатам деятельности производителя X; t_c, X_c, T_c — ставка налога, объем производства, величина налога, соответствующие интересам группы, испытывающей ущерб от производства X

S(i) будут голосовать за установление такой ставки налогообложения, которая максимизирует налоговые поступления, поскольку при данной доле причитающейся им компенсации ее абсолютная величина также будет максимизирована.

S(c) должны рассматривать желаемую ставку налога с учетом противоречивого воздействия его на благосостояние. С одной стороны, увеличение ставки налога ведет к сокращению налоговой базы (каковой здесь является объем производства в физическом выражении) и тем самым после определенной границы, на которой предельный налог равен нулю, сокращению величины компенсаций. С другой стороны, в отличие от первой группы само по себе сокращение производства вызывает рост благосостояния. Это значит, что данная группа будет голосовать за более высокую ставку налогообложения, чем первая группа.

S(b) также рассматривают действие налога как противоречивое, поскольку, с одной стороны, как трансферт, он повышает благосостояние данной группы, но, с другой стороны, в силу вызываемого им сокращения производства одновременно снижается и ее благосостояние. Вот почему желательная ставка налога должна быть ниже не только той, за которую должны проголосовать члены группы S(c), но и S(i), поскольку для них само по себе снижение объемов производства (до тех пор пока оно компенсируется ростом ставки налога) не является нейтральным в отношении их благосостояния.

S(b, c) при принятии решения должны учитывать больше факторов, чем остальные группы голосующих, поскольку изменение ставки налога воздействует на уровень их благосостояния по нескольким каналам: через увеличение ставки налога, вызывая рост благосостояния; через уменьшение налоговой базы, вызывая также рост благосостояния как жертв вредной деятельности фирмы, а рост благосостояния как получающих непосредственно выгоды от нее. При прочих равных условиях ставка налога здесь должна быть выше, чем для группы S(b), и ниже, чем для S(c).

Однако априори трудно что-либо сказать о выбираемой ставке налога относительно группы S(b, c), поскольку это во многим зависит от соотношения выгод и издержек, связанных с деятельностью данной фирмы. Если выгоды от производимого фирмой продукта незначительны по сравнению с нанесенным ущербом, то ставка налога, за которую данная группа будет голосовать, превысит максимизирующую налоговые поступления и наоборот. В случае строгой симметричности ставка налога обеспечит максимум дохода, предназначенного для перераспределения.

Вариант централизованного — через государство — решения проблемы экстерналий посредством установления налога, как уже отмечалось выше, не является единственным. Другой возможный подход — это установление количественных ограничений на объемы производства. Если выбирается данный вариант, то группа S(b) будет голосовать за нулевые ограничения, группа S(c) — за остановку производства, а группа S(b, c) — за такое сокращение объема производства, которое обеспечивало бы компенсацию потерь, связанных с ущербом от побочных эффектов. Одновременно оказывается, что предпочтения для группы S(i) неопределенны и если она примет участие в голосовании, то при прочих равных условиях голосование данной группы не должно свидетельствовать о существовании каких-либо предпочтений по поводу уровня количественных ограничений.

Если предположить, что размеры групп одинаковы, то все зависит от медианной группы, а именно S(b, c). Если трансакционные издержки нулевые, то в результате будет установлен один и тот же предельно допустимый объем производства вне зависимости от выбора правил. Однако ненулевые трансакционные издержки и их различное распределение между группами могут в результате дать множество возможных вариантов допустимых объемов производства.

§ 5. Приложение теории внешних эффектов

Внешние эффекты исследовались в экономической теории, прежде всего в связи с проблемой загрязнения окружающей среды. Однако Р.Коуз продемонстрировал, что проблема «загрязнения» и возникающего на его основании отрицательного внешнего эффекта намного шире. Вот что он сам писал по этому поводу [Коуз Р., 1993, с. 95]:

«Проблема скота, забредшего в чужие посевы... хотя и может показаться весьма особым случаем, на деле представляет лишь один пример проблемы, которая может принять множество разных обликов».

Не случайно внешние эффекты — ключевая категория для экономической теории прав собственности, так же как вертикальная интеграция — для экономической теории трансакционных издержек.

В качестве одного из приложений теории внешних эффектов можно рассмотреть проблему вертикальных и горизонтальных

внешних эффектов. С этой целью мы будем использовать такую форму гибридного институционального соглашения, как франчайзинг[13], хотя многие проблемы, связанные с данными видами внешних эффектов, могут быть рассмотрены и безотносительно франчайзинга.

Франчайзинг — форма институционального соглашения, в рамках которого одна фирма предоставляет права на использование своего имени другой фирме наряду с поставкой информации о ноу-хау в производстве товаров (услуг), оказании технической помощи и продвижении товара на рынке. Одновременно фирма, чье имя используется, организует систему контроля за оператором (франчайзи) с целью обеспечения приемлемого качества оказываемых услуг. Данная система широко распространена в сфере торговли и услуг, так как наряду с необходимостью сохранения стимулов со стороны исполнителей возникает проблема неблагоприятного отбора для потребителей, с одной стороны, и стартовых издержек для начинающих бизнесменов — с другой.

Поскольку имя фирмы, обладающей репутацией, снижает неопределенность качества услуг, предоставляемых потребителям, то оно является общественным благом для всех операторов. Существование общественного блага в условиях асимметричного распределения информации между заинтересованными сторонами об индивидуальных издержках и предпочтениях порождает проблему безбилетника, которая здесь выражается в том, что отдельный оператор может в своих частных целях воспользоваться данной репутацией, снижая качество предоставляемых услуг, поскольку выгоду от этого он получает один, а издержки распределяются между всеми участниками франчайзинговой цепи.

Возникает горизонтальный отрицательный внешний эффект[14], который в силу специфики организации франчайзинга может быть еще и перекрестным. Результатом может быть размывание репутации, что аналогично сверхиспользованию ограниченного ресурса в условиях свободного доступа, в то время как извлекаемый доход используется в режиме исключительного права. В условиях, когда трансакционные издержки равны нулю, такой проблемы не возникало бы, так же как и не возникало бы

[13] В России данная форма экономической организации имеет другое название «коммерческая концессия» (в соответствии с ГК РФ).

[14] Горизонтальным данный эффект называется потому, что его возникновение обусловлено неучитываемыми в системе цен зависимостями результатов работы одних фирм-операторов от работы других в рамках одной и той же отрасли.

необходимости в создании франчайзинга как способа обеспечения эффективного размещения ресурсов. Если же трансакционные издержки больше нуля, то требуются специальные институциональные меры, которые блокировали бы стимулы к оппортунистическому поведению операторов, которые выражаются в установлении определенных стандартов качества, контроля их соблюдения, а также мер, которые одновременно являются вертикальными ограничениями и могут быть направлены на интернализацию вертикальных внешних эффектов. В их числе поддержание перепродажной цены, количественные ограничения[15], использование принципа исключительных территорий, связанные продажи.

Проблема вертикального внешнего эффекта может быть представлена в форме проблемы двойной надбавки, из чего можно сделать вывод, что наиболее острой она является в том случае, если рынок промежуточного продукта монополизирован. В общем виде вертикальный внешний эффект возникает тогда, когда решение, принимаемое последующей фирмой, которое увеличивает его спрос на промежуточный товар, одновременно дает добавочную прибыль предшествующей фирме. Вместе с тем последующая фирма, максимизируя собственную прибыль, не принимает во внимание возможности увеличения прибыли предшествующей. В результате спрос на промежуточный продукт меньше того, который позволял бы максимизировать совокупную прибыль предшествующей и последующей фирм [Тироль Ж., 2000б, т. 1, с. 279].

Для того чтобы представить проблемы в максимально простой форме, следует использовать ряд технических ограничений: производственная функция леонтьевского типа; равенство предельных издержек фирмы, производящей промежуточный продукт, нулю.

В рассматриваемом нами примере производственная функция имеет вид

$$Q_к = \min\{a_1 Q_{п1};\ a_2 Q_{п2}\},$$

где $Q_{п1}, Q_{п2}$ — промежуточные продукты; $Q_к$ — конечный продукт; a_1, a_2 — технологические коэффициенты.

[15] Количественные ограничения в форме количественного рационирования и количественного принуждения могут рассматриваться как эквивалентные формы соответственно установления минимальной и максимальной цен [Тироль Ж., 2000, т. 1, с. 274].

Объединенное управление позволяет использовать промежуточный продукт по нулевой цене, что обеспечивает максимальную отдачу от промежуточного продукта. В результате условия максимизации дохода совпадают с условиями максимизации прибыли на рынке конечного продукта. Если же на рынке промежуточного продукта существуют две самостоятельные фирмы, то с учетом принятых предпосылок фирма, производящая промежуточный продукт, устанавливает цену, соответствующую цене спроса фирмы-монополиста на рынке конечного продукта при величине спроса и условиям максимизации дохода (прибыли) производителя промежуточного продукта. В целях упрощения мы также допустим, что второй промежуточный продукт может быть получен фирмой по нулевой цене (свободное благо).

В стандартной микроэкономической модели предполагается линейная зависимость величины спроса от цены. В результате количество промежуточного продукта, используемого для производства конечного продукта, будет в два раза меньше. Соответственно объем выпуска конечного продукта, учитывая фиксированность технологического коэффициента, также уменьшится в два раза. Уменьшение выпуска, не компенсируемое повышением спроса, приводит к уменьшению дохода и соответственно прибыли. Причем уменьшение прибыли производителя конечного продукта не компенсируется увеличением прибыли производителя промежуточного продукта. Таким образом, возникают омертвленные затраты.

Рассмотрим простую модель двойной надбавки, предполагая, что производство промежуточного продукта осуществляется в условиях постоянной отдачи от масштаба

$$Q_к d = A - BP,$$

где $Q_к d$ — рыночный спрос на конечный продукт.

Соответственно предельный доход от реализации конечного продукта выражается уравнением

$$MR_к = \frac{A}{B} - \frac{2Q_к}{B}.$$

Поскольку предполагается, что пропорция замещения промежуточного продукта конечным при соответствующем изменении количества другого промежуточного продукта известна, то уравнение предельного дохода от реализации конечного продукта

может быть записано через количество промежуточного продукта. В этом случае полученное уравнение выполняет функцию обратного уравнения спроса, или цены спроса на промежуточный продукт.

$$MR_к = \frac{A}{B} - \frac{2a_1 Q_{п1}}{B}.$$

Так как предполагается, что преимуществом в переговорах обладает продавец промежуточного товара, то цена спроса должна быть равна цене, фактически уплачиваемой продавцом конечного продукта производителю промежуточного. Раз это так, то представленное выше уравнение не что иное, как уравнение среднего дохода продавца промежуточного продукта. Соответственно предельный доход от реализации промежуточного продукта выражается уравнением

$$MR_п = \frac{A}{B} - \frac{4a_1 Q_{п1}}{B}.$$

Предположим, что предельные издержки производства промежуточного продукта равны $C_{п1}$. В соответствии с условиями максимизации прибыли производителем промежуточного продукта объем выпуска промежуточного продукта должен составить

$$Q_{п1} = \frac{A}{4a_1} - \frac{BC_{п1}}{4a_1}.$$

Соответственно цена, по которой будет реализован промежуточный продукт производителю конечного продукта с учетом принятых предпосылок, может быть выражена с помощью уравнения

$$P_п = MR_к = \frac{A + BC_{п1}}{2B}.$$

Таким образом, объем выпуска конечного продукта, максимизирующего прибыль продавца конечного продукта, выражается уравнением

$$Q_к = \frac{A}{4} - \frac{BC_{п1}}{4}.$$

Следовательно, цена, по которой будет реализован конечный продукт, установится на уровне

$$P = \frac{3A}{4B} + \frac{C_{п1}}{4}.$$

Общая величина прибыли, полученная продавцами конечного и промежуточного продуктов, будет равна

$$\pi = \pi_к + \pi_п = \left(\frac{3A}{4B} + \frac{C_{п1}}{4}\right)\cdot\left(\frac{A - BC_{п1}}{4}\right) - C_{п1}\cdot\left(\frac{A - BC_{п1}}{4a_1}\right),$$

или

$$\pi = \frac{3(A - BC_{п1})^2}{16B}.$$

Если вертикально интегрированной фирме удается избежать проблемы трансфертного ценообразования[16] как формы распределительного конфликта между подразделениями, то общая величина прибыли должна составить

$$\pi = \frac{(A - BC_{п1})^2}{4}.$$

Таким образом, дополнительные омертвленные затраты, возникающие в результате двойной надбавки, определяются величиной

$$\Delta DWL_{\text{производитель}} = \frac{(A - BC_{п1})^2}{16B}.$$

Однако для более точной оценки потерь общественного благосостояния следует учесть дополнительные потери потребителей, обусловленные двойными надбавками. Для этого необходимо оценить сумму премии потребителя и общей прибыли, полученной на рынках промежуточного и конечного продуктов

[16] Как отмечают П.Милгром и Дж.Робертс [Милгром П., Робертс Дж., 1999, т. 2, с. 312–314], руководители последующего и предшествующего подразделений, договаривающиеся о трансфертной цене и объемах поставок, используя асимметричность распределения информации об условиях производства в своих подразделениях, будут соответственно занижать ценность поставляемого блага в целях снижения уплачиваемой цены и завышать издержки для повышения данной цены.

$$\pi + TCB = \frac{7(A - BC_{n1})^2}{32B}.$$

Соответственно общая величина дополнительных омертвленных затрат выражается уравнением

$$\Delta DWL = \frac{5(A - BC_{n1})^2}{32B}.$$

В результате общая величина омертвленных затрат составит

$$DWL = \frac{9(A - BC_{n1})^2}{32B}.$$

С этой точки зрения вертикальная интеграция может быть выгодна не только производителям, но и потребителям конечного продукта, поскольку приведет к увеличению премии потребителя и соответственно общественного благосостояния.

Вертикальная интеграция является одним из вариантов решения проблемы вертикального внешнего эффекта, существование которого выражается в возникновении дополнительных омертвленных затрат. Вместе с тем сам термин «вертикальная интеграция» допускает различные варианты определения. В связи с этим можно выделить определения в узком и широком смысле. Вертикальная интеграция в узком смысле предполагает концентрацию собственности на ресурсы, используемые для производства товаров вдоль всей технологической цепочки или ее части. Вертикальная интеграция в широком смысле слова предполагает концентрацию отдельных правомочий в руках предпринимателя одной из фирм. Чем более полным оказывается пучок правомочий, тем в большей мере вертикальная интеграция в узком смысле слова соответствует по содержанию вертикальной интеграции в широком смысле. Передача отдельных правомочий может быть также определена как вертикальные ограничения. Вертикальные ограничения — сложные договорные отношения между предшествующей и последующей фирмами по поводу установления предельных цен, установления пространственных границ деятельности последующей фирмы и(или) связанных продаж. В определении в общем виде представлены наиболее распространенные ограничения.

Наряду с вертикальной интеграцией могут быть использованы другие методы интернализации вертикального внешнего эффекта. В частности, установление платы за франшизу. Это означает, что платеж последующей фирмы в пользу предшествующей состоит из двух частей: переменной, зависящей от количества приобретаемых промежуточных товаров, и постоянной. Иными словами, формируется двухставочный тариф. Цена единицы товара без учета платы за франшизу, равная предельным издержкам предшествующей фирмы, обеспечивает величину спроса на промежуточный товар, которая соответствует условиям максимизации суммарной прибыли последующей и предшествующей фирм. Из получаемой последующей фирмой прибыли вычитается фиксированная величина, которая и является платой за франшизу. Данная схема будет рассмотрена также в главе 11, посвященной управлению поведением исполнителя через стимулирующие контракты. В ней будет показано, что представленная схема обладает серьезными изъянами, если не учитывать различное отношение к риску соответствующих экономических агентов.

Применительно к рассматриваемой ситуации вертикального внешнего эффекта следует отметить, что он может иметь множество измерений, которые делают решение вопроса об интернализации данного эффекта в условиях положительных трансакционных издержек достаточно сложной организационной задачей. В частности, речь идет о так называемом последующем субъективном риске [Тироль Ж., 2000, т. 1, с. 284—286], возникающем в связи с предоставлением услуг, предоставляемых последующими фирмами, которые делают товары предшествующей фирмы более ценными, привлекательными для потребителей.

Искажения, в которых проявляется внешний эффект, основаны также на том, что, принимая решение о предоставлении такого рода услуг, последующая фирма не учитывает дополнительную прибыль предшествующей фирмы. Теперь даже если производитель будет использовать вертикальное ограничение в форме предельной цены перепродажи (вместо комбинирования платы за франшизу и ценообразования на уровне предельных издержек), вертикальный внешний эффект полностью не исчезнет.

Использованные в качестве иллюстрации к проблеме внешних эффектов приложения демонстрируют возможность исследования проблем, относящихся к разным областям экономической теории с помощью одного и того же набора инструментов.

§ 6. Дополнение. Внешние эффекты и структура рынка

В предшествующем изложении проблема технологических внешних эффектов, возникающих при производстве конечных продуктов, рассматривалась применительно к условиям конкуренции на данном рынке. В этом случае отрицательный внешний эффект свидетельствовал о перепроизводстве данного продукта относительно общественно оптимального, а в случае положительного внешнего эффекта — о недопроизводстве. Для более полного представления о проблеме внешних эффектов следует учесть, что на величину данного эффекта может влиять структура рынка безотносительно налогов, количественных ограничений, правила собственности, правила ответственности и т.п.

Рассмотрим ситуацию равновесия на рынке конечного продукта в условиях отрицательного технологического внешнего эффекта для двух структур: конкурентной и монополизированной. Предположим, что производство данного продукта происходит в условиях постоянной отдачи от масштаба, а условия спроса выражаются линейной зависимостью величины спроса от цены.

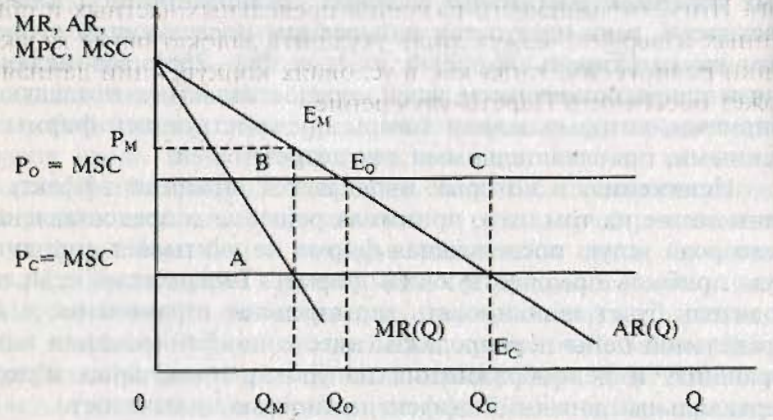


Рис. 40. Внешние эффекты в условиях монополии и конкуренции:
MPC — предельные частные издержки; MSC — предельные общественные издержки; AR — средний доход; MR — предельный доход; Q_O — общественно оптимальный объем выпуска; Q_C и Q_M — равновесный объем выпуска в условиях соответственно конкуренции и монополии при условии возникновения отрицательного внешнего эффекта

В отсутствие внешних эффектов, величина которых определяется разницей между общественными и частными издержками (на рис. 40 соответствует разнице площадей прямоугольников по соответственно кривым предельных общественных и предельных частных издержек при заданном объеме выпуска продукта в физическом выражении), эффективным объемом выпуска был бы Q_C, тогда как величина омертвленных затрат в условиях монополии соответствовала бы площади треугольника AE_ME_C.

Однако в случае возникновения технологического внешнего эффекта производство в условиях конкуренции оказывается избыточным (Q_C — Q_O). Чистые потери благосостояния соответствуют площади треугольника E_OCE_C.

В данном примере равновесие в условиях монополии попрежнему характеризуется недопроизводством товара относительно оптимального (Q_O — Q_M). Данная ситуация характеризуется также наличием омертвленных затрат, величина которых соответствует площади треугольника BE_ME_O. Между тем компенсирующее воздействие внешнего эффекта состоит в уменьшении омертвленных затрат на величину, соответствующую площади трапеции ABE_OE_C. С этой точки зрения применение корректирующего налога Пигу, отражающего различия предельных частных и общественных издержек, может лишь ухудшить аллокативные характеристики равновесия, тогда как в условиях конкуренции данная мера может обеспечить Парето-улучшение.

Глава 12
Теория контрактов: управление поведением исполнителя

Во введении было отмечено, что права собственности могут быть разделены на абсолютные и относительные. Относительные права собственности рассматриваются в рамках экономической теории контрактов. Ввиду разнородности новой институциональной экономической теории подходы к исследованию контрактов также не отличаются унифицированностью. Вот почему в рамках экономической теории контрактов можно выделить теорию управления поведением исполнителя, концепцию самовыполняющихся (или неявных) контрактов, а также концепции неполных, отношенческих контрактов, основанных на частном порядке улаживания конфликтов.

Данная глава будет посвящена лишь одной из разновидностей экономической теории контрактов — концепции управления поведением исполнителя, которая при ближайшем рассмотрении оказывается теорией всеобъемлющих контрактов и с этой точки зрения мало чем отличается от ортодоксальной неоклассики. В основу данной главы положены модели, представленные Э.Фуруботном и Р.Рихтером [Furubotn E., Richter R., 1997, p. 186–222]. Другие разновидности будут рассмотрены в главах 13 и 14 в связи с анализом различных подходов к определению неполных контрактов, форм институциональных соглашений.

Как известно, основная проблема, рассматриваемая в теории управления поведением исполнителя, состоит в асимметричности информации, которая, в свою очередь, базируется на более фундаментальном предположении об ограниченности информации (а в некоторых случаях и невозможности полного использования доступной информации). Однако это еще не все. Асимметричность информации не была бы проблемой, если бы не противоречия экономических интересов двух индивидов: того, кто действует от имени другого (исполнитель, агент), и того, от чьего имени выполняют те или иные действия (поручитель, принципал).

Если рассматривать фирму, в которой права управления отделены от права владения, а также от права на капитальную стоимость фирмы, то налицо классическая проблема управления

акционерами (поручителями) поведением управляющего (или управляющих) как исполнителем (или исполнителями)[1]. Интерес акционеров состоит в получении дивидендов с акций (хотя существует и другая возможность — извлечение дохода из спекуляций акциями). В свою очередь, дивиденды, при постоянных пропорциях распределения прибыли зависят от величины прибыли. Аналогичные проблемы возникают у предпринимателя, владеющего фирмой, в отношении с наемными работниками. Следует учитывать, что концепция управления поведением исполнителя — это скорее особый подход к анализу взаимодействия между экономическими субъектами, что в принципе позволяет с некоторыми модификациями моделировать отношения между страховой компанией и держателем страхового полиса, собственником участка земли и издольщиком (если известна форма контракта), избирателями и законодателями и т.д.

Поскольку асимметричность информации может существовать до и после заключения контракта, возникают и два вида оппортунистического поведения, проблему которого призваны решить стимулирующие контракты. Стимулирующими мы будем называть контракты, условия которых позволяют «снять» противоречие между интересами поручителя и исполнителя, обеспечить большую, чем в отсутствие данного контракта, степень соответствия действий исполнителя интересам поручителя. Таким образом, задача конструирования стимулирующего контракта состоит в том, чтобы исполнитель действовал в интересах поручителя, но в рамках добровольного контракта.

Сначала будут рассмотрены условия стимулирующего контракта, направленные на решение проблемы субъективного риска (§ 1), а затем ухудшающего отбора (§ 2).

§ 1. Настройка стимулов исполнителя и субъективный риск

Величина прибыли зависит от усилий, затрачиваемых исполнителями (управляющим, наемным работником, подчиненным). Одновременно предполагается, что усилия непосредственно ненаблюдаемы. Иными словами, издержки непосредственного измерения усилий запретительно высоки. Вместе с тем существует

[1] Иногда также говорят о пирамиде отношений, связанных с управлением поведением исполнителей [Stiglitz J., 1999].

способ их косвенной оценки через результат, в данном случае — величину произведенной исполнителем прибыли. Предположим, что издержки ее измерения незначительны; существует функциональная зависимость наблюдаемой величины от ненаблюдаемой, которая неизвестна поручителю (в противном случае, абстрагируясь от проблемы временного лага, проблемы измерений усилий не возникало бы):

$$\pi = be,$$

где π —величина прибыли; b — предельная прибыль, производимая исполнителем (в денежном выражении); e — количество усилий, затрат управляющего в физическом выражении. Пусть $b = 1$.

Усилия, затрачиваемые исполнителем, отражаются в его функции субъективных издержек:

$$TC = ae^2,$$

где TC — общие субъективные издержки (в денежном выражении); a — коэффициент, определяющий в рамках данного соотношения предельную тягость усилий[2] или величину предельных вмененных издержек. Данная предпосылка соответствует допущению о возрастании предельной тягости (disutility) усилий.

Наиболее простой вид схемы компенсации для исполнителя выглядит как сумма некоторой фиксированной величины и определенной ex ante доли прибыли (измеряемой величины, непосредственно зависящей от усилий исполнителя). Таким образом,

$$S = d + k\pi(e), \text{ где } 0 \le k \le 1,$$

где S — величина вознаграждения; d — величина фиксированного вознаграждения; $k\pi(e)$ — переменная часть вознаграждения; k — доля произведенной прибыли, причитающейся исполнителю.

Учитывая величину вознаграждения исполнителя S, можно определить величину его чистого выигрыша с учетом субъективных издержек:

$$B = S - TC = d + k\pi(e) - ae^2,$$

где B — величина чистого выигрыша исполнителя.

Величина чистого выигрыша исполнителя является его целевой функцией.

[2] См. также: Ross S., 1973.

Поскольку предполагается, что исполнитель принимает решения самостоятельно (но с учетом ограничений), то поручитель при разработке условий контракта должен учитывать два ограничения: ограничение на участие и ограничение по стимулам.

Ограничение на участие — условия, определяющие множество значений чистого выигрыша исполнителя, при которых последний согласится заключить контракт. Иными словами, ожидаемый чистый выигрыш исполнителя от участия в предлагаемом контракте должен быть не меньше ожидаемого чистого выигрыша при заключении наиболее выгодного альтернативного контракта, то есть

$$B \ge Br,$$

где Br — величина резервного чистого выигрыша исполнителя.

Применительно к ограничению на участие будут использоваться два допущения.

1. Величина резервного чистого выигрыша равна нулю: $Br = 0$.

2. Преимуществом в переговорной силе обладает поручитель. Причем это такое преимущество, которое позволяет поручителю присваивать весь общественный чистый выигрыш от выполнения стимулирующего контракта. В данном случае общественный чистый выигрыш равен сумме прибыли, присваиваемой поручителем, и чистого выигрыша исполнителя. Отметим, что при построении модели стимулирующего контракта в условиях асимметричного распределения информации указанное равенство может быть нарушено (см. модель ухудшающего отбора с различными функциями субъективных издержек в § 2 данной главы).

Ограничение по стимулам — условия, определяющие количество усилий (ресурсов), затрачиваемых исполнителем, максимизирующим свою целевую функцию, при заданной схеме вознаграждения.

Таким образом, ограничение по стимулам выводится на основе определения условий максимизации исполнителем целевой функции (чистого выигрыша):

$$B = d + k\pi(e) - ae^2 \to \max.$$

Следовательно,

$$dB/de = kd\pi(e)/de - 2ae = 0$$

или

$$e^* = k/2a,$$

где e^* — усилия, которые готов затратить исполнитель в условиях асимметричного распределения информации и выбранной схемы вознаграждения k. Данное соотношение еще называют *уравнением реакции исполнителя*, в котором усилия зависят от доли причитающейся ему прибыли. Роль лидера в этом случае выполняет поручитель.

Величина прибыли, которую получает поручитель, определяется с помощью уравнения

$$\pi_p = (1 - k)\pi(e) - d.$$

Используя предположение, что резервный чистый выигрыш исполнителя равен нулю, величину фиксированного вознаграждения в рамках ограничения на участие можно выразить следующим образом:

$$d = ae^2 - k\pi(e)^3.$$

Если также учесть функциональную зависимость прибыли от количества затрачиваемых исполнителем усилий, функция прибыли, присваиваемой поручителем, примет вид

$$\pi_p = (1 - k)e - ae^2 + ke,$$

или

$$\pi_p = ke - ae^2.$$

Но так как ограничение по стимулам выражается уравнением

$$e^* = k/2a,$$

то

$$\pi_p = (k - k^2/2)/2a.$$

Таким образом, условия максимизации прибыли, получаемой поручителем:

$$d\pi_p/dk = (1 - k)/2a = 0.$$

[3] Предполагается, что преимуществом в переговорной силе обладает поручитель. Данное предположение аналогично тому, которое было принято в главе 11 в модели технологического внешнего эффекта.

Итак, *для максимизации получаемой поручителем прибыли необходимо, чтобы доля прибыли, получаемая исполнителем, была равна 1.* Иными словами, исполнитель является обладателем прав на остаточный доход, что аналогично ситуации, возникающей в связи с интернализацией вертикального внешнего эффекта посредством использования платы за франшизу, комбинированную с ценообразованием на уровне предельных издержек [Тироль Ж., 2000, т. 1, с. 282—283] (см. также § 5 главы 11). Аналогичные результаты могут быть получены и в том случае, если при заданном распределении вероятностей исполнитель нейтрален по отношению к риску [Хэй Д., Моррис Д., 1999, т. 2, с. 63—65], о чем в дальнейшем будет сказано более подробно.

Тогда усилия, затрачиваемые исполнителем, и соответственно величина прибыли выражаются соотношением

$$\pi = e = 1/2a.$$

Следовательно, полученная поручителем сумма равна

$$\pi_p^* = 1/2a - 1/4a = 1/4a.$$

Фактически это аккордный взнос исполнителя, или отрицательное фиксированное вознаграждение, уплачиваемое исполнителю[4]. Данная схема при определенных условиях может быть использована в отношениях между франчайзором и оператором. В таком случае воспроизводится ситуация совместимости по стимулам.

Величина вознаграждения исполнителя $S^* = 1/4a$.

Однако если проблем с измерением прибыли не возникает и если известна зависимость прибыли от затрачиваемых усилий, то соглашение, аналогичное франчайзингу, может быть заменено на соглашение, в котором оговаривается целевой уровень прибыли. Вместе с тем поручитель должен знать, каков этот целевой уровень прибыли и как он связан с затрачиваемыми усилиями. Если данное условие выполняется, то формулируется полный контракт. В результате изначальная информационная асимметрия не приводит к Парето-неоптимальности равновесия. Иначе говоря, если ex post можно установить зависимость прибыли от усилий исполнителя, исключая воздействие изменений во внешней среде, контракт будет оптимальным [Harris M., Raviv A., 1979]. Следует об-

[4] $d = a/4a^2 - k/2a = -b^2/4a$.

ратить внимание, что альтернативные схемы контрактации в данном случае могут быть равнопривлекательны. Это обусловлено тем, что на самом деле используется предпосылка о полной рациональности как поручителя, так и исполнителя.

Несколько сложнее ситуация тогда, когда для поручителя не только усилия, затрачиваемые исполнителем, не поддаются непосредственному наблюдению, но и результат не является определенным, то есть $\pi = \pi(e; \Theta)$. В этом случае большое значение имеет то, кто из заинтересованных сторон и в какой мере стремится избежать риска. Для этого может быть использован показатель абсолютного неприятия риска Эрроу—Пратта в модели ожидаемой полезности Неймана—Моргенштерна.

Если исполнитель уклоняется от риска, то он готов заплатить премию за обеспечение гарантированности оплаты. Величина данной премии зависит от величины коэффициента Эрроу—Пратта A, доли прибыли k, причитающейся исполнителю, а также дисперсии величины прибыли s^2

$$P_r = Ak^2s^2.$$

Таким образом, функция чистого выигрыша для исполнителя примет вид

$$B^e = d + k\pi(e) - ae^2 - Ak^2s^2.$$

Следует отметить, что появление еще одного слагаемого не изменяет общего вида ограничений по стимулам для поручителя, хотя должно быть учтено в ограничениях на участие. Продолжая использовать допущение о равенстве резервной полезности исполнителя нулю, а также переговорных преимуществах поручителя, получаем

$$d = ae^2 - k\pi(e) + Ak^2s^2.$$

Следовательно, функция прибыли, получаемой поручителем, выражается уравнением

$$\pi_p = (1 - k)\pi(e) - ae^2 + k\pi(e) - Ak^2s^2,$$

или

$$\pi_p = \pi(e) - ae^2 - Ak^2s^2.$$

С учетом зависимости прибыли от затраченных усилий и ограничений на участие и по стимулам получаем

$$\pi_p = k/2a - k^2/4a - Ak^2s^2.$$

Определяя условия максимизации прибыли для поручителя по доле прибыли, причитающейся исполнителю, получаем

$$d\pi_p/dk = 1/2a - k/2a - 2Aks^2 = 0.$$

Соответственно

$$k = 1/[1 + 4Aas^2],$$

причем $0 \le k \le 1$.

В том случае, если исполнитель нейтрален по отношению к риску ($A = 0$) и(или) предельные субъективные издержки равны нулю (за что в данном выражении отвечает коэффициент «а» и(или), наконец, отсутствует неопределенность относительно величины прибыли ($s^2 = 0$), доля прибыли, получаемая исполнителем, должна быть равна 1. Таким образом, мы возвращаемся к условиям оптимального стимулирующего контракта, которые определены для случая детерминированной количеством затраченных усилий величины прибыли.

Однако если

$$4Aas^2 > 0,$$

то

$$e^{**} = 1/2a[1 + 4Aas^2] < e^*.$$

Соответственно величина фиксированной суммы, уплачиваемой исполнителю, определяется так:

$$d^{**} = 1/4a[(1 + 4Aas^2)]^2 - 1/2a[1 + 4Aas^2]^2 + As^2/[1 + 4Aas^2]^2,$$

или

$$d^{**} = [4Aas^2 - 1]/4a[1 + 4Aas^2]^2.$$

Абсолютная величина фиксированного вознаграждения исполнителя зависит от степени неприятия риска. Однако эта зависимость двояка, поскольку отношение к риску влияет и на компенсацию, выплачиваемую исполнителю, и на максимизирующее чистый выигрыш исполнителя количество затрачиваемых усилий.

Последнее означает, что чем больше уклоняется от риска исполнитель, тем больше величина фиксированной компенсации и тем слабее стимулы, обусловленные участием исполнителя в прибыли [Grossman S., Hart O., 1983].

25-6654

Соответственно величина прибыли поручителя определяется на основе уравнения

$$\pi_p^{**} = (1 - 1/[1 + 4Aas^2])/2a[1 + 4Aas^2] - [4Aas^2 + 1]/4a[1 + 4Aas^2]^2,$$

или

$$\pi_p^{**} = 4Aas^2/2a[1 + 4Aas^2]^2 - [4Aas^2 + 1]/4a[1 + 4Aas^2]^2.$$

Следовательно,

$$\pi_p^{**} = [4Aas^2 + 1]/4a[1 + 4Aas^2]^2,$$

или

$$\pi_p^{**} = 1/4a[1 + 4Aas^2].$$

Зная максимально возможную величину прибыли, полученную в условиях определенного результата и в условиях неопределенности, можно определить издержки, связанные с чистыми потерями в благосостоянии:

$$DWL = \pi_p^{*} - \pi_p^{**} = 1/4a - 1/4a[1 + 4Aas^2].$$

Следовательно,

$$DWL = As^2/[1 + 4Aas^2]^5.$$

Величина необратимых потерь зависит от степени неприятия риска исполнителем, предельных издержек исполнителя и уровня неопределенности. Если склонность к риску и(или) неопределенность результата равны нулю, то потери благосостояния для поручителя также равны нулю.

Одновременно данные потери можно рассматривать как вмененные издержки специализации постольку, поскольку у поручителя есть возможность самому выполнять функции исполнителя. Однако в этом случае возникают потери, обусловленные снижением степени разделения функций, или вертикальной дифференциации [Jones G., 1995]. Одновременно можно было бы увеличить прибыль и сократить потери за счет обеспечения контроля и обязательств со стороны исполнителя. Для сравнения получаемых результатов необходимо учитывать, что издержки управления поведением исполнителя в действительности состоят из трех частей: издержек контроля, издержек со стороны исполнителя по гарантиям выполнения обязательств и, наконец, потерь благосостояния.

[5] Фактически изложенное выше означает, что первый наилучший контракт обеспечивает такое же размещение ресурсов, что и оптимальный контракт, когда поручитель и исполнитель обладают одной и той же информацией и все переменные оговариваются в условиях контракта. В то же время второй наилучший контракт также может рассматриваться как Парето-оптимальный, но при данных ограничениях на асимметричность информации и ограничениях на разработку условий контракта [Rasmusen E., 1992, p. 147] .

§ 2. Настройка стимулов исполнителя: ухудшающий отбор

2.1. Проблема ухудшающего отбора и ограничение на стимулы

Ухудшающий отбор, так же как и субъективный риск, является случаем асимметричного распределения информации и соответствующего им оппортунистического поведения исполнителей (см. также § 6 главы 8). Вместе с тем ухудшающий отбор обладает рядом особенностей, которые будут обозначены по мере построения модели.

Во-первых, поручитель изначально сталкивается не с одним, а с несколькими исполнителями. Во-вторых, поручитель знает о неодинаковом качестве исполнителей, что выражается в различиях функций субъективных издержек исполнителей (другой вариант — различия в производительности). Причем это знание двояко: он знает о конкретных функциях издержек и о распределении вероятностей, отражающих долю исполнителей с соответствующей функцией издержек. В-третьих, ex ante поручитель не может определить, какой из исполнителей обладает той или иной функцией издержек. В-четвертых, каждый из исполнителей знает о своей функции издержек. В-пятых, усилия, затрачиваемые исполнителем ex post, поддаются непосредственному наблюдению со стороны поручителя. В-шестых, предполагается, что сверхсуммативный эффект, так же как и субаддитивность, отсутствует. В-седьмых, возможности перезаключения контракта отсутствуют.

Используя указанные характеристики, можно модифицировать представленные выше соотношения:

$$\pi = \Sigma\pi_i = \Sigma e_i,$$

где $i = 1, ..., n$.

$$TC_i = a_i e_i^2,$$

π_i — величина прибыли, созданной i-м исполнителем; e_i — количество усилий i-го исполнителя; TC_i — субъективные издержки i-го исполнителя.

Поскольку предполагается, что усилия поручителя наблюдаемы, то вполне достаточным оказывается фиксированное вознаграждение, т.е.

$$S_i = d_i .$$

Соответственно функции чистого выигрыша с учетом предпосылки о нулевой резервной полезности примут вид

$$B_i = S_i - a_i e_i^2 = 0.$$

Тогда

$$S_i = a_i e_i^2.$$

Функция чистой прибыли, присваиваемой поручителем

$$\pi_p = \Sigma\pi_i - \Sigma a_i e_i^2 = \Sigma(1 - a_i e_i)e_i .$$

Условия максимизации прибыли первого порядка

$$\partial\pi_p/\partial e_i = 1 - 2a_i e_i = 0.$$

Следовательно,

$$e_i^* = 1/2a_i.$$

Таким образом, чем больше a_i, тем выше предельные издержки при том же количестве затраченных усилий и тем меньше оптимальное значение усилий исполнителя, соответствующего условиям максимизации прибыли.

Если $n = 2$ и $a_1 < a_2$, то $e_1^* > e_2^*$.

Причем

$$e_1^* = a_2 e_2^*/a_1 .$$

Если принять в качестве примера равенства $a_1 = 0{,}1$ и $a_2 = 0{,}2$, можно составить таблицу результатов (табл. 20).

Таблица 20

Условия равновесия, соответствующие оптимальному размещению ресурсов

	a_i	e_i	S_i	TC_i	B_i	π_{pi}	PDWL	TDWL
Первый исполнитель	0,1	5	2,5	2,5	0	2,5	0	0
Второй исполнитель	0,2	2,5	1,25	1,25	0	1,25	0	0
Итого		7,5	3,75	3,75	0	3,75	0	0

PDWL — потери благосостояния на стороне поручителя;

TDWL — суммарные потери благосостояния.

Графически полученные результаты представлены на рис. 41.

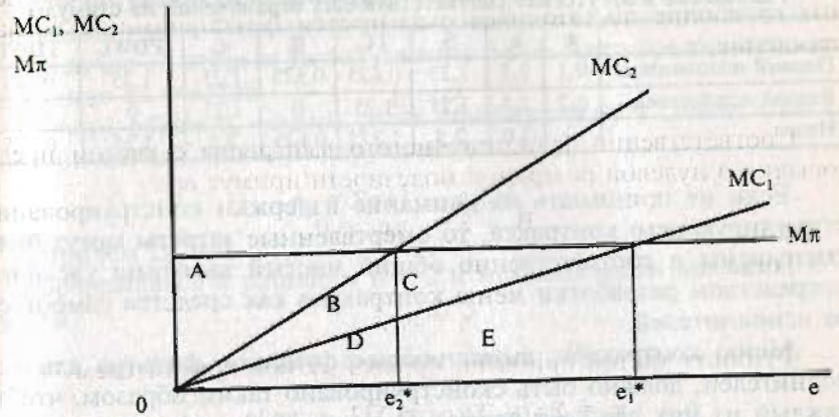


Рис. 41. Величина прибыли в условиях оптимума и отсутствия ограничений на стимулы:

MC_1 — график предельных издержек первого исполнителя; MC_2 — график предельных издержек второго исполнителя; Mπ — график предельной прибыли; 2A + B + C — величина прибыли в условиях полной определенности; 2A — величина прибыли поручителя в условиях асимметричного распределения информации и отсутствия соответствующих ограничений для исполнителя

Соответственно общая величина прибыли, полученная в условиях полной определенности и симметрично распределенной информации, равна сумме площадей фигур: 2A + B + C (см. рис. 41). Однако если существует ex ante проблема идентификации, то схема оплаты в строгом соответствии с различиями в графике индивидуальных издержек приводит к несоответствию данной схемы вознаграждения ограничениям по стимулам.

Исполнитель, обладающий преимуществами в индивидуальных издержках, будет вести себя так, как будто он исполнитель второго типа или принадлежит ко второй группе исполнителей. В результате количество усилий первого исполнителя будет соответствовать e_2^*, что позволит присвоить информационную ренту в размере, соответствующем площади фигуры B (см. также табл. 21). Тогда величина прибыли, получаемой поручителем, составит 2A. Величина, соответствующая площади B, перераспределяется в пользу первого исполнителя, а величина, соответствую-

щая площади С, превращается в омертвленные затраты, или чистые потери благосостояния.

Таблица 21

Равновесие в отсутствие соответствующих ограничений на стимулы

	a_i	e_i	S_i	TC_i	B_i	π_{pi}	PDWL	TDWL
Первый исполнитель	0,1	2,5	1,25	0,625	0,625	1,25	1,25	0,625
Второй исполнитель	0,2	2,5	1,25	1,25	0	1,25	0	0
Итого		5,0	2,5	1,875	0,625	2,5	1,25	0,625

Если не принимать во внимание издержки конструирования стимулирующего контракта, то омертвленные затраты могут быть уменьшены и соответственно общий чистый выигрыш увеличен посредством разработки меню контрактов как средства самоотбора исполнителей.

Меню контрактов, выполняющее функцию фильтра для исполнителей, должно быть сконструировано таким образом, чтобы каждый из них вел себя честно. Однако *честность в рамках данной модели оказывается результатом рационального выбора*, ориентированного на максимизацию полезности.

Иными словами, исходя из того, что $dU_i(B_i)/dB_i > 0$, должны выполняться следующие неравенства:

$$S_1 - a_1e_1^2 \geq S_2 - a_1e_2^2;$$

$$S_2 - a_2e_2^2 \geq S_1 - a_2e_1^2.$$

Правые части неравенств обозначают чистые выигрыши соответственно первого и второго исполнителей в случае предоставления ложной информации о субъективных издержках.

Поскольку для каждого из исполнителей существует два типа ограничений: по стимулам и на участие, то в результате мы получаем две системы неравенств:

$$S_1 \geq a_1e_1^2 + S_2 - a_1e_2^2;$$

$$S_1 \geq a_1e_1^2$$

и

$$S_2 \geq a_2e_2^2 + S_1 - a_2e_1^2;$$

$$S_2 \geq a_2e_2^2.$$

Так как по предположению $a_1 < a_2$, то более жестким в случае с первым исполнителем является ограничение по стимулам, которое в дальнейшем будет трансформировано в равенство, так как будет устанавливаться минимально приемлемая для исполнителя заработная плата. Используя то же соотношение, можно показать, что в случае со вторым исполнителем более жестким является ограничение на участие.

Таким образом, можно снова сформулировать задачу максимизации чистой прибыли поручителем:

$$\pi_p = \Sigma\rho_i(1 - a_ie_i)e_i .$$

Причем $\Sigma\rho_i = 1$.

Возвращаясь к условиям $n = 2$ и максимизации прибыли, получаем

$$\partial\pi_p/\partial e_1 = \rho_1(1 - 2a_1e_1) = 0;$$

$$\partial\pi_p/\partial e_2 = -2\rho_1(a_2 - a_1)e_2 + \rho_2(1 - 2a_2e_2) = 0.$$

Соответственно

$$e_1^{**} = 1/2a_1 = e_1^*.$$

Оптимальное количество усилий, прикладываемых первым исполнителем, обладающим преимуществом в издержках перед вторым, в точности соответствует условиям оптимума первого порядка (first-best).

Для второго исполнителя

$$e_2^{**} = 1/[2a_2 + 2\rho_1(a_2 - a_1)/\rho_2].$$

Так как $a_2 > a_1$, то $e_2^{**} < e_2^*$.

Уменьшение количества прикладываемых усилий вторым исполнителем в данном случае обусловлено снижением уровня вознаграждения в соответствии с меню контрактов. Данная схема будет привлекательной для поручителя, если уменьшение прибыли от второго исполнителя будет компенсировано увеличением прибыли от первого.

Меню контрактов теперь выглядит следующим образом:

$$S_1^{**} = 1/4a_1 + (a_2 - a_1)/[2a_2 + 2\rho_1(a_2 - a_1)/\rho_2]^2;$$

$$S_2^{**} = a_2/[2a_2 + 2\rho_1(a_2 - a_1)/\rho_2]^2.$$

Соответственно ожидаемая средняя прибыль поручителя будет рассчитана как средняя взвешенная от величин прибыли, производимых каждым из исполнителей (или групп исполнителей).

Таблица 22

Равновесие в условиях неопределенности с учетом ограничений на стимулы (второе наилучшее)

	a_i	e_i	S_i	TC_i	B_i	π_{pi}	PDWL	TDWL
Первый исполнитель	0,1	5	2,778	2,5	0,278	2,222	0,278	0
Второй исполнитель	0,2	1,667	0,556	0,556	0	1,11	0,14	0,14
Итого		6,667	3,334	1,875	0,278	3,332	0,418	0,14

Итак, в результате настройки структуры стимулов посредством изменения меню контрактов удалось уменьшить потери общей эффективности на 0,485 (см. табл. 22). Одновременно первый исполнитель получил информационную ренту. Данная величина ренты меньше той, которая могла бы быть получена в первом случае, на 0,347. Однако теперь уровень оплаты первого исполнителя снизился с 1,25 до 0,556. В результате чего максимально возможная величина ренты в случае оппортунистического поведения первого исполнителя составит 0,278 (в соответствии с ограничениями по стимулам).

2.2. Ухудшающий отбор и стимулирующие контракты в условиях асимметричного распределения информации о субъективных издержках и производительности исполнителей

До этого момента предполагалось, что исполнители различаются только функциями субъективных издержек, причем различия в функциях были обусловлены различиями в предельных издержках. Вместе с тем на практике не менее распространенными являются различия в производительности исполнителей. Указанные различия должны быть учтены для большей реалистичности модели. Предположим, что первый исполнитель обладает преимуществом как в плане издержек ($a_1 < a_2$), так и в плане производительности ($b_1 > b_2$).

Следовательно, проблема максимизации прибыли поручителем примет вид

$$\pi_p = \rho(b_1e_1 - S_1) + (1-\rho)(b_2e_2 - S_2).$$

Так как для первого исполнителя эффективным является ограничение по стимулам, а для второго — на участие, то для преобразования представленного уравнения следует использовать следующие соотношения:

$$S_1 = a_1e_1^2 + S_2 - a_1e_2^2;$$

$$S_2 = a_2e_2^2.$$

Следовательно,

$$\pi_p = \rho(b_1e_1 - a_1e_1^2 - a_2e_2^2 + a_1e_2^2) + (1-\rho)(b_2e_2 - a_2e_2^2).$$

В результате

$$\pi_p = \rho(b_1e_1 - a_1e_1^2 + a_1e_2^2) + (1-\rho)b_2e_2 - a_2e_2^2.$$

Условия первого порядка для максимизации прибыли, получаемой поручителем:

$$\partial\pi_p/\partial e_1 = \rho(b_1 - 2a_1e_1) = 0;$$

$$\partial\pi_p/\partial e_2 = 2\rho a_1e_2 + (1-\rho)p_2 - 2a_2e_2 = 0.$$

Соответственно

$$e_1^* = b_1/2a_1;$$

$$e_2^* = (1-\rho)b_2/(2a_2 - 2\rho a_1).$$

Величины оптимальных вознаграждений будут равны

$$S_1^* = b_1^2/4a_1 + (a_2 - a_1)(1-\rho)^2b_2^2/(2a_2 - 2\rho a_1)^2;$$

$$S_2^* = (1-\rho)^2a_2b_2^2/(2a_2 - 2\rho a_1)^2.$$

Используя числовой пример, можно показать соотношение между различными показателями в условиях равновесия.

Полученные результаты представлены также в табл. 23.

Таблица 23

Равновесие с учетом различной производительности исполнителей в условиях асимметричного распределения информации

	a_i	b_i	e_i^*	S_i^*	TC_i	B_i	π_{pi}
Первый исполнитель	0,1	2	10	10,222	10	0,222	9,778
Второй исполнитель	0,2	1	1,667	0,444	0,25	0,194	1,223
Итого			11,667	10,666	10,25	0,416	11

Используя соотношения, соответствующие количеству затрачиваемых усилий в условиях полной определенности (табл. 24) с учетом различий в производительности и предельных издержках ($e_1^{**} == b_1/2a_1$ и $e_2^{**} = b_2/2a_2$), можно показать, чему должны быть равны суммы вознаграждений:

$$S_1^{**} = b_1^2/4a_1;$$

$$S_2^{**} = b_2^2/4a_2.$$

Таким образом,

$$e_1^* = e_1^{**};\ e_2^* < e_2^{**};\ S_1^* > S_1^{**};\ S_2^{**} > S_2^*.$$

Таблица 24

Равновесие с учетом различной производительности исполнителей в условиях полной определенности

	a_i	b_i	e_i	S_i	TC_i	B_i	π_{pi}
Первый исполнитель	0,1	2	10	10	10	0	10
Второй исполнитель	0,2	1	2,5	1,25	1,25	0	1,25
Итого			12,5	11,25	10,25	0	11,25

Если бы исполнители были одинаковы, то они вынуждены были бы предоставлять правдивую информацию о своих издержках и производительности.

Следует отметить, что суммы чистых выигрышей оказываются несопоставимыми, поскольку получены в рамках различных ограничений.

2.3. Ограничения на стимулы в условиях различных резервных полезностей исполнителей

Ослабление предпосылки об одинаковых резервных полезностях приведет к изменениям в ограничениях на участие для каждого из исполнителей.

$$S_1 - a_1e_1^2 > S_2 - a_1e_2^2,$$

$$S_1 - a_1e_1^2 > Br_1$$

и

$$S_2 - a_2e_2^2 > S_1 - a_2e_1^2,$$

$$S_2 - a_2e_2^2 > Br_2 .$$

Таким образом, для каждого из исполнителей количество усилий и величина вознаграждения будут равны

$$e_1^* = b_1/2a_1,\ S_1^{**} = Br_1 + b_1^2/4a_1;$$

$$e_2^* = b_2/2a_2,\ S_2^{**} = Br_2 + b_2^2/4a_2.$$

Соответственно чтобы не было стимулов обманывать, должно выполняться неравенство

$$Br_1 - Br_2 > a_1(e_1^2 - e_2^2) - (b_1^2/4a_1 - b_2^2/4a_2).$$

Тогда

$$Br_1 - Br_2 > -a_1b_2^2/4a_2^2 + b_2^2/4a_2.$$

Следовательно,

$$Br_1 - Br_2 > b_2^2/4a_2^2(a_2 - a_1).$$

Аналогичное соотношение можно получить и для второго исполнителя (также используя ограничение на совместимость по стимулам):

$$S_2 - a_2e_2^2 > S_1 - a_2e_1^2.$$

Следовательно,

$$Br_2 - Br_1 > a_2(e_2^2 - e_1^2) - (b_2^2/4a_2 - b_1^2/4a_1)$$

или

$$Br_2 - Br_1 > b_1^2/4a_1^2(a_1 - a_2).$$

2.4. Рыночная фильтрация и долгосрочное равновесие поручителя в условиях конкуренции

Известно, что в долгосрочном периоде условия равновесия соблюдаются в том случае, если фирма извлекает нулевую прибыль. Соответственно поручитель также извлекает нулевую экономическую прибыль от использования услуг исполнителя.

Если предположить, что существует два типа исполнителей: производительные и непроизводительные, то можно сформулировать условия нулевой экономической прибыли репрезентативного поручителя:

$$\pi_{p1} = b_1e_1 - S_1 = 0;$$

$$\pi_{p2} = b_2e_2 - S_2 = 0.$$

Соответственно уравнения нулевой прибыли для производительной части исполнителей имеют вид

$$S_1 = b_1e_1.$$

Для непроизводительной части исполнителей

$$S_2 = b_2e_2.$$

Соответственно это схемы компенсации для исполнителей, заключающих контракты с поручителями в условиях долгосрочного равновесия.

Графически уравнения нулевой прибыли представлены на рис. 42.

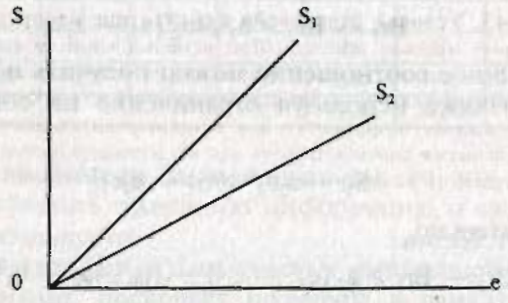


Рис. 42. Кривые нулевой прибыли поручителя в условиях конкуренции:
S — размеры вознаграждения исполнителям; e — затрачиваемые усилия; S_1 — кривая нулевой прибыли при использовании услуг производительного исполнителя; S_2 — кривая нулевой прибыли при использовании услуг непроизводительного исполнителя

С учетом карты кривых безразличия, которая строится на основе определения величины чистого выигрыша исполнителя, можно представить графическую иллюстрацию условий оптимизма исполнителей в случае определенности (см. рис. 43).

Условия оптимальных контрактов определяются на основе уравнения:

$$L_i = S_i - a_ie_i^2 - \lambda(S_i - b_ie_i) \rightarrow \max.$$

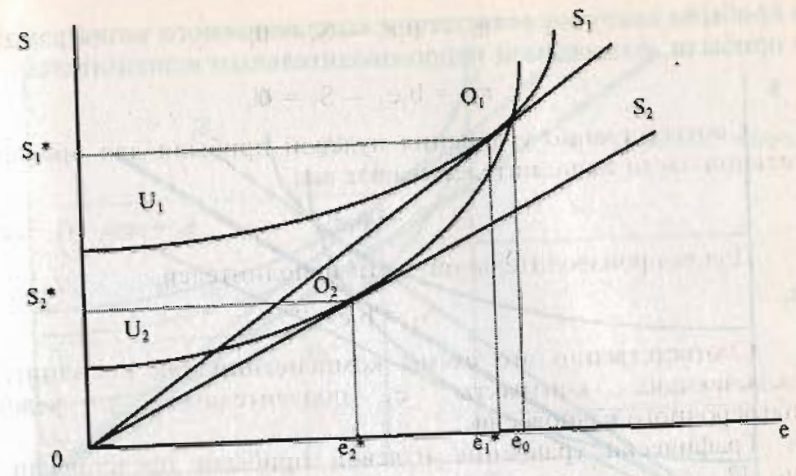


Рис. 43. Условия равновесия в отсутствие неопределенности:
S_1 — линия нулевой прибыли при использовании услуг производительного исполнителя; S_2 — линия нулевой прибыли при использовании услуг непроизводительного исполнителя; U_1 — кривая безразличия для производительного исполнителя; U_2 — кривая безразличия для непроизводительного исполнителя; O_1 и O_2 — точки оптимума соответственно для производительного и непроизводительного исполнителей по условиям контракта для двух категорий исполнителей

Соответственно

$$\partial L_i/\partial e_i = -2ae_i + \lambda b_i = 0;$$

$$\partial L_i/\partial S_i = 1 - \lambda = 0;$$

$$\partial L_i/\partial \lambda = S_i - b_ie_i = 0.$$

Так как $\lambda=1$, то $e_i = b_i/2a_i$ при $S_i = b_ie_i$.

Точки O_1, O_2 соответствуют условиям контрактного равновесия для различных категорий исполнителей. В рамках неопределенности фирмы при установлении вознаграждения ориентируются на ожидаемый уровень усилий исполнителей.

Предложенное меню контрактов, состоящее из $(e_1^*; S_1^*)$ и $(e_2^*; S_2^*)$, в условиях асимметричного распределения информации между поручителем и исполнителем создает стимулы для непроизводительного исполнителя скрывать свои качества и требовать заключения контракта на условиях $(e_1^*; S_1^*)$. Если поручитель согласится заключать такого рода контракты, то возникают потери

в прибыли ввиду несоответствия выплачиваемого вознаграждения и прибыли, создаваемой непроизводительным исполнителем.

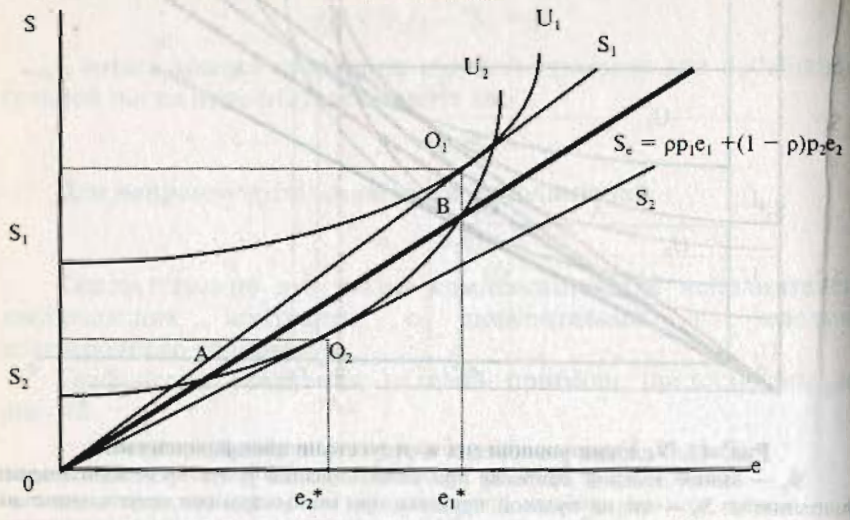


Рис. 44. Асимметричное распределение информации и отсутствие равновесия:

S_e — кривая нулевой прибыли на основе ожидаемой отдачи от исполнителя; S_1 —кривая нулевой прибыли при использовании услуг производительного исполнителя; S_2 — кривая нулевой прибыли при использовании услуг непроизводительного исполнителя; U_1 — кривая безразличия для производительного исполнителя; U_2 — кривая безразличия для непроизводительного исполнителя; AO_2B — зона действия оппортунистического поведения непроизводительного исполнителя

Если же использовать вероятности как форму выражения соотношения производительных и непроизводительных исполнителей на рынке, то вознаграждение на основе ожидаемой прибыльности создаст проблемы с заключением контракта с производительными исполнителями.

Множество точек, расположенных между кривой безразличия непроизводительного исполнителя и кривой нулевой прибыли поручителя на основе ожидаемой отдачи исполнителя, указывает на возможность повышения полезности последнего за счет уменьшения количества усилий при установленном уровне вознаграждения. Одновременно взаиморасположение кривой безразличия производительного исполнителя и линии нулевой ожидаемой прибыли поручителя иллюстрирует невозможность заключения взаимовыгодного контракта.

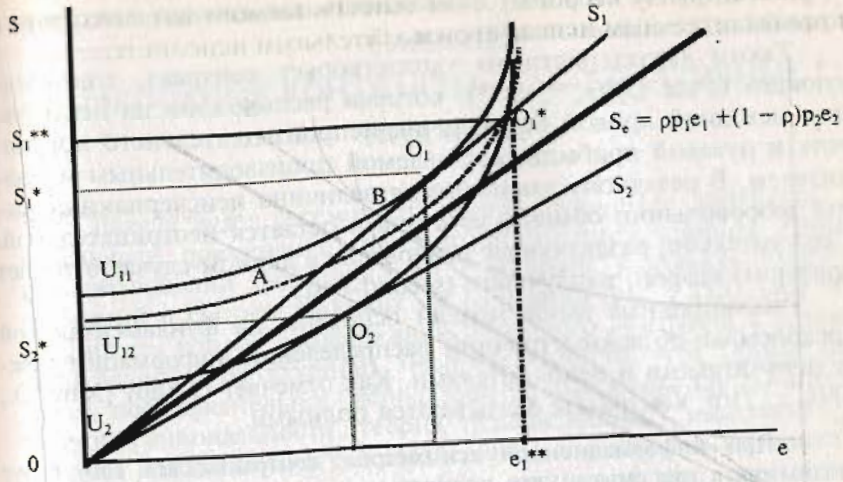


Рис. 45. Ухудшающий отбор и разделяющее равновесие:

S_e — кривая нулевой прибыли на основе ожидаемой отдачи от исполнителя; S_1 — кривая нулевой прибыли при использовании услуг производительного исполнителя; S_2 — кривая нулевой прибыли при использовании услуг непроизводительного исполнителя; U_{11}, U_{12} — кривые безразличия для производительного исполнителя; U_2 — кривая безразличия для непроизводительного исполнителя; O_1^*, e_1^{**}, S_1^{**} — условия контракта для производительного исполнителя; ABO_1^* — множество условий контракта, отражающих неиспользованность взаимных выгод обмена между поручителем и производительным исполнителем

Препятствием для заключения оптимального контракта между поручителем и производительным исполнителем является наличие непроизводительного исполнителя и неопределенность. Таким образом, контракты, условия которых соответствуют точке в области, ограниченной кривой безразличия производительного исполнителя, пересекающейся с кривой безразличия непроизводительного исполнителя, и линией нулевой прибыли с учетом уровня оплаты производительного исполнителя, могут рассматриваться как эффективные.

Все рассматриваемые контрактные проблемы решаются настройкой стимулов, то есть ex ante, поскольку предполагается, что контракты являются полными, исключающими какие-либо неожиданности. С этой целью определяются условия разделяющего равновесия, ключевыми характеристиками которого являются, с одной стороны, неувеличивающаяся полезность непроизводительного исполнителя по сравнению с условиями контракта (e_2^*;

S_2*), а с другой стороны, возможность заключения контракта с производительным исполнителем.

Таким характеристикам удовлетворяет контракт, соответствующий точке Q_1*(e_1**; S_1**), которая расположена на пересечении исходной кривой безразличия непроизводительного поручителя и нулевой прибыли, создаваемой производительным исполнителем. В результате уменьшается величина неисчерпанных выгод добровольного обмена, хотя она и остается неотрицательной. Следовательно, разделяющее равновесие в данном случае отвечает критерию второго наилучшего (second-best).

Рассмотренные выше модели основаны на фундаментальной предпосылке об асимметричном распределении информации между поручителями и исполнителями. Как отмечает О.Харт [Харт О., 2001, с. 210], контракты оказываются полными.

«...При информационной асимметрии контракты все еще будут «полными» в том смысле, что полностью оговорены обязательства каждой из сторон при всех возможных обстоятельствах».

Между тем в действительности ввиду запретительно высоких издержек разработки всеобъемлющих, полных контрактов в результате возникновения неучитываемых ex ante обстоятельств возникают самостоятельные проблемы ex post, связанные с повторными переговорами, что соответственно влияет на поведение заинтересованных сторон ex ante. Данные вопросы будут рассматриваться в следующей главе в связи с анализом проблемы неполных контрактов.

Глава 13
Неполные контракты: альтернативные подходы

Сначала будет рассмотрена модель неполного контракта, допускающая применение стандартной оптимизационной техники при объяснении формирования сторонами контракта взаимных обещаний и соответствующих им ожиданий (см. § 1). Далее будет рассмотрен вопрос о содержании неполного контракта в условиях радикальной (структурной) неопределенности, что предполагает более последовательное использование предпосылки об ограниченной рациональности (теория трансакционных издержек)[1]. Это предмет издольщины в § 2. Подчеркнем, что понимание неполного контракта, как и контракта вообще, зависит от того, рассматривается ли данный контракт как средство настройки стимулов или же в дополнение к данной характеристике как способ обеспечения гибкости во взаимоотношениях между экономическими агентами в целях адаптации к непредвиденным изменениям в будущем [Saussier S., 2000, p. 379], учитывается ли возможность использования суда в качестве третьей стороны для «достраивания» контракта до полного и если учитывается, то в какой мере и при каких условиях [Schwartz A., 1992, p. 76—108; Тамбовцев В.Л., 2001, с. 20].

§ 1. Оптимизационный подход к моделированию неполного контракта

Прежде чем приступать к рассмотрению оптимизационной модели неполного контракта, сформулируем несколько коротких предварительных замечаний. Модели, построенные в рамках теории управления поведением исполнителя и теории неявных (имплицитных) контрактов, не предполагают специального исследования проблемы выполняемости контрактов после того, как они заключены. Иными словами, все проблемы взаимодействия между экономическими агентами решаются ex ante [Уильямсон О.,

[1] Существует достаточно много аргументов в пользу того, что между неоклассической теорией неполных контрактов и концепцией теории контрактов в рамках экономики трансакционных издержек существует много общего и в то же время они могут рассматриваться как взаимодополняющие концепции. См.: Brechemier D., Saussier S., 1999, p. 2; Wada T., 1997.

26-6654

1996, с. 61, 67—68; Шаститко А.Е., 1996б, с. 28]. Данная особенность моделей является следствием предпосылки о совершенном предвидении (соответственно полной рациональности) в условиях определенности или параметрической неопределенности. Кроме того, в рамках данных моделей, как правило, не учитывается специфичность используемых активов или осуществляемых инвестиций в физический, человеческий капитал, а также такие нематериальные активы, как репутация.

Особое внимание вопросу о выполнении контрактов после их заключения, а также основаниям пересмотра исходных условий контрактов уделяется в рамках концепции неполных контрактов. Данный тип контрактов отражает неспособность хозяйствующих субъектов предугадать и отразить в условиях контракта все имеющие отношения к делу события. Вот почему неполные контракты являются выражением ограниченной рациональности экономических агентов на уровне взаимодействия их друг с другом.

Однако представление о неполных контрактах как такой форме структурирования взаимодействия экономических агентов, в которой учитываются ex post проблемы, значительно упрощает представление о существующих подходах к моделированию данной формы контрактов. Измерения, аспекты взаимодействия, не поддающиеся контрактации, делают указанные контракты слишком сложными для обеспечения их соблюдения судами. Вот почему говорят, что большее значение здесь имеет не столько асимметричность информации между сторонами контрактов, сколько асимметричность информации между участниками контракта и третьей стороной, в данном случае судом. Тогда механизм публичной защиты контракта неэффективен по причине высоких издержек получения информации, ее адекватной интерпретации (осмысление всех существенных для данного контракта деталей), издержек обеспечения заслуживающей доверия каждой из сторон контракта степени независимости принимаемых судом (или любой другой третьей стороной) решений. Таким образом, предполагается, что данный контракт, если не существует никакой другой третьей стороны, является самовыполняющимся. Контрагенты могут определить ex ante условия взаимодействия в зависимости от распределения прав собственности. Обращаясь к вышесказанному, отметим, что такая (видовая) характеристика неполного контракта оказывается не единственной и, как будет показано в дальнейшем, — слишком узкой.

Для описания трансакций, опосредуемых неполным контрактом, Сэнфордом Гроссманом и Оливером Хартом [Grossman S., Hart O., 1986, p. 691—719] была сконструирована модель, в которой предпринята попытка объяснить данную форму контрактации в рамках оптимизационного подхода. Иными словами, ограниченная рациональность экономических агентов избирательна. Это наглядно видно из тех предпосылок, на основе которых построена данная модель.

Несмотря на невысокий уровень операционализации представленной ниже версии модели неполного контракта, она позволяет достаточно четко и лаконично объяснить замещение механизма цен вертикальной интеграцией, что в то же время является основанием для использования принципа взаимодополняемости механизмов координации в условиях разнообразия обстоятельств совершения сделок (повторяемость, степень неопределенности, специфичность активов, сложность сделки, взаимосвязь с другими сделками). Как отмечают Э.Бруссо и М.Фар, цель упомянутых моделей — показать (сравнительные) преимущества иерархической координации посредством демонстрации способности вертикальной интеграции устранять (или существенно ослаблять) проблему постконтрактного оппортунизма в форме шантажа, или вымогательства, в условиях специфичности ресурсов [Brousseau E., Fare M., 1998, p. 5; 2000, p. 401].

Упрощенная форма представления данной модели предложена Ж.Тиролем, Э.Фуруботном и Р.Рихтером [Furubotn E., Richter R., 1997, p. 233—239; Тироль Ж, 2000, т. 1, с. 52—54]. Данная форма будет использована в качестве основы для сравнительного анализа в этой главе.

1. Суть контракта состоит в том, что продавец соглашается произвести и реализовать некий базовый товар, обладающий набором полезных характеристик (известных ex ante обеим сторонам) по заранее оговоренной цене, а покупатель соглашается на этих условиях данный товар приобрести. Исходные условия контракта оговариваются на момент времени t. Одновременно данные условия можно трактовать как содержание базового контракта между потребителем (покупателем) и производителем (поставщиком).

2. Стороны, заключающие контракт, знают, что в момент времени t+1 может появиться возможность обеспечить усовершенствование товара, то есть расширить набор и(или) увеличить полезные характеристики по сравнению с базовым образцом. Иными словами, к этому времени завершается процесс обучения, накопление необходимой информации, навыков и умений.

3. Ни покупатель, ни продавец не могут в момент заключения контракта с уверенностью сказать, какими будут качественные изменения в товаре. Таким образом, изменения качественных характеристик блага не включаются в число безусловно контрактуемых параметров[2]. Иными словами, данная характеристика контракта свидетельствует о его неполноте ex ante ввиду высоких издержек предварительной разработки его условий, полностью структурирующих взаимодействие контрагентов в будущем.

4. Обе стороны знают, с какими издержками C сопряжено возможное (но заранее неизвестное) изменение качества. Однако ввиду неопределенности относительно приращения ценности приобретаемого товара для покупателя издержки повышения качества также не являются контрактуемой переменной. Вместе с тем в дальнейшем будет показано, что возможны исключения, которые непосредственно связаны с условиями перезаключения контракта после завершения процесса обучения в зависимости от первоначального распределения правомочий. Отметим, что в любом случае здесь игнорируется возможность возникновения стратегически неожиданного события, которое не учитывается в расчетах экономических агентов.

5. Посредством специфических инвестиций вероятность того, что товар с новыми характеристиками будет востребован, может быть повышена. Указанные инвестиции могут состоять как в формировании специфических навыков у занятого на предприятиях персонала, так и в приобретении специального оборудования, повышающего степень гибкости и соответственно возможностей эффективного использования улучшений в базовом товаре.

6. Предполагается, что изменения в ценности приобретаемого блага R могут быть либо больше издержек, затрачиваемых на повышение качества R>C, либо равны нулю. Вероятности этих двух событий соответственно равны p и 1—p. В действительности распределение вероятностей может иметь более сложный вид. Однако для выявления существенных взаимосвязей достаточно принимаемой предпосылки.

7. Специфические инвестиции осуществляются покупателем сразу после заключения контракта и их величина наблюдаема для продавца. Иными словами, проблемы с оценкой величины инвестиций не возникает. Неопределенность оценки не создает дополнительных сложностей, описанных О.Уильямсоном в связи с анализом проблемы достоверных обещаний [Уильямсон О., 1996, с. 289—290, 526—550].

Используемые предпосылки, включая специфически определенную предпосылку об ограниченной рациональности, позволяют различать наблюдаемую и верифицируемую информацию. Данное различие — суть информационной асимметрии между сторонами контракта и судами.

Величина суммарной ожидаемой прибыли от нововведения, сопровождаемого специфическими инвестициями, может быть определена следующим образом:

$$\pi = p(R - C) - (1 - p)(0 - 0) - Ap^2/2, \qquad (1)$$

где π — ожидаемая прибыль; $Ap^2/2$ — специфические инвестиции[3].

Состав данной формулы обусловлен временной структурой выполнения контракта, в соответствии с которой специфические инвестиции осуществляются после заключения контракта, но раньше, чем выяснится, имеет смысл осуществлять расходы по совершенствованию базового товара или нет (то есть до завершения процесса обучения). Иными словами, в момент времени t известно, что с некоторой вероятностью p потребуются расходы (использование перемещаемых, утилизируемых ресурсов) на создание активов для совершенствования базового товара. Вместе с тем в случае отрицательной информации, которая поступит с вероятностью (1 — p), осуществление расходов на совершенствование товара излишне с позиции условий максимизации прибыли[4].

[2] В данном случае следует проводить различие между наблюдаемостью и верифицируемостью: экономический агент может наблюдать (определить) количественные характеристики деятельности контрагента, но не может подтвердить, защитить свои оценки, наблюдения в суде или перед иной третьей стороной. См. также [Тироль Ж., 2000, т. 1, с. 63; Brousseau E., Fare M., 1998, p. 7; Brousseau E., Fare M., 2000, p. 402]. По сути, здесь отражены ограничения на кодифицируемость информации и знаний участниками — сторонами контрактов и соответственно ограничения на их передачу третьим лицам. Однако наличие частной информации не является достаточным основанием для квалификации состояния знания всех заинтересованных сторон как неосведомленность.

[3] В данном случае по умолчанию предполагается, что уровень специфичности ресурсов устанавливается экзогенно и не изменяется. Кроме того, не принимается во внимание, какой именно тип специфичности в данном случае имеется в виду — пространственная, физического капитала, человеческого капитала, хотя в дальнейшем мы будем связывать инвестиции со специфичностью физического и человеческого капитала.

[4] Отдельный вопрос — как рассматривать проекты, в которых превышение доходности от совершенствования товара над издержками не покрывает стоимости специфических инвестиций.

Для понимания существенных характеристик контрактного процесса целесообразно дать схематичное представление о его временной структуре (см. рис. 46).

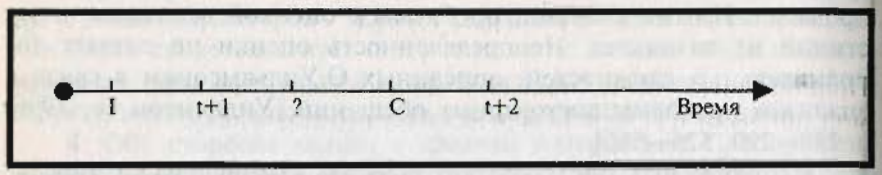


Рис. 46. Временная структура контрактации:
t — момент заключения контракта; I — осуществление специфических инвестиций; t+1 — завершение процесса обучения; ? — перезаключение контракта (повторные переговоры); C — расходование средств на повышение качества товара; t + 2 — купля-продажа товара

Завершение процесса обучения может быть охарактеризовано как такое состояние дел, которое наблюдаемо для участников контракта, но неверифицируемо судами. Неверифицируемость для судов не означает, что им недоступна вообще никакая информация о данном контракте. Основная проблема – в вынесении решения, которое требует детальной информации, а также соответствующего способа ее интерпретации, который не вызывал бы серьезных сомнений в смысле адекватности и объективности со стороны участников контракта. В этом случае обеспечение соблюдения контракта после завершения процесса обучения методом вынесения судебного (арбитражного) решения оказывается неэффективным, так как не основывается на глубоком знании судьями деталей конкретных обстоятельств, связанных с выполнением данного контракта. Если бы судьи были в состоянии без существенных издержек верифицировать информацию, то первое наилучшее могло бы быть достигнуто [Brousseau E., Fare M., 1998, p. 11—12; 2000, p. 405—406] и без вертикальной интеграции, о которой речь пойдет далее.

Условия максимизации суммарной ожидаемой прибыли, которые одновременно являются условиями оптимума первого порядка, могут быть записаны следующим образом:

$$d\pi/dp = R - C - Ap = 0 \qquad (2)$$

или

$$p^I = (R - C)/A^5. \qquad (3)$$

Величина специфических инвестиций, соответствующая условиям максимизации ожидаемой прибыли:

$$I^I = (R - C)^2/2A. \qquad (4)$$

Подставляя (3) в (1), получаем максимальную величину ожидаемой прибыли в условиях вертикальной интеграции:

$$\pi^I = (R - C)^2/A - A(R - C)^2/2A^2 \qquad (5)$$

или

$$\pi^I = (R - C)^2/2A. \qquad (6)$$

Как покажет сравнение с другими формами контрактов, общая величина ожидаемой прибыли в данном случае является наибольшей из возможных. Омертвленные затраты равны нулю: $dwl^I = 0$, что соответствует (по результатам) условиям полного контракта. Комментируя полученный результат, необходимо отметить, что равенство омертвленных затрат нулю указывает на то, что в предлагаемой модели игнорируются другие измерения, которые связаны с сохранением или даже обострением проблем мотивации или информации в результате вертикальной интеграции. В достижении Парето-оптимального результата посредством вертикальной интеграции проявляется неограниченная рациональность участников контракта, что отражает избирательно используемую абстракцию от некоторых трансакционных издержек. В соответствии с идеями, отраженными в рамках новой институциональной экономической теории, ни одна из достижимых институциональных альтернатив не может обеспечить Парето-оптимальности результата в силу ограниченности рациональности принимающих решения субъектов и несовершенных институтов, создаваемых ими же.

Альтернативными вертикальной интеграции являются правила, в соответствии с которыми поставщик и потребитель являются формально независимыми.

Сопоставим три различных альтернативных вертикальной интеграции варианта:

---

[5] Результаты альтернативных форм контрактации суммированы в конце параграфа (см. табл. 25).

1) независимое принятие решения, так что каждая из сторон может заблокировать нововведение;

2) право принятия решения относительно осуществления нововведения (повышения качества товара) принадлежит продавцу («контроль поставщика»);

3) правом принятия решения обладает покупатель («контроль покупателя»).

В качестве количественной оценки благосостояния будем рассматривать суммарную величину ожидаемой прибыли. Сравнение институциональных альтернатив позволяет установить, к каким последствиям (общий уровень благосостояния, уровень специфических инвестиций, распределения выгоды от специфических инвестиций между сторонами контракта) ведет то или иное распределение правомочий.

1.1. Независимое принятие решений

Поскольку в первом случае предполагается, что стороны формально независимы друг от друга, то, по сути дела, речь идет о двусторонней монополии (как результате фундаментальной трансформации). Известно, что она характеризуется проблемой множественности ситуаций равновесия как по цене, так и по количеству. Вот почему в целях упрощения модели используется допущение о равномерном распределении суммарного выигрыша между покупателем и продавцом, а также абстракция от множественности количественных характеристик равновесий.

Тогда необходимо рассматривать отдельно и функции ожидаемых чистых выигрышей покупателя и продавца. В данном случае мы предполагаем, что переговорная сила сторон примерно равна, что выражается в разделе выигрыша от совершенствования товара (без учета специфических инвестиций) поровну[6]

$$\pi_s = p(R - C)/2; \tag{7}$$

$$\pi_b = p(R - C)/2 - Ap^2/2. \tag{8}$$

Соответственно условие максимизации ожидаемого чистого выигрыша покупателя

[6] Данное принцип известен как арбитражное решение Нэша. В более общем виде долю, причитающуюся поставщику, можно записать следующим образом: $\pi_s = ap(R - C)$, где $0 \le a \le 1$. Если $a = 1$, то весь выигрыш достается поставщику; если $a=0$, то весь выигрыш достается потребителю.

$$d\pi_b/dp = (R - C)/2 - Ap = 0. \tag{9}$$

Но так как

$$p^{II} = (R - C)/2A, \tag{10}$$

то

$$\pi_s^{II} = (R - C)^2/4A, \tag{11}$$

тогда как

$$\pi_b^{II} = (R - C)^2/4A - (R - C)^2/8A = (R - C)^2/8A. \tag{12}$$

Таким образом, общая величина ожидаемой прибыли составит

$$\pi^{II} = 3(R - C)^2/8A < \pi^I. \tag{13}$$

Сопоставляя (6) и (13), получаем значение чистых потерь благосостояния (омертвленных затрат)

$$dwl^{II} = \pi^I - \pi^{II} = (R - C)^2/8A \tag{14}$$

за счет недополученного потребителем выигрыша.

Величина специфических инвестиций в условиях независимого принятия решений

$$I^{II} = (R - C)^2/8A. \tag{15}$$

Полученный результат обусловлен тем, что оптимальная величина инвестиций в специфические активы оказалась на $3(R - C)/8A$ меньше, чем оптимальная. Это связано также с возникновением несоответствия между центрами принятия решений по специфическим инвестициям и по совершенствованию базового товара. Фактически решения по совершенствованию товара принимаются поставщиком (права собственности или контроля де-факто), который оказывается в более выигрышной позиции по сравнению с потребителем, так как все ресурсы, которые он использует (по предположению), являются ресурсами общего назначения.

Следующие две альтернативы основаны на закреплении прав конечного контроля (де-юре) в отношении пунктов (условий), не включенных в первоначальный контракт.

1.2. Права принятия решения по нововведению принадлежат продавцу

В этом случае его суммарный выигрыш будет точно таким же, как и при независимом принятии решений и в условиях максимизации суммарного ожидаемого чистого выигрыша.

Для обоснования данного тезиса следует учитывать, что непосредственно поставщик не может повлиять на вероятность благоприятного исхода относительно ценности нововведения, поскольку это — прерогатива покупателя осуществлять специфические инвестиции. Вместе с тем в момент заключения контракта t покупатель знает, что поставщик будет максимизировать свою ожидаемую прибыль с учетом вероятности, зависящей от специфических инвестиций потребителя. Принимая во внимание данное ограничение, потребитель будет максимизировать свою ожидаемую прибыль, выбирая, по сути дела, уровень вероятности.

Тем самым воспроизводится схема, аналогичная независимому принятию решений, так как потребитель отвечает за выбор уровня специфических инвестиций, а поставщик — за решение по совершенствованию базового товара.

1.3. Права принятия решения по нововведению принадлежат покупателю

Если исключительным правом принятия решения наделяется покупатель, то здесь необходимо поставить следующие уточняющие вопросы. Означает ли такое распределение правомочий утрату поставщиком своей самостоятельности в принятии решений? И если эта самостоятельность утрачивается, то в какой мере? Можно ли говорить об однозначности положительной взаимосвязи между недоинвестированием в специфические активы и потерями благосостояния?

Для рассмотрения последствий данного правила и соответствующего ему распределения правомочий необходимо учитывать два вопроса: компенсирует ли потребитель поставщику часть расходов и при каких условиях; существуют ли стимулы у поставщика пересмотреть условия контракта, то есть повторить переговоры.

Таким образом, возникает два подвида ситуаций (в зависимости от пучка прав, которым фактически располагает потребитель).

1. Покупатель не участвует в расходах по совершенствованию базового товара. Иными словами, затраты на повышение качества

товара по условиям контракта будут осуществляться вне зависимости от ценности усовершенствований. В этом случае у продавца возникает стимул к повторению переговоров, когда становится ясно, что добавочная ценность не компенсирует издержек повышения качества базового товара.

Однако прежде чем рассматривать такую возможность, необходимо, основываясь на исходной предпосылке о равном распределении переговорной силы ex ante, определить пропорцию распределения выигрыша. В данной модели это означает равное распределение дохода (но уже не чистого, а валового) от нововведения.

Соответственно ожидаемая прибыль потребителя выражается уравнением

$$\pi_b = pR/2 - Ap^2/2. \qquad (16)$$

В то же время ожидаемая прибыль поставщика

$$\pi_s = p(R/2 - C) - (1 - p)C. \qquad (17)$$

Условия максимизации ожидаемой прибыли потребителя:

$$d\pi_b/dp = R/2 - Ap = 0. \qquad (18)$$

Соответственно

$$p^{III} = R/2A. \qquad (19)$$

Данное соотношение имеет смысл в том случае, если $0 \le R \le 2A$.

Уровень специфических инвестиций, соответствующий максимизации ожидаемой прибыли потребителя:

$$I^{III} = R^2/8A. \qquad (20)$$

Таким образом, оптимальная с точки зрения потребителя величина специфических инвестиций не зависит от издержек повышения качества базового товара. Более того, при достаточно больших R и C, а также значительном превышении R над C [см. формулу (24)] величина инвестиций, максимизирующая ожидаемую прибыль потребителя, может превысить оптимальную.

Максимальная величина ожидаемой прибыли потребителя:

$$\pi_b^{III} = R^2/8A. \qquad (21)$$

В свою очередь, ожидаемая прибыль поставщика

$$\pi_s^{III} = R^2/4A - C. \qquad (22)$$

Если не принимать во внимание возможность для нейтрального по отношению к риску поставщика добиться заключения контракта на условиях независимого принятия решений, то должно выполняться, как минимум, соотношение

$$R^2/4A - C > 0 \qquad (23)$$

или

$$R > 2\sqrt{AC}. \qquad (24)$$

Фактически данное условие отражает тот факт, что правомочия, которыми наделен потребитель, не являются абсолютными, что выражается в данном случае в возможности поставщика расторгнуть первоначальный контракт. Однако в более общем плане отсутствие условий, специфицирующих пределы участия в контракте поставщика, может компенсироваться взаимопониманием о пределах полномочий, что является неотъемлемым элементом корпоративной культуры[7].

Суммарная ожидаемая прибыль

$$\pi^{III} = 3R^2/8A - C. \qquad (25)$$

Омертвленные затраты

$$dwl^{III} = \pi^{I} - \pi^{III} = (R - C)^2/2A - 3R^2/8A - C = \\ = (R - C)^2/8A - C(R - 2A)/2A, \qquad (26)$$

если $R<2A$, то $C(R - 2A)/2A < 0$ и $dwl^{III} > dwl^{II}$.

2. Другим подвидом ситуаций является договоренность, что в случае отрицательного исхода, то есть когда ценность повышения качества равна нулю, продавец финансирует только половину относительно планировавшейся суммы. Иными словами, происходит обмен уступки со стороны поставщика на отказ потребителя использовать в полной мере полномочия (конечные права).

Тогда ожидаемые чистые выигрыши покупателя и продавца выражаются формулами

$$\pi_s = -pC - (1 - p)C/2 < 0; \qquad (27)$$

[7] Корпоративная культура — система общепринятых в фирме убеждений и ценностей, прецедентов, ожиданий, обычаев и процедур, способствующих формированию стиля работы данной фирмы и поведения ее работников (см.: Милгром П., Робертс Дж. 1999, т. 2, с. 376).

$$\pi_b = pR + (1 - p)C/2 - Ap^2/2. \qquad (28)$$

Условия максимизации чистого выигрыша покупателем

$$d\pi_b/dp = R - C/2 - Ap = 0. \qquad (29)$$

Таким образом,

$$p^{IV} = [R - C/2]/A > (R - C)/2A, \qquad (30)$$

что соответствует ситуации избыточных инвестиций, так как

$$I^{IV} = (R - C/2)^2/2A. \qquad (31)$$

Следовательно, избыточная величина инвестиций составляет $(RC - 3C^2/4)/2A$. Таким образом, субоптимальность контракта необязательно связана с недоинвестированием в специфические активы.

Суммарный ожидаемый выигрыш составляет

$$\pi = p(R - C) - Ap^2/2 \qquad (32)$$

или

$$\pi^{IV} = (R - C)[R - C/2]/A - [R - C/2]^2/2A. \qquad (33)$$

Таким образом,

$$\pi^{IV} = R^2/A - RC/A - RC/2A + C^2/2A - R^2/2A + \\ + RC/2A - C^2/8A, \qquad (34)$$

или

$$\pi^{IV} = R^2/2A - RC/A + C^2/2A - C^2/8A, \qquad (35)$$

или

$$\pi^{IV} = (R - C)^2/2A - C^2/8A < (R - C)^2/2A. \qquad (36)$$

(Без учета возможностей последующей компенсации).

Однако

$$\pi^{IV} - \pi^{II} = (R - C)^2/2A - C^2/8A - 3(R - C)^2/8A = \\ = [(R - C)^2 - C^2]/8A > 0, \qquad (37)$$

если

$$(R - C)^2 - C^2 > 0 \qquad (38)$$

или

$$R > 2C. \qquad (39)$$

Это означает, что, если увеличение ценности достаточно велико относительно издержек, затрачиваемых на его обеспечение, более предпочтительным оказывается вариант принятия решения покупателем по сравнению с независимым принятием решений и контролем поставщика. И это понятно. Тем самым повышается вероятность положительного исхода в плане совершенствования базового товара. Однако омертвленные затраты также больше нуля:

$$dwl^{IV} = C^2/8A.$$

Компенсацией за отсутствие прямого учета расходов на повышение качества может выступать сумма, соответствующая разнице между ожидаемыми результатами контракта при независимом принятии решений потребителем и поставщиком и контракта, в соответствии с которым исключительным правом на принятие решения наделяется покупатель, но при условии выплаты компенсации поставщику.

$$\Delta\pi_s^{IV-II} = (R - C)^2/4A + C[R - C/2]/A + \\ + (1 - [R - C/2]/A)C/2. \quad (40)$$

Следовательно, размеры компенсации выражаются уравнением

$$\Delta\pi_s^{IV-II} = R^2/4A + C/2. \quad (41)$$

Величина $\Delta\pi_s^{IV-II}$ — это фактически цена конечных прав в отношении фирмы поставщика. Отметим, что выигрыши и издержки, а также их распределение ex ante, то есть на момент заключения первоначального контракта, могут не совпадать с выигрышами и издержками ex post. Отчасти расхождения в значениях показателей зависят от пределов полномочий, которыми обладает та или иная сторона. Обобщение результатов в табл. 25.

Подводя итоги рассмотрению неполного контракта в рамках неоклассического подхода, следует выделить некоторые важнейшие характеристики.

1. Для разработки эффективного контракта необходимым и достаточным условием является настройка стимулов экономических агентов ex ante, что соответствует подходам, принятым в литературе, посвященной проблеме управления поведением исполнителя.

2. Настройка стимулов экономических агентов означает определение таких условий контракта, в частности вознаграждения, которые не требовали бы специализированного механизма, обеспечивающего соблюдение условий контракта после его подписания. Иными словами, данный контракт должен быть самовыполняющимся.

Таблица 25

Результаты использования альтернативных институциональных соглашений в соответствии с оптимизационной теорией неполных контрактов

№ п/п	Институциональное соглашение	Вероятность положительного результата	Специфические инвестиции	Суммарная прибыль	Прибыль поставщика	Прибыль потребителя	Омертвленные затраты
1	Вертикальная интеграция	$(R - C)/A$	$(R - C)^2/2A$	$(R - C)^2/2A$	—	—	0
2	Независимое принятие решений о совершенствовании товара	$(R - C)/2A$	$(R - C)^2/8A$	$3(R - C)^2/8A$	$(R - C)^2/4A$	$(R-C)^2/8A$	$(R - C)^2/8A$
3	Принятие решения производителем о совершенствовании товара	$(R - C)/2A$	$(R - C)^2/8A$	$3(R - C)^2/8A$	$(R - C)^2/4A$	$(R - C)^2/8A$	$(R - C)^2/8A$
4	Принятие решения покупателем при условии выплаты половины дополнительного дохода новведения	$R/2A$	$R^2/8A$	$3R^2/8A - C$	$R^2/4A - C$	$R^2/8A$	$(R^2+2C^2)/4A$
5	Принятие решения покупателем при условии частичной компенсации расходов в случае неудач (нулевой ценности повышения качества товара)	$(R - C/2)/A$	$(R - C/2)^2/2A$	$(R - C/2)^2/A - C^2/8A$	$(R - C)^2/4A$	$(R - C)^2/4A - C^2/8A$	$C^2/8A$

3. Настройка стимулов является совершенной в том плане, что учитывает вероятности возникновения тех или иных событий и основана на максимизации участниками контрактных отношений своих целевых функций.

4. Даже если прогнозирование результатов и допускает неоптимальность контрактации, то, по крайней мере, она может быть предсказана на основе вероятностных оценок, которые могут сделать участники контракта.

§ 2. Возможности использования суда для урегулирования споров по поводу относительных прав собственности

При исследовании проблемы обеспечения соблюдения условий контракта принципиально важным, как показывает предшествующий анализ, является представление о том, каковы основания использования и пределы возможностей суда как механизма, обеспечивающего разрешение конфликта прав, а также согласующих ожидания заинтересованных сторон. Данный вопрос будет рассматриваться через координационно-распределительную природу (см. также главу 4) функционирования данного механизма, так как вопрос решается не только в связи с возможностями Парето-улучшения, но и распределения выигрыша между сторонами.

В целом основанием применения судебных процедур является наличие трансакционных издержек, связанных с заключением полного контракта ex ante. Однако данный тезис требует конкретизации с учетом контекста рассматриваемых вопросов.

Во-первых, судебные процедуры могут быть использованы как средство, обеспечивающее соблюдение установленных контрактом относительных прав собственности, не допускающее пересмотра ex post распределения совокупного выигрыша по инициативе одной из сторон в ущерб другой. Если бы контракт подразумевал возможность отражения в нем всех вероятных событий, в том числе и поведения контрагентов, то данный контракт не требовал бы использования судебных процедур. Вместе с тем, как было показано в главе 3, наличие государства, обеспечивающего исполнение установленных правил, в том числе и контрактов, не противоречащих законам, формирует структуру платежной матрицы, которая создает стимулы к сотрудничеству. В данном случае остается открытым вопрос: являются ли судебные процедуры

необходимыми, если они не применяются? Следует отметить, что существует различие между угрозой применения насилия и насилием (см. также главу 5). Если угроза применения насилия достоверна, то издержки нарушения установленных в контракте правил для совершившей их стороны будут при прочих равных условиях более существенными. Однако функции судебной системы не ограничиваются ситуациями, в которых в общем-то все условия контракта известны и неизменны и единственный источник неопределенности — одна из сторон контракта.

Во-вторых, выше (в § 1) были отмечены возможности использования суда как средства достраивания контракта в том случае, если он по тем или иным причинам оказался неполным. Вместе с тем большое значение имеет причина неполноты контракта, так как от этого зависит, может ли конкретный контракт рассматриваться как «ординарно» или «радикально» неполный. В числе причин неполноты контракта можно выделить: неоднозначность, неясность условий ввиду двусмысленности и расплывчатости значения используемых слов, иными словами, несовершенство языка. В-третьих, стороны могут легкомысленно пропустить в контракте те условия, которые должны быть оговорены, что может рассматриваться как результат недооценки их значения ex ante. В-четвертых, ex ante издержки разработки условий контракта его сторонами могут оказаться выше ожидаемых выгод от решения той или иной проблемы координации и распределения потенциальных выигрышей, тогда как ex post дополнительная информация может существенно упростить принятие решения. В-пятых, неполнота контракта может быть обусловлена асимметричным распределением информации ex post. Важные для определения ожидаемого выигрыша характеристики среды или контрагента могут быть недоступны не только суду, но и одной из сторон. Доступность ex post информации не является основанием для учета ее в решении суда, так как возникают издержки доказательства перед судом (что уже было отмечено выше). Более того, существует проблема, когда даже ex post часть информации остается частной, то есть воспроизводится асимметричное распределение информации ex post. Наконец, в-шестых, контракты являются неполными, если, как минимум, одна из сторон рынка неоднородна и достаточно большое их количество предпочитает объединение в пулы. Однако просвечивающие равновесия, как правило, являются разделяющими. Таким образом, равновесие окажется неполным, если просвечивание невозможно, так что неинформированная сторона

не знает о том, как распределены контрагенты, а часть представителей информированной стороны не могут раскрыть о себе информацию так, чтобы она выглядела достоверной.

Если первые две причины неполноты контрактов достаточно просто могут быть компенсированы судебными решениями и тем самым контркакты могут быть «достроены до полных», то остальные — нет [Schwartz A. 1992, p. 78—79, 95—99].

Какие из изменений после заключения контракта могут быть признаны судом непредвиденными – самостоятельный вопрос. От его решения зависит определение класса ситуаций, в которых одна из сторон контракта (инициирующая расторжение контракта или повторение переговоров) может быть освобождена от обязанности выполнить выданные обещания.

§ 3. Трансакционный подход к моделированию неполного контракта

Рассмотренная выше модель неполного контракта относится к той разновидности теоретизирования, которая в качестве общего случая допускает возможность определения условий контрактов в терминах оптимальной структуры стимулов на основе предположения о ситуации риска или параметрической неопределенности для сторон, участвующих в контракте.

Общая черта всех рассмотренных «оптимизационных» неполных контрактов состоит в том, что омертвленные затраты, или потери благосостояния, больше нуля, причем модель допускает их количественную оценку посредством сравнения с условиями, отвечающими критерию Парето-оптимальности. Итак, использование «оптимизационных» неполных контрактов не позволяет обеспечить достижение первого наилучшего (Парето-оптимального) решения вне вертикальной интеграции[8], если специфичность инвестиций отлична от нуля. Остается открытым вопрос относительно того, как будет устроен контрактный процесс в том случае, если не только суд не может без значительных издержек решить

[8] Строго говоря, в теоретической литературе, посвященной проблеме неполных контрактов при условии сохранения оптимизационного подхода, предпринимались попытки показать, что можно достичь первого наилучшего решения для неполного контракта, если повторные переговоры могут быть заблокированы запретительно высокими издержками нарушения первоначального условия контракта посредством установления последней даты поставки товара, а также высокого уровня штрафа за нарушение. Иными словами, отчуждение и присвоение прав собственности ex post невозможно.

спорные вопросы, которые оказываются препятствием для продолжения обмена, но и сами участники контракта в силу собственной ограниченной рациональности не могут ex ante сформулировать его условия так, чтобы учесть возможное состояние дел в будущем посредством предписания требуемых действий. Особенность данной ситуации состоит не в асимметричном распределении информации, которое является ключевым условием построения моделей в рамках теории управления поведением исполнителя, а в неосведомленности всех заинтересованных сторон относительно будущего.

Таким образом, степень спецификации относительных прав собственности ex ante ограничена трансакционными издержками. Более того, в сложных контрактах, которые, как правило, являются неполными, даже согласованные на момент заключения контракта меры адаптации к непредвиденным изменениям вполне могут оказаться ошибочными.

Соответственно значение проблемы повторения переговоров, после того как первоначальные условия контракта были определены и он начал реализовываться, практически недооценивается, а иногда и игнорируется, за исключением той ситуации, в которой возникает выбор между выплатой компенсации и пересмотром условий первоначального соглашения[9].

В этой связи необходимо обратить внимание на то, что в модели не учитывается особенность радикальной неопределенности, в рамках которой неизвестны не только объективные вероятности, но и часть событий (новых возможностей использования ресурсов), которые могут произойти (возникнуть) в будущем. Иными словами, экономические агенты не знают заранее все решения проблем, с которыми они столкнутся после заключения и начала выполнения контракта. Отсюда неспособность вычислить или даже оценить ожидаемые результаты и соответственно упорядочить доступные альтернативы [Brousseau E., Fare M., 1998, p. 19; 2000, p. 410].

Есть еще один аспект в дополнение к рассмотренному. Можно себе представить множество ситуаций выбора и множество соответствующих им контрактов, которые заключает ограниченно рациональный индивид. Ограниченные интеллектуальные способности данного индивида распределяются во времени и в пространстве между отдельными контрактами. С этой точки зрения

[9] Предотвращение повторных переговоров возможно, если ex ante установлены высокие штрафные санкции, а обещания не пересматривать эти санкции достоверны.

попытка представить один из контрактов как полный посредством трансформации ограниченной рациональности в локальную полную рациональность создает дополнительные издержки в рамках других контрактов. Они, как правило, не учитываются, поскольку теория контрактов главным образом ориентируется на определение условий частичного равновесия [Foss N., Foss K., 2000, p. 17].

Кроме того, оптимизационный подход не позволяет учесть проблему, которая известна как «информационный парадокс» Эрроу. Информация может быть опытным благом (а в некоторых случаях доверительным благом). Это означает, что ее ценность в лучшем случае становится известной только после того, как она использована. Однако если информация уже получена, то нет стимулов платить за нее, так как доступ к ней и так открыт. С другой стороны, если информация не получена, то плата не вносится, но уже по другим соображениям: ввиду невозможности установить ее ценность. Отметим, что существует и другая версия в экономической теории информации, которая представлена в модели поиска Дж.Стиглера (см. § 2 главы 8). Знание предельных издержек поиска и предельной отдачи позволяет определить оптимальные расходы на получение информации. В данном случае предполагается, что информация является исследуемым благом, то есть ее ценность достаточно легко может быть определена до того, как совершены расходы на ее приобретение (поиск).

Критические замечания в адрес неоклассической версии неполного контракта можно найти в работах, написанных в русле экономической теории трансакционных издержек, в более широком плане — новой институциональной экономической теории, а также неоавстрийского направления, в рамках которого особое внимание уделяется проблемам рациональности (в том числе рациональной неосведомленности[10]), информации, знания, обучения, координации [Шаститко А.Е.,1999, с. 43—53; Foss N., 1997].

[10] Содержание рациональной неосведомленности зависит от подхода к определению ценности информации. Если использовать подход, примененный в модели поиска, то неосведомленность называется рациональной в том случае, если отказ от получения информации, необходимой для принятия решения в рамках определенной ситуации выбора, обусловлен запретительно высоким уровнем информационных издержек относительно субъективной оценки значимости полученной информации. Существуют ситуации, когда люди отказываются от получения уместной информации, осознавая, что это помешает им принять адекватное решение, и используют заменители. Например, когда избиратели ориентируются при выборе той или иной системы правил (распределительные и координационные последствия которых неочевидны) на политиков, мнение которых, с точки зрения избирателя, заслуживает доверия.

На это обстоятельство указывают также К.Бесси и Э.Бруссо, рассматривая особенности лицензионных соглашений, в соответствии с которыми передаются права на использование новых технологий[11]. Лицензионные соглашения, особенно в международных трансакциях, являются альтернативой прямым инвестициям в форме создания фирмой, обладающей патентом, собственного производственного подразделения. Напомним, что в связи с этим Уильямсоном были предложены аргументы в пользу использования мультидивизиональной формы внутрифирменной организации для осуществления нововведения посредством пространственного расширения бизнеса при сохранении контроля.

Распространяя предпосылку об ограниченной рациональности на стороны, заключающие контракт, следует обратить внимание на несколько аспектов контрактных отношений, которые, с одной стороны, значительно затрудняют формализованный анализ, но, с другой — делают представление о контрактных отношениях в условиях неопределенности более содержательным и реалистичным: коммуникация, координация, обучение, адаптация к изменяющимся условиям, общее знание. Рассмотрим вкратце данные аспекты.

1. Условия обеспечения координации действий, планов, ожиданий в зависимости от способов коммуникации, определяющих уровень соответствующих трансакционных издержек.

2. Самостоятельным вопросом является соотношение между ограниченной рациональностью и процессом обучения. Если бы рациональность была полной, то все переменные, имеющие отношение к задаче оптимизации, должны были бы по определению выявляться и учитываться лицом, принимающим решения. Но тогда нет процесса накопления, модификации знания, поскольку в этом случае неявно предполагалось бы, что, по крайней мере, изначально рациональность не могла быть полной. Таким образом, процесс обучения предполагает ограниченность рациональности. Правда, не следует забывать, что само представление об ограниченной рациональности, так же как и о процессе обучения, может быть разным.

3. Взаимосвязь между процессами обучения и адаптации экономических агентов к изменяющимся условиям как во внутренней, так и во внешней среде, которые ex ante не могли быть спе-

[11] Bessy Ch., Brousseau E. Technology Licensing Contracts Features and Diversity // International Review of Law and Economics. 1998. V. 18. P. 454—489.

цифицированы с необходимым уровнем точности. Иными словами, речь идет о рациональности процедуры (процедурной рациональности, по Саймону), которая не предполагает спецификации в контракте (ex ante) конкретных действий.

4. Соотношение между координацией и общим знанием. Координация осуществляется на основе согласования ожиданий. Однако согласование ожиданий предполагает, что существует некий набор знаний, формирующий одинаковую сетку координат для экономических агентов — общих знаний. Данные знания являются важнейшим условием обеспечения соблюдения контракта.

5. Соотношение между общим знанием и процессом обучения. Общее знание означает, что рассматриваемые агенты, получая одну и ту же информацию, интерпретируют ее приблизительно одинаково. Общее знание является как результатом, так и предпосылкой процесса обучения в рамках взаимодействия (коммуникации) агентов друг с другом.

Четвертый и пятый пункты в представленном перечне важны для объяснения значения, какое имеет взаимопонимание между сторонами контракта по поводу границ полномочий каждого участника. Это общее понимание, как правило, некодифицировано, то есть не есть часть формального контракта, и является важным компонентом корпоративной культуры.

Возвращаясь к лицензионному соглашению как форме неполного контракта, отметим, что для лицензиара возникают риски различного типа в связи с передачей технологии.

Во-первых, это риск неправильного (нецелевого) использования патента, что может выражаться в слишком малых объемах производства (и реализации) продукции по лицензии, следовательно, величины полученного дохода и соответственно прибыли. В связи с этим целесообразно оговаривать минимальный объем продаж, от которого зависит размер роялти. Аккордная выплата избавляла бы лицензиата от такого рода обязательств, развязывая ему руки. С этой точки зрения разрабатываемый контракт требует учета конкретных обстоятельств передачи технологии.

Во-вторых, избыточное присвоение лицензиатом знаний, являющихся когнитивным ресурсом лицензиара. Один из методов блокирования избыточного присвоения — предоставление услуг по технической поддержке и обучению, не допуская к самому процессу разработки идей. Иными словами, возникает цепочка сделок, которая напоминает практику связанных продаж, которая на первый взгляд обладает антиконкурентными характеристиками, но при ближайшем рассмотрении может оказаться необходимым условием обмена правами.

Если крупные фирмы могут защититься от недобросовестного поведения лицензиара самостоятельно, то для небольших фирм это слишком дорого, а использовать государство для этих же целей практически невозможно в силу отмеченной выше неверифицируемости судами значимых для выполнения контракта переменных. Один из возможных вариантов – создание частных институтов и обеспечивающих их применение организаций. Это организации саморегулирования, устанавливающие стандарты поведения, а также формирующие конвенции, нормы деловой практики в соответствующей области.

Следует выделить два типа лицензионных соглашений, которые радикально отличаются друг от друга: горизонтальные и вертикальные. К горизонтальным относятся такие соглашения, которые заключаются между фирмами, производящими товары, входящие в одну продуктовую группу, тогда как к вертикальным относятся соглашения, в которых участвуют фирмы, работающие в смежных фазах технологического процесса производства того или иного товара.

Для объяснения характеристик горизонтальных лицензионных соглашений необходимо учитывать наличие общего знания, технологической взаимозависимости.

Общность знания означает, что фирмы не обладают специфическими знаниями и располагаются на одной и той же технологической границе, обслуживают один и тот же тип рынков благодаря родственным производственным процессам. Если понимание ситуации обмена у игроков общее, то это существенно упрощает проблемы координации и соответственно создания и защиты прав интеллектуальной собственности[12]. Издержки защиты прав собственности будут ниже ввиду простоты идентификации нарушения патентного режима. Общность знания проявляется в степени его кодификации [Bessy Ch., Brousseau E., 1998, p. 474—475]. С этой точки зрения личностное знание некодифицируемо и потому непередаваемо, соответственно обладает наименьшей степенью общности и может быть использовано лишь в рамках децентрализованной схемы принятия решений. Однако в действительности граница между личностным и кодифицируемым знани-

[12] Очевидно, что взаимопонимание – необходимое, но не достаточное условие координации, так как возможно взаимопонимание двух контрагентов-оппортунистов.

ем подвижна и зависит от правил, опосредующих обмен между экономическими агентами, технологии кодификации.

Однако если базовое знание, которым располагают игроки, не является общим, как, например, в биотехнологии и некоторых других сферах, то выявить нарушения патентного режима, так же как и определить в общезначимой форме объект и охват защиты, существенно сложнее. Соответственно и трансакционные издержки будут выше.

Технологические взаимозависимости между предприятиями отрасли, торгующими лицензиями, зависят от следующих обстоятельств.

1. Кумулятивное накопление знаний по лицензируемой технологии. Иными словами, лицензиат может усовершенствовать технологию, и данным усовершенствованием может воспользоваться лицензиар. В этом интерес передачи технологии своим конкурентам.

2. Сетевые положительные внешние эффекты и соответственно возрастающая отдача связаны с тем, что использование одной и той же технологии всеми производителями значительно расширяет рынок. Это существенно облегчает работу с потребителями, так как они не чувствуют себя подверженными риску вымогательства после совершения сделки.

3. Регулирование и стандартизация — самостоятельный фактор, стимулирующий использование фирмами-конкурентами общих технологий [Bessy Ch., Brousseau E., 1998, p. 476], поскольку снижает издержки верификации выполнения фирмами взятых на себя обязательств.

Что дает технологическая взаимозависимость? Во-первых, облегчение информационного обмена и соответственно снижение риска пред- и постконтрактного оппортунизма, облегчение защиты прав собственности ввиду эффективности репутационных эффектов в плотной сети межличностного взаимодействия среди однородной группы производителей. Во-вторых, высокая эффективность коллективных механизмов управления сделками, включая систему установления и контроля за роялти, так как все участники являются, как правило, и лицензиарами, и лицензиатами. Кроме того, плотная сеть передачи технологий, большой объем перекрестного лицензирования – фактор, не требующий слишком сложной структуры управления сделками. В-третьих, снижение трансакционных издержек за счет эффектов обучения. Они позволяют обеспечить более высокую степень стандартизации контрактов и степень общности знания.

Рассматривая различия в подходах к определению и анализу неполных контрактов в теории трансакционных издержек (новой институциональной экономической теории) и неоклассической теории, можно выделить несколько измерений для сравнения: предпосылки модели, источник неполноты контракта, цели конструирования модели, основного вклада, аналитических границ [Brousseau E., Fares M., 2000, p. 418; Saussier S., 2000, p. 380].

Таблица 26

Модели неполных контрактов: трансакционный и оптимизационный (неоклассический) подходы

Измерение	Экономическая теория трансакционных издержек	Оптимизационная теория неполных контрактов
1	2	3
Поведенческие предпосылки	Ограниченная рациональность для всех экономических агентов, имеющих отношение к рассматриваемому контракту	Избирательность ограниченности рациональности: стороны контрактов полностью рациональны, судьи — ограниченно рациональны
Предпосылки относительно среды	Радикальная (структурная) неопределенность (неполная информация)	Ситуация риска или параметрическая неопределенность (полная информация)
Информационные предпосылки	Информационные асимметрии между всеми сторонами, связанными с заключением и обеспечением соблюдения контракта	Асимметричность информации между участниками контракта и третьими сторонами (в том числе судом)
Непосредственный источник неполноты контракта	Ограниченная рациональность, включая ограничения на вычислительные возможности и возможности кодификации условий контракта	Неверифицируемость третьей стороной имеющих отношение к выполнению контракта переменных
Цели моделирования	1. Дизайн структур управления сделками (определение межиндивидуальных и коллективных структур), содержащих возможности адаптации к непредвиденным событиям 2. Оценка уровня трансакционных издержек 3. Выявление сравнительных преимуществ институциональных альтернатив	1. Настройка стимулов ex ante посредством спецификации действий, соответствующих различным вариантам развития событий 2. Оценка оптимальности решений посредством сравнения результатов, полученных в ходе использования того или иного набора правил с условиями полного контракта (уровень омертвленных затрат), в том числе минимизация отклонений уровня инвестиций от оптимального

Продолжение таблицы 26

1	2	3
Основной вклад модели	1. Объяснение многообразия структур управления сделками 2. Анализ взаимодополняемости и взаимодействия различных механизмов управления сделками	Строгий анализ влияния институциональных рамок на эффективность контрактов в условиях экзогенности самих институциональных рамок
Аналитические границы	Методологические трудности, связанные с обобщением гипотезы относительно ограниченности рациональности и объяснением всех обеспечивающих координацию устройств с точки зрения сравнительных преимуществ и изъянов	Логическая непоследовательность, в частности произвольная предпосылка об ограниченности рациональности судей наряду с полной рациональностью контрагентов

Рациональность экономических агентов состоит не только в том, что они могут строить и решать простые оптимизационные задачи для ситуаций полной определенности, а также риска или параметрической неопределенности, но и в том, что они осознают возможность возникновения в будущем непредсказуемых событий, которое потребует адаптации планов, действий (как индивидуальных, так и в рамках организации). С этой точки зрения отсутствие учета возможности возникновения непредсказуемых событий в организационном плане означает игнорирование или недооценку необходимости адаптации к ним, недооценку условий адаптационной эффективности. В свою очередь, это означает, что на организационном уровне не предполагается создания действенного механизма, инкорпорирующего новую информацию в систему организационного знания и тем самым изменяющего последнее. Если сама возможность так называемых стратегических неожиданностей недооценена относительно способности лиц, принимающих решения, к рациональному расчету, то результатом могут стать нарушение координации и дезорганизация.

Институциональным устройством, позволяющим обеспечить гибкость и соответственно адаптируемость к изменяющимся условиям, является неполный контракт, содержащий не столько предписания относительно того, какие действия и в какое время должны предпринимать заключившие его стороны, сколько процедуры разрешения спорных вопросов, порождаемых изменениями во внутренней и внешней среде и соответственно сдвигами в системе относительных цен.

Однако в этом случае неполнота контракта определяется не по тому, доступна информация о его условиях третьей стороне, в частности суду, или нет, как в оптимизационных неполных контрактах. В данном случае ограниченная рациональность на стороне суда вполне сочетается с неограниченной рациональностью тех экономических агентов, которые участвуют в контракте. Вместе с тем последовательное применение предпосылки об ограниченной рациональности предполагает, что участники контракта также не могут с достаточной степенью точности предсказать будущее. В этом случае следствием рациональной неосведомленности является конструирование набора правил, которые позволяют справиться с проблемами координации в связи с возникновением непредвиденных проблем. Данные правила включают такие компоненты, как схемы стимулирования и принуждения с учетом издержек определения вклада каждого из участников контракта в создание потока квазиренты; механизмы наблюдения (верификации); процедуры разрешения спорных вопросов в случае добросовестной и в то же время расходящейся интерпретации контрагентами одной и той же ситуации.

Глава 14
Анализ дискретных институциональных альтернатив

В предшествующих главах мы рассматривали проблемы организации обменов с позиции экономической теории прав собственности и новой экономической истории. Однако не менее продуктивным и многообещающим является подход, реализованный в рамках экономической теории трансакционных издержек. В данной главе будут рассмотрены вопросы, касающиеся объяснения существования дискретных институциональных альтернатив, замещения на пределе одной альтернативы другой.

С помощью категории трансакционных издержек можно объяснить, почему не реализуется принцип общественного разделения труда (и соответственно специализации) так, как это может быть представлено в неоклассических моделях. Особую сложность в данном плане представляет не горизонтальная, а вертикальная интеграция, так как именно она является формой организации производства, ограничивающей специализацию.

Фирма, гибрид и рынок являются типами институциональных соглашений (или институциональных устройств), которые представлены в § 1. В § 2 и 3 рассматриваются соответственно гибридные формы институциональных соглашений, а также различные формы организации производства на примере японских и американских фирм (Я-фирма и А-фирма). Наконец, в § 4 специально еще раз изучается вопрос об оппортунизме как мотивационный поведенческой предпосылке в экономической теории трансакционных издержек.

§ 1. Фирма, гибрид, рынок

Основной единицей анализа, которая используется в экономической теории трансакционных издержек для объяснения той или иной формы институционального устройства, механизма управления сделками, является трансакция. Обращаясь к анализу различных видов контрактов, необходимо отметить, что с их помощью трансакции (о структуре и видах которых более подробно говорится в главе 5) «достраиваются» и оформляются. С этой точки зрения свойства трансакций соответствуют особенностям контрактов, с помощью которых объясняют формы организации производства. Данный подход существенным образом отличается от технологического, в рамках которого вытеснение классического рыночного обмена нестандартными формами контрактации детерминировано особенностями технологии, которая, в свою очередь, задана экзогенно. Значительны также отличия от концепций власти. Рассматривая особенности экономической теории трансакционных издержек, О.Уильямсон [Уильямсон О., 1996, с. 381, 607] отмечает, что:

«...Теория трансакционных издержек представляет собой сравнительный институциональный подход к изучению экономической организации, в котором трансакция выступает в роли базовой единицы анализа».

«...Хотя технология может в большей... или меньшей... степени детерминировать способ организации работы при рассмотрении процессов производства, отличных от изготовления изделий партиями, один и тот же микроаналитический подход к оценке способов организации применим практически повсеместно. Это влечет за собой идентификацию относящихся к делу параметров трансакционных издержек, описание альтернативных способов организации рассматриваемых сделок и проведение их сравнительной институциональной оценки».

Существует несколько параметров, по которым могут различаться контракты: срочность, стандартизированность, механизм разрешения споров и обеспечения соблюдения контрактов, а также порядок их возобновления.

Контрактные соглашения, являющиеся характеристическими чертами направляющих структур, или структур управления (governance structures), по О.Уильямсону, можно представить как функцию от трех переменных: цен, специфичности используемых ресурсов[1] и предпринимаемых мер предосторожности, отраженных в контракте [Уильямсон О., 1996, с. 74—78; Шаститко А.Е., 1996б, с. 67; Menard C., p. 157]:

$$C = f(p, k, s),$$

где C — форма контрактных соглашений; p — цены; k — специфичность ресурсов; s — меры предосторожности.

Характеристики контрактов соответствуют особенностям трансакций. С этой точки зрения можно говорить об условиях жизнеспособности и эффективности контрактов различных типов, а через них — соответствующих форм экономической орга-

[1] Иногда специфические активы или ресурсы называют неперемещаемыми.

низации. В связи с этим важно обратить внимание на одну из особенностей нового институционального подхода вообще и экономической теории трансакционных издержек в частности. Как уже было отмечено в предыдущих главах, их ключевой характеристикой является сравнительный анализ дискретных реальных институциональных альтернатив. В то же время «многое в вопросах об эффективности альтернативных способов организации работы можно прояснить путем абстрактной оценки их трансакционных характеристик» [Уильямсон О., 1996, с. 341].

Перечислим сначала ключевые свойства трансакций, которые О.Уильямсон предлагает учитывать при объяснении процесса контрактации. Во-первых, периодичность взаимодействия между экономическими агентами, во-вторых, наличие элемента неопределенности, в-третьих, степень специфичности ресурса, который является объектом соглашения или использование которого связано с выполнением контракта[2].

Частота сделок может быть разделена на три уровня: разовые, случайные (или спорадические), регулярные (или непрерывные). Соответственно специфичность ресурсов и неопределенность также могут рассматриваться на трех уровнях. Если специфичность равна нулю, то данный ресурс будет считаться ресурсом общего назначения. Следующая степень — малоспецифические ресурсы, и, наконец, самая сильная форма специфичности — идеосинкратический ресурс. Если доход от использования ресурса не превышает величины альтернативных издержек (в условиях равновесия), то этот ресурс может рассматриваться как ресурс общего назначения. 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 идеосинкратическим.

Известно, что в стандартной микроэкономической теории для объяснения результатов решений, принимаемых фирмой на рынке с определенной структурой в краткосрочном и долгосрочном периодах, большое значение имеет разделение издержек на постоянные и переменные. Однако для понимания структуры контрактов, которые заключаются фирмой, необходимо наряду с принятой классификацией выделять специфические ресурсы и ресурсы общего назначения.

[2] Кроме того, существует еще две характеристики трансакций, которые могут рассматриваться как факторы, определяющие форму контрактации: связь с другими трансакциями и сложность трансакции.

Уровни неопределенности могут быть определены следующим образом: определенность (нулевая неопределенность), средний уровень и высокий уровень неопределенности.

Если сделки между экономическими агентами являются разовыми или спорадическими, используются ресурсы общего назначения, то наиболее эффективной формой, с помощью которой осуществляется управление сделками, является классический контракт. Он предполагает заключение всеобъемлющего соглашения, так как в нем специально оговорены все условия и действия сторон в случае наступления того или иного события.

Данный контракт является стандартным и не требует соответствия сторон друг другу. Это означает, что формальные характеристики контракта имеют преимущество над неформальными соглашениями, а при разрешении появляющихся конфликтов необходимости привлечения третьей специализированной стороны не возникает (поскольку данный механизм является слишком дорогим относительно ценности обменных отношений между контрагентами).

Именно эти обстоятельства позволяют говорить о классическом контракте как правовом аналоге безличного рыночного обмена[3]. Таким образом, управление сделками со стандартными благами или ресурсами общего назначения осуществляется посредством механизма цен. Защита данного контракта осуществляется государством (через суд), поскольку не требуется детального ознакомления с обстоятельствами дела, а прерывание трансакций (как необходимое условие разрешения конфликта) не связано со значительными издержками в силу уже упоминавшейся необязательности соответствия обменивающихся сторон друг другу, идентификацией их с данным отношением (сделкой). Единственной проблемой является обеспечение гарантированного применения санкций к нарушителю, что непосредственно связано с функцией государства как гаранта контрактов.

Итак, классический контракт может рассматриваться как характеристика рыночных отношений, в которых цены выполняют доминирующую роль в обеспечении координации, контроле и стимулировании[4]. Причем, как отмечает О.Уильямсон, частота

[3] Наиболее высокая степень стандартизации возникает тогда, когда формальный контракт воплощается в выдаче чека в магазине.

[4] Здесь нельзя не отметить особенность нового институционального подхода, поскольку рыночные отношения рассматриваются в терминах контракта, а рынок — соответственно как совокупность контрактных отношений.

трансакций, так же как и уровень неопределенности, не влияет на ключевые характеристики используемых контрактов: по сути они остаются классическими.

Это обусловлено тем, что низкая специфичность активов позволяет сэкономить на издержках оппортунистического поведения (поскольку передислокация ресурсов может быть осуществлена с низкими издержками), тем самым эффективно наказывая отступничество. Вот почему О.Уильямсон назвал конкуренцию ключевой характеристикой контрактного процесса в условиях низкой специфичности ресурсов, ограниченной рациональности и оппортунизма [Уильямсон О., 1996, с. 72]. Вместе с тем вполне возможно, что часть обменов может структурироваться посредством планирования, поскольку сложность сделки оказывается существенно ниже предельных возможностей сторон осуществить адаптацию ex ante, обеспечивая согласованность стимулов участников обмена.

В случае когда активы являются малоспецифическими или идеосинкратическими, а частота сделок — единичной или спорадической, более эффективными оказываются неоклассические контракты, которые, сохраняя значительную автономность агентов (и соответственно обособленность прав собственности) по отношению друг к другу, вместе с тем обеспечивают гибкость системы взаимодействия и адаптации к неожиданным изменениям обстоятельств.

Изменения условий, в которых совершается сделка, могут существенным образом повлиять на доходы от специфических активов, вызывая непредвиденные распределительные последствия. В связи с этим строгая оговоренность ex ante действий контрагентов в условиях неопределенности при возникновении непредвиденных обстоятельств может привести (и действительно приводит) к конфликтам. Вот почему неоклассический контракт в отличие от классического характеризуется неполнотой[5], так называемыми пробелами в планировании. В данном случае особенно наглядной становится невозможность рассмотрения контрактного процесса в терминах планирования, как это можно было предста-

[5] Учитывая контекст определения неполноты контракта, ее следует отличать от несовершенства контракта, или контрактных дефектов, которые вызваны неадекватными особенностями трансакций структурированием отношений между экономическими агентами.

вить на основе предпосылки о неограниченной рациональности. Несмотря на то что контракт продолжает носить формальный характер, требуется специализированная система разрешения конфликтов, а именно арбитражные суды, особенностью которых в отличие от общегражданских судов является возможность получения судьями детальной информации об обстоятельствах дела, в том числе об особенностях обменов между рассматриваемыми сторонами.

К тому же важно отметить, что данная схема разрешения споров не предполагает прекращения трансакций, что существенно для ситуации, когда уровень требования соответствия сторон друг другу не является пренебрежимо малым. Одновременно эффективность данной схемы в значительной мере зависит от степени доверия заинтересованных сторон к данному механизму разрешения спора, что, в свою очередь, зависит от характеристик институциональной среды.

Таким образом, в условиях значимого уровня специфичности ресурсов и при спорадическом осуществлении трансакций наиболее адекватной является трехсторонняя структура управления.

Наконец, если активы характеризуются средней или высокой специфичностью, а взаимодействие осуществляется на регулярной (непрерывной) основе, то значение соответствия взаимодействующих сторон становится доминирующим. Это означает, что прекращение трансакций в силу возникновения спора будет связано с запретительно высокими издержками. В данном случае возможно возникновение двух систем управления: двусторонней и односторонней. Они были объединены О.Уильямсоном под рубрикой «отношенческая контрактация». В первом случае стороны остаются формально самостоятельными, хотя механизм цен в большей степени начинает дополняться механизмом корректировок количеств и графиков поставок. Появление дополнительных параметров обусловлено тем, что корректировки цен воспринимаются, как правило, через перераспределительные последствия (что вполне соответствует играм с нулевой суммой). Это подрывает условия сохранения соответствия сторон друг другу.

Во втором случае трансакции превращаются во внутрифирменные, а система управления становится односторонней. Тем самым осуществляется вертикальная интеграция [вперед и(или)

28-6654

назад]. Особенностью двух систем управления является то, что в их основе может и не быть формального контракта, а действия сторон определяются всей совокупностью отношений между ними[6]. Например, К.Менар, рассматривая данную форму управления сделками, отмечает, что отношенческий контракт является характеристикой имплицитного контрактного права формальных организаций. В них цены не имеют значения в плане контроля, стимулирования и координирования. Зато доминирующее значение имеют специфичность актива и соответствующие меры предосторожности [Menard C., 1996, p. 158].

Вот почему ни суды, ни даже специализированный механизм разрешения споров в виде арбитража не обеспечивают эффективной адаптации. Отсюда необходимость появления системы частного улаживания конфликтов. Более того, именно отношенческая контрактация позволяет снять проблемы, возникающие между формально равноправными и разнородными участниками организации (в частности, цикличность голосования как следствие нетранзитивности общественных предпочтений и неэффективных ограничений на порядок принятия решений).

Таким образом, вертикальная интеграция, которая осуществляется посредством поглощения, слияния, создания собственного производства с нуля, может рассматриваться не только как косвенное свидетельство стремления фирмы к максимизации экономической прибыли (технологическая версия теории фирмы), но и как средство экономии на трансакционных издержках. В таком случае, если устройство институциональной среды не допускает использования вертикальной интеграции в полном смысле этого слова и создания односторонней, иерархической структуры управления, то она может быть представлена в виде ее ближайших заменителей — долгосрочных двусторонних контрактов и соответственно двусторонней структурой управления.

Сказанное можно суммировать в табл. 27, представляющей собой классификацию типов контрактов и механизмов управления в зависимости от частоты сделок и уровня специфичности активов [Уильямсон О., 1996, с. 143].

[6] Вместе с тем это не исключает заключение первичного формального контракта, который постепенно утрачивает свое значение как форма, обеспечивающая обмен между сторонами.

Таблица 27

Типология контрактов и структур управления

Специфичность активов / Частота сделок	Ресурсы общего назначения	Малоспецифические ресурсы	Идеосинкратические ресурсы
Единичные	Классический (управление посредством механизма цен[1])	Неоклассический (трехсторонняя структура управления)	Неоклассический/отношенческий (двусторонняя структура управления)
Спорадические	Классический	Неоклассический (трехсторонняя структура управления)	Неоклассический/отношенческий (двусторонняя структура управления)
Регулярные (непрерывные)	Классический	Отношенческий (двусторонняя структура управления)	Отношенческий (односторонняя структура управления)

[1] Поскольку рынок как система, обеспечивающая размещение ресурсов, выполняет это на основе ценовых сигналов, то в качестве синонима рынка как системы управления можно использовать «механизм цен».

Создается впечатление, что уровень неопределенности не имеет большого значения для выбора контрактной формы. Однако это не совсем так. В случае, если специфичность активов отлична от нуля, то по мере роста неопределенности усиливается нестабильность неоклассической контрактации, которая обусловливает переход к одной из полярных форм: классической контрактации, если осуществляется стандартизация производимого продукта (или используемого ресурса), или к отношенческой контрактации, если при сохранении или даже повышении специфичности активов появляется более сложная структура управления[7].

В общем виде можно сделать вывод, что сложность сделки определяет и сложность обеспечивающей ее структуры управления. Данная зависимость является прямой, хотя и необязательно функциональной. Ее можно проиллюстрировать с помощью рис. 47.

[7] Данный подход к анализу экономической организации позволяет в какой-то степени ослабить крайности в оценках иерархии (которая вместе с тем ассоциируется с непроизводительной бюрократией). О.Уильямсон [Уильямсон О., 1996, с. 369—370] так объясняет негативное отношение к данной форме: «...враждебное отношение к иерархии часто связано с недостаточным сравнительным институциональным анализом данного феномена». Таким образом, здесь воспроизводится похожая ситуация, как при оценке различных правовых режимов использования ресурсов (см. главу 10).

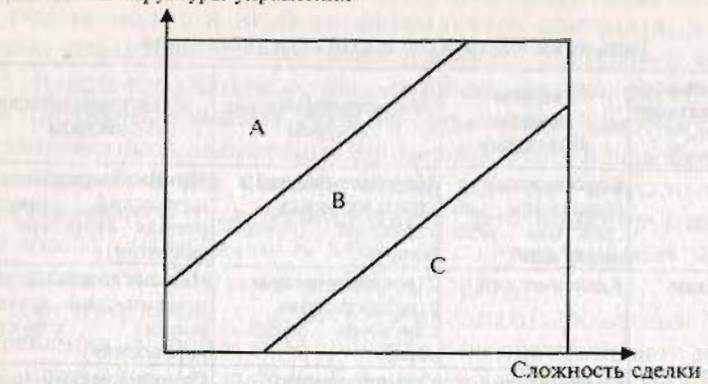


Рис. 47. Сложность структуры управления и эффективные контракты:
A и C — множество контрактов, в которых структура управления не соответствует сложности сделки; B — множество контрактов, в которых сложность структуры управления в целом соответствует сложности сделки

Контракты типа A оказываются нежизнеспособными, поскольку сравнительно простые сделки обслуживаются дорогостоящей структурой управления (обычно именно это имеют в виду, критикуя иерархические формы организации производства). Контракты типа C оказываются нежизнеспособными, поскольку структура управления недостаточно сложна, чтобы обеспечить сохранение обменных отношений. Контракты типа B оказываются более жизнеспособными, поскольку в них соблюдается минимальное соответствие мощности управленческой структуры сложности сделки.

Рассмотрим проблему выбора между институциональными альтернативами на основе модели, предложенной О.Уильямсоном, и дальнейших разработок, предпринятых другими исследователями в рамках экономической теории трансакционных издержек, предполагая, что 1) специфичность ресурсов может быть измерена; 2) возможны бесконечно малые изменения ее уровня.

Пусть проблема минимизации общих производственных издержек сводится к проблеме минимизации трансакционных издержек. Данная предпосылка существенно упрощает ту проблему, которая предлагается для анализа. Однако такая постановка вопроса позволяет выявить существенные характеристики реальной ситуации. С тем чтобы несколько приблизиться к условиям, отраженным в модели О.Уильямсона, в которой осуществляется

выбор между рыночной и иерархической формами координации, предположим, что различия в величине трансформационных издержек фиксированы и не зависят от степени специфичности ресурсов. Это позволяет рассмотреть вопрос о выборе между тремя видами направляющих структур, соответствующих разным институциональным соглашениям: фирмой, гибридом и рынком. В каждой из них трансакционные издержки (или издержки оппортунистического поведения) являются функцией от степени специфичности ресурса:

$$G_m = f(k),\ G_h = \phi(k),\ G_f = \varphi(k),$$

причем

$$dG_m/dk > 0,\ dG_h/dk > 0,\ dG_f/dk > 0.$$

Кроме того, предполагается, что трансакционные издержки растут нарастающим темпом в рамках каждой направляющей структуры по мере роста степени специфичности ресурса:

$$d^2G_m/dk^2 > 0,\ d^2G_h/dk^2 > 0,\ d^2G_f/dk^2 > 0.$$

Трансакционные издержки в рамках рыночных институциональных соглашений растут быстрее, чем в гибридных формах, по мере роста специфичности ресурсов, поскольку гибридные формы в большей степени приспособлены для обслуживания сложных сделок, требующих взаимной адаптации сторон по мере реализации соглашения. В свою очередь, трансакционные издержки в гибридных формах растут быстрее, чем во внутрифирменных трансакциях. Соответственно динамика трансакционных издержек в рамках различных институциональных соглашений обладает свойством транзитивности.

Именно на основе комбинации этих двух моментов можно выделить условия сосуществования различных институциональных соглашений, соответствующих принципу минимизации трансакционных издержек:

$$dG_m/dk > dG_h/dk > dG_f/dk \text{ при заданном } k.$$

Представленные виды функциональной зависимости можно выразить в виде кривых издержек оппортунистического поведения, которые асимптотически приближаются к вертикальной линии, показывающей максимально возможный уровень специфичности ресурсов k^*.

В связи с этим следует обратить внимание на соотношение трансакционных издержек для степени специфичности ресурса, близкой нулю:

$$G_m(0) < G_h(0) < G_f(0).$$

В предлагаемой на рис. 48 иллюстрации фактически определяются условия сосуществования различных форм институциональных устройств, опосредующих производство одного и того же продукта и соответствующих различным уровням специфичности используемых ресурсов.

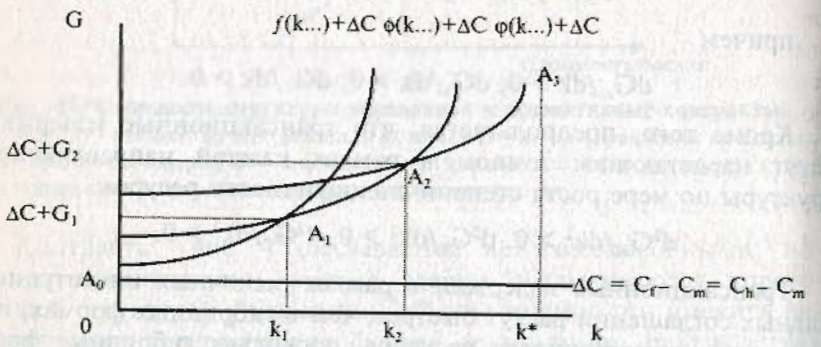


Рис. 48. Формы институциональных соглашений и условия минимизации трансакционных издержек:

$\Delta C = C_f - C_m = C_h - C_m$ — разница в трансформационных издержках в рамках иерархии и гибридных форм, с одной стороны, и рынка — с другой; A_1 (k_1; G_1) — точка переключения рыночной формы координации на гибридное институциональное устройство; A_2 (k_2; G_2) — точка переключения гибридной формы координации на иерархическую (внутрифирменную). Многоточие в скобках указывает на то, что для каждой формы институционального соглашения существуют «сдвигающие параметры», которые изменяют уровень минимальных трансакционных издержек при любом возможном значении специфичности ресурсов

При нулевой специфичности ресурсов трансакционные издержки минимизируются посредством использования рыночных институциональных соглашений и соответственно классических контрактов. Данный результат получается постольку, поскольку, с одной стороны, экономические агенты сохраняют стимулы вследствие неинтегрированности прав собственности, но, с другой стороны, нет необходимости обеспечивать обмен дорогостоящей информацией, связанной с использованием специфического ресурса. Таким образом, проблемы обеспечения координации не возникает. Предложенная О.Уильямсоном модель позволяет показать, что рост эффективности производства может быть обеспечен не только за счет технологических изменений (в том числе в связи с использованием специфических ресурсов), но и перехода к адекватной форме институционального устройства или созданию ее новой модификации.

По мере роста специфичности ресурсов трансакционные издержки, связанные с использованием механизма цен, растут быстрее, чем трансакционные издержки в иерархических структурах, в том числе в связи с ростом угрозы оппортунистического поведения (рис. 48). Это постепенно приводит к исчерпанию выгод от использования рыночного механизма, когда $G_m(k_1) = G_h(k_1)$. Данный механизм замещается на пределе гибридными формами организации производства. Последние, в свою очередь, замещаются фирмой, или иерархией, когда $G_h(k_2) = G_f(k_2)$. В соответствии с этим осуществляется и переход от использования классических контрактов к неоклассическим и от неоклассических контрактов к отношенческим или использованию иерархии, предполагающей асимметричность в распределении правомочий. Учитывая рассматриваемые зависимости и целевую функцию (минимизация трансакционных издержек), можно определить условия выбора между гибридом и рынком как формами институциональных соглашений:

1) $G_m < G_h / k_1 > k \geq 0$;
2) $G_m = G_h / k = k_1$;
3) $G_m > G_h / k > k_1$.

Сравнение рыночного механизма координации с внутрифирменным вполне аналогично тому, который представлен выше, до тех пор, пока степень специфичности ресурсов не превышает значения k_1. В случае превышения данного значения необходимо сравнивать трансакционные издержки для гибридной формы и фирмы. Таким образом, мы получаем следующие зависимости:

1) $G_h < G_f / k_2 > k \geq k_1$;
2) $G_h = G_f / k = k_2$;
3) $G_h > G_f / k > k_2$.

Линия $A_0A_1A_2A_3$, состоящая из участков кривых трансакционных издержек для различных институциональных соглашений, является линией минимальных трансакционных издержек (а также издержек производства, если учитывать трансформационные издержки) при различных уровнях специфичности ресурсов. С этой точки зрения она может рассматриваться как линия оптимальных контрактов.

Поскольку уровень трансакционных издержек зависит не только от специфичности ресурсов, но и технологии контроля, то можно поставить вопрос о сдвигающих параметрах, действие которых в значительной степени может быть инициировано институциональными предпринимателями. Для анализа последствий изменения технологий можно использовать метод сравнительной статики.

Рассмотрим сначала факторы, влияющие на трансакционные издержки в рамках всех форм институциональных соглашений. В связи с этим следует отметить, что в последнее время обозначилась тенденция к дезинтеграции [Picot A., Pepperger T., Wolff B., 1996, p. 65—79], расширению рыночных и гибридных форм институциональных соглашений. В частности, это проявляется в расширении практики франчайзинга.

Для этого следует различать два компонента трансакционных издержек: постоянный и переменный.

Объяснение происходящей в настоящее время тенденции к дезинтеграции содержит три варианта или фактора:

1) постоянные трансакционные издержки снижаются;

2) переменные трансакционные издержки снижаются;

3) специфичность ресурсов, используемых в рамках трансакций, снижается.

Рассмотрим каждый из этих факторов более подробно.

1) Установочные (или стартовые) издержки по созданию информационной и коммуникационной систем рассматриваются как постоянные трансакционные издержки. Соотношение цена — эффективность как программного обеспечения, так и организационной техники (компьютеров, локальных сетей, модемов, факсов, мониторов, принтеров и т.п.) постоянно улучшается. Эти изменения выражаются в сдвиге вниз всех кривых (см. рис. 49).

Равномерный сдвиг кривых, такой, что точки излома, соответствующие критическим уровням специфичности ресурсов, остаются теми же, свидетельствует о том, что изменяются не относительные, а абсолютные издержки коммуникаций для всех направляющих структур. Следовательно, относительная эффективность направляющих структур не изменяется.

Рассматриваемая сделка с использованием специфических активов t продолжает осуществляться в рамках иерархической структуры.

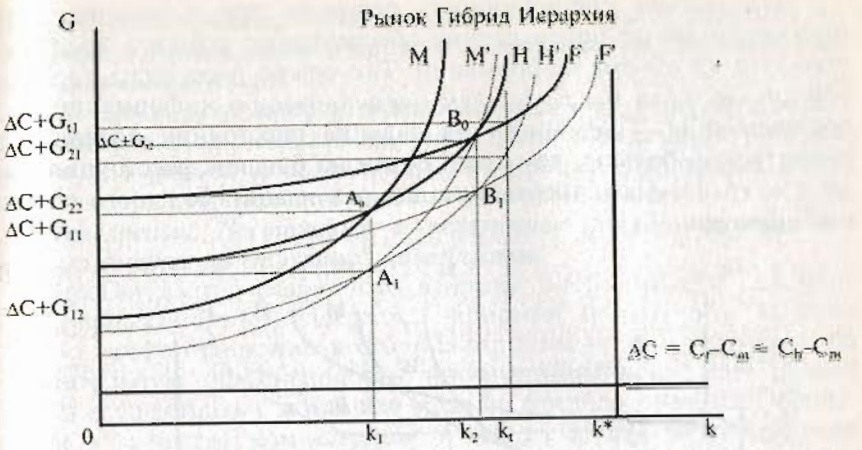


Рис. 49. Постоянные трансакционные издержки и структура контрактов:

M, M' — кривые минимальных трансакционных издержек для рыночной формы управления сделками соответственно до и после улучшения соотношения цена — эффективность для информационно-коммуникационных систем; H, H' — кривые минимальных трансакционных издержек для гибридных форм до и после изменений; FF' — кривые минимальных трансакционных издержек для иерархических форм до и после изменений; k_1 — уровень специфичности ресурсов, соответствующий условиям переключения рыночной формы управления сделкой на гибридную до и после изменения; k_2 — уровень специфичности ресурсов, соответствующий условиям переключения гибридной формы управления на иерархическую; k_t — уровень специфичности активов, соответствующий рассматриваемой форме управления сделкой; G_{11}, G_{12} — уровни трансакционных издержек, соответствующие условиям переключения рыночной формы управления сделкой на гибридную до и после изменений; G_{21}, G_{22} — уровни трансакционных издержек, соответствующие условиям переключения гибридной формы управления на иерархическую до и после изменений; G_{t1}, G_{t2} — уровни трансакционных издержек, соответствующие рассматриваемым формам управления сделками

2) Переменные трансакционные издержки можно интерпретировать как издержки, связанные с изменением уровня специфичности ресурсов. Они по предположению также уменьшаются. Если c — единица координации — постоянное количество передаваемых данных, то P_c — цена создания такой единицы. Данная единица является положительной величиной при передаче ее на определенное расстояние d получателю. Таким образом, переменные трансакционные издержки могут быть определены как функция $T_{cv} = F(c, Pc; d)$. Это позволяет допустить существование выпуклой кривой трансакционных издержек с положительным наклоном (см. рис. 50).

Чем больше специфичность ресурсов, тем в большей мере информационные нововведения обеспечивают дешевое производство того же объема информации. Так можно рассуждать только в том случае, если мы допускаем парцеллизацию информационных составляющих. Трансакции на дальние расстояния подешевеют существенно больше, чем трансакции на близкие расстояния, так же как трансакции, требующие для реализации большого объема информации.

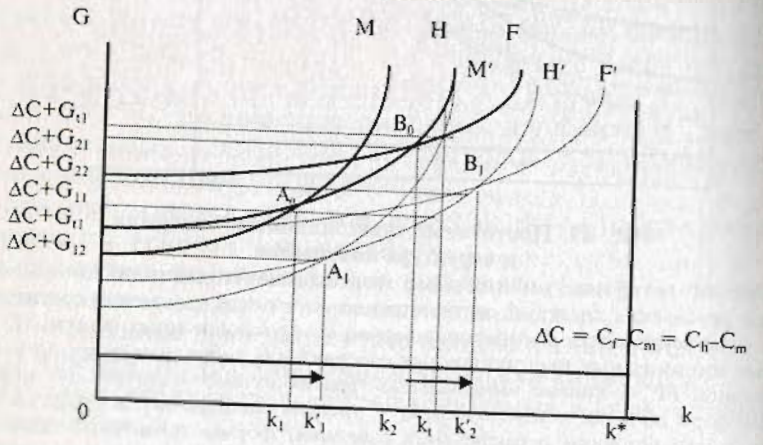


Рис. 50. Переменные трансакционные издержки и структура контрактов:

M, M′, H, H′, F, F′— кривые минимальных трансакционных издержек для рыночной, гибридной и иерархической форм управления сделками соответственно до и после улучшения соотношения цена — эффективность для информационно-коммуникационных систем; k_1 и k'_1 — уровень специфичности ресурсов, соответствующий условиям переключения рыночной формы управления сделкой на гибридную до и после изменения; k_2 и k'_2 — уровень специфичности ресурсов, соответствующий условиям переключения гибридной формы управления на иерархическую; k_t — уровень специфичности активов, соответствующий рассматриваемой форме управления сделкой; G_{11}, G_{12} — уровни трансакционных издержек, соответствующие условиям переключения рыночной формы управления сделкой на гибридную до и после изменений; G_{21}, G_{22} — уровни трансакционных издержек, соответствующие условиям переключения гибридной формы управления на иерархическую до и после изменений; G_{t1}, G_{t2} — уровни трансакционных издержек, соответствующие рассматриваемой сделке до и после изменений

Новые информационная и коммуникационная технологии сокращают переменные трансакционные издержки. Комбинация изменений постоянных и переменных трансакционных издержек

сдвигает вниз кривые, уменьшая их наклон. Таким образом, изменяются относительные издержки использования различных механизмов координации.

То, что раньше координировалось в рамках иерархии, может координироваться гибридными институциональными устройствами. То, что раньше координировалось в рамках гибридных форм, может теперь существовать в условиях механизма цен.

Дополнение. Постоянные и переменные трансакционные издержки: влияние на структуру контрактов.

Доказательство различного влияния постоянных и переменных трансакционных издержек, экономия на которых вызвана новыми информационно-коммуникационными технологиями, на сравнительную эффективность институциональных соглашений можно осуществить с помощью модели, предложенной О.Уильямсоном в качестве комментария к гипотезе, сформулированной А.Пико, Т.Пеппергером и В.Вольфом (см. рис. 51). Однако вместо двух институциональных альтернатив (гибрида и иерархии) будут рассмотрены три институциональных устройства.

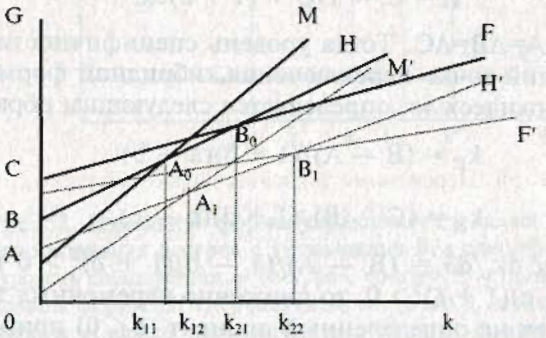


Рис. 51. Влияние экономии постоянных и переменных трансакционных издержек на структуру институциональных соглашений:

M, M′ — кривые минимальных трансакционных издержек для механизма цен до и после изменений; H, H′ — кривые минимальных трансакционных издержек для гибридной формы институционального устройства; F, F′ — кривые минимальных трансакционных издержек для иерархии; k_{11}, k_{12} — уровни специфичности ресурсов, соответствующие условиям переключения с гибридной формы институционального устройства на рыночную до и после изменений; k_{21} k_{22} — уровни специфичности ресурсов, соответствующие условиям переключения с иерархической формы институционального устройства на гибридную; A, B, C — постоянные трансакционные издержки соответственно для рыночной, гибридной и иерархической форм институционального устройства, причем $A < B < C$; a, b, c — средние переменные издержки соответственно для рыночной гибридной и иерархической форм институционального устройства, причем $a > b > c$; δ — процентное изменение средних переменных издержек по специфичности ресурсов

Предположим, что M = A + ak — уравнение зависимости трансакционных издержек от специфичности ресурсов для рыночного устройства, а H = B + bk — уравнение зависимости трансакционных издержек от специфичности ресурсов для гибридной формы институционального соглашения; F = C+ck — уравнение зависимости трансакционных издержек от специфичности ресурсов для иерархии.

В результате изменения в технологии трансформируется функциональная зависимость трансакционных издержек от уровня специфичности ресурсов как для гибридной формы, так и для иерархии.

Данные изменения выражаются с помощью уравнений

$$M' = A - \Delta A + (1 + \delta)ak;$$

$$X' = B - \Delta B + (1 + \delta)bk;$$

$$H' = C - DC + (1 + d)ck.$$

Причем $\Delta A = \Delta B = \Delta C$. Тогда уровень специфичности ресурсов, соответствующий точке переключения гибридной формы координации на иерархическую, определяется следующим образом:

$$k_{12} = (B - A)/(1 + \delta)(a - b);$$

$$k_{22} = (C - B)/(1 + d)(b - c).$$

Поскольку $dk_1/d\delta = (B - A)/(a - b)(1 + \delta)^2 > 0$ и $dk_2/d\delta = (C-B)/(b - c)(1 + \delta)^2 > 0$, то снижение переменных трансакционных издержек на определенный процент ($\delta < 0$) приведет к увеличению «пограничных» уровней специфичности ресурсов.

3) Если теперь единицу координации определять в качестве фактора, соответствующего уровню специфичности ресурса, то рассматриваемые технологии приводят к общему снижению специфичности как внутренней характеристики ресурсов. Результат снижения специфичности показан на рис. 52.

Снижение специфичности (стандартизация) поддерживает движение по направлению к рыночным трансакциям. Невидимые активы, которые оцениваются рынком выше, чем материальные, создаются информацией, идеями и интеллектом. В значительной части эти ресурсы связаны с человеческим капиталом, используемым корпорациями. Но институциональная среда такова, что люди легко могут перейти из одной корпорации в другую. Кроме того, информация о ноу-хау достаточно легко передается через информационные сети. Таким образом, времени на реализацию преимуществ в информации о ноу-хау становится все меньше. Следовательно, информационно-коммуникационные технологии резко ускоряют процесс трансформации информации из высокоспецифичной в стандартизированную, что не может не учитываться в контрактах, претендующих на жизнеспособность.

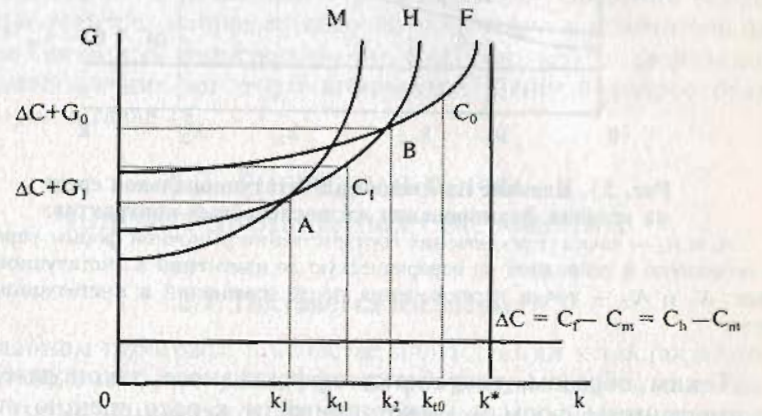


Рис. 52. Изменение формы управления сделками по поводу использования ресурса с уменьшающейся специфичностью:
k_1 — уровень специфичности ресурсов, соответствующий условиям переключения рыночной формы на гибридную; k_2 — уровень специфичности ресурсов, соответствующий условиям переключения гибридной формы на иерархическую; k_{t0} и k_{t1} — уровни специфичности ресурса до и после стандартизации

4) В дополнение к сказанному можно высказать предположение, что существуют факторы, влияние которых на эффективность той или иной формы институционального соглашения избирательно.

Например, разработка и применение законодательства, связанного с использованием смешанных (гибридных) или рыночных форм управления сделками. Это приводит к относительному снижению трансакционных издержек (по всем видам). Графически данное изменение можно проиллюстрировать следующим образом (рис. 53).

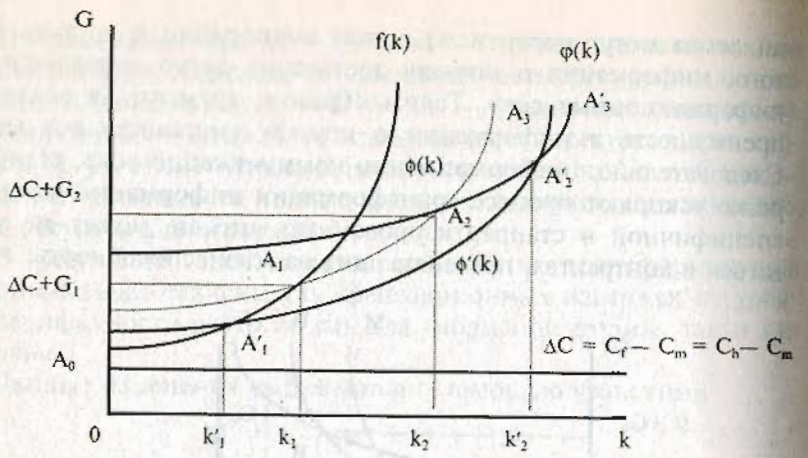


Рис. 53. Влияние изменений в институциональной среде на условия формирования жизнеспособных контрактов:

A_1 и A_2 — точки переключения соответственно рыночной формы управления на гибридную и гибридной на иерархическую до изменений в институциональной среде; A'_1 и A'_2 — точки переключения после изменений в институциональной среде

Таким образом, разработка эффективного законодательства по смешанным формам может привести к расширению спектра гибридных форм с точки зрения степени специфичности используемых ресурсов. Аналогичные выводы можно сделать применительно к изменениям в институциональной среде, затрудняющим использование механизма цен (введение дополнительных налогов, государственное регулирование цен, количественные ограничения на приобретение товаров, услуг, ресурсов). Однако в данном случае переключение на гибридную или иерархическую форму будет обусловлено повышением издержек использования механизма цен, что соответствует сдвигу графика $f(k)$ вверх.

Рассмотренная проблема выбора между альтернативными формами контрактации и поддерживающими их структурами управления имеет, по крайней мере, одно важное приложение, касающееся антимонопольной политики. Чем более специфическим является используемый ресурс (или ресурсы), тем сложнее сделка, тем соответственно сложнее должна быть структура управления. Однако если в рамках антимонопольной политики незаконными считаются действия, направленные на создание гарантий под специфические ресурсы, то тем самым использование

соответствующей технологии будет сопровождаться более высокими ценами, которые должны компенсировать риск экспроприации либо стимулировать переход к технологиям общего назначения, не предполагающим разработки специальных ограничений (например, на ассортимент, качество, цену и т.п.). Полученные выводы не следует рассматривать как негативную оценку антимонопольной политики, поскольку минимизация трансакционных издержек через формирование адекватных структур управления сделками не исключает стратегического поведения экономических агентов, направленного на получение исключительных прав, не связанных непосредственно с особенностями трансакций и соответствующих им форм контрактов. Данный вопрос будет рассмотрен в главе 16.

§ 2. Гибридная форма институциональных соглашений

2.1. Постановка проблемы

В данном параграфе в качестве иллюстрации к поставленной выше проблеме будут рассмотрены различные формы соглашений, которые не являются ни рыночными, ни иерархическими[8]. Речь пойдет о гибридных формах, которые можно представить как сеть фирм или как совокупность межфирменных контрактов [Menard C., 1996, p. 154].

Поскольку гибридные формы существуют на базе неоклассических контрактов, то принципиально важным оказывается определение свойств данных соглашений, позволяющих оценить потенциал их адаптационной эффективности.

Здесь и далее (в § 2) изложение основано на исследовании, которое было проведено Клодом Менаром, профессором университета Париж-I (Сорбонна). Он рассматривает свойства неоклассического контракта как свойства долгосрочных соглашений,

[8] Следует отметить, что в экономической теории трансакционных издержек исследователи часто используют термины с неустоявшимся содержанием, с одной стороны, и различные понятия, обозначающие по сути одно и то же, — с другой. Вот почему наряду с контрактами и иерархиями как противоположностями появляются такие термины, как «иерархический контракт» [Kreps D., 1990, p. 116]. Иерархическим называется контракт, в котором одной из сторон ex ante предоставляется возможность определения способа выполнения контракта ex post на основе согласия ex ante другой стороны подчиняться распоряжениям первой.

включающих в себя элементы, часть которых была рассмотрена выше. В свою очередь, гибридная форма институционального соглашения определяется следующим образом. Гибридная форма — специализированный механизм управления сделками, предполагающий существование двусторонней зависимости без полной интеграции [Menard C., 1996, p. 156]. Несложно заметить, что в определении совмещены характеристики как рыночного, так и иерархического способа управления. Именно этим обстоятельством обусловлена слабая разработанность в экономической теории проблематики нестандартной контрактации в условиях относительной обособленности прав собственности. В связи с исследованием гибридных форм институциональных соглашений возникает ряд задач, требующих решения.

1. Определение механизма адаптации к неожиданным неблагоприятным событиям. Здесь предполагается определение типов проблем, с которыми могут столкнуться стороны, в частности изменение рыночной цены производимого продукта, изменение издержек в случае роста или снижения цен на ресурсы. В то же время здесь же должны быть зафиксированы организационная структура и процедура решения проблемы, например, через совместные комитеты, обладающие определенными полномочиями и действующие по оговоренным заранее правилам.

2. Определение зоны терпимости или безразличия, в которой реакции на изменения во внешней и внутренней среде не происходит. Например, речь идет об установлении пороговых значений для изменения цен[9], соответственно придании им определенной жесткости. Если цены во внешней — по отношению к данной — среде изменяются, то это необязательно приводит к изменению ее для участников соглашения. В то же время нельзя сказать, что изменения цен вообще не влияют на структуру взаимоотношений. Это зависит от масштаба изменений цен и времени (контрактного периода).

3. Требование раскрытия информации в случае предложения о необходимости адаптации, вызванной непредвиденными обстоятельствами. Данное требование направлено на ослабление проблемы информационной асимметрии в условиях неопределенности и поддержание необходимого уровня доверия между сторонами, вовлеченными в контрактные отношения.

[9] Важность данного пункта для поддержания соответствия сторон друг другу была отмечена выше.

4. Процедура арбитража. Арбитраж может действовать через «механические» правила, например правила «залогов», применение инструктивных правил в спорах между сторонами контракта. В случае же с классическим контрактом суды не могут обращать внимание на детали контракта, не относящиеся к ценам. Вместе с тем К.Менар подчеркивает, что к спорным относится возможность использования механизма арбитража в разрешении споров. Арбитраж в такого рода контрактах может быть чрезвычайно дорогим делом, поскольку принципиальное значение имеют индивидуальность сторон [Menard C., 1996, p. 159], их соответствие друг другу. А где индивидуальность сторон, там и доверительность отношений, имплицитность соглашений, что оказывается характеристикой отношенческой контрактации (см. § 1). С этой точки зрения существуют различия между концептуальным определением особенностей институциональных соглашений (устройств), соответствующих им типов контрактов, и реальными институциональными соглашениями и контрактами. Исследование конкретной ситуации, в данном случае организации производства куриного мяса во Франции, наглядно показывает пределы использования модели с тремя дискретными институциональными альтернативами.

Особенности гибридных форм отражают как их возможные преимущества, так и слабости. Так, сохранение обособленности прав собственности (по крайней мере, формальное) сохраняет стимулы, характерные для контрактных отношений, основанных на механизме цен (в частности, речь идет о праве на остаточный доход). Однако в силу того, что соглашение между фирмами требует разделения риска в условиях, когда значительная доля действий ненаблюдаема и непроверяема (особенно это касается процесса выращивания птицы), неизбежно возникает проблема прав собственности (прав де-факто на остаточный доход).

2.2. Анализ ситуации: французская индустрия домашней птицы

Использование данной отрасли для анализа ситуации обусловлено двумя причинами.

1. Продукция стандартизована, а технология достаточно хорошо известна, что позволяет проводить сравнения альтернативных способов ее использования.

2. Институциональная среда стабильна, что позволяет проводить временные сравнения.

29-6654

Для исследования поставленных вопросов важно отметить, что существуют принципиальные различия между обычной стандартной курицей и курицей LABEL[10], рыночная доля которой выросла с 2,5% в 1975 году до более чем 30% в 1992 году.

Выращивание стандартной курицы ориентировано на наибольшую скорость. В настоящее время период ее выращивания составляет около 7 недель. При этом широко используются антибиотики, животные добавки. Куры выращиваются в замкнутом пространстве без света. Плотность достигает 24 голов на 1 м^2. По окончании периода выращивания предполагаются быстрая разделка и заморозка.

В системе LABEL курица выращивается около 80 дней, питание в основном злаковое (не менее 75%), нет животных добавок. Существует ограничение на плотность размещения: не более 11 кур на 1 м^2, что предполагает определенную возможность передвижения. Расстояние и время транспортировки от места выращивания до разделки ограничены до 100 км или 2 часов. Курица должна быть реализована в течение 9 дней, после того как была транспортирована с точки по выращиванию. Кроме того, при продаже курицы LABEL требуется указывать специфическую информацию: место выращивания, состав питания, возраст, название группы (каждая группа состоит из 400—500 голов, в случае со стандартной курицей — 1000 голов), предельную дату потребления. Учитывая перечисленные выше условия производства, необходимо отметить, что в соответствии с классификацией специфических активов, применяемой в экономической теории трансакционных издержек, здесь большое значение имеют специфичность по местоположению, временная специфичность[11], а также репутация.

Одновременно трансакции характеризуются достаточно высокой периодичностью. Неопределенность также имеет большое значение, поскольку даже незначительные колебания спроса могут привести к значительным потерям.

Жесткие ограничения на качество и время в последнем случае обусловливают необходимость создания специальных институциональных соглашений, обеспечивающих эффективное управление сделками [Menard C., 1996, p. 162—164].

[10] Ассоциация производителей, организовавших производство домашней птицы высокого качества.

[11] В частности, особенности технологии производства данного продукта обусловливают появление контрактов, основанных на поставке «точно в срок» (just-in-time), хорошо известных по опыту работы «Тойты» со своими поставщиками.

Кроме характеристик производимого продукта необходимо отметить свойства институциональной среды, позволяющей понять логику становления и организации гибридных форм в птицеводческой отрасли Франции.

LABEL возник в начале 60-х годов, когда ЕЭС начало проводить политику в направлении создания общего рынка сельскохозяйственной продукции. Появились инструкции, касающиеся 1) стандартизации продукта, 2) совершенствования контроля за качеством. Однако LABEL — это не побочный продукт инструкций, а результат проявленной инициативы группы производителей, а точнее птицеводов. Целью организации было поднять имидж птицеводческой отрасли и к тому же заполнить нишу на рынке высококачественной мясной продукции.

Если имидж относился к общественному благу, то заполнение ниши и извлечение прибыли — селективный мотив (по Олсону), побуждавший производителей к коллективным действиям. Для заполнения ниши необходимо было отделить в глазах потребителей свой продукт от продукта других производителей[12]. Для этого необходима сертификация продукта, которая является достоверным обещанием высокого качества и тем самым позволяет экономить покупателям на издержках его измерения.

Продукт сертифицируется министерством сельского хозяйства. Однако это завершающая и по большей части формальная процедура. Сертификат выдается национальным комитетом по торговым знакам и сертификатам. Однако сам комитет этим также непосредственно не занимается, а действует через национальный совет производителей, являющийся, в свою очередь, лоббирующей организацией производителей в национальном комитете, министерстве сельского хозяйства и европейской комиссии, в который в качестве представителей входят сертифицирующие организации птицеводческой отрасли.

В этих организациях представлены птицеводы, поставщики кормов, переработчики, а также государственные регулирующие организации и независимые эксперты. В 1994 году таких организаций было 21.

[12] В стандартном курсе по микроэкономике данное явление определяется как дифференциация продукта, которая наиболее характерна для монополистической конкуренции, но возможна в условиях олигополии. Средством дифференциации является также создание товарного знака.

Птицевод, желающий вступить в систему LABEL, должен подать заявление, которое рассматривается сертифицирующей организацией.

Сертифицирующая организация до 1992 года выполняла две ключевые функции: 1) планирование; 2) контроль за стандартами по соглашению с национальным комитетом.

В более развернутом виде делегированные функции включали в себя:

1) создание правил для кодификации характеристик продуктов;

2) определение правил контроля на всех уровнях и стадиях производства;

3) определение информации, которая должна быть на упаковке конечного продукта;

4) определение штрафов за нарушения и процедур их взыскания;

5) определение минимальных объемов производства на продажу (определение гарантий для птицеводов).

После 1992 года сертифицирующие организации осуществляли только контроль, а функции планирования отошли к созданным союзам производителей [Menard C., 1996, p. 165].

Для понимания контекста создававшихся между производителями институциональных соглашений, кроме особенностей производимого продукта и определения институциональной среды важно определить ключевые звенья в технологической цепочке, которые отражены на рис. 54.

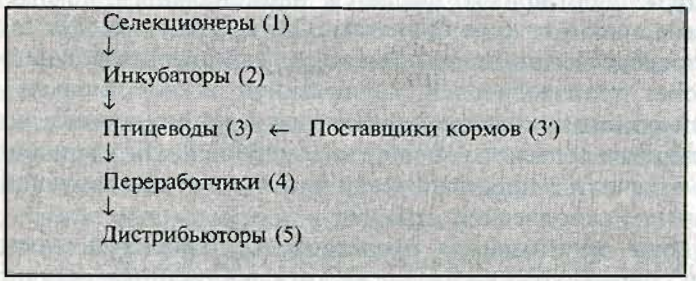


Рис. 54. Технологические связи в отрасли по производству домашней птицы

Сертифицирующая организация координирует деятельность первых четырех звеньев. А ключевыми являются трансакции между (3), (3') и (4).

Ввиду того что рынок стал подвижен вследствие роста спроса на птицу, а курица (в соответствии с условиями производства) не может быть заморожена и сохранять соответствие сертификату, тогда как срок производства по сравнению с обычной курицей длиннее почти в 2 раза, появилась задача найти адекватное институциональное соглашение, которое позволило бы извлечь квазиренту. В соответствии со спецификой производства необходимо было при условии сохранения стимулов обеспечить эффективную адаптацию к непредвиденным изменениям в условиях, когда специфичность активов отлична от нуля.

В результате возникли институциональные соглашения, в которых 1) стадии производства полностью не интегрированы; 2) все институциональные соглашения являются вариациями гибридной формы.

Группа LOUE, в которую входят 900 производителей, на третьей стадии стала инициатором LABEL. Они создали комитет (CAFEL), который осуществлял переговоры с дистрибьюторами и на их основе составлял план производства.

Заказ для первых двух стадий формируется на базе договорных цен, причем устанавливается потолок цен. Индивидуальные производители не обладают неограниченной свободой в выборе поставщика. Сначала CAFEL устанавливает набор альтернатив из уполномоченных поставщиков, а затем у производителей на третьей стадии появляется возможность выбора поставщика в пределах уполномоченных и проведения переговоров по цене. Таким образом обеспечивается выполнение минимальных требований по качеству получаемых для выращивания цыплят при сохранении достаточного уровня конкурентности между поставщиками (селекционерами и инкубаторами).

Посредством данного комитета заключается также контракт с переработчиками, в котором оговариваются меры технического контроля, профилактические меры, процедура первичной обработки, цены. Поскольку используется несколько конкурирующих переработчиков, то CAFEL и входящие в него производители оказываются относительно независимыми в принятии решений до заключения соглашений, а также в период их выполнения.

Это значит, что здесь не действует жестко принцип фундаментальной трансформации Уильямсона, несмотря на то, что специфичность используемых активов отлична от нуля. Напомним, что под фундаментальной трансформацией подразумевается превращение конкурентных отношений ex ante в отношения двусторонней зависимости ex post [Уильямсон О., 1996, с. 118]:

«...то, что поначалу было конкуренцией в условиях большого числа участников торгов, в дальнейшем эффективно трансформируется в отношения двустороннего договора поставки».

Упомянутая группа LOUE является самой децентрализованной, поскольку птицеводы обладают в ней наибольшей самостоятельностью принятия решений. По этим характеристикам от нее существенно отличаются производственные группы CANA и ARRIVEE.

CANA действует как поставщик питания, а также переработчик 80% продукции, создаваемой на третьей стадии производства. Сами птицеводы формально независимы, хотя глубоко кооперированы в многостороннюю систему собственности. Контракты с птицеводами в высшей степени специфические, поскольку они формально являются сособственниками. Наиболее сложен контракт с дистрибьюторами, поэтому процесс контрактации (осуществление переговоров и контроля) централизован, что позволяет сэкономить на трансакционных издержках.

ARRIVEE — интегрированная фирма с унифицированной собственностью, семейная фирма. Птицеводы в еще меньшей степени самостоятельно принимают решение. С дистрибьюторами заключается классический контракт, а с птицеводами — контракт, в котором цена устанавливается по схеме «издержки плюс». Кроме того, последним выделяется 1/3 уставного капитала, позволяющего претендовать на остаточный доход.

Сравнение цен и издержек показало, что значительных различий между тремя рассмотренными структурами нет. Различные соглашения демонстрируют примерно одинаковый уровень эффективности в рамках одного рынка.

Как уже было отмечено, организация производства домашней птицы основана на использовании разнообразных контрактов. В частности, с инкубатором заключается классический контракт: оговаривается стандарт для цыплят, определяется количество, даты поставки и цена. В этих узких пределах возможна адаптация к изменяющимся условиям. Контракт заключается сроком до года, то есть фактически является краткосрочным (по французским меркам), что, учитывая прочие условия, позволяет говорить о конкуренции как ключевой характеристике контрактного процесса.

Большинство контрактов, составляющих жесткое ядро системы птицеводческой отрасли, — это контракты между поставщиками питания для цыплят, птицеводами и переработчиками.

Характерной особенностью организации производства является интеграция поставки питания для откорма птицы и переработки в одну фирму, которая заключает контракт с птицеводами и дистрибьюторами.

Соглашения между ключевыми звеньями системы представляют собой сложные многосторонние контракты [Menard C., 1996, p. 169]. Особенно интересной является практика контрактных отношений с производителями на третьей стадии, которые одновременно оказываются наиболее многочисленной группой участников контрактного процесса. В частности, если на второй стадии имеется 57 инкубаторов, поставка кормов и переработка насчитывает соответственно 117 и 125 участников, то третья стадия — это около 6500 производителей. Однако значимость третьей стадии обусловлена не только численностью данной группы.

Почти все изменения в производительности обусловлены нововведениями, происходящими в третьем звене производственной цепочки, поскольку на всех остальных стадиях производства технология в высшей степени стандартизована и тем самым обеспечение контроля не представляет значительных сложностей. Таким образом, результаты зависят от «заботы» птицеводов, от их внимания, которые оказываются ключевыми ресурсами, позволяющими извлекать квазиренту. Для этого принципиально важным оказывается сохранение стимулов, предполагающее учет особенностей производства. Это отражается на характеристиках контрактов.

Во-первых, контракты с птицеводами отличаются большим разнообразием, нестандартизованностью в отличие от контрактов классического типа, что характерно для неоклассических и отношенческих контрактов.

Во-вторых, как и любой неоклассический контракт, они оказываются неполными. В них зафиксированы только общие рамки, в которых должны осуществляться обменные отношения. В этой связи следует отметить, что практикуется процедура неформального ежегодного возобновления контрактов.

В-третьих, цены и количества определяются через устные соглашения. В этой связи следует отметить принципиальную важность достоверности обязательств, предполагающих возмещение потерь той стороной, которая преждевременно прекратит выполнение договора [Уильямсон О., 1996, с. 688].

Виды формальных контрактов.

1. Контракты с фиксированными ценами. Птицеводы полностью независимы. В обязательства входит поставка в срок опреде-

ленного количества кур. Таким типом контракта охвачены всего лишь 5% птицеводов.

2. Контракт по принципу «покупай и продавай». Птицеводы имеют дело с одной фирмой, покупая цыплят и продавая кур. Выбор же поставщика кормов самостоятелен, но в рамках набора уполномоченных. Приобретая цыплят из расчета на 1 м^2, затем они их реализуют по схеме «издержки плюс». Известно, что применение данной схемы сопряжено с определенным риском для покупателя, поскольку величина прибыли поставщика зависит от уровня средних издержек, что создает дополнительные стимулы к повышению последних. Одновременно формальная самостоятельность и возникающая на ее основе асимметричность информации делают возможными действия, направленные на перераспределение выгод в пользу поставщика. Вот почему для покупателя необходимы определенные гарантии, встроенные в структуру обменных отношений. Именно этим требованием можно объяснить «выборочную» вертикальную интеграцию «назад» со стадией поставки, что существенно облегчает контроль над поведением птицеводов без радикального подрыва значимости системы стимулов.

3. Контракты раздаточного типа, или система «выкладывания сырья и контроля за производством» (putting-out system). Одна и та же фирма обеспечивает поставку птицеводам исходного материала и приобретает затем птицу по заранее определенной цене, которая устанавливается 1 раз в год. В такой схеме участвует 50% предприятий на третьей стадии производства. Тем самым минимизируются издержки птицеводов, связанные с риском потерь доходов в случае непредвиденных (пусть даже незначительных) изменений во внешней среде.

Ввиду множества и многообразия контрактов, заключаемых в отрасли, возникают проблемы построения иерархии контрактов и выделения первичного контракта.

Контракты являются преимущественно краткосрочными с автоматическим продлением. В них около 75% пунктов составляют технические условия. К экономическим параметрам относят лишь цены, издержки, количества. Динамика цены сглажена, то есть она поддается корректировке, но не может «скакать». Таким образом, можно говорить об определенной жесткости цен, обусловленных периодичностью контрактации. Стимулы основаны на системе «издержки плюс» и связаны с наблюдаемыми и измеряемыми показателями.

В результате возникает стабильная структура, создающая значительную ренту для ее участников. Оппортунизм подавлен через взаимные обязательства и эффективное распределение ренты. Таким образом, многообразие контрактов, являющихся институциональным обрамлением процесса производства, отражает свойства трансакций, которые дифференцированно закрепляются за структурами управления, позволяющими сэкономить на трансакционных издержках [Уильямсон О., 1996, с. 88].

К изложенному следует добавить, что по мере расширения сферы производства курицы LABEL рентабельность трансакций стала уменьшаться, что в данном случае указывает не на снижение абсолютного уровня эффективности в данной отрасли, а на отсутствие барьеров входа в отрасль.

§ 3. А-ФИРМА И Я-ФИРМА

Экономическая теория трансакционных издержек, которая используется в данной главе для объяснения сравнительных преимуществ (и соответственно ограничений) альтернативных институциональных устройств, позволяет объяснить впечатляющие результаты, которых удалось добиться японским фирмам в конкурентной борьбе с американскими фирмами за кошельки потребителей. Поскольку это оказывается тесно связанным с феноменом, который иногда называют японским чудом, выразившимся, в частности, в феноменальных темпах экономического роста после Второй мировой войны, объяснение преимуществ формы организации работы на японских фирмах становится еще более значимым.

В данном разделе, который основан на сравнительном анализе, проведенном известным исследователем в области экономической организации Масахико Аоки [Аоки М., 1994], будет уделено внимание лишь внутриорганизационным аспектам координации для крупных фирм. Такой подход обусловлен, с одной стороны, ограниченностью возможностей изложения данной проблемы в пределах одного раздела, а с другой стороны, тем, что особенности управления информацией, а также персоналом позволяют понять не только другие аспекты деятельности фирм (в частности, финансы корпораций, НИОКР), но и их взаимодействие, являющееся предметом для экономики отраслевых рынков, организацию работы японской бюрократии [Катькало В.С., 1994, с. 410—411]. Кроме того, ранее мы неоднократно обращались к вопросу об организации работы японских фирм (см. главы 6 и 8).

Прежде всего следует обратить внимание на особенности используемых человеческих ресурсов в японской фирме, которые отражаются в специфических характеристиках процесса внутрицеховой и межцеховой координации[13]. Японские фирмы (в частности, автомобилестроительные и электротехнические) используют многофункциональных работников в отличие от узких специалистов в А-фирмах. Эта многофункциональность позволяет решить проблему эффективной адаптации к локальным шокам, с одной стороны, и сэкономить на передаче информации внутри организации — с другой. Напомним, что под локальными подразумеваются шоки, воздействующие на рабочее место. Они могут быть связаны с поломками оборудования, перебоями с поставкой сырья или недостаточностью буферных запасов, временной нетрудоспособностью работника. В любом случае нарушается принцип взаимодополняемости благ высших порядков, что приводит к потерям в доходе и прибыли. В свою очередь, экономия на издержках передачи информации создает условия для систематического реагирования на изменяющиеся рыночные условия.

В частности, при возникновении неполадок, устранение которых не входит в трудовое задание, американский рабочий должен вызвать специалиста. Отказ от самостоятельного устранения дефектов является свидетельством не лени американских рабочих, а феноменом организационной культуры, предупреждающей производственные конфликты. В данном случае речь идет об угрозе увольнения специалиста, если его работа систематически выполняется кем-то другим (хотя в данном случае и возможна значительная экономия рабочего времени).

Упоминавшаяся выше система трудовых заданий в А-фирмах существенно отличается от ротации рабочих мест, принятой в Я-фирме. Данный принцип дает возможность работнику получить предметное представление об организации значительной части производственного процесса (или о производственном процессе в целом), что позволяет более эффективно использовать неявные, личностные знания в конкретной ситуации. Кроме того, поскольку выполнение специализированных трудовых заданий связано с использованием фрагментарной информации, то возникают значительные проблемы со взаимопониманием, обменом информацией по горизонтали[14]. Поскольку обмен информацией является ключевой характеристикой координации действий, то именно ротация трудовых заданий позволяет обеспечить ее более эффективно. Причем здесь важно отметить, что отражение принципа ротации рабочих мест в формальных правилах оказывается слишком дорогостоящим (в отличие от штатных расписаний). Вот почему если для системы трудовых заданий характерна формализация процесса координации, то для ротации рабочих мест — опора на неформальные правила. Это в значительной мере обусловливает особенности адаптации японских предприятий к изменениям во внешней среде.

Опора на неформальные правила в координации оказывается тесно связанной с ограничениями на разделение координационной и производственной функции в Я-фирме в отличие от А-фирмы. Это выражается в появлении так называемой «горизонтальной иерархии». Ее суть состоит в гибком приспособлении к изменяющимся условиям спроса посредством передачи сигналов от конечных звеньев в технологической цепочке к начальным [Аоки М., 1994, с. 42]:

«...Следующий в производственной цепи цех определяет работу предыдущего, а не поставки продукции последнего определяют работу первого».

Для этого используется система межцеховой координации канбан, которая является заменителем экспедиторской службы, отвечающей за организацию межцеховых потоков материалов. Канбан представляет собой заказ-накладную на поставку комплектующих вверх по производственной цепочке. Они накапливаются в хранилище, из которого в соответствии с принятыми правилами их забирают несколько раз в день. Тем самым обеспечиваются экономия на буферных запасах и эффективное использование информации о рыночном спросе. Не случайно применение системы канбан тесно связано с одним из замечательных изобретений в области организации производства: поставка точно в срок. Причем важно отметить, что данная схема работы распространяется не только на внутрифирменные подразделения, но и на подрядчиков и субподрядчиков, работающих с головной фирмой на основе долгосрочного соглашения.

[13] При выделении Я-фирм и А-фирм используется достаточно сильная степень стилизации фактов и упрощения. Кроме того, мы не принимаем во внимание внутриорганизационные изменения, происходящие, в частности, в американских корпорациях под влиянием поражений, наносимых японскими конкурентами.

[14] Для понимания данного тезиса полезно вновь обратиться к схематическому изображению процесса коммуникации, предложенному в главе 3.

Параллельно система канбан выполняет функцию децентрализованного контроля за качеством. Это позволяет выявлять производственный брак практически сразу после того, как он был допущен. На первый взгляд это может приводить к значительным потерям времени из-за вынужденных простоев. Однако в конечном счете такая система обеспечивает более высокую концентрацию внимания (соответственно более интенсивное использование внимания как ограниченного ресурса).

Система гибкого реагирования на рыночные сигналы требует и соответствующего подхода к планированию производства на уровне фирмы. В отличие от иерархической схемы управления информацией, где план производства определялся на основе прогноза рынка с учетом организационной структуры, что делало его достаточно детализированным, в Я-фирме план производства имеет в большей степени стратегический характер, поскольку в него вносятся систематические дополнения и корректировки на основе информации, передаваемой из конечного звена в производственной цепочке.

Особенность организации производства нашла отражение и в подмеченной М.Аоки характерной черте распределения ответственности и прав принятия решений: ответственность за решение производственных проблем вменялась работникам, находившимся в управленческой пирамиде на одну ступень ниже того уровня, который обеспечивал формальное право принятия решений.

Такая система организации производства (многофункциональность работников, ротация рабочих мест, «горизонтальное» управление информацией, метод нулевых запасов и децентрализованный контроль за качеством) была бы невозможна без соответствующей системы стимулирования. Если в А-фирме оно осуществляется за выполнение конкретной работы (соответствующей месту в иерархии функций), то в Я-фирме оплата устанавливается в зависимости от «заслуг работника перед фирмой», что выражается в присвоении ему того или иного ранга. Ранг работника зависит от приобретения им контекстуальных навыков, то есть накопления специфического для данной фирмы человеческого капитала. В этой связи следует вновь вспомнить о модели, представленной в главе 6, где рассматривалось соотношение во времени заработной платы и предельного продукта труда.

Опора на контекстуальные навыки требует специфической системы оценки работников и использования их возможностей. В частности, если в А-фирме вполне логичным оказывается применение сравнительной системы оценок, когда наиболее высокую оплату получает тот, кто выполняет конкретную работу лучше всех, то в Я-фирме акцент делается на определение соответствия каждого работника абсолютным критериям. Это позволяет эффективно использовать принцип ротации рабочих мест вместо трудовых заданий, а также уменьшить зависимость продвижения вверх по иерархии рангов от отношений с начальниками.

Специфичность используемого человеческого капитала является основанием применения принципа максимальной загруженности работников, а не рабочих мест (оборудования). Вот почему в случае снижения спроса на производимую продукцию прежде всего используются возможности по передислокации работников из одного подразделения в другое. Такая схема обеспечения занятости является гарантией от обесценения специфических активов. Вместе с тем нельзя не отметить, что при значительных шоках во внешней среде избежать увольнений не удается. М.Аоки обращает внимание на то, что рассматриваемый принцип организации производства эффективен в случае, когда внешняя среда изменяется непрерывно, но в то же время без значительных потрясений.

§ 4. Дополнение. Оппортунизм, трансакционные издержки и экономическая организация

Используемая в экономической теории трансакционных издержек модель поведения человека, мотивационная составляющая которого представлена сильной формой эгоистического поведения — оппортунизмом, подвергается систематической критике со стороны современных традиционных институционалистов. Это обусловлено тем, что поведенческие предпосылки имеют решающее значение для объяснения механизмов управления сделками, экономической организации. В частности, по мнению М.Москандреа, используемая предпосылка о мотивации не позволяет охватить весь спектр и тем самым адекватно отразить существующие проблемы и возможности экономической организации. С одной стороны, преувеличивается значение иерархических отношений как средства обеспечения эффективности, с другой стороны, преуменьшается возможность достижения аналогичного результата посредством использования «партисипативного поведения» [Moschandreas M., 1997, p. 53]. В то же время обусловливание трансакционных издержек существованием оппортунизма позволяет, поставив под сомнение неизбежность последнего, указать

на возможности устранения этих издержек [Moschandreas, 1997, p. 41]:

«Если бы люди всегда могли опираться на честное поведение, неопределенность, специфичность ресурсов и ограниченная рациональность не создавали бы дополнительных проблем. Трансакционные издержки были бы равны нулю».

Данное высказывание можно было принять в том случае, если бы удалось доказать, что:

1) оппортунизм в принципе искореним;

2) если он искореним, то неопределенность не представляет собой проблемы.

В связи с первым пунктом необходимо указать на то, что существует множество форм оппортунистического поведения, среди которых можно выделить грубый оппортунизм, стратегический оппортунизм и естественный оппортунизм. Грубый оппортунизм, или оппортунизм по Макиавели, состоит в преследовании собственных интересов, основанном на заранее подготовленном нарушении достигнутой договоренности (что фактически означает отсутствие достоверных обязательств). Стратегический оппортунизм, который, как правило, имеют в виду при анализе экономической организации, проявляется вследствие асимметричного распределения информации, позволяющей сделать часть действий ненаблюдаемыми для партнера. Действительно, если предположить возможность честного поведения со стороны всех контрагентов, то можно было бы существенно сэкономить на трансакционных издержках. К этому вопросу мы вернемся чуть позже. Третья форма — это так называемый естественный оппортунизм, который связан с непреднамеренным ex ante отступлением от условий контракта ввиду изменившихся обстоятельств или по неосведомленности[15]. Для устранения последней формы оппортунизма требуется соблюдение очень строгих условий относительно информации о последствиях действий контрагентов, что возможно только на уровне модели или в достаточно простой и стабильной ситуации. Хотя предполагаемое устранение оппортунизма и ведет к

[15] Относительно «оппортунизма по неосведомленности» можно сказать, что это в известной мере противоречие в определении, поэтому необходимо пояснить, что данное поведение все же может быть признано оппортунистическим, если доказать, что оппортунист должен был израсходовать некоторое количество ресурсов для выяснения тех неблагоприятных для партнера последствий, к которым приведут его действия.

снижению неопределенности, обусловленной человеческим поведением, неопределенность от этого не исчезает и к задаче с известным распределением вероятностей элементарных исходов не сводится (см. проблему координации в чистой координационной игре, глава 3). С другой стороны, если известно, что хотя бы один человек из тысячи склонен к оппортунистическому поведению, то возникающие проблемы идентификации приводят к тому, что потенциальная «оппортунистичность» становится если и невсеобъемлющей, то доминирующей характеристикой поведения в условиях, когда ресурсы ограниченны, а выживание отдельного человека не связано с выживанием тех людей, с которыми заключается контракт[16].

И все же... Если есть возможность сэкономить на трансакционных издержках посредством предотвращения оппортунистического поведения, почему бы ее не реализовать? Прежде всего за счет развития коллективистской идеологии, «корпоративной культуры малых групп». Однако при этом следует помнить, что должны быть учтены по возможности все издержки, в том числе и издержки по вживлению новой идеологии (если, конечно, не уповать на то, что она возникнет спонтанно). Чем выше эти издержки, тем меньше шансов предотвратить оппортунизм, тем в большей степени иерархия или мультидивизиональная структура может рассматриваться как средство экономии на трансакционных издержках, а не стремление к власти. Вместе с тем нельзя не отметить, что спорность данного тезиса сохраняет свое значение, поскольку интерпретация стратегического поведения, направленного на захват других фирм только с целью экономии на трансакционных издержках, звучит малоубедительно. Проблема осложняется еще и тем, что стремление к власти (монополизации) как проявление стратегического поведения вовсе не обязательно должно опираться на определение фирмы в терминах производственной функции.

[16] Термин «выживание» используется здесь как метафора, вбирающая изменения в благосостоянии людей.

Глава 15
Контрактные отношения и новая экономическая история

Особенность институционального и неоинституционального подхода состоит в их междисциплинарности. Следствием данной особенности являются неоднородность неоинституционального направления, существование возможностей его различного обозначения. Данный вопрос рассматривался в главе 1. Один из возможных вариантов — новая экономическая история. С этой точки зрения оценка институционализма как подхода, основанного на рассказывании историй, вполне правомерна. Вместе с тем есть значительные отличия от традиционного институционализма, а также исторической школы. В данной главе будет показано, каким образом особенности институционального подхода преломляются при исследовании вопросов, связаных с экономической историей.

§ 1. Новая экономическая история

Появление новой экономической истории как самостоятельного направления исследований приходится на 50-е годы XX века. Одним из родоначальников новой экономической истории считается Д.Норт.

Первые работы Д.Норта посвящены системе национальных счетов и статистике американской торговли в историческом аспекте. В начале 50-х годов он включил в свою книгу по экономической истории США статистический материал. Тем самым он впервые использовал экономическую статистику в приложении к экономической истории, в частности при изучении в долгосочном плане экономического роста в США. В рамках данного направления Д.Норт стал не только исследователем-первооткрывателем, но и одним из создателей Клиометрического общества в 1960 году. Став редактором журнала по экономической истории (Journal of Economic History), он способствовал развитию нового направления.

Итак, становление новой экономической истории было связано с попыткой применения новых эконометрических способов к историческим событиям и явлениям. Отсюда и первоначальное название «клиометрика». Однако практически одновременно с

опытами количественного анализа была предпринята попытка реинтерпретации, переосмысления многих исторических явлений.

Возникновение того или иного явления (в данном случае новой экономической истории), как правило, оказывается ответом на проблему. В чем она состояла? С одной стороны, в течение десятилетий экономическая теория существовала и развивалась (насколько это вообще было возможно) без систематического использования результатов исследований в области теории. С другой стороны, история как дисциплина основывалась на собирании фактов без их интерпретации на основе какой-либо систематической, всеобъемлющей теории. Исключение составляют попытки К.Маркса и его последователей исследовать и излагать полученные результаты в соответствии с принципом единства исторического и логического[1]. Невостребованность аналитического потенциала, заложенного в теоретической конструкции К.Маркса, в значительной мере обусловливается (в настоящее время) «несовместимостью категориального аппарата» с инструментарием доминирующего направления в экономической теории, а также используемой методологией. Стоит также упомянуть работы К.Менгера, которые отличаются от работ современников-маржиналистов не только используемой рабочей моделью человека [Автономов В.С., 1993, с. 35—36], но и эволюционностью подхода к объяснению феномена денег, например.

В традиционной экономической теории, как правило, история используется как вспомогательный инструмент, к тому же в узких временных рамках (максимум 100—150 лет), которые к тому же были национально-специфичными (поскольку центр экономической теории медленно, но неуклонно в XX веке смещался в США, то основным источником данных были США).

Относительно второй части высказанного предположения важно отметить, то речь идет об отсутствии систематического использования историками теории в явном виде. Это обстоятельство существенно затрудняло разрешение методологических споров, поскольку изначально были неясны основополагающие постулаты, используемые историками при интерпретации фактов. Более того, видимо, сам исследователь порой был неосведомлен относи-

[1] Данный принцип многогранен и имеет множество аспектов — онтологический, гносеологический, аксиологический [Тутов Л.А., Шаститко А.Е., 1997, с. 27—28]. Обратим внимание на то, что общество в каждый данный момент является результатом собственного развития, что означает существование в снятом (по Гегелю) виде его истории.

30-6654

тельно собственных предпосылок изложения. Таким образом, взаимообогащающий обмен между двумя отраслями знаний был значительно затруднен.

Что может дать обращение экономической теории к истории с точки зрения придания нового качества развития первой? На этот вопрос предложил свой вариант ответа Дональд МакКлоски [МакКлоски Д., 1993].

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 семейства[2]. В то же время перепись населения США 1860 года содержала вопрос о богатстве опрашиваемых. 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 живые люди, обладающие собственным

[2] 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.

интересом, который далеко не нейтрален по отношению к такого рода информации.

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 главы). 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.

Нельзя сказать, что неоклассическая экономическая теория не учитывает полученных новых данных. Она также выступает важным потребителем и производителем, хотя импульс к исследованиям зачастую исходит не от нее. Это касается так называемого «главного конфуза современной теории экономического роста». Первоначально предполагалось, что прирост дохода в расчете на одного работника всецело зависит от роста капиталовооруженности. Однако статистические исследования показали, что на самом деле имеет место неравенство: $\Delta y/y > \Delta k/k$, где y — уровень дохода в расчете на одного работника, k — уровень капиталовооруженности. Эта разница, впоследствии названная «остатком Солоу», являлась результатом технологического прогресса, который, в свою очередь, рассматривался как экзогенный[3].

[3] Напомним, что изменение объема произведенного в экономике дохода может быть представлено в виде полного дифференциала: $dY = MPK dK + MPL dL$, где MPK— предельный продукт капитала; MPL — предельный продукт труда. Тогда в условиях динамического равновесия должно выполняться равенство: $dY/Y = ([MPK*K]/Y)dK/K + ([MPL*L]/Y)dL/L$, где $[MPK*K]/Y$ — доля капитала в произведенном доходе; $[MPL*L]/Y$ — доля труда в произведенном доходе. Эти доли соответствуют значению показателей степеней в производственной функции Кобба—Дугласа. Таким образом, изменения в произведенном доходе полностью объясняются через изменения в количестве труда и капитала или, если рассматривать в сокращенном виде, изменения дохода в расчете на одного работника могут быть полностью объяснены через изменения в капиталовооруженности труда.

Вместе с тем проблема оставалась: необходимо было объяснить сам феномен технологического прогресса и его отсутствие в течение многих столетий. Эту задачу начали выполнять исследователи, ориентировавшиеся на исследования проблем экономической истории, но на базе современной экономической теории. Суть решения данной проблемы, особенно ее второй части, состояла в выявлении значения трансакционных издержек, препятствовавших извлечению взаимных выгод обмена, расширению его рамок, реализации сравнительных преимуществ и развитии специализации. Кроме того, важным аспектом была и остается взаимосвязь технологии, институтов и организаций.

Приложение подходов, которые используются в новой экономической истории, можно обнаружить при анализе одной из ключевых проблем, которая состоит в объяснении роли государства в экономической истории. Однако параллельно необходимо было решить важную теоретическую проблему возникновения и воспроизводства самого государства.

В данном разделе, мы используем инструментарий неоинституциональной теории для объяснения давно известных в экономической истории и теории явлений: системы открытых полей, издольщины, а также денег.

§ 2. Система открытых полей (СОП)

Изложение вопросов, связанных с системой открытых полей, будет разделено на три части: краткое описание СОП; поведенческие характеристики и результаты существования СОП; объяснение воспроизводства СОП в терминах экономии на издержках производства[4].

2.1. 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 данная земля использовалась для выпаса скота.

[4] См. также: Eggertsson T., 1990, p. 214—223.

С учетом данных особенностей организации производства сбор урожая должен был осуществляться примерно в одно и то же время, и, следовательно, это один из факторов, обусловливающих 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. СОП — это своего рода технология производства, которая здесь определяется как институт, поскольку предполагает наличие определенной системы правил (неформальных), структурирующих действия индивидов и соответственно семей, а также обмены друг с другом.

2.2. Поведенческие характеристики и результаты существования СОП

Можно выделить две основные группы последствий существования СОП: объективные, выражающиеся в определенного рода 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 инвестиций[5], то во втором случае свободный доступ существует ex ante (использование общинных земель для выпаса скота), хотя и ограничен во времени[6].

[5] Квазисвободный доступ означает, что режим исключительности пользования данным участком земли сохраняется, но обладание правами на них никак не зависит от осуществления инвестиций.

[6] Влияние последнего не столь однозначно, поскольку выпас скота может приводить к росту продуктивности земли.

3. У крестьян не было стимулов к раскрытию информации о том, какие приемы ими использовались при обработке данного участка земли в текущем году, 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»[7] 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.

2.3. 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 «эффективностная» точка зрения, используемая в новой экономической истории, может быть рассмотрена как альтернатива социологической (объяснение через обычай)[8].

[7] Здесь используются кавычки для того, чтобы указать на использование данного термина на уровне здравого смысла, сформировавшегося в рамках другого социально-экономического контекста.

Следует отметить, что здесь речь не идет о предпосылке независимой рациональности поведения отдельных людей, а лишь об адаптации системы использования земли к определенным условиям. Объяснение устойчивости системы открытых полей связано с наличием определенных сравнительных преимуществ. В этом плане аргументы эволюционной экономической теории, использованные при объяснении размера группы и распределения труда между охотой/собирательством и сельским хозяйством, сохраняют свою силу.

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 (D.McCloskey). В данном разделе подробно будет представлена только его точка зрения. По мнению МакКлоски, система открытых полей — способ страхования урожая посредством снижения риска его гибели, которое достигается через диверсификацию «портфеля», состоящего из участков земли, находящихся на определенном расстоянии друг от друга. 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 ограниченны, 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 запретительно высокими.

[8] Следует отметить, что более поздние модели, посвященные анализу институциональных изменений в истории, позволяют объяснить долгосрочную воспроизводимость неэффективных структур.

4. Высокие издержки торговли, связанные также с неразвитостью инфраструктуры (связь и транспорт) и высокими трансакционными издержками ввиду неустойчивости институциональной среды.

В то же время именно факторы, обусловливавшие 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 относительной стабильности СОП предложил К.Дальман (C.Dalhman). По его мнению, она определялась существованием экономии на масштабе за счет сокращения переменных издержек, связанных с выпасом скота после уборки урожая. Стабильность обеспечивалась также тем, что потери от консолидации участков отдельных семей 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 трансакционных издержках, связанных с сохранением стимулов производства.

Наконец, третий вариант объяснения был предложен С.Фенолти (S.Fenoltea). СОП — это реакция на потенциально высокие издержки управления крупной фермой. 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. 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.

Система открытых полей прекратила свое существование в результате огораживания. Следствием огораживания были: 1) рост производства; 2) перераспределение доходов (отразившее перераспределение пучков правомочий). Возвращаясь к вопросу о соотношении между изменением производственных возможностей в результате приватизации земли и общественным благосостоянием, следует еще раз отметить, что позитивная теория благосостояния не может дать на него однозначный ответ, если система предпочтений, ценностей оказывается в данной модели эндогенной.

Более или менее определенный вывод можно было бы сделать только для изменения относительного распределения богатства, что еще раз подтверждает важность распределительных последствий институциональных изменений.

§ 3. Издольщина: сравнительный анализ

Издольщина — это такая форма институционального соглашения, в которой одна сторона обязуется отдать заранее оговоренную долю произведенного продукта другой стороне в обмен на предоставленное право использовать тот или иной ресурс (в данном случае — землю). Таким образом, налицо распределение пучка правомочий между двумя (и более) экономическими агентами.

Рассмотрение данного вопроса 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.

1. 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. 55).

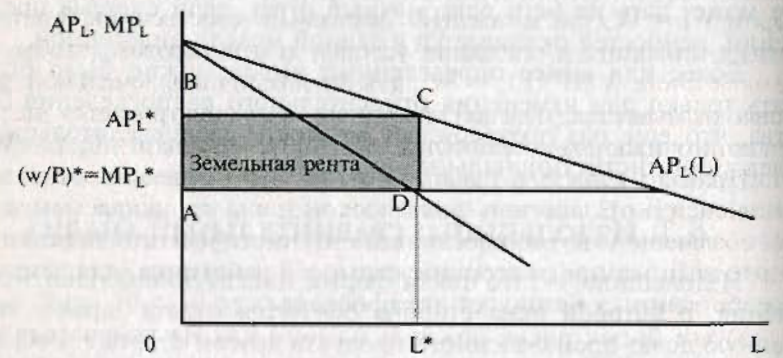


Рис. 55. Контракт собственника земли с самим собой:
AP_L — средний продукт труда; MP_L — предельный продукт труда; L* — оптимальное количество используемого труда; (w/P)* — ставка заработной платы в реальном выражении; ABCD — максимально возможная величина земельной ренты (в единицах произведенного продукта); OL*DA — величина заработной платы, соответствующая условиям максимизации земельной ренты

Поскольку данную ситуацию можно интерпретировать как заключение контракта с самим собой (что является аналогом аустического 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 при прочих равных условиях. По сути дела, это ситуация, когда Y = W + R, так что a = 1. Границы использования данной формы организации производства неочевидны, если использовать стан-

дартную модель и предпосылки о совершенной спецификации и защите прав собственности. Вместе с тем отсутствие специализации на осуществление отдельных правомочий (см. перечень А.Оноре) в условиях неопределенности и положительных трансакционных издержек не позволяет реализовать сравнительные преимущества[9].

2. 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 Wi = 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 повведения 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 $L_ф$ < L* и/или худшего качества труда).

На рис. 56 представлены последствия оппортунистического поведения наемного работника[10].

---

[9] 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.

[10] Следует отметить, что существует еще одна возможность графического отображения ситуации на основе теории X-эффективности, предложенной Х.Лейбенстайном. В этом случае фактический средний продукт труда оказывается ниже потенциального.

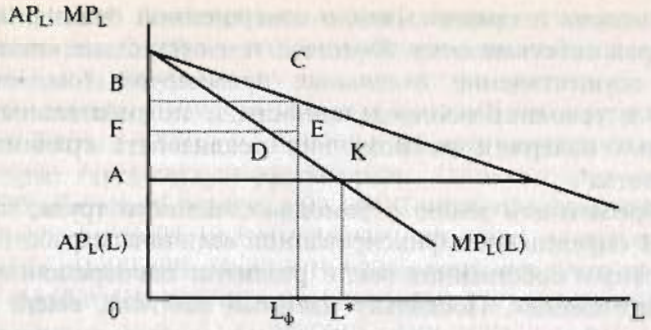


Рис. 56. Контракт собственника земли с наемным работником:
OAKL* — величина заработной платы, оговоренная в контракте с учетом покупаемого количества труда; $OFEL_ф$ — фактическая величина заработной платы; FBCE — величина земельной ренты, присваиваемая земельным собственником

В данном случае на рис. 56 дана иллюстрация общей идеи. Для того чтобы добиться более строгой формы постановки проблемы, можно использовать модели управления поведением исполнителя, некоторые элементы которых изложены в главе 11.

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 совпадают[11]. Это означает, что контракт не удовлетворяет условиям совместимости ограничений по стимулам. Таким образом, возникает эффект экспроприации земельной ренты наемным работником, который усиливает эффект недопроизводства земельной ренты.

Для экономического агента, избегающего риска, ожидаемая полезность дохода меньше, чем полезность от ожидаемой величины дохода той же величины.

3. 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.

[11] В данном случае используется неявная предпосылка о запретительно высоких издержках идентификации факторов, обусловивших несовпадение ожидаемой величины земельной ренты с фактической.

Следовательно, какой фактор оказывается переменным, в значительной степени обусловливается 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 характер, 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.

4. Издольщина. Земельный собственник передает землю во временное пользование и взамен требует определенную долю продукта a, или aY, если говорить об общей величине[12]. 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. 57):

$$a * \int_0^{L^{**}} MP_L(L)dL .$$

Следовательно, издольщик получает остаточный доход в виде доли продукта, равной

$$(1-a) * \int_0^{L^{**}} MP_L(L)dL .$$

[12] 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.

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 пологой.

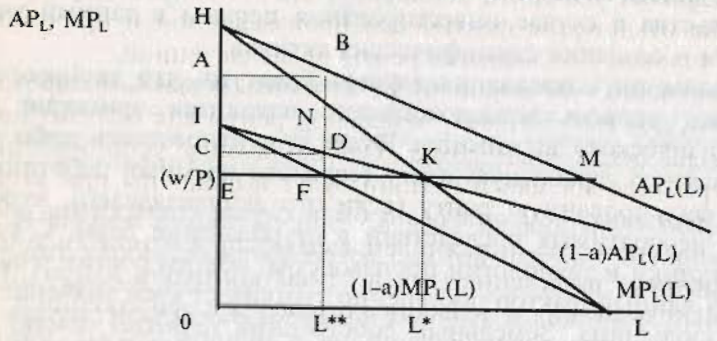


Рис. 57. Издольщина:

$AP_L(L)$ — 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; HKE — потенциальная земельная рента

В качестве основных особенностей рассматриваемой ситуации можно выделить следующие.

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 резко ослабляются, поскольку система внешнего контроля заменяется на систему самоконтроля, что снимает проблему асимметричного распределения информации. 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 занизить 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). Результаты использования издольщины отражены в приложении 8.

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. Данную ситуацию можно было бы отразить в коэффициенте эффективности использования земли, который рассчитывается как отношение произведенной земельной ренты к потенциальной ($0<\lambda<1$). В рассмотренном примере он соответствует отношению площадей фигур: λ = ABFE/HKE. Чем ниже доля арендатора-издольщика в продукте, тем меньше количество затрачиваемого труда, тем соответственно ниже значение коэффициента.

Особенностью неинституционального 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, которые будут сопряжены и с соответствующими издержками.

Землевладелец отвечает за предоставление права пользования землей, так что на него ложится 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 раздела 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.

В заключение следует отметить, что основания существования издольщины в условиях полной определенности и рациональности оказываются неопределенными, так же как основания для использования конкретной формы институциональной реакции при возникновении внешних эффектов. Даже если предположить наличие данного правила, то неиспользованные возможности взаимовыгодного обмена, состоящие в недопроизведенной земельной ренте, должны быть полностью исчерпаны. Таким образом, контракт в условиях издольщины в соответствии с указанными выше предпосылками должен быть полным.

§ 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 во второй половине XX века уделяется 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, используемых в рамках доминирующего направления экономической теории.

В неоинституциональной экономической теории считается, что деньги появились как средство экономии на трансакционных издержках. В данном разделе мы выясним 1) почему именно деньги позволяют сэкономить на трансакционных издержках, 2) какая из вещей может реализовать (и реализует) функции денег[13]; 3) каковы преимущества и ограничения использования различных форм денег.

[13] Постановка данного вопроса важна потому, что деньги — явление общественное. Формы их существования выражают социальную и экономическую структуру общества, в котором они используются [Харрис Л., 1990, с. 81—82].

31-6654

Для того чтобы отделить первый вопрос от второго, необходимо отметить, что объяснения использования денег и исторического процесса их возникновения нетождественны. Тому доказательство — модель А.Алчиана, с помощью которой объясняется экономия на издержках измерения качества благ в случае обмена правами (см. главу 8). В данном разделе будет рассмотрен альтернативный вариант объяснения существования денег и сопоставлен с объяснением данного феномена в эволюционной экономической теории.

Возможность экономии на трансакционных издержках и соответственно решения проблемы, отраженной в чистой координационной игре, могут быть представлены с помощью модели, предложенной Р.Клауэром, 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 почему в денежном хозяйстве существует единая общезначимая форма выражения ценности товара. Это вполне соответствует определению денег, предложенному К.Марксом [Маркс К., 1983, с. 140]:

«Товар, который функционирует в качестве меры стоимости, поэтому также, непосредственно или через своих заместителей, и в качестве средства обращения, есть деньги».

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. Вот что по поводу первой формы организации бартерного обмена говорит К.Менгер [Менгер К., 1992, с. 218—219]:

«Редко бывает действительно такого рода совпадение, чтобы благо, находящееся в распоряжении одного лица, представляло для него меньшую потребительную ценность, чем другое, принадлежащее другому субъекту благо, и в то же время, чтобы для последнего лица отношение оценок было обратным; еще реже случается, что при наличии такого соотношения эти два индивида фактически встречаются друг с другом».

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. 28). 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 28

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. 29). В предложенной ниже таблице эту функцию выполняет товар А.

Таблица 29

Денежное хозяйство

Вид товара	А	Б	В	Г
А	+	О	О	О
Б	О	+	—	—
В	О	—	+	—
Г	О	—	—	+

Примечание: (—) — «запрещенные» обмены.

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 экономи-

ческих 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 трансакционных издержках, сокращая количество обменных пунктов и упрощая схему обмена. В частности, если содержание одной лавки обходится в М единиц блага А, общая величина экономии на трансакционных издержках составит

$$E = MN(N - 1)/2 - M(N - 1),$$

или

$$E = M(N - 2)(N - 1)/2.$$

Нетрудно заметить, что величина экономии на трансакционных издержках возрастает по мере увеличения разнообразия производимых товаров:

$$dE/dN = M(2N - 3)/2 > 0, \text{ так как } N \geq 2^{14}.$$

Важно также и то, что экономия растет быстрее, чем количество товаров, так как $d^2E/dN^2 = M > 0$. Если только М 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 вновь обратиться к идеям, сформулированным К.Менгером в «Основаниях политической экономии» [Менгер К., 1992, с. 219—220]:

[14] Данное выражение не является корректным с математической точки зрения (поскольку экономия на трансакционных издержках как функция от количества товаров не является непрерывной) и служит лишь иллюстрацией общей идеи.

«...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 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».

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.

В повседневной жизни осуществляется великое множество обменов, в которых конкретное благо (машины, зерно, нефть и т.п.) обмениваются на кусочки бумаги, которые, в свою очередь, являются основанием для получения других кусочков бумаги. В частности, на двадцатифунтовой банкноте можно найти надпись: «I promise to pay the bearer on demand the sum of twenty pounds». Таково обещание Банка Англии заплатить держателю данной банкноты по первому требованию сумму, равную двадцати фунтам. Вместе с тем обещанные двадцать фунтов — это те же кусочки бумаги, на которых даны аналогичные обещания. Единственное отличие состоит в том, что в обмен на ветхую купюру можно получить новую. Тем не менее люди принимают их как уплату за оказанные услуги и поставленные товары. Почему так происходит? Следует ли из такой интерпретации ситуации вывод о том, что люди — нерациональны? Эти вопросы задавали в прошлом и будут задавать в будущем, заменяя разве что слова «клочки бумаги» на «запись на электронных счетах».

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 до-

верия, 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 вещи[15], 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.

[15] Здесь речь идет именно о многих, но не обо всех вещах. 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. С другой стороны, по мнению К.Маркса [Маркс К., 1983, с. 136]:

«Если само обращение денег отделяет реальное содержание монеты от номинального содержания, отделяет его металлическое бытие от функционального бытия, то в нем уже скрыта возможность заменить металлические деньги в их функции монеты знаками из другого материала или простыми символами».

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 соотнести 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 [Хайек Ф.А., 1996, с. 59], лауреат Нобелевской премии 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 существующей доктрины, как становится ясно, на какое непрочное основание оно опирается».

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 многочисленные «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 [Хайек Ф.А., 1996, с. 52]. 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 [Хайек Ф.А., 1996, с. 61] 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».

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. Тем самым воспроизводится основание для «бартеризации» экономики и автаркических тенденций.

Можно, конечно, предположить, что денежные власти будут благотворительными 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 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 [Уильямсон О., 1996, с. 72], формой контрактного процесса, который позволяет снять проблему оппортунизма и ограниченной рациональности, служит конкуренция. Однако она возможна тогда, когда актив является общим. В этом может состоять логическое обоснование идеи конкурентного предложения денег и децентрализованной банковской системы.

Глава 16
ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА

До этого момента мы специально не рассматривали роль государства в организации обмена между экономическими агентами, хотя оно неоднократно упоминалось в связи с обсуждением вопросов о координации и разрешении распределительных конфликтов (глава 3), спецификации и защите прав собственности (глава 4), обеспечении соблюдения правил (глава 5), государственной собственности (глава 10), возникновении и использовании денег (глава 15) и т.д. Такой подход равносилен абстрагированию от особенностей внутренней структуры государства и соответственно от определения его природы. И действительно оно рассматривалось преимущественно как «черный ящик». С аналитической точки зрения такое упрощение было возможно в той мере, в какой мы рассматривали институциональную среду как экзогенный параметр моделей. В связи с этим еще раз следует подчеркнуть, что данная предпосылка нетождественна допущению о неизменности институциональной среды. Пример — модификация модели оптимальной структуры управления сделками, в которой предполагаются изменения в нормативной базе франчайзинга (коммерческой концессии).

Поскольку формирование, поддержание и изменение институциональной среды, значительной части формальных правил в современных обществах связано с функционированием государства, объяснение институциональных изменений невозможно без исследования природы, функций государства. Таким образом, построение теории государства в то же время означает создание элемента теории институциональных изменений (см. главу 14).

В качестве отправного пункта используется концепция государства, предложенная Д.Нортом, которая дополняется моделями Макгира—Олсона и Финдли—Уилсона. Посредством ослабления предпосылок, позволяющих на первом этапе рассматривать государство в сильно упрощенном виде как контракт между правителем и подданными, появляется возможность анализировать функционирование систем с разветвленной политической структурой. Последняя часть данной главы будет посвящена распределительным аспектам, связанным с деятельностью групп специальных интересов на политическом рынке.

§ 1. Понятие государства в новой институциональной теории

В соответствии с подходом к исследованию государства, который был предложен Д.Нортом в работе «Структура и изменение в экономической истории», государство определялось как организация со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющимися на географический район, границы которого устанавливаются его способностью облагать налогом подданных [Капелюшников Р.И., 1990, с. 43; Шаститко А.Е., 1996в, с. 23; North D., 1981, p. 21].

Для того чтобы данное понятие было «операциональным», иными словами, чтобы оно использовалось не как украшение, а как составной элемент модели, необходимо уточнить содержание понятия «насилие» и соотношение его с сопряженными понятиями. Внесение уточнения важно еще потому, что насилие тесно связано с проблемой власти. А концепция власти в экономической теории оказалась одной из наименее разработанных[1], что отражается в непрекращающихся упреках в адрес неоклассической теории и экономической теории трансакционных издержек со стороны современных последователей Т.Веблена и Дж.Коммонса [Moschandreas M., 1997, p. 45].

Под насилием мы будем понимать физическое ограничение спектра возможностей, доступных одному индивиду (или группе) посредством воздействия на его способность реализовывать принимаемые им решения. С этой точки зрения насилие является проявлением власти (но не силы)[2]. Асимметричное распределение власти означает и асимметричное распределение потенциала насилия. На интуитивном уровне насилие означает действие, противоречащее интересам и соответственно воле данного человека как объекта насилия. С этой точки зрения человек, обладающий властью, имеет возможность добиваться желаемого результата посредством корректировки поведения других людей. Последние же в случае отсутствия данной власти предпочли бы иной результат.

[1] В поле зрения экономистов эта проблема попала сравнительно недавно. До этого исследованием данного феномена занимались главным образом политологи и социологи. Что касается экономической теории, то в основном внимание было обращено на проблему монопольной власти, количественной оценкой которой является коэффициент Лернера.

[2] Сильное государство вовсе не обязательно должно применять насилие. Может быть, вполне достаточно того, что агенты ожидают с достаточно высокой вероятностью, что действия, которые формально должны наказываться, действительно будут наказаны.

В мире ограниченных ресурсов насилие является средством перераспределения благ. Таким образом возникает явление, которое в неоинституциональной традиции может быть определено как вынужденный контракт, или неизбирательный асимметричный обмен [Тамбовцев В.Л., 1997а, с. 32]. Однако, как было показано в главе 5, в экономической теории обозначенное выше ограничение доступных альтернатив сводится к созданию издержек, которые должны быть учтены действующими субъектами.

Однако для появления государства существования насилия самого по себе недостаточно. Оно должно быть соответствующим образом структурировано. И здесь необходимо обратить внимание на то, что насилие может носить обоюдный характер, являясь не только формой перераспределительной деятельности, но и средством противодействия или предупреждения последней.

Любой человек, обладающий некоторой силой (физической, технической или более изощренной и опосредованной — денежной), может в одностороннем порядке ограничивать физические действия других людей. Последние, в свою очередь, также обладают некоторой силой, которая может быть применена в ущерб первому агенту. Ситуация, возникающая в случае, когда насилие определяет результаты обмена, может быть отражена в игре «Дилемма заключенных». В итоге будет получен парадоксальный результат: рациональным для участников игры будет применение насилия! Однако здесь нельзя не учитывать, что игра не повторяется, состоит из одного хода, возможностей предварительного обмена информацией у игроков нет, что делает затруднительным превращение данной игры в кооперативную через создание механизмов взаимных залогов. Напомним, что кооперативной называется игра, в которой участники имеют возможность предварительно обменяться информацией для заключения взаимообязывающего соглашения.

В случае повторения игры с одним и тем же составом участников появляется возможность достижения кооперативного результата, предполагающего взаимный отказ от применения насилия[3]. Такая схема работает тогда, когда потенциал насилия распре-

[3] Если игра повторяется многократно, но определенное количество раз, то проблема достижения кооперативного результата все же остается. В теории игр она получила название «парадокс обратной индукции» [Heap S.H., Hollis M., Lyons B., Sugden R., Weale A., 1992, p. 118–119]. Когда время окончания игры известно, то в последней партии рациональным для игроков становится некооперативное поведение (применение насилия). Раз это так, то каждый игрок будет действовать «на опережение» и в предпоследней партии также применять насилие. Если продолжить данные рассуждения дальше, то рациональным оказывается постоянное применение насилия, начиная с первого раунда.

делен между участниками игры более или менее равномерно, что теоретически позволило бы создать анархическое общество, особенностью которого является воспроизводство кооперативного характера игры без создания внешних по отношению к игрокам организаций, обеспечивающих соблюдение соответствующих правил.

Однако по мере роста количества участников соглашения и их разнородности возникает двойная проблема безбилетника: один человек может нарушить соглашения о неприменении насилия (естественно, в своих интересах), а другие не наказывают его за нарушение, поскольку для этого необходимо преодолеть проблему коллективного действия. Даже если существуют правила, предполагающие наказание за попустительство действиям нарушителям, данная проблема сохраняется, поскольку теперь уже возникает проблема безбилетника относительно соблюдения последних.

Государство должно возникнуть тогда, когда появляются возможности реализации сравнительных преимуществ в осуществлении насилия. Это значит, что государство, вступая в поединок с любым человеком или группой людей, всегда выйдет победителем, поскольку средние издержки осуществления насилия оказываются низкими по сравнению с издержками оппонента. Сравнительным данное преимущество называется потому, что в других областях деятельности государство может уступать возможностям отдельных экономических агентов, поскольку последние обладают специальными знаниями (в том числе конкретных обстоятельств места и времени) и навыками, которые могут быть использованы в производстве и обмене. Прежде всего речь идет об организации производства частных благ.

Данное обстоятельство является основанием социального контракта между правителями и подданными, в рамках которого осуществляется обмен дохода на безопасность[4].

Сравнительным преимуществом может обладать и отдельный человек (в соответствии со своими природными данными). Однако если распределение этих данных случайно (по крайней мере,

[4] Важно отметить, что вне зависимости от того, как рассматривается государство — через призму контракта среди равных или как следствие неявного контракта между «стационарным бандитом» и жителями определенного района — данные отношения имеют контрактную природу в том смысле, что при реконструкции данного контракта можно выделить такие элементы, как обещание, платеж и согласие, а основанием его являются действия людей, направленные на реализацию собственных интересов. Такой подход противоречит органической теории государства, поскольку основан на принципе методологического индивидуализма.

на уровне строящейся модели), то сравнительные преимущества государства вполне закономерны и предсказуемы. Это обусловлено прежде всего тем, что государство — это организация, в которой сосредоточены люди, специализирующиеся на применении насилия или демонстрации возможности последнего, если есть такая необходимость. В противном случае данная организация перестает быть государством. Однако в простейшей модели, которая будет рассмотрена ниже, мы не будем проводить такого различия.

Существование сравнительных преимуществ является основанием монополизации насилия одной организацией в пределах определенной территории. Монополизация осуществляется вне зависимости от того, какой тип контракта первоначально был положен в его основу.

Возможности применения государством насилия никогда не были абсолютными. Вот почему вполне правомерно говорить о границах государства. Причем в определении речь идет только о географических границах. Вместе с тем можно обнаружить и внутренние границы (в пределах данного географического района), за пределы которых государство не в состоянии выйти. Наглядный пример тому — способность выявлять неплательщиков налогов и наказывать последних. Таким образом, речь идет о пределах «интенсивности» контроля. Чем определяются эти границы, мы рассмотрим в процессе конкретизации модели государства. Для этого необходимо определить, с одной стороны, организационную структуру государства, а с другой — контракты, на которых оно базируется.

Предположим, что потенциал насилия распределен неравномерно, что приводит к появлению первоначальной структуры отношений: правитель — подданные, причем целевой функцией правителя является максимизация величины дисконтированного потока доходов (то есть фактически максимизация текущей ценности своего статуса). Данная предпосылка означает, что правитель в состоянии доказать свое превосходство в силовом противостоянии с подданными, иными словами, значение внутренней конкуренции пока не учитывается.

Насилие или угроза его применения связаны с перераспределительной деятельностью. Всегда ли это так? В связи с этим следует рассмотреть соотношение между двумя типами бандитов: гастролерами и оседлыми, или стационарными. «Бандит-гастролер» и «стационарный бандит» (в дальнейшем стационарный бандит и

правитель будут использоваться как синонимы), рассматриваемые М.Олсоном как две фигуры, осуществляющие перераспределение дохода, совпадают. Однако бандит-гастролер стремится максимизировать краткосрочный доход (относительно данной территории и множества ограбленных), поэтому он будет инвестировать средства прежде всего в технологию перераспределения, а не в создание институтов, обеспечивающих сохранение стимулов к производительной деятельности, так как институты — блага длительного пользования, обладающие к тому же территориальной специфичностью.

Стационарный, или оседлый, бандит также стремится максимизировать свой доход, но сталкивается с дополнительными ограничениями: в случае изъятия всего дохода в текущем периоде нечего будет изымать в последующие. Здесь есть два аспекта проблемы: а) сохранение физических возможностей производства у ограбленных; б) сохранение стимулов к производству[5]. Последнее обстоятельство особенно важно, поскольку стационарный бандит обладает ограниченными возможностями контроля деятельности подданных (см. о принудительных контрактах в главе 4) и поэтому даже при сохранении физических возможностей производства далеко не всегда может обеспечить сохранение необходимых стимулов.

Если бандит становится стационарным, превращается в правителя, то у него существенным образом изменяется структура стимулов, поскольку теперь в его интересах пресекать появление конкурентов[6] (бандитов-гастролеров), а также действия подданных, направленные на насильственное перераспределение друг у друга ограниченных благ (по крайней мере, в той степени, в какой это обеспечивает повышение его дохода без укрепления внутренних конкурентов). Данный момент особенно важен, поскольку ресурсы, используемые для защиты прав собственности, отвлекаются от таких способов использования, которые увеличивали бы налоговую базу. Следовательно, насилие или угроза его применения теперь необязательно связаны лишь с перераспределением богатства.

[5] В данном случае не рассматривается возможность организации силового давления на стационарного бандита.

[6] Можно сказать, что любой бандит, в том числе и гастролер, не заинтересован в появлении конкурентов, но в силу отсутствия исключительных прав на территорию, подлежащую ограблению, возникает эффект сверхиспользования и соответственно исчерпания ресурсов, который не устраняется ввиду нерешенности проблемы коллективного действия для бандитов.

Таким образом, в простой модели государственного устройства, рассматриваемой Д.Нортом [Норт Д.С., 1997а, с. 70—71], взаимоотношения между правителем и подданными построены на основе обмена порядка в виде защиты прав собственности и справедливости на налоги. Под налогами здесь подразумеваются такие платежи правителю, величина которых может быть оценена плательщиком ex ante в соответствии с установленными правилами. Иными словами, существует определенность относительно выплат правителю.

Структура расходов, которая характерна для стационарного бандита, существенно отличается от структуры расходов бандита-гастролера. Первый вынужден для обеспечения доходов в будущем часть налогов расходовать на поддержание порядка. Они включают как расходы на создание системы формальных правил, институциональной среды, позволяющей структурировать обменные отношения между экономическими агентами в повседневной жизни, так и на обеспечение интерпретации и соблюдения этих правил. Последнее предполагает создание специального механизма, с помощью которого можно было бы идентифицировать нарушителя, с одной стороны, и адекватно его наказать — с другой (см. приложение 9).

§ 2. Модель МакГира—Олсона

В качестве дополнения к сформулированным выше идеям можно предложить модель стационарного, или оседлого, бандита, разработанную М.Олсоном и М.МакГиром. Данная модель иллюстрирует возникновение смешанных, координационно-перераспределительных эффектов, возникающих в реальных обществах, что не позволяет говорить о реализации критерия Парето-оптимальности как результате возникновения и существования институтов.

Учитывая определенные выше предпосылки, можно составить уравнение, отражающее зависимость чистого дохода, получаемого правителем от произведенного дохода, и расходов на поддержание порядка:

$$Y_p = Y_g - G^7, \qquad (1)$$

[7] Предполагается, что цена общественного блага «порядок» равна единице.

32-6654

где Y_p — величина чистого дохода стационарного бандита; Y_g — величина произведенного дохода; G — расходы на обеспечение безопасности и поддержание порядка.

Поскольку величина произведенного дохода зависит от существующего порядка, то можно записать

$$Y_g = Y_g(G). \quad (2)$$

Оседлый бандит будет заинтересован в поддержании порядка, если величина его дохода будет находиться в прямой функциональной зависимости от произведенного дохода на контролируемой им территории. Это возможно в том случае, если ставка налогообложения по доходу выше нуля. Однако в отличие от аккордного налога рассматриваемый налог в любом случае оказывает дестимулирующее влияние на экономическую активность[8]. Это приводит к возникновению различий между потенциальным и фактически произведенным доходом, что количественно соответствует величине омертвленных затрат (deadweight losses):

$$DWL = Y - I, \quad (3)$$

где DWL — омертвленные затраты; Y — потенциальный доход; I — фактически произведенный доход.

Причем по мере роста ставки налогообложения t размер налоговой базы I(t) по сравнению с потенциальным уровнем снижается. Таким образом, доля фактически произведенного продукта в потенциальном может быть записана как функция от ставки налога:

$$y = y(t) = I(t)/Y, \text{ причем } 0<y<1,\ dy/dt<0. \quad (4)$$

Тогда величина недопроизведенного дохода, выраженная как доля потенциального дохода, будет равна

$$dwl = 1 - y(t) = [Y-I(t)]/Y, \quad (5)$$

соответственно $d(dwl)/dt>0$.

Величина полученного оседлым бандитом дохода будет функцией от затрат на поддержание существующих правил игры или создание недостающих правил, а также функцией от ставки налогообложения. Следовательно, условия максимизации чистого выигрыша оседлого бандита можно записать следующим образом:

[8] Несмотря на то что величина аккордного налога непосредственно не зависит от размера налоговой базы, он также может оказывать влияние на размещение ресурсов.

$$p = ty(t)Y(G) - G, \quad (6)$$

причем $ty(t)Y(G) \geq G$[9].

Данное соотношение позволяет определить оптимальный уровень ставки налога. Для этого должно выполняться условие: $d\pi/dt = 0$. Следовательно,

$$y(t)Y(G) + tY(G)dy/dt = 0, \quad (7)$$

так как предполагается, что решения о необходимом уровне поддержания порядка и, следовательно, расходов принимаются независимо от ставки налогообложения ($dG/dt = 0$).

Исключая из полученного соотношения величину потенциального дохода, мы получаем значение оптимальной для оседлого бандита ставки налога:

$$t^* = -y(t^*)/(dy/dt). \quad (8)$$

Таким образом, доля потенциального дохода, которую получает в соответствии с условиями оптимума оседлый бандит, равна

$$t^*y(t^*) = -y^2(t^*)/(dy/dt). \quad (9)$$

Поскольку оптимальная ставка налогообложения не зависит от величины расходов на поддержание порядка, то условия максимизации чистого дохода оседлого бандита относительно данных расходов могут быть записаны следующим образом:

$$dp/dG = t^*y(t^*)dY(G)/dG - 1 = 0. \quad (10)$$

Следовательно,

$$t^*y(t^*)dY(G)/dG = 1. \quad (11)$$

Данное условие означает, что предельный (по затратам на поддержание порядка) фактически произведенный доход должен быть строго обратно пропорционален ставке налогообложения:

$$I'(G; t) = 1/t \text{ или } Y'(G) = 1/yt. \quad (12)$$

В данном случае коэффициент $j = 1/t$ ($j \geq 0$) можно рассматривать как показатель самоограничения, или реципрокности, оседлого бандита. Следует заметить, что условия максимизации чистого дохода оседлого бандита по затратам на обеспечение порядка совпадают с условиями максимизации его доли в фактически

[9] В противном случае это означало бы, что стационарный бандит утратил сравнительные преимущества в осуществлении насилия.

произведенном доходе, т.е. j = —(dy/dt)/y(t). Соответственно для потенциального дохода: j/y = —dy/dt/y²(t).

Перечисленные выше условия позволяют определить как величину произведенного дохода, так и соответственно величины остаточного дохода подданных, величину расходов оседлого бандита на потребление и на поддержание порядка. Иллюстрация полученного результата представлена на рис. 58[10].

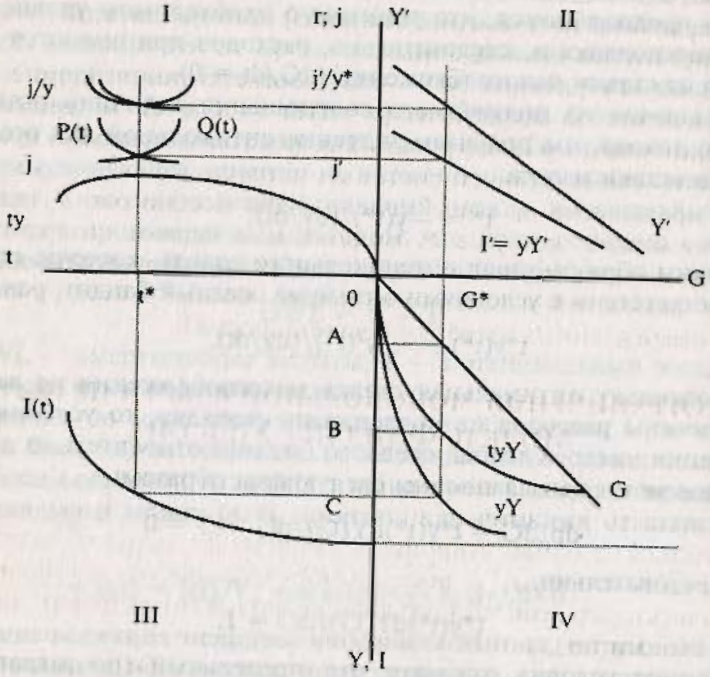


Рис. 58. Простая модель стационарного бандита

Первый квадрант: ty — доля оседлого бандита в производимом доходе как функция от ставки налога; j — коэффициент самоограничения оседлого бандита для фактически производимого продукта; j/y — коэффициент самоограничения оседлого бандита для потенциального дохода.

Второй квадрант: I'— величина фактически производимого предельного дохода как функция от затрат на поддержание порядка и ставки налога; Y'— величина потенциального предельного дохода как функция от величины расходов на поддержание порядка.

Третий квадрант: I(t) — кривая произведенного дохода (налоговой базы) как функции от ставки налога.

Четвертый квадрант: OC — величина произведенного дохода, соответствующая оптимуму стационарного бандита; OA — величина расходов стационарного бандита на поддержание порядка; AB — величина потребления стационарного бандита; BC — величина чистого дохода подданных.

Поскольку разница [ytY — G] соответствует величине перераспределения, коэффициент k = (ytY — G)/ytY в первом приближении можно рассматривать как показатель «перераспределительности» существующей системы институтов.

В предложенной выше модели были рассмотрены равновесные результаты, которые суммированы в первом квадранте, где представлены условия оптимума для стационарного бандита по ставке налога, произведенного дохода, норме реципрокности, а также омертвленных затрат (в неявной форме).

§ 3. Ограничения монопольной власти правителя. Модель Финдли—Уилсона

Вместе с тем для понимания сложности проблемы необходимо учитывать динамический аспект. В данном случае он будет проявляться, с одной стороны, в увеличении доходов подданных, а с другой стороны, в росте неопределенности для правителя. Фактически это означает ухудшение положения правителя vis-a-vis со своими подданными, усиление внутренней конкуренции.

Существует несколько вариантов действий. Первый вариант — конфискация. Это равнозначно одноразовому присвоению квазиренты от репутации, которое сопровождается подрывом доверия и восстановлением ситуации «войны всех против всех». Опыт государств средневековой Европы показывает, что такой сценарий развития событий вполне возможен.

Второй вариант — структурная реорганизация государства. В рамках второго варианта существуют также различные возможности. Во-первых, создание или совершенствование государственного аппарата, который восстановил бы равновесие. Во-вторых, изменение структуры обменов между правителем и подданными через создание представительного органа, иными словами — введение

[10] Более подробно данную модель см.: McGuire M., Olson M., 1996, p. 72—79.

института голосования[11]. Данный вариант отражает существенную характеристику любой системы государственного устройства: даже тот правитель, который обладает на первый взгляд абсолютной властью, оказывается опутанным множеством ограничений.

Первое ограничение — это неоднородность групп подданных. Речь идет не просто о специализации на отдельных общественных функциях, а о способности оказать организованное сопротивление действиям правителя, с одной стороны, или выдвинуть из своей среды альтернативного правителя, — с другой. Чем сильнее группа (что может быть обусловлено ее однородностью, численностью и количеством располагаемых ресурсов), тем слабее сравнительная переговорная сила правителя. Отсюда появление различных налоговых льгот или освобождений. Таким образом, цена в форме ставки налогов, уплачиваемых правителю различными группами подданных, оказывается дифференцированной. Вот почему правитель рассматривается не только как субъект, монополизировавший право на осуществление насилия и соответственно на сбор налогов и производство порядка, но и как дискриминирующий монополист. Поскольку налоговые льготы или освобождения зависят от принадлежности к той или иной группе, то арбитражные операции связаны с достаточно высокими издержками для подданных.

Кроме того, наличие заменителей и их близость также заставляют правителя дифференцировать свои отношения с группами подданных.

Второе ограничение непосредственно связано с созданием или совершенствованием специализированного государственного аппарата. С одной стороны, государственный аппарат позволяет усилить сравнительные преимущества правителя в осуществлении насилия. Таким образом возникает государственная иерархия, в которой решения, принимаемые правителем, реализуются через государственных чиновников. Однако, с другой стороны, в условиях неопределенности, неполноты информации и сильной формы мотивации (оппортунизма) возникает проблема управления поведением исполнителей, поскольку значительная часть действий, совершаемых ими, оказывается ненаблюдаемой. Соответственно чиновники, также заинтересованные в получении дохода и обеспечении безопасности своего положения, реализуют свою целевую функцию в ущерб интересам правителя. Результатом является размывание чистого (остаточного) дохода за счет разбухания расходов на поддержание порядка, а также сбор налогов и соответственно ослабление сравнительной переговорной силы правителя.

[11] Здесь важно учитывать, что сам по себе институт голосования еще не означает появления демократических институтов, поскольку он может охватывать очень узкий круг лиц.

Теоретически выправить положение можно за счет настройки структуры стимулов таким образом, чтобы минимизировать выгоды от оппортунистического поведения. Например, в Испании был заведен порядок, в соответствии с которым представитель испанской короны в колониях Нового Света по окончании срока своих полномочий обязан был вернуться для отчета в метрополию. В случае поступления компрометирующего материала возникала реальная угроза свободе или даже жизни.

Система жесткого иерархического контроля, жесткой регламентации имела существенные недостатки, которые выражались, во-первых, в персонализированности отношений, что создавало простор для сведения личных счетов; во-вторых, в несистематичности, позволявшей людям сохранять стимулы к оппортунизму даже при угрозе наказания. Невысокая эффективность государственного аппарата приводила к тому, что размывание чистого дохода компенсировалось повышением налогов, что, в свою очередь, приводило к уменьшению налоговой базы, производство порядка при этом могло оставаться в лучшем случае неизменным. Если к этому добавить существенный рост расходов, вызванный изменениями в военной технологии, то такая система неизбежно вовлекается в порочный круг финансового кризиса.

Другой возможностью является развитие институтов агрегирования предпочтений, или голосования. Оно может рассматриваться как обмен правителем части прав принятия решений относительно величины налогов и государственных расходов на увеличение доходов короны. Тем самым появление или развитие институтов голосования может оказаться средством укрепления положения правителя в смысле ослабления неопределенности относительно будущих доходов.

Третье ограничение, которое влияет на решения, принимаемые правителем, выражается в издержках измерения налоговой базы и соответственно определения величины налогов. Для понимания значения издержек измерения, а также сравнения системы государственного устройства по принципу единоличного правления с государственным устройством, созданным на основе контракта среди равных, можно использовать модифицированную

модель Финдли—Уилсона [Eggertsson T., 1990]. Несмотря на сильные допущения, которые приняты в данной модели, она позволяет выявить некоторые существенные взаимосвязи между переменными.

Предположим, что в экономике производится композитный товар Y, величина которого зависит от количества труда L и капитала K. Труд является однородным и может быть использован для производства частных благ L_p или порядка L_g. Общее количество труда и капитала не изменяется.

Тогда агрегированная производственная функция может быть записана следующим образом:

$$Y = PF(L_p; L_g; K),$$

где P — переводной коэффициент (в денежных единицах), причем при L_g=0 объем произведенного дохода соответствовал потенциальному доходу в безгосударственном обществе. Уровень дохода при этом отражает равновесные количества усилий, затрачиваемых людьми на деятельность по защите-захвату (см. главу 9, рис. 26).

Поскольку $L_p = L - L_g$, то исходную производственную функцию можно преобразовать следующим образом:

$$Y = P{:}(L_g).$$

Графически зависимость произведенного в обществе дохода от затрат труда на поддержание порядка может быть выражена следующим образом (рис. 59).

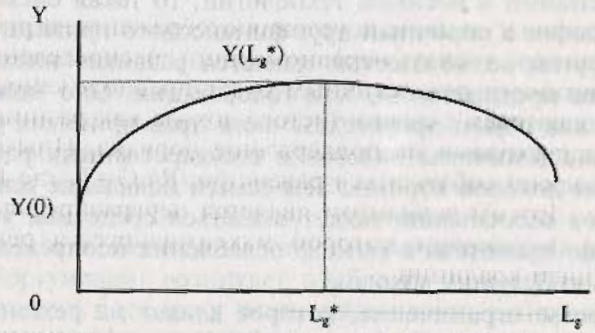


Рис. 59. Зависимость произведенного дохода от затрат труда на поддержание порядка:

Y(0) — произведенный доход при нулевых общественных затратах на создание и поддержание порядка; L_g — затраты труда на обеспечение порядка, максимизирующие производимый доход; $Y(L_g^*)$ — максимально возможный объем производимого дохода (соответствующий общему количеству труда, существующему запасу капитала и технологиям производства и защиты прав собственности)

Данная модель отражает ситуацию, когда первые единицы труда, затраченные на создание и поддержание порядка, приносят более высокую отдачу в виде приращения произведенного дохода, чем те, которые изымаются из производства частных благ (в том числе и благ, направленных на защиту прав собственности). Таким образом, максимальный доход будет произведен тогда, когда предельные продукты труда, затраченные на производство частных благ и порядка, будут равны.

Труд, затраченный на производство порядка, должен быть оплачен так же, как и труд в частном секторе. Мы не принимаем во внимание компенсируемые различия в заработной плате, а также возможности дискриминации на различных рынках труда (по предположению, рынок конкурентен).

Если бы государство создавалось как контракт среди равных (например, дистрикты золотоискателей в Калифорнии), то величина налоговых поступлений, определявшаяся как доля от произведенного дохода, была бы равна государственным расходам: T = G или $tY(L_g) = (1 - t)VMP_L L_g$. Тем самым коэффициент перераспределительности (см. модель Олсона—МакГира) будет равен нулю.

Поскольку после введения пропорционального налога условия максимизации произведенного дохода не изменяются, то, зная L_g, можно определить Y и VMP_L. В свою очередь, условия сбалансированности бюджета и максимизации произведенного дохода позволяют определить оптимальную ставку налогообложения:

$$t_1 = VMP_L L_g/(Y+VMP_L L_g)^{12}.$$

Графически данные условия отображены на рис. 60.

Однако в силу неравномерного распределения потенциала насилия более реалистичным будет предположение о максимизации правителем[13] своего чистого дохода как разницы между налогами и расходами на поддержание порядка. Иными словами, теперь должно соблюдаться равенство: R+G=T, где R — рента правителя. Другим вариантом является перераспределительная демократия, в условиях которой максимизируется рента участников решающей коалиции.

---

[12] С точки зрения анализа условий равновесия на отдельном рынке установление пропорционального налога обусловливает появление омертвленных затрат, которые являются симптомом неэффективности нового равновесия. Однако в данном случае нельзя не учитывать неявно используемую предпосылку об издержках защиты прав собственности. Таким образом, полученный в модели Финдли—Уилсона результат можно интерпретировать как соответствующий критерию second-best.

[13] Причем правитель вполне может быть как индивидуальный, так и коллективный.

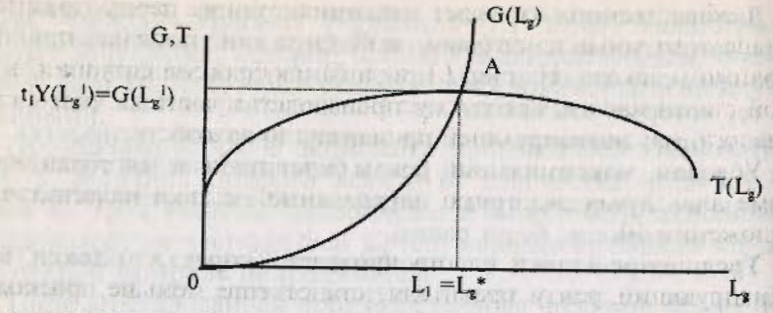


Рис. 60. Налогообложение, максимизирующее произведенный доход:
$G(L_g)$ — расходы на создание и поддержание порядка (защиту прав собственности) как функция от затрат труда; $T(L_g)$ — налоги как сложная функция затрат труда; L_1 — затраты труда, обеспечивающие сбалансированность бюджета и максимизацию производимого в экономике дохода в случае заключения «контракта среди равных»

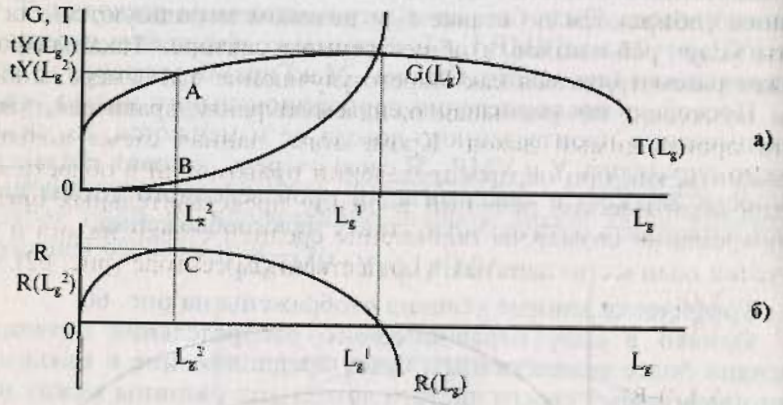


Рис. 61. Условия максимизации дохода правителя:
а) $G(L_g)$ — расходы на создание и поддержание порядка; $T(L_g)$ — налоги; L_g^1 — затраты труда, обеспечивающие сбалансированность бюджета и максимизацию производимого в экономике дохода в случае заключения «контракта среди равных»; AB — максимально возможная величина ренты правителя, соответствующая экзогенно установленной ставке налога; б) $R(L_g)$ — рента правителя как функция от затрат труда на поддержание порядка; C — точка равновесия правителя, максимизирующего свой чистый доход

Особенность ситуации, складывающейся в этом случае, состоит в том, что любой вариант пропорционального налогообложения обусловит недопроизводство порядка, поскольку количество занятых в общественном секторе, максимизирующее ренту правителя, меньше того уровня, который необходим для максимизации производимого дохода. На рис. 61, а) и б) изображена ситуация, в которой ставка налога, которую устанавливает правитель, равна ставке налога, максимизирующей производство дохода.

Условия максимизации ренты правителя в алгебраической форме для случая экзогенно определенной ставки налога даны в приложении 10.

Увеличение ставки налога приведет к тому, что доход, максимизирующий ренту правителя, станет еще меньше, поскольку оптимальное количество затрат труда на поддержание порядка уменьшится. Таким образом, данная форма государственного устройства не позволяет достичь технологических границ обменов.

Однако нельзя не учесть одну возможность: правитель соглашается на фиксированную величину выплат, соответствующих его ренте, которая является аналогом аккордного налога. Остальные налоги собираются по ставке t_1 и целиком используются для оплаты услуг работников в общественном секторе. Такая реформа может рассматриваться как Парето-улучшение в той мере, в какой она позволяет, не уменьшая ожидаемую ренту правителя, увеличить производимый доход. Кроме того, данная схема позволяет объяснить, как при перераспределении правомочий в области принятия политических решений в пользу представительных органов одновременно возможны повышение средней ставки налога и увеличение количества занятых в общественном секторе (рис. 62).

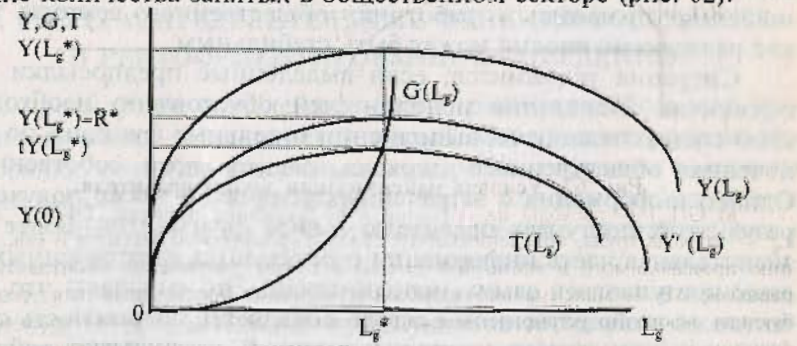


Рис. 62. Фиксированная рента правителя и условия максимизации производимого дохода:
$Y(L_g)$ — произведенный в экономике доход; $Y'(L_g)$ — произведенный в экономике доход без учета ренты правителя; $T(L_g)$ — налоги для финансирования расходов на поддержание порядка; $G(L_g)$ — расходы на поддержание порядка; L_g^* — количество занятых в общественном секторе

Несмотря на всю привлекательность, использование данной схемы связано со значительными трудностями. Прежде всего они относятся к определению потребностей правителя ex ante и установлению соответствующего уровня фиксированных выплат. Кроме того, большое значение имеет сравнительная переговорная сила сторон: правителя и подданных, несмотря на то, что увеличение производимого дохода может быть поделено между ними. Здесь ключевое значение имеет достоверность формулируемых обещаний. Теоретически возможна ситуация, когда все расходы финансируются за счет аккордного налога. Однако для анализа данной, как и любой другой, схемы налогообложения следует учитывать, с одной стороны, издержки измерения налоговой базы, и, с другой — стремление перераспределить в свою пользу бóльшую часть производимого дохода.

Сравнительная переговорная сила, рассматривавшаяся как экзогенная, на самом деле может зависеть при прочих равных условиях от величины дохода, получаемого той или иной группой экономических агентов. Вот почему максимально возможная величина ренты, получаемая правителем, может рассматриваться как средство воспроизводства статус-кво. Однако является ли равновесие, соответствующее условиям максимизации ренты правителя, стабильным? Ответ на данный вопрос зависит от принимаемых в модели предпосылок. Если пропорция распределения дохода между правителем и подданными фиксирована, а также не возникает проблемы управления поведением исполнителя в отношениях правитель — работники общественного сектора, то такое равновесие вполне может быть стабильным.

Ситуация усложнится, если выделенные предпосылки будут ослаблены. Появление исполнителей обусловлено необходимостью специализации на выполнении отдельных функций по обеспечению общественного порядка, защите прав собственности. Однако информация о затраченных усилиях, а также полученных результатах поступает правителю в виде фрагментов. Более того, значительная часть информации о результатах и затраченных усилиях поступает от самих исполнителей. Это означает, что у работников в общественном секторе появляется возможность сознательного манипулирования информацией и сокрытия действий, которые противоречат интересам правителя. Существование данной асимметрии трансформируется в асимметричность переговорной силы правителя и государственного аппарата, что выражается в росте занятости в государственном секторе, с одной стороны, и размывании ренты правителя — с другой (рис. 63).

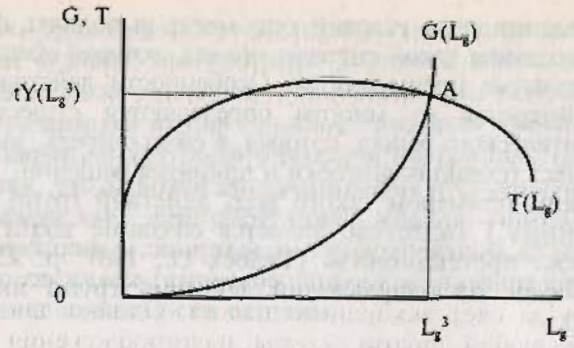


Рис. 63. Размывание ренты правителя:
A — точка сбалансированного бюджета с нулевой рентой правителя; L_g^3 = количество занятых в общественном секторе; $tY(L_g^3)$ — величина налогов

Количество занятых в общественном секторе постепенно увеличивается до такого уровня, что поглощает все налоговые поступления. Причем недопроизводство дохода по сравнению с потенциальным оказывается вполне возможным даже при достаточно низкой ставке налогообложения.

Осознание происходящего может приводить, с одной стороны, к периодическим чисткам государственного аппарата, а с другой стороны — к попыткам конфискации части имущества подданных.

§ 4. Перераспределительные функции государства и рентоориентированное поведение

В предыдущем разделе государство рассматривалось как дискриминирующий монополист, который обеспечивает производство порядка, назначая различные цены разным группам населения в зависимости от их переговорной силы. Однако данная модель была бы неполной, если не учитывать, особенно применительно к современным формам организации политических систем, стремление групп интересов получить возможность извлекать прибыль, эксплуатируя сравнительные преимущества государства в осуществлении насилия. Под группами специальных интересов мы будем подразумевать совокупность агентов, которые характеризуются совпадением экономических интересов. Совпадение в данном случае означает заинтересованность каждого из участников группы в достижении соответствующих результатов.

При соблюдении ряда условий они могут выполнять функции лоббирования: создания такой системы правил, которая обеспечивает им распределительные преимущества. Особенности действий групп специальных интересов во многом определяются существующей структурой политического рынка, которая, в свою очередь, зависит от сформировавшихся правил подготовки и принятия решений.

Классическим примером такого рода действий групп интересов, рассмотренных Г.Таллоком, является создание закрытых монополий, а также протекционизм [Tullock G., 1967, p. 224—232]. Рассмотрим каждое из направлений действий групп интересов более подробно.

4.1. Закрытая монополия и рентоориентированное поведение

Из стандартной микроэкономической теории известно, что монополия как структура рынка характеризуется существованием барьеров входа в отрасль, которые позволяют присваивать в долгосрочном периоде экономическую прибыль. Государство может быть использовано в качестве средства создания входных барьеров. Здесь мы сталкиваемся с примером стратегического поведения, которое делает однозначность выводов относительно нестандартной контрактации как средства минимизации трансакционных издержек сомнительной.

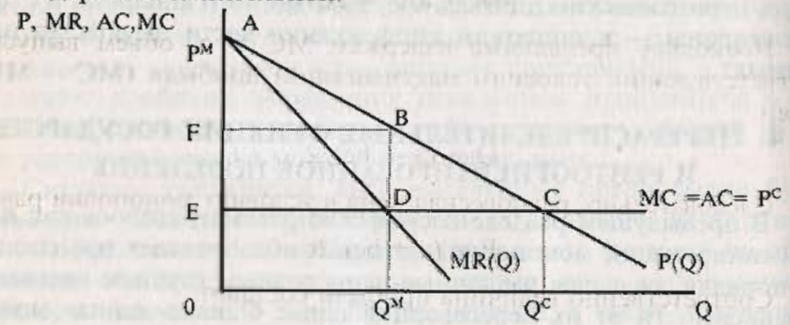


Рис. 64. Равновесие в условиях монополии:

MC — кривая предельных издержек; AC — кривая средних издержек; P(Q) — кривая обратной функции спроса; MR(Q) — кривая предельного дохода; P^M — монопольная цена в условиях равновесия; P^C — конкурентная цена в условиях равновесия; Q^M — объем выпуска и рыночных сделок в условиях монополии; Q^C — конкурентный объем производства и сделок; S_{FBDE} — площадь прямоугольника FBDE, соответствующая величине экономической прибыли фирмы-монополиста; S_{EDQ^M0} — площадь прямоугольника EDQ^M0, соответствующая величине издержек фирмы-монополиста; S_{BDC} — площадь треугольника BDC, соответствующая величине омертвленных затрат; S_{AFB} — площадь треугольника AFB, соответствующая величине излишка потребителя в условиях монополии

Итак, предположим, что технология производства в рассматриваемой отрасли соответствует условиям постоянной отдачи от масштаба. Тогда условия равновесия монополиста, функция спроса на продукт которого характеризуется линейной зависимостью от цены, могут быть отражены на графике (рис. 64). Предполагается, что ценовая дискриминация не применяется.

Графическую интерпретацию модели простой монополии можно дополнить моделью в алгебраической форме. Предположим, что величина рыночного спроса на данном рынке находится в линейной зависимости от цены

$$Q = a - bP.$$

Условия производства выражаются уравнением совокупных издержек

$$TC = cQ.$$

Тогда уравнение среднего дохода (или цены) будет иметь вид

$$P = a/b - Q/b.$$

Соответственно уравнение для предельного дохода

$$MR = a/b - 2Q/b.$$

Поскольку предельные издержки MC = c, объем выпуска, соответствующий условиям максимизации прибыли (MC = MR), равен

$$Q = (a - bc)/2.$$

Следовательно, равновесная цена в условиях монополии равна

$$P = (a + bc)/2b.$$

Соответственно величина прибыли составит

$$p = (a - bc)^2/4b.$$

Обычно величина омертвленных затрат рассматривается как социальная цена монополии, указывающая на ее неэффективность.

В данном случае величина омертвленных затрат составит

$$dwl = (a - bc)^2/8b.$$

Как правило, в традиционных моделях в анализе простой монополии на этом ставят точку. Первое уточнение, которое

можно было бы внести, состоит в том, что омертвленные затраты можно рассматривать как альтернативные издержки отказа покупателей и продавцов от заключения такого соглашения, которое позволило бы полностью «уловить» излишек потребителя, соответствующий ситуации равновесия на конкурентном рынке.

Однако ситуация на так проста, как может показаться на первый взгляд. Во-первых, социальная цена монополии определена в рамках статической модели, которая не учитывает существования трансакционных издержек, с одной стороны, и возможностей появления новых комбинаций по Й.Шумпетеру, которые включают появление рынков новых товаров, — с другой. Ослабление предпосылки о нулевых трансакционных издержках позволяет рассматривать омертвленные затраты не только как симптом неэффективности монополии, но и как эквивалент трансакционных издержек, поскольку в противном случае фирма-монополист и покупатели могли найти возможность заключить такой контракт, который позволил бы полностью исчерпать взаимные выгоды торговли, обеспечивая Парето-оптимальность размещения ресурсов.

Кроме того, монополизация может быть следствием нестандартной формы контрактации, рассматриваемой О.Уильямсоном (см. главу 14)[14].

С этой точки зрения подход к анализу монополии с позиций экономической теории трансакционных издержек может квалифицироваться как обобщенный, поскольку позволяет рассматривать омертвленные затраты в терминах минимизации издержек. В свою очередь, монополизация как следствие нововведений соответствует ситуации с исключительными правами собственности, которые способны воспроизводить стимулы к инновационной деятельности, являющейся двигателем экономического развития. Тогда определенные выше условия равновесия соответствуют критерию second-best.

Во-вторых, стандартная модель предполагает определение условий равновесия, когда запретительно высоки не только издержки входа в отрасль, но и издержки входа в сферу конкурентной борьбы за получение монопольных прав. Данное предположение далеко не всегда является реалистичным, поскольку асимметричность распределения экономического и политического влияния между различными группами имеет свои пределы. Ослабление данной предпосылки приводит к тому, что реальная цена монополии оказывается существенно выше.

Каждый из претендентов на получение монопольных прав рассматривает состязание с конкурентами как своего рода инвестиционный проект, в котором выигрышем является ожидаемый поток прибыли, а издержками — затраты на лоббирование. Таким образом, экономическая прибыль принимает для каждого претендента форму ренты. Если предположить, что претенденты однородны, нейтральны по отношению к риску и участие в состязании может принять каждый, то общие затраты участников на получение монопольных прав будут в точности равны величине монопольной прибыли [Шаститко А.Е., 1996б, с. 119; Mueller D., 1993, p. 198]. Таким образом, полная социальная цена монополии в условиях равновесия соответствует сумме омертвленных затрат и величины монопольной прибыли[15].

$$Y_i^c = p(\pi - C_i) - (1 - p)(0 - C_i),\ i = 1, 2, ..., n,$$

или

$$Y_i^c = p\pi - C_i.$$

Поскольку участники игры однородны, то вероятность получения монопольных прав для каждого участника равна 1/n. Количество участников состязания будет увеличиваться до тех пор, пока ожидаемый доход не станет равным нулю. Следовательно,

$$\pi/n - Ci = 0.$$

Соответственно общая величина расходов равна отраслевой (рыночной) монопольной прибыли

$$\pi = nC_i = C.$$

Эти затраты являются производительными только для участников состязания, а не остальных членов общества, поскольку

[14] Основной проблемой для исследователей в области экономической теории трансакционных издержек является объяснение не горизонтальной интеграции, а вертикальная интеграция. Последняя, в свою очередь, приводя к росту размеров фирмы, вовсе не обязательно обусловливает рост монополизации, если ее рассматривать в терминах концентрации рынка, отраженной в индексах Герфиндаля—Хиршмана или коэффициенте монопольной власти А.Лернера. Однако если фирма использует специфический и вместе с тем уникальный ресурс для производства продукта или услуги, то именно соображения, связанные с минимизацией трансакционных издержек, могут привести к монополизации.

[15] Здесь предполагается, что принцип производственной эффективности не нарушается. Таким образом, проблемы Х-неэффективности, по Лейбенстайну, не возникает.

33-6654

ограниченные ресурсы отвлекаются на осуществление перераспределительных действий.

В стандартной микроэкономической теории государство рассматривается как субъект, осуществляющий антимонопольную политику, которая призвана минимизировать неблагоприятные последствия монополизации. Однако рассмотренная модель показывает, что государство может быть использовано и как средство создания монополий. Таким образом, монополия как структура рынка оказывается следствием изменения институциональной среды в результате действия группы специальных интересов. В какой мере государство используется для создания закрытой монополии, зависит от ожидаемой прибыльности инвестиций, осуществляемых группами специальных интересов в политические рынки, добиваясь принятия выгодных им законов.

4.2. Таможенные барьеры и рентоориентированное поведение

Стремление получить исключительные права на осуществление того или иного вида деятельности — далеко не единственная форма рентоориентированного поведения. Другой формой является деятельность, направленная на создание правил, обеспечивающих преимущественное положение по сравнению с иностранными производителями. Она может принимать форму блокирования законов, позволяющих осуществлять прямые иностранные инвестиции, с одной стороны, и ужесточение режима импорта близких заменителей — с другой. Последнее обстоятельство прямо противоречит основополагающему принципу: добровольный обмен (на основе использования сравнительных преимуществ в производстве) взаимовыгоден. Способ распределения выгод между различными группами экономических агентов имеет значение. Поскольку это распределение зависит от существующих институтов, то возникают стимулы рентоориентированного поведения, направленные на присвоение возможно большей части потенциальных выгод, что, в свою очередь, приводит к сокращению общего размера выигрыша.

В результате такого рентоориентированного поведения осуществляется перераспределение части излишка потребителей в пользу производителей, а также возникают омертвленные затраты. В качестве точки отсчета мы используем стандартную микроэкономическую модель рынка продукта в открытой экономике (рис. 65).

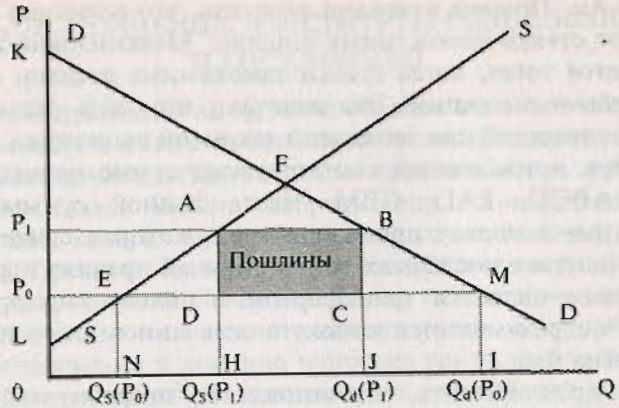


Рис. 65. Внешняя торговля и рентоориентированное поведение:

DD — график спроса; SS — график предложения; S_{P_0KM} — излишек потребителя до введения (повышения) таможенных пошлин; S_{LP_0E} — излишек производителей внутри страны; S_{0LEN} — издержки производителей внутри страны; S_{ENIM} — доходы импортеров; S_{P_1KB} — излишек потребителя после установления таможенных пошлин; S_{LP_1A} — излишек производителей внутри страны после введения таможенных пошлин; S_{0LAH} — издержки производителей внутри страны после введения таможенных пошлин; S_{HDCJ} — доходы импортеров после установления таможенных пошлин; $S_{EAD} + S_{CBM}$ — омертвленные затраты, возникающие вследствие установления таможенных пошлин; S_{ABCD} — величина таможенных пошлин

Если рассматривается продуктовый рынок открытой экономики, то выгоды от торговли в первую очередь получают потребители. Однако, как правило, производители немногочисленны и более однородны, что позволяет решить проблему коллективного действия и организации давления в целях изменения институционального обрамления размещения ресурсов и распределения выгод в свою пользу.

В свою очередь, потребители, несмотря на то, что их потери в денежном эквиваленте оказываются больше, чем приобретения производителей, в меньшей степени организованы в силу своей многочисленности и разнородности. Исключение составляет ситуация, когда существуют селективные мотивы для отдельных потребителей или группы потребителей, позволяющие взять на себя бремя противодействия производителям на политическом рынке.

Результатом действия группы давления производителей является увеличение их излишка, которое соответствует площади фи-

гуры P_0P_1AE. Причем нетрудно заметить, что величина выигрыша зависит от ставки таможенных пошлин. Максимально возможной она является тогда, когда ставки таможенных пошлин становятся запретительно высокими. Это означает, что цена оказывается на уровне равновесной для замкнутой закрытой экономики.

Потери потребителей соответствуют сумме площадей фигур P_0P_1AE, ABCD, EAD, CBM. Часть данной суммы является трансфертом в пользу производителей, которая свидетельствует о преимуществах последних во влиянии на правила игры. Другая часть суммы является трансфертом в пользу государства, под которым подразумевается совокупность чиновников и потребителей других благ.

Если предположить, что множество потребителей, которые получают часть таможенных платежей в качестве трансферта, и потребителей данного товара совпадает, то общие потери потребительского излишка, которые не могут быть связаны с осуществлением трансферта, равны сумме площадей EAD и CBM. Однако общая сумма потерь, обусловленная установлением таможенных пошлин, включает в себя не только величину омертвленных затрат, но также часть излишка производителей, которая необходима для лоббирования изменений в правилах.

Потери, соответствующие площадям треугольников EAD и CBM, показывают, что не все взаимные выгоды торговли исчерпаны. Теоретически потребители могли бы компенсировать потери производителей в обмен на отказ от создания барьеров для импорта[16].

Конечно, действия, направленные на перераспределение, могут быть намного более разнообразны. В частности, что касается транспорта, они могут принимать форму запрета или ограничений на использование автомобилей с правым рулевым управлением, запрета на использование чиновниками иномарок (хотя в эксплуатации они могут быть существенно дешевле). Другим примером служат количественные ограничения или ужесточение требований к качеству импортируемой продукции (дискриминация по качеству).

[16] Следует также отметить, что данные рассуждения не принимают в расчет возможность стратегического поведения со стороны иностранных производителей.

§ 5. Дополнение. Институты голосования и государство

Ни один правитель никогда не обладал и не мог обладать абсолютной властью в силу неустранимости неопределенности и расхождения интересов между ним как поручителем и подданными как исполнителями. Можно говорить лишь об известной степени приближения, которая могла быть достаточно высокой, как, например, в Древнем Египте, Германии 30-х—начала 40-х годов XX века, современной Северной Корее или в 30-е—начале 50-х годов в СССР. Это означает, что правитель так или иначе должен был прислушиваться к мнению наиболее влиятельных подданных. С этой точки зрения развитие институтов голосования как средства агрегирования предпочтений подданных является важной частью истории политических рынков. Само по себе агрегирование предпочтения посредством голосования вовсе не означает существование демократических институтов, поскольку оно могло охватывать лишь очень узкий круг лиц.

Проведенное Й.Барцелем и Э.Кайзером [Barzel Y., Kiser E., 1997] сравнительное исследование средневековых институтов голосования во Франции и Англии показывает, что они возникают и развиваются как форма кооперации между правителями и подданными. Соответственно упадок институтов отражает рост издержек кооперации. Один из выводов, который был сделан на основе полученного материала, кажется парадоксальным: институты голосования развивались там и тогда, где и когда власть правителя была более сильной. Кажется, что это прямо противоречит идее о распределении правомочий между правителем и подданными, участвующими в голосовании как следствии демонополизации власти.

Институты голосования во Франции и Англии развивались параллельно. Однако особенностью системы голосования в Англии было то, что участвующие в голосовании налагали налоги на самих себя, тогда как во Франции осуществлялся преимущественно трансферт от неголосующих к голосующим, что воспроизводило конфликт среди подданных. Кроме того, во Франции в большей степени получили развитие локальные, а не национальные институты голосования, что существенным образом усиливало неоднородность голосующих, а также недостаточную информированность правителя о происходящем. Последнее, в свою очередь, снижало уровень безопасности для правителя. Более то-

го, слабость институтов голосования во Франции была тесно связана с низкой частотой собраний, что также было обусловлено неустойчивостью положения правителей.

Выделенные обстоятельства привели к тому, что институты голосования во Франции постепенно пришли в упадок, что стало одной из причин постоянных финансовых затруднений и кризисов.

Кроме того, можно отметить, что слабость институтов голосования проявляется в доминировании распределительных, а не координационных функций.

Глава 17
Институциональные изменения

В предшествующих главах основное внимание уделялось проблемам объяснения оснований возникновения институтов, их состава, соотношения и взаимосвязи отдельных компонентов, функционального назначения и координационно-распределительных эффектов. Экономическая теория институтов не может быть полной, если в рамках нее не объясняются условия и последствия институциональных изменений, а также сам процесс институциональных изменений. В других главах мы уже рассматривали отдельные аспекты институциональной динамики (как это было, например, при объяснении соотношения между формальными и неформальными правилами), институциональными трансакциями. Однако важность данного вопроса требует специального изучения.

§ 1. Постановка проблемы

Институциональными называются такие изменения, которые выражаются в появлении новых правил с соответствующими механизмами обеспечения их соблюдения, исчезновении старых действовавших правил[1], а также изменении структуры трансакций в рамках существующего набора правил (процедур) для их участников[2]. Сразу отметим, что участниками трансакций (в данном случае — торговой трансакции) в соответствии с подходом Дж.Коммонса являются не только участники обмена благами, но и гарант (гаранты) соблюдения условий обмена (см. главу 6).

Данная глава посвящена построению схемы, объясняющей институциональные изменения. В связи с этим возникают вопросы, относящиеся к определению условий институционального равновесия, его стабильности, справедливости существующих ин-

[1] Действующее правило означает наличие не только предписания, но и механизма, которые обеспечивает соблюдение людьми данного предписания.

[2] Предложенное определение позволяет учесть двойной смысл, который вкладывается в понятие товара и обмена (см. главу 6), а также более полно использовать объясняющие и прогностические возможности, заложенные в концепции институционального рынка [Тамбовцев В.Л., 2001а, с. 25—38]. Структура данного рынка характеризуется частотой использования того или иного набора правил, а также режима функционирования этих правил, которые релевантны заданной ситуации.

ститутов в представлении участников обменов, значения организаций в институциональных изменениях, проблемы «безбилетника» для случая формирования эффективных институтов. Кроме того, необходимо рассмотреть вопрос: в какой мере институциональные изменения обеспечивают необратимость экономического развития, выражающегося, в частности, в устойчивом экономической росте?

Применительно к различным формам организации обмена Д.Норт [Норт Д.С. 1993а, с. 72] данную проблему формулирует следующим образом:

«...Почему развитие все более и более сложных институтов, которые позволяли бы нам контролировать все более и более сложные взаимозависимости, не происходит автоматически? Действительно, большинство публикаций по теории игр и накопленный опыт институционального развития невольно наводят на мысль о том, что развитие первобытных обществ и превращение их в современные общества западного типа должно происходить автоматически и прямолинейно. Ответ совершенно очевиден. Падение системы персонализированного обмена — это не только разрушение плотной сети коммуникаций, но и конец общественного уклада, в котором царила общность представлений и общность выполняемых всеми правил. Становление неперсонализированных правил и договорных отношений означает становление государства, а вместе с ним — и неравного распределения силы принуждения. Это создает возможность для тех, кто обладает большей силой принуждения, толковать законы в собственных интересах независимо от того, как это скажется на производительности. Иначе говоря, начинают приниматься и соблюдаться те законы, которые отвечают интересам власть предержащих, а не те, которые снижают совокупные трансакционные издержки».

Иными словами, институт в каждый данный момент содержит в себе координационный и распределительный аспекты, не гарантируя минимизации трансакционных издержек и приближения экономики к технологическим границам обмена. Институциональные изменения наряду с возможностями расширения границ обмена таят в себе опасности размывания достигнутых уже результатов без формирования новых, более эффективных форм обмена. Данный момент является одним из вариантов объяснения преимущества ситуации статус-кво по сравнению с другими альтернативами.

Для интерпретации положений, сформулированных Д.Нортом, можно сравнить неоклассический подход к объяснению изменений, происходивших в экономической истории, с новым институциональным. Для этого мы используем материал, предложенный Д.Нортом в его работе «Структура и изменения в экономической истории».

Предполагается, что изменения в численности населения являются автономным параметром. Таким образом, рост населения при прочих равных условиях вызывает рост спроса на продовольствие, что, в свою очередь, определяет в силу несовершенной (небесконечной) эластичности предложения по цене рост цен на продовольствие. Рост цен на продовольствие, с одной стороны, приводит к снижению реальной заработной платы (или ее эквивалента в натуральном выражении), а с другой — к повышению предельной доходности используемых земельных участков. Это означает рост ценности земли. В свою очередь, рост ценности (а точнее — относительной ценности) земли обусловливает в силу действия эффектов замещения рост капиталообеспеченности земли (посредством строительства ирригационных сооружений, дренажа, использования удобрений и т.п.), а также ее трудообеспеченности (вследствие снижения реальной заработной платы). В результате эластичность предложения продовольствия в долгосрочном периоде повышается и цена продовольствия снижается, поскольку объемы производства увеличиваются.

Что касается первоначального снижения реальной заработной платы, то это означает повышение издержек содержания детей, что, в свою очередь, приводит к снижению рождаемости и сокращению темпов роста населения. Таким образом, темп роста населения превращается из экзогенной в эндогенную переменную.

В долгосрочном периоде увеличение предложения наряду с сокращением роста населения обусловливают повышение заработной платы в реальном выражении и снижение ценности земли. Таким образом, обеспечиваются идеальная самонастройка системы и ее развитие, которое определяется в данном случае через расширение экономический системы.

Данная схема построена на ряде предпосылок, которые упоминались в предшествующих разделах. Во-первых, считается, что трансакционные издержки равны нулю, так что процесс адаптации осуществляется без проблем. Во-вторых, права собственности, в данном случае на землю, полностью специфицированы, обладатели исключительных прав не несут издержек по защите и(или) передаче прав собственности. В-третьих, частные и общественные издержки обладания детьми совпадают. Следовательно, проблемы отрицательных внешних эффектов, связанной с «перенаселенностью», не возникает.

Таким образом, эффективные институты создают такие стимулы, которые обеспечивают экономический рост. Причем вопрос о том, какие именно институты в данном случае будут эффективными, не имеет принципиального значения. Иными словами, институты оказываются свободными благами, автоматически обеспечивающими эффективное размещение ресурсов и экономический рост через создание новых возможностей для производства. С этой точки зрения институциональные изменения не имеют существенного значения, так же как и эффективность размещения ресурсов не зависит от наличного набора правил.

Предложенная схема может быть подкорректирована через ослабление предпосылки о нулевых трансакционных издержках, но учитывая наличие только координационной природы институтов. В этом случае институты и соответственно институциональные изменения могут рассматриваться через призму экономии на трансакционных издержках, что, в свою очередь, является основанием использования сравнительных преимуществ в развитии общественного разделения труда, обмена, расширения производственных возможностей, устойчивого экономического роста. Данной логики рассуждения до недавнего времени придерживалось большинство исследователей, работающих в русле нового институционального подхода. В частности, институты рассматривались как побочные результаты воспроизводящегося обмена между людьми, преследующими свои собственные интересы. Таким образом, институты, позволяющие сэкономить на трансакционных издержках, оказываются следствием действий людей, направленных на реализацию частных интересов. Тогда принцип «невидимой руки» распространяется и на институциональные изменения.

Однако спонтанное изменение институтов, являющееся продуктом повседневного, децентрализованного принятия решений и обмена между экономическими агентами, вовсе не обязательно обладает чисто координационной природой. Более того, если предположить, что создание института так или иначе сопряжено с издержками, то в силу координационности его природы становится непонятным, почему данные институты вообще должны возникнуть или изменяться в заданном направлении, если только они обладают свойствами общественных благ [Шаститко А.Е., 1996].

Применительно к проблеме институциональной динамики Д.Найт отмечает, что проблема «безбилетника» относится прежде всего к созданию социально-эффективных институтов [Knight J., 1992, p. 113], в то же время распределение создаваемых с помощью данного института выгод — избирательно действующий стимул, который позволяет решить данную проблему «безбилетника». Однако в этом случае нет никаких гарантий в том, что будут созданы именно социально-эффективные институты. Таким образом, платой за частичное решение проблемы недопроизводства институтов является их более низкая эффективность (по сравнению с теоретически возможной).

Более реалистичный подход позволяет рассмотреть предложенную выше ситуацию в ином ключе. Увеличение численности населения приведет к росту спроса на продовольствие и вследствие неэластичности предложения по цене (обусловленной, в частности, убывающей отдачей от используемых ресурсов) вызовет рост спроса на продовольствие. Однако в данном пункте между двумя базовыми вариантами объяснения изменений в экономических условиях начинается различие по существу. Интенсивность и направление процесса адаптации зависят от того, насколько эффективно организовано производство и распределение информации об изменяющихся условиях.

Чем примитивнее технология производства и передачи информации и чем более узким является рынок, тем больше времени требуется на адаптацию. В главах 3 и 4 было показано, что получаемая индивидом информация является важным условием формирования ожиданий и частных планов (производства, потребления). Несовершенство получаемой информации обусловливает слабость обратной связи и соответственно неадекватность ожиданий и действий относительно той ситуации, в которой оказывается экономический агент. Кроме того, каждый из экономических агентов стремится к созданию надежного механизма формирования выгодных для него ожиданий других агентов.

Работники, сталкиваясь с нарушениями стандартов потребления[3], будут требовать восстановления статус-кво. Особенно настоятельным данное требование будет там, где доход не превышает сколь-либо существенно необходимого для выживания уровня. В таком случае, если проблема коллективного действия решена, работники могут оказать давление на государства в целях созда-

[3] На значимость стандартов потребления обратил внимание М.Вебер, объяснявший поведение немецких крестьян в ответ на изменение оплаты их труда. «В ряде случаев повышение расценок влечет за собой не рост, а снижение производительности труда, так как рабочие реагируют на повышение заработной платы уменьшением, а не увеличением дневной выработки... Приведенный пример может служить иллюстрацией того строя мышления, который мы именуем «традиционализмом»: человек «по своей природе» не склонен зарабатывать деньги, все больше и больше денег, он хочет просто жить, жить так, как он привык, и зарабатывать столько, сколько необходимо для такой жизни» [Вебер М., 1990, с. 81].

ния и обеспечения системы контроля над ценами. Результатом также может стать создание альтернативного механизма рационирования благ.

Таким образом, потенциальная ценность земли возрастает, если учесть полную цену, которую придется платить работникам за приобретаемые товары в условиях контроля над ценами. Однако она остается нереализованной. Следствием контроля над ценой оказывается рассеивание земельной ренты (о рассеивании земельной ренты в условиях свободного доступа см. главу 10). Следовательно, право на доход и капитальную стоимость оказывается размытым.

Если же к этому добавить наличие традиционных соглашений или запрет на куплю-продажу земли, то процесс адаптации к изменившимся условиям оказывается в высшей степени непредсказуемым, поскольку перестает работать информационный механизм, отвечающий за установление эффективного способа размещения ограниченного ресурса. Отсутствие исключительных и защищенных прав собственности на землю приводит к систематически возобновляющимся попыткам добиться различных привилегий, в частности поддержания цен на производимые продукты на более высоком уровне.

Следствием этого является, с одной стороны, расширение перераспределительной, а не производительной функции государства, а с другой — воспроизводство различий между частными и общественными издержками содержания детей. Таким образом, общество рискует попасть в мальтузианскую ловушку и соответственно очутиться в замкнутом круге бедности. В этом случае выгодным оказывается рентоориентированное поведение и соответственно инвестирование ограниченных ресурсов в перераспределительные процессы.

Здесь также важно отметить, что появление «безбилетников» как симптом проблемы коллективного действия далеко не всегда приводит к снижению эффективности функционирования экономики. В приведенном выше примере появление данной проблемы на уровне организации работников означало, что перераспределительные последствия необязательно были бы связаны с установлением предельных цен. Вот почему институты, создающие препятствия на пути решения проблемы «безбилетника», могут способствовать повышению экономической эффективности (см. также главу 7, раздел посвященный проблеме инвариантности).

Однако в любом случае возникает вопрос об условиях, при которых институты обеспечили бы стимулы к производительной деятельности. Данная проблема рассматривается в связи с институциональными изменениями и ролью государства не случайно, поскольку понять ее смысл и сложность можно лишь через призму институциональной динамики, с одной стороны, и учета роли государства как участника-гаранта в значительной части сделок на институциональном рынке — с другой.

§ 2. Схемы институциональных изменений

Для выявления характеристик институциональных изменений необходимо зафиксировать точку отсчета, которая может быть определена как институциональное равновесие. Институциональное равновесие – ситуация, в которой при данном соотношении сил игроков, данном наборе контрактных отношений, образующих экономический обмен, ни один из игроков (а также гарантов соглашения, если они не совпадают) не считает для себя выгодным тратить ресурсы на реструктуризацию соглашений, изменение их формы. Набор равновесных стратегий игроков отражает их сравнительную переговорную силу.

Рассматривая условия равновесия с точки зрения распределительных последствий существующей системы правил, следует отметить, что необходимой связи между состоянием равновесия и оценкой игроками данных последствий как справедливых не существует. Даже если значительная доля участников обмена рассматривает результаты как несправедливые, это еще не является достаточным основанием для институциональных изменений. Основанием относительной независимости равновесия от его оценок участниками обмена является асимметричность распределения переговорной силы между сторонами.

Как и в любой экономической концепции, содержащей элемент равновесия, в данной модели она должна быть дополнена, с одной стороны, условиями стабильности, а с другой — возможностями единственного равновесия (и связанной с ней эффективностью размещения ресурсов). Что касается последнего пункта, то необходимо обратить внимание на возможность существования множества равновесных наборов стратегий игроков. Причем только часть из них может соответствовать критерию Парето-оптимальности.

Кроме того, институциональные изменения могут быть объяснены на основе действия внешних факторов. В этом случае теория институциональных изменений будет считаться экзогенной, особенностью которой является возможность исследования институциональных систем методом сравнительной статики, игнорируя кумулятивные институциональные изменения. Сравнительная статика — метод исследования, в котором сравниваются два равновесных состояния без учета того, каким образом осуществлен переход от одного к другому. Последнее определяется в рамках построенной модели как окончательное, поскольку не существует эндогенных факторов, демонстрирующих возможность его изменения.

Институциональная система как набор взаимосвязанных формальных и неформальных правил определяет структуру стимулов для экономических агентов, максимизирующих свои целевые функции. Деятельность экономических агентов в сложноорганизованных обществах осуществляется через организации, обеспечивающие достижение частично совпадающих целей их участников. С этой точки зрения организации отличаются от институтов, поскольку определяются как совокупность индивидов, стремящихся максимизировать свои целевые функции.

Целевые функции организации в данном случае оказываются производными от целевых функций их создателей или последователей организаторов. Таким образом, стабильность институциональной системы зависит от структуры стимулов, поскольку они определяют, в каком направлении и с какой интенсивностью будут действовать экономические агенты — осуществлять ли адаптацию в рамках существующей системы правил или стремиться пересмотреть данные правила, какие организации будут использованы для реализации указанных целей.

Следует отметить, что существует двойственное отношение организации к институтам. В связи с этим можно выделить два типа институтов: внешние и внутренние. К внутренним относятся институты, которые состоят из набора правил и механизмов обеспечения их соблюдения, структурирующих взаимодействие между членами организации. В свою очередь, внешние институты — совокупность правил, которые структурируют взаимодействие индивидов в данной организации с внешней средой. Организация воздействует на внешние институты посредством создания и на-

стройки внутренних, обеспечивающих решение проблемы координации и коллективного действия[4].

Через организации осуществляется накопление знаний — явных или неявных — для адаптации к существующим внешним ограничениям (в том числе и посредством корректировки внутренних правил), а также для изменения этих ограничений на пределе или радикальном изменении посредством пересмотра формальных правил, а также механизмов, обеспечивающих их соблюдение. В любом случае это сопряжено с накоплением человеческого капитала, который, если он ориентирован на использование в рамках существующей институциональной структуры, оказывается системно специфичным (что обусловлено особенностью институтов как особого типа общественного капитала с возрастающей нормой отдачи).

В результате инвестирования средств в знания и умения и соответственно по мере обучения происходит изменение восприятия экономическими агентами внутренней и внешней среды организации, что, в свою очередь, означает и изменение воспринимаемых относительных (и субъективных) издержек осуществления тех или иных действий ее участниками.

Трансформация данных восприятий означает нарушение равновесности существующей системы относительных цен, которые, в свою очередь, изменяясь, ведут к сдвигам в сравнительной переговорной силе сторон. Таким образом, основание институциональных изменений заложено в процессе обучения. Следовательно, в существующей системе институтов в свернутом виде (в себе) представлены перспективы развития данного общества. В связи с этим Д.Норт обращает внимание на то, что основополагающие правила формируют базовую модель развития, которая затем может подвергаться не слишком существенным модификациям [Норт Д.С., 1997а, с. 29—30].

Изменения переговорной силы оказываются основанием нарушения институционального равновесия, так как у игроков по-

[4] При рассмотрении проблемы эволюционного отбора разделение институтов на внутренние и внешние может быть использовано при анализе дихотомии, возникающей в индивидуальном и групповом отборе, которая была отмечена Д.Найтом [Knight J., 1992, p. 91]. Суть ее состоит в том, что если внутри группы (или организации) эволюционными преимуществами обладает тип поведения, направленный на реализацию собственных интересов индивида, то на уровне взаимодействия между группами (организациями) выживают или приобретают преимущества те из них, в которых процент альтруистически ведущих себя индивидов выше. Слегка изменяя акценты, можно сказать, что в последнем случае большая доля индивидов идентифицируют себя с организацией как целым.

является стимул к изменению условий контрактов, после того как они обнаружили эти изменения. Правда, для этого изменение должно набрать определенную критическую массу. Вот почему более точным было бы предположение о пороговых изменениях переговорной силы сторон. Данное значение во многом зависит от существующей институциональной структуры. В главе 4 была рассмотрена иерархическая структура правил. Она обеспечивает относительную стабильность равновесия институциональной системы, поскольку изменение правил более высокого порядка при прочих равных условиях требует существенно более высоких издержек, чем изменение правил низших порядков (в частности, индивидуальных контрактов).

Институциональные изменения являются преимущественно эволюционными и кумулятивными, поскольку лимитирующим фактором в них оказываются неформальные правила. Кумулятивным будет называться такое институциональное изменение, которое возникает вследствие сдвигов в периферийных правилах и постепенного изменения правил более высоких порядков, отражающих нарушение институционального равновесия. Эволюционность изменения системы формальных и главным образом неформальных ограничений означает доминирование адаптации экономических агентов на пределе или малыми приращениями.

Изменение малыми приращениями, в свою очередь, означает, что процесс трансформации осуществляется преимущественно децентрализованно. В этом плане наиболее характерный пример — обычное право, построенное на прецедентах и трансформирующее существующую институциональную структуру через прецеденты. Однако и это оказывается принципиально важным пунктом в объяснении институциональных изменений, децентрализованность последних не означает, что доминирующими являются институциональные изменения, имеющие координационную природу.

Эволюционность изменения правил обусловливается существованием эффектов возрастающей отдачи и сопряженных с ним сетевых внешних эффектов, обучения, координации и адаптивных ожиданий. Напомним, что сетевые внешние эффекты возникают в том случае, если выгоды или издержки, не отраженные в системе цен, являются следствием изменения количества участников «сети». Адаптивность ожиданий производна от ценности опыта. Последняя обусловлена ограниченными возможностями получения и использования информации – ограниченной рациональности. Постепенность изменения, определяемая возрастающей отдачей, обусловливает важность первоначального институционального выбора[5], которая определяет траекторию институциональных изменений. В той мере, в какой последние являются наряду с технологическими изменениями фактором, определяющим возможность экономического развития, роста, можно говорить об этом выборе как основании изменений экономических условий в долгосрочной перспективе.

Выше было отмечено, что в действительности не существует ни одной реальной институциональной структуры, которая производила бы только и исключительно сигналы, стимулирующие к производительной деятельности. Д.Норт отмечает [Норт Д.С., 1997а, с. 103]:

> «Институциональная система диктует максимизирующие возможности для организации, причем даже в самых производительных экономиках современного мира институциональная система генерирует смешанные сигналы...»

Решающее значение имеет соотношение сигналов, направленных на стимулирование производительной и распределительной деятельности. Те формальные правила, которые позволяют экспериментировать с различными формами экономической организации, выявляя новые ресурсы, возможности их производительного использования, и обеспечивают санирование системы от неудачников[6], позволяют обеспечить экономический рост и соответственно более высокую адаптационную эффективность системы.

В общем плане можно сказать, что если существующие институты, эффективность которых в значительной степени зависит от степени непроницаемости по отношению к воздействиям со стороны отдельных групп специальных интересов, обеспечивают стимулы к производительной деятельности, то это приводит к нововведениям в области организации, технологии, появлению новых рынков и продуктов. Результатом является изменение относительных цен, а вместе с ними сдвиги в сравнительной переговорной силе сторон, участвующих в контрактном процессе на политическом рынке.

---

[5] Первоначальный институциональный выбор — это логическая конструкция, которая может быть применена с определенными допущениями к ситуациям, которые предполагают существенное изменение траектории развития того или иного общества или группы.

[6] Если речь идет о конкретном человеке, то санирование, как правило, означает не его уничтожение, а лишь изменение социального статуса: объявление банкротом, запрет на занятие определенной профессиональной деятельностью, лишение свободы и т.д.

Эти сдвиги обусловливают изменения в институциональной среде, которые являются выражением попыток закрепить новое положение через правила с асимметричными распределительными свойствами. Тем самым может быть подорван стимул к производительной деятельности как у тех, кто обеспечил себя привилегиями, так и у тех, кто оказался в проигрыше. Таким образом, возникает парадоксальная ситуация, позволяющая характеризовать институциональные изменения как процесс, сопряженный с риском для всех его участников. Предотвратить перерождение институтов в перераспределительные по преимуществу можно в том случае, если в самой институциональной структуре заложена невозможность такого изменения переговорной силы сторон, которая привела бы к созданию неэффективных институтов.

Институты, стимулирующие экономический рост через инвестиции в знания, связанные с совершенствованием производственных (а не перераспределительных) технологий, обусловливают такое изменение относительных цен и позволяют создать отдельным группам экономических агентов такие организации, которые обеспечивают им получение распределительных преимуществ и в новой системе правил. В отличие от предшествующей системы правил она может препятствовать производительной деятельности и, наоборот, поощрять накопление знаний и развитие технологий, используемых в процессе вынужденного обмена и перераспределения ограниченных ресурсов.

§ 3. Компенсации в условиях институциональных изменений

Как было отмечено в главе 4, правила, формирующие институты, обладают координационным и распределительным аспектами. Причем координационные аспекты возникают и воспроизводятся как побочные результаты распределительных аспектов. Учет данных обстоятельств принципиально важен при объяснении, а также обосновании возможности преднамеренных институциональных изменений, которые происходят в виде реформ, если речь идет о правилах, образующих институциональную среду[7].

[7] Напомним, что институциональные изменения, являющиеся продуктом повседневного взаимодействия экономических агентов, связаны в том числе с трансформацией неформальных правил, которая далеко не всегда может быть отрефлектирована участниками обмена.

Совокупность субъектов, включая организации, и процедур, обусловливающих формирование и изменение институциональной среды, называется политическим рынком. Конечно, в определенном смысле использование термина «рынок» метафорично, особенно если требовать четкого определения продуктовых границ рынка, как это принято в теории организации отраслевых рынков. Вместе с тем политический рынок как обозначение для создаваемых особых институциональных соглашений по поводу правил (формальных) может быть полезной аналитической конструкцией[8]. Как справедливо отмечает В.Л.Тамбовцев [Тамбовцев В.Л., 2001, с. 27], концепцию политического рынка необходимо отличать от концепции институционального рынка, поскольку последняя охватывает также трансакции, рассмотренные в главе 6.

Важнейшей особенностью политического рынка являются доминирование самовыполняющихся соглашений[9] и высокие издержки оценки деятельности исполнителей даже после того, как началось выполнение соглашения.

Подчеркнем, что самовыполняемость соглашений обеспечивается не столько за счет интернализации каких-либо социальных норм, сколько является результатом рационального выбора экономических агентов, основанного на инвестициях в такой нематериальный актив, как репутация, а в более общем плане основанного на залогах. Модель самовыполняющихся соглашений, построенная в экономической теории, показывает, что для этого должен соблюдаться набор условий, с одной стороны, ограничивающий запросы игрока на политическом рынке (в частности, цену лоббирования того или иного законопроекта), а с другой стороны, приверженность данному слову. Безусловно, реальная жизнь намного сложнее. Вместе с тем обозначенные взаимосвязи также имеют место.

Несовершенство политического рынка делает функционирование государственной бюрократии, так же как и представительных (законодательных) органов власти (являющихся исполнителями), непрозрачным для аутсайдеров (избирателей, налогоплательщиков, выполняющих функцию поручителей), что воспроизводит пробле-

[8] В некотором смысле такой подход является продолжением экономической теории организаций за пределами традиционно определенного множества исследуемых объектов.

[9] Соглашения, обеспечение соблюдения которых не требует вмешательства третьей стороны, называются самовыполняющимися. Основанием возникновения и устойчивости таких соглашений являются запретительно высокие издержки идентификации третьей стороной (в частности, арбитражным судом) факта нарушения соглашения и обеспечения его соблюдения [Furubotn E., Richter R., 1997, p. 240].

му асимметричной информации и соответственно ухудшающего отбора и субъективного риска (см. также главу 5). Потенциальные представители избирателей принимают нереалистичные обязательства. В свою очередь, приняв данные обязательства и получив искомую должность или место, начинают решать свои, частные проблемы и(или) проблемы тех, кто профинансировал их избрание, выполняя лишь незначительную часть обещанного.

Именно в рамках политического рынка особенно проблематичен рациональный расчет, поскольку благо, по поводу которого совершаются сделки — правила, — является чрезвычайно сложным объектом. Однако проблема прогнозируемости последствий изменения правил не является единственной и решающей в любой ситуации. Даже если распределительные последствия новой системы правил более или менее предсказуемы, возникает масса вопросов, имеющих как теоретическое, так и сугубо практическое значение.

Политический рынок — это та сфера, в которой особенно остро стоит вопрос о компенсациях проигрывающей стороне в связи с созданием или отменой тех или иных правил. Рассмотрим данный вопрос на простом примере. Предположим, что распределительные характеристики существующего правила X_0 таковы, что дисконтированные потоки выгод для двух групп отражены в столбце 2 табл. 30.

Таблица 30

Институциональные изменения и компенсации

Группа	Первоначальная стоимость дисконтированного потока выгод	Издержки, связанные с процессом институционального изменения	Выгоды, связанные с процессом институционального изменения (переходом отправила X_0 к правилу X_1)	Изменившаяся стоимость дисконтированного потока выгод	Трансферты[1]	Итоговая стоимость дисконтированного потока благ
А	100	50	—	50	50	100
Б	200	—	100	300	—50	250
Всего	300	50	100	350	0	350

[1] В данной таблице предполагается, что сумма полученных трансфертов равна сумме выплаченных трансфертов на основе допущения о нулевых трансакционных издержках в компенсационной сделке.

В соответствии с представленными в таблице данными группа А является проигрывающей стороной, так как в результате принятия правила X_1 дисконтированный поток выгод для нее уменьшается на 50%, в то время как дисконтированный поток выгод для группы Б увеличивается на 50%. Поскольку изменения благосостояния разнонаправлены и достаточно сложно делать какие бы то ни было сопоставления изменений в благосостоянии групп, то и жестких выводов о направлении изменения общественного благосостояния сделать нельзя.

Более определенным может быть вывод о стимулах для группы А блокировать переход от правила X_0 к правилу X_1. Причем чем более однородной, организованной (с точки зрения внутренних процедур принятия решений и обеспечения их выполнения) является данная группа, тем сильнее будет сопротивление. Важным фактором являются также располагаемые изначально ресурсы. Сила сопротивления должна выражаться для другой группы (в данном примере — группы Б) в издержках, которые возникнут в связи с разработкой и принятием данного правила, а также обеспечением его соблюдения. Однако сама группа, препятствующая институциональным изменениям, несет издержки, максимальная величина которых составляет 50 единиц, если абстрагироваться от ситуации неопределенности. На самом деле оценка издержек, которые готовы понести обе группы, зависит от оценки вероятности благоприятного для каждой из них исхода.

Если не принимать во внимание издержки колективного действия каждой из групп, а также неопределенность исхода, связанного с принятием и блокированием нового правила, то данные табл. 30 свидетельствуют о том, что институциональные изменения могут соответствовать критерию Калдора—Хикса: увеличение благосостояния одного субъекта (группы) может быть обеспечено, как минимум, при неснижающемся благосостоянии другого. Действительно, если группа Б выплатит компенсацию группе А за переход к новому правилу X_1 в размере 50 единиц, то благосостояние А останется неизменным (100 единиц), тогда как благосостояние группы Б повысится, что выражается в увеличении стоимости дисконтированного потока выгод с 200 до 250 единиц.

В данном примере дана иллюстрация общей идеи компенсации как средства осуществления институциональных изменений. В действительности компенсационные механизмы достаточно многообразны и сложны.

В соответствии с эмпирической классификацией механизмов компенсации, предложенной Эдвардсом и Ледерманом [Edwards S., Lederman D., 1998; Burki S., Perry G., 1998, p. 29], выделяют пять вариантов.

1. *Прямая компенсация.* Группам, чьи интересы ущемляются в результате институциональных изменений, выплачивается компенсация в денежной форме или в форме квазиденег.

2. *Косвенная компенсация.* Корректировка экономической политики, позволяющая косвенно обеспечить рост доходов заинтересованных групп или снижение издержек производства (если речь идет о производителях). В частности, это могут быть изменение еще одного правила (или правил) в пользу ущемленной стороны и(или) корректировка режима применения данного правила относительно планировавшейся. Например, некоторые институциональные изменения, которые характеризуются ужесточением законов, компенсируются их систематическим несоблюдением ввиду неприменения санкций либо вообще неясности самого механизма их применения.

3. *Перекрестная компенсация.* Суть данной формы состоит в прямой или опосредованной передаче ресурсов группам, теряющим от институциональных изменений в целях получения политической поддержки.

4. *Исключающая компенсация.* Блокирование активности сильных групп специальных интересов посредством сохранения (поддержания) их статуса (в частности, привилегий).

5. *Политическая компенсация.* Предполагает использование стратегии кнута и пряника. Выражается, в частности, в назначении влиятельного лидера группы специальных интересов на высокую должность.

В любом случае реальность данного процесса зависит от издержек, связанных с: (а) установлением размера компенсации[10], (б) разработкой механизма выплат[11], (в) контроля за выполнением ex post (включающем процедуру идентификации нарушителя), (г) применением санкций за нарушение соглашения. Рассмотрим каждый из перечисленных аспектов более подробно.

А. Размер компенсации. Компенсации имеют как объективную, так и субъективную составляющую. Измерению, а точнее, количественной оценке поддается только объективная составляющая, величина которой вне зависимости от того, считается она достаточной или нет, в принципе может быть однозначно определена как для компенсирующей, так и для компенсируемой стороны. Однако для реализации данной возможности также необходимо выполнение нескольких условий. Проще всего можно было бы договориться о денежной компенсации, так как издержки количественной оценки в данном случае минимальны. Но и в этом случае неопределенной может быть покупательная способность денег. Таким образом, для обеспечения эффективности денежной компенсации необходимо создание условий стабильности покупательной способности денег либо индексирования компенсаций. Однако в последнем случае возникает проблема с определением размеров индексирования.

Еще более сложной оказывается ситуация, когда (1) компенсация дифференцируется в зависимости от особенностей той или иной подгруппы компенсируемых, если группа А (см. табл. 30) на самом деле разнородна, причем эта разнородность существенна для определения размера компенсации; (2) сама компенсация разнородна по составу, так что возникают дополнительные издержки унифицированной оценки. Чем более специфично средство компенсации, тем сложнее и неоднозначнее его оценка. Вот почему для масштабных институциональных изменений применение специфических инструментов компенсации вряд ли целесообразно.

Рассмотрим ситуацию, когда группа А состоит из трех равных по численности подгрупп, а группа Б — из двух. В этом случае возникает необходимость, с одной стороны, определения величины компенсации, которая должна получить каждая из подгрупп А, а с другой стороны, определить, какую величину компенсации должна выплатить каждая их подгрупп Б. Если в случае с подгруппами А используется принцип полной компенсации потерь, вызываемых институциональными изменениями, то для подгрупп Б — принцип выплаты компенсации пропорционально тем выигрышам, которые получает каждая из подгрупп в результате данных изменений.

В условиях полной определенности относительно размеров потерь и выигрышей, а также их распределения между подгрупп-

---

[10] Для определения ее размера необходимо сначала оценить величину потерь. Поскольку техника оценки не может быть совершенной, то неизбежны споры по поводу правомерности использования того или иного варианта. Следует учитывать, что любой показатель, как только он становится контрольным и затрагивает интересы влиятельной группы, начинает «плохо себя вести», поскольку подвержен манипуляции. В связи с этим несомненный интерес представляет работа Р.Бреннера, показывающая трудности, с которыми сталкиваются при использовании показателей для формирования экономической политики, а также показывающие возникающие на основе требований точности измерения разнообразные иллюзии. См.: Brenner R., 1994.

[11] Поскольку все реальные процессы идут во времени, а процесс институциональной трансформации и проявление его следствий тем более требуют времени, существенное значение имеет и то, в каком порядке, в какой форме будут изыскиваться средства для компенсации и осуществляться ее выплата.

пами задача компенсации выглядит достаточно простой. Ее результаты представлены в табл. 31. В ней не учтены также издержки, связанные с обеспечением адресности, своевременности и других параметров сделки. Данная предпосылка, в частности, отражается в равенстве общей суммы выплаченных и полученных трансфертов.

Таблица 31

Институциональные изменения и компенсации для случая неоднородных групп

Группа	Первоначальная стоимость дисконтированного потока выгод	Издержки, связанные с процессом институционального изменения	Выгоды, связанные с процессом институционального изменения (переходом от правила X_0 к правилу X_1)	Изменившаяся стоимость дисконтированного потока выгод	Трансферты	Итоговая стоимость дисконтированного потока благ
$А_1$	25	15	—	10	10	25
$А_2$	35	20	—	15	15	35
$А_3$	40	15	—	25	25	40
Итого А	**100**	**50**	—	**50**	**50**	**100**
$Б_1$	80	—	40	120	20	100
$Б_2$	120	—	60	180	30	150
Итого Б	**200**	—	**100**	**300**	**—50**	**250**
Всего	300	50	100	350	0	350

Б. Механизм выплат. Соглашение о компенсации предполагает создание особой структуры управления сделкой, которая отвечает за адресность доставки соответствующих «платежей» компенсируемым, а также своевременность и полноту. В этом случае возникает дополнительная проблема управления поведением исполнителя как для тех, кто выплачивает компенсацию, так и для тех, кто ее получает. Неэффективность контрактов с исполнителями обусловит рассеивание потока компенсаций и самоуничтожение соглашения. Вот почему дизайн механизма выплат компенсаций — нетривиальная задача в условиях реальных институциональных изменений.

В. Организация контроля. Говоря о механизме контроля ex post, вновь следует подчеркнуть важность проблемы надежности обязательств, предотвращения оппортунистического поведения

каждой из сторон. В этом плане большое значение имеет величина издержек для контролирующей государство группы, необходимых для изменения правил[12], определяющих в соответствии с достигнутым соглашением механизм компенсаций. Данная проблема осложняется еще и тем, что даже при полной компенсации потерь вторая группа оказывается в более выгодном положении, получая преимущества в перезаключении «социального контракта» в будущем.

Г. Адаптация. Поскольку выполнение компенсационного контракта требует времени и в условиях неопределенности все обстоятельства в будущем не могут быть предусмотрены, то возникает вопрос об адаптации к изменениям, которые не были учтены. Адаптация предполагает возможности пересмотра или уточнения условий первоначального соглашения. В свою очередь, возможности такого пересмотра должны быть предусмотрены в первоначальном соглашении. Другой вариант — существование общего понимания возможностей и способов урегулирования спорных вопросов.

Д. Санкции. Если компенсации имеют форму, в которой их достаточно легко измерить и вопрос относительно их размера споров не возникает, а институциональные изменения локальны, то санкции могут быть наложены третьей стороной. Наиболее сложной в данном плане оказывается ситуация, когда изменяются системообразующие правила и все стороны отношений вовлечены в данный процесс. Тогда возникает необходимость выработки особого механизма, аналогичного частному порядку улаживания конфликтов в рамках отношенческой контрактации по Уильямсону. Сложность вопроса применимости механизма компенсаций для правил, образующих институциональную среду, обусловлена еще и тем, что соглашение по поводу компенсаций, как правило, должно быть самовыполняющимся

Выработка условий и механизма компенсаций, включая институты, обеспечивающие достоверность обещаний, — ключевые компоненты реформ наряду с достижением компромиссов по поводу масштабов преобразований, выбора времени их начала [Ролан Ж., 2001, с. 10—14]. Наличие множества измерений в реше-

[12] Известно, что один из важнейших источников стабильности институтов заключается в том, что изменение правил более высокого порядка требует больших затрат, чем изменение правил низшего порядка. Кроме того, при осуществлении инвестиций в институциональную трансформацию необходимо учитывать возможное препятствие со стороны неформальных ограничений.

нии вопроса о проведении реформ и соответственно институциональных изменений создает возможности поиска удовлетворительной комбинации компенсационных схем, гарантирующих институтов, масштабов изменений и времени их начала. Так, например, в Восточной Германии, где реструктуризация проходила быстрее всего, уровень безработицы также оказался очень высоким. Для компенсации потерь чистые трансферты из Западной Германии в Восточную в 1991 году составили 128 млрд. немецких марок. В 1992 и 1993 годах — соответственно 145 и 176 млрд. В общей сложности к 1998 году величина трансфертов достигла 1 трлн. немецких марок [Ролан Ж., 2001, с. 22].

Таким образом, вопрос о компенсациях в ходе институциональных изменений — лишь небольшой фрагмент более всеобъемлющего вопроса об институциональном проектировании и реализации институционального проекта, поскольку последнее на практике и означает институциональное изменение, за исключением тех случаев, когда существующие правила интерпретируются как реализованный институциональный проект, то есть когда проект исследуется и оценивается задним числом.

Заключение

В предложенной работе была предпринята попытка раскрыть аналитические, объясняющие возможности сравнительно нового исследовательского направления — новой институциональной экономической теории.

К наиболее важным достижениям новой институциональной экономической теории можно отнести компромисс между большей, чем в неоклассической теории, реалистичностью предпосылок и большей операциональностью используемых понятий и конструируемых моделей, чем в рамках традиционной институциональной экономики. Указанный компромисс выражается в таких важнейших характеристиках новой институциональной экономики, как исследование институтов с использованием логики рационального выбора; рассмотрение институтов как ограничений в ситуации выбора в рамках сравнительного анализа дискретных институциональных альтернатив; сопоставление альтернатив друг с другом, а не только с недостижимыми условиями Парето-оптимальности.

Несмотря на те преимущества, которые выявляются посредством применения данного инструментария к исследованию проблем экономической организации, прав собственности, экономической истории и т.п., данное направление как своего рода «венчурное предприятие» подвержено определенному риску неудачи, что связано с воспроизводством некоторых его слабостей.

Они были перечислены О.Уильямсоном в завершающей части работы «Экономические институты капитализма» применительно к экономической теории трансакционных издержек [Уильямсон О., 1996, с. 612]. Однако в той мере, в какой новая институциональная экономическая теория может рассматриваться как самостоятельная исследовательская традиция, данные ограничения характерны и для экономической теории прав собственности, и для новой экономической истории.

Рассмотрим вкратце каждую из них.

(1) *«Неотесанность»*. Прежде всего речь идет о несовершенстве строящихся моделей, которые не выглядят так изящно, как те, которые построены в точном соответствии с канонами неоклассической ортодоксии. Это, в частности, обусловлено значительными сложностями включения в формализованные модели

трансакционных издержек как ключевого понятия в новом институциональном анализе, отражения в них ограниченной рациональности экономических агентов и неполноты контрактов. Под «включением» здесь подразумевается, во-первых, определение согласованного содержания понятия; во-вторых, его операциональность; в-третьих, квантифицируемость.

В частности, пока не нашло систематического отражения в исследованиях допущение о возможностях изменения уровня ограниченности рациональности и склонности к оппортунистическому поведению. Пожалуй, одно из немногих исключений — работа О.Уильямсона [Williamson O., 1998], в которой предпринята попытка включить в экономическую теорию организаций предположения, связанные с изменениями в уровне рациональности и склонности оппортунистического поведения.

Кроме того, анализ дискретных институциональных альтернатив, который является сердцевиной новой исследовательской программы, оказывается незавершенным в силу того, что открытой остается проблема механизма выработки и принятия компромиссных решений (в условиях отмеченной выше неполноты контрактов). Таким образом, для развития данной традиции необходимо изучение возможностей институционального дизайна (в том числе и проектирования)[13].

Неразработанность аналитического инструментария, следствием которой является примитивность используемых моделей, проявляется еще и в том, что измерить рентабельность той или иной трансакции оказывается чрезвычайно сложно, что, в свою очередь, допускает очень большую свободу относительно выводов, в том числе и нормативных.

(2) *Инструментализм.* В применяемых моделях экономические агенты, несмотря на свою ограниченную рациональность, оказываются в высшей мере расчетливыми, что проявляется в сильной степени мотивации — оппортунизме. Таким образом, рабочая модель человека, использованная во многих моделях, является всего лишь частным случаем модели инструментальной рациональности. Исключение составляет новая экономическая история, представленная в работах Д.Норта, которая включает в объяснение институциональных изменений, структуры экономики изменения предпочтений. Кроме того, обычно в экономических моделях не рассматривается вопрос об уровне рациональности.

Дальнейшее развитие нового институционального направления может быть также связано с более глубокой разработкой вопросов относительно рациональности экономических агентов как зависимой переменной и разработкой элементов эндогенной теории предпочтений.

(3) *Незавершенность теории.* Она проявляется прежде всего в том, что модели носят скорее частный, чем общий характер, что является следствием использованного подхода. Хотя в неоклассической теории и выделяют различные типы издержек трансакции: ex ante и ex post, они, как правило, исследуются раздельно. Наконец, традиция исследования взаимоотношений между экономическими агентами в терминах рыночной сделки за редким исключением оставляет без внимания особенности бюрократической организации и проблемы экономического значения власти.

Поскольку институциональная динамика является логическим завершением нового институционального подхода, то выделенная выше характеристика относится прежде всего к вопросу об условиях, вариантах, схемах и последствиях институциональных изменений.

(4) *Проблема гибридных моделей.* Одна из трудностей, с которой сталкивается новая исследовательская программа, состоит в использовании несовместимых предпосылок (в явной или имплицитной форме). Предполагая, что трансакционные издержки положительны, исследователи затем по умолчанию возвращаются к неоклассическим моделям. Это означает, что если в одном измерении трансакционные издержки положительны и должны учитываться при объяснении возникновения и эффективности институциональных альтернатив, то в других измерениях они игнорируются.

Наконец, следует выделить более глобальное ограничение, характерное для неоинституциональной экономической теории. Оно состоит в следовании индивидуалистической интеллектуальной традиции. Соответственно все ограничения, которые присущи индивидуалистическому подходу, как таковому, характерны и для неоинституционализма. В этой связи возникает вопрос: мешает ли познанию тот факт, что поведение людей и взаимодействие между людьми интерпретируются в таких терминах, которые вовсе не обязательно являются ключевыми характеристиками их мотивации?

[13] В этой связи нельзя не отметить ссылку О.Уильямсона на определение юристов, работающих в области коммерческого права, как специалистов по конструированию трансакционных издержек [Уильямсон О., 1996, с. 624]. Поскольку институты находятся в обратимой функциональной зависимости с трансакционными издержками, то деятельность по конструированию трансакционных издержек одновременно может рассматриваться как деятельность по конструированию институтов.

Насколько безнадежно то предприятие, в которые включились многие ведущие исследователи, увлекая за собой множество последователей? Развитие неоинституциональной традиции за время, прошедшее после выхода в свет классических работ в этой области — «Природа фирмы» и «Проблема социальных издержек» Рональда Коуза, «Экономические институты капитализма» Оливера Уильямсона, «Структура и изменение в экономической истории» Дагласа Норта, — показывает, что по каждой из перечисленных проблем можно обозначить и обнадеживающие результаты исследований.

(5) *Проблема междисциплинарности.* Открытие наиболее обещающих и значимых направлений, формулировка новых гипотез и постановок проблем наиболее вероятны именно на стыке научных дисциплин. В этом плане у неоинституциональной экономики значительное преимущество перед неоклассическим подходом. Вместе с тем возникает дополнительная проблема систематической работы с результатами исследований, полученных в таких отраслях знания, как экспериментальная и аналитическая психология, социобиология, социология, политология, демография.

Исследование предсказательных и объясняющих возможностей неоинституциональной исследовательской программы позволяет сделать ряд выводов, касающихся как перспектив развития экономической теории, так и возможностей ее применения в сфере экономической политики, институционального проектирования и экспериментирования.

Во-первых, любая исследовательская программа построена на допущениях, отражающих ее ограниченность и сравнительные преимущества. Вот почему ее гармоничное развитие возможно только в процессе диалога, обмена результатами с другими исследовательскими программами, которые, в свою очередь выступают не только как конкуренты, на и как дополняющие компоненты процесса развития. В связи с этим принципиальное значение имеют (а) эффективные конвенции, опосредующие обмен идеями; (б) процедуры и организации, обеспечивающие перекрестную проверку гипотез, сформулированных в рамках различных исследовательских программ, в частности через систему семинаров и конференций, дискуссии в журналах и т.п.

Во-вторых, важным компонентом реформирования хозяйственных систем является выработка последовательной институциональной политики, которая должна быть направлена на создание системы формальных правил, которые (а) учитывают наличные неформальные правила и конвенции; (б) доступны для понимания участниками «игры»; (в) обеспечены действенными механизмами защиты, позволяющими говорить о достоверности выдаваемых лицами, принимающими политические решения, обязательств и соответственно формирования согласованных ожиданий.

В-третьих, для определения эффективности и социальных последствий той или иной институциональной альтернативы необходимо учитывать не только ее трансформационные (порождаемые ею трансформационные издержки), но и трансакционные характеристики, отражающиеся в уровне, структуре и распределении бремени трансакционных затрат. В связи с этим принципиально важным является более детальная разработка принципов конкурентной политики, направленной на идентификацию соглашений, не соответствующих принципам стандартной контрактации, но позволяющих сэкономить на суммарных издержках производства. Данное направление является особенно важным для стран с развивающейся рыночной экономикой, поскольку создание условий для равной и добросовестной конкуренции — это одновременно и создание препятствий для рентоориентированного поведения.

В-четвертых, существенным свойством институциональной среды, позволяющим накапливать знания и создавать организации, направленные на производство, а не на распределение, должно быть наличие правил, затрудняющих или делающих невозможным рентоориентированное поведение. Для этого должны быть разработаны технологии выявления распределительных последствий существующих правил игры и институциональных нововведений. Вот почему одно из перспективных направлений исследований в рамках новой институциональной экономической теории — институциональное проектирование.

Приложения

Приложение 1

Перед построением модели необходимо определить, кто является игроками, какие стратегии доступны каждому из них, возможны ли обязывающие соглашения между игроками, каковы последствия каждого из возможных наборов стратегий, какой информацией обладают игроки и существует ли какое-либо общее знание.

Во-первых, тот, кто, как считается, принимает решение и является игроком (это может быть отдельный потребитель, предприниматель, политик и т.п.). В наиболее простом случае рассматривается игра с двумя участниками, к которой в принципе может быть сведена игра любой степени сложности.

Во-вторых, игроки могут совершать действия (ходы), которые на уровне плана формируют стратегию. Здесь важно определить, является ли игра одноходовой или многоходовой, а также имеет ли она определенный момент окончания (скажем, после совершения фиксированного количества ходов или партий).

В-третьих, способность создания коалиций — групп игроков, которые могут выдавать достоверные обещания для реализации согласованных стратегий. Создание коалиций на основе обязывающих обещаний, предполагающих передачу информации от одного игрока другому, характерно для кооперативных игр.

В-четвертых, выигрыши участников игры, которые при сравнении друг с другом показывают степень соответствия критериальной функции. На основе информации о выигрышах конструируется нормальная форма игры, которая связывает наборы стратегий с выигрышами (см. главу 2).

В-пятых, правила игры устанавливают, какой информацией относительно собственных возможностей выбора и выбора (стратегий) контрагентов обладает каждый из игроков. Здесь важно отметить, что существует принципиальное различие между полной и совершенной информацией. Если под полной информацией подразумевается знание игроков обо всех доступных действиях (своих и контрагентов), то совершенная информация означает, что игрок знает, какое действие будет совершено контрагентом. Частным случаем неполной информации являются игры с асимметричным распределением информации.

В-шестых, часть информации, являющейся основанием для общего знания. Иными словами, применительно к данному типу информации можно сказать, что один игрок знает то, что известно другим, а те, в свою очередь, знают, что данный игрок знает, что им известна данная информация, и т.д.

Приложение 2

В качестве примера итеративно доминирующих стратегий можно привести игру, в которой один игрок (А) отвечает за выбор стратегии производства, а второй (Б) — за выбор стратегии маркетинга. Структура платежной матрицы данной игры выглядит следующим образом:

		Б		
		1	2	3
А	1	4; 4	7; 1	7; 0
	2	2; 0	5; 5	12; 3
	3	2; 0	5; 3	2; 7

В данном случае единственным равновесием по Нэшу оказывается набор стратегий ($А_1$; $Б_1$). Действительно, если А выбирает первую стратегию маркетинга, то лучшим ответом Б будет выбор первой стратегии производства. Однако если первоначальный набор стратегий иной, то результат неочевиден. Предположим, что Б выбирает стратегию 3 (рассчитывая на то, что удастся получить выигрыш, равный 7). Тогда лучшим ответом на нее со стороны А будет выбор стратегии 2. Однако если А выбирает вторую стратегию, то для Б предпочтительной оказывается также вторая стратегия. Но как только Б выберет стратегию 2, А переключается на стратегию 1. Если А использует стратегию маркетинга 1, то и Б лучше всего использовать первую стратегию производства.

Таким образом, если предположить, что игроки в достаточной степени рациональны, то путем «просчитывания ситуации» будет достигнуто равновесие. Причем следует отметить, что оно не является Парето-оптимальным, тогда как Парето-оптимальный набор стратегий оказывается неравновесным. Более того, если данные выигрыши рассматривать как величины прибыли, причитающиеся соответствующим подразделениям фирмы, то наилучшим вариантом оказывается комбинация второй стратегии маркетинга с третьей стратегией производства, которая также не является равновесной.

Неравновесность данного набора стратегий может быть объяснена отсутствием или неэффективностью механизма компенсаций. В том случае, если бы он действовал, выплата Б компенсации более 2 единиц позволила бы изменить структуру платежной матрицы таким образом, чтобы данный набор стратегий стал равновесным. Однако даже это условие является необходимым, но недостаточным. Для этого преимуществом первого хода должен обладать А.

Приложение 3

Можно указать на существование других способов выделения правил, которые оттеняют стороны, оказывающиеся незамеченными при классификации, приведенной в основном тексте. Если принять в качестве первого приближения синонимичность понятий «норма» и «правило», то можно использовать следующую систему, предложенную Юном Эльстером[1]:

а) нормы потребления, которые определяют стандарты одежды, питания, жилья, развлечений и т.п. В частности, они могут устанавливаться завистническим сравнением. В социологической и экономической литературе данная проблема хорошо известна по теории демонстративного потребления и праздности, созданной Т.Вебленом и отраженной в работе «Теория праздного класса». Таким образом, правила оказываются тесно связанными и обусловленными врожденными инстинктами;

б) нормы, запрещающие «противоестественное» поведение: кровесмешение, каннибализм, гомосексуализм, умерщвление неполноценных детей и т.п. Однако, строго говоря, само понятие «противоестественность» является относительным, хотя для современных обществ можно выявить некоторое жесткое ядро противоестественных типов поведения. В то же время, как отмечает Ю.Эльстер, существует ряд норм, допускающих исключения из основной, что порождает эффект «размывания» нормы;

в) нормы, регулирующие использование денег. В качестве примера можно привести определение очередности использования средств предприятий на покрытие различных статей расходов либо неформальные правила, определяющие процедуру покупки места в очереди на квартиру, машину и т.п.;

[1] Данная система правил является «рыхлой», так как с трудом поддается классификации в соответствии с определенным критерием. В то же время она оказывается достаточно содержательной.

г) нормы взаимной любезности. Они зачастую связаны с существованием и воспроизводством реципрокных отношений в обществах. В частности, они упорядочивают дарообмен, они же регулируют, скажем, дипломатический протокол;

д) нормы возмездия, которые так или иначе регулируют поведение людей в ответ на тот ущерб, который нанесен другими. То ли это будет кровная месть, то ли строгое следование букве закона, регулирующего строгость наказания. Аналогичные нормы могут существовать и на рынке, когда снижение цены одной фирмой провоцирует ответный ход со стороны конкурента, что в конце концов может привести к ценовой войне;

е) трудовые нормы, упорядочивающие взаимоотношения между работниками, устанавливая, например, нижнюю и верхнюю границы интенсивности труда;

ж) нормы сотрудничества, которые определяют, например, в каких случаях следует, а в каких не следует использовать кооперативную стратегию;

з) нормы распределения, устанавливающие справедливое (в соответствии с господствующими о нем представлениями) распределение доходов, богатства [Эльстер Ю., 1993, с. 74—75].

Приложение 4

Соотношение между формальными и неформальными правилами в каждый данный момент и в долгосрочной перспективе во многом зависит от характеристик правовой системы, или системы создания и изменения формальных правил. Если система является разрешительной, то все, что не разрешено, запрещено и соответственно является нелегальным. В связи с этим возникает более тесная зависимость между неформальной экономикой, которая структурируется посредством социальных норм (неформальных правил), и нелегальной экономикой, в которой действуют нормы, противоречащие правовым.

Данная ситуация возникает постольку, поскольку в централизованном порядке отрегулировать взаимоотношения между экономическими агентами в сложной системе общественного разделения труда с требуемой степенью детализации, как правило, не представляется возможным. Наоборот, если действует «запретительная» система (то есть все, что не запрещено, разрешено), то это открывает более широкий простор для инициативы. Примером тому является система регистрации новых предприятий, опосредующая

вход в отрасль новых экономических агентов. (О характеристиках и последствиях разрешительной системы см. Де Сото Э. Иной путь. М.: Catallaxy, 1995.)

Приложение 5

Д.Норт [Норт Д., 1997а, с. 50—51] выделяет следующие наиболее характерные черты модели одного из основоположников неоклассического направления — Л.Вальраса:

(1) товары идентичны, то есть полностью стандартизированы, что означает для потребителя равенство единице предельной нормы замещения в потреблении продукта одной фирмы на продукт другой фирмы в той же отрасли;

(2) рынок пространственно сосредоточен в одной точке, то есть пространственное измерение отсутствует и соответственно не отражается в системе относительных цен;

(3) обмен осуществляется мгновенно, так что временное измерение также отсутствует (Дж.Хикс в работе «Стоимость и капитал» усовершенствовал данную систему, пытаясь учесть фактор времени через использование дисконтированных цен);

(4) индивиды полностью информированы как о свойствах товара, так и об условиях торговли, что позволяет игнорировать издержки обдумывания;

(5) индивиды максимизируют свои целевые функции, которые являются по отношению к строящимся моделям экзогенными, так что индивиды являются инструментально рациональными.

Приложение 6

Процесс институционализации ограничений достаточно наглядно был описан В.Л. Тамбовцевым применительно к диффузии поведения, ориентированного на ту или иную норму [Тамбовцев В.Л., 1997а, с. 44]:

«Процессы распространения норм как «автоматизмов» поведения представляют собой своеобразные инновационные процессы и как таковые имеют свои закономерности. Одна из них — распространение инноваций по так называемой S-образной кривой: трудные и тяжелые шаги по первоначальному внедрению нововведения, быстрый рост, захватывающий почти все множество потенциальных пользователей новшества, и медленное, затухающее распространение его по «остатку» потенциальных пользователей, практически никогда не приводящее к 100-процентному их охвату».

Графически процесс «заражения» нормой можно было бы проиллюстрировать так:

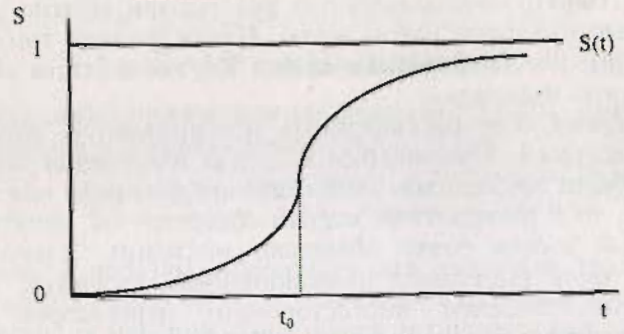


Рис. 66. Процесс институционализации во времени:
S(t) — кривая, иллюстрирующая зависимость степени охваченности нормой потенциальных пользователей от времени

После некоторого латентного периода до момента времени t_0 распространение нормы осуществляется ускоренными темпами. После этого происходит стабилизация нормы и замедление темпа распространения, поскольку в сферу ее влияния последовательно попадают люди, которые все в меньшей и меньшей степени склонны (или заинтересованы) следовать ей.

Приложение 7

Вообще предпосылка о нулевых трансакционных издержках приводит к тому, что мир, который по ошибке часто называют именем Коуза, не только обладает странными, непривычными свойствами, но и порождает массу вопросов относительно построения моделей, которые входят в «джентльменский» набор любого учебника по микроэкономике. В частности, речь идет о совершенной конкуренции как рыночной структуре. Напомним, что когда формулируют теорему Коуза, то ставят знак тождества между двумя ее вариациями: (1) в условиях совершенной конкуренции частные издержки равны общественным (данный вариант предложен Дж.Стиглером); (2) если трансакционные издержки пренебрежимо малы или равны нулю, то первоначальное распределение прав собственности не влияет на эффективность окончательного размещения ресурсов (сокращенный вариант). По сути дела, ставится знак тождества между существованием совершенной конкуренции и нулевыми трансакционными издержками.

Вряд ли можно говорить о взаимооднозначном соответствии данных условий, поскольку двусторонняя монополия также характеризуется Парето-оптимальностью результатов обмена, если трансакционные издержки равны нулю. Иллюстрацией тому являются примеры, рассматриваемые самим Коузом в статье «Проблема социальных издержек».

В то же время если рассматривать потенциальную возможность производителей объединиться с целью извлечения экономической прибыли посредством сознательного контроля над объемом выпуска, то в стандартной модели совершенной конкуренции на данный вопрос редко обращают внимание. Ключевым препятствием здесь выступают трансакционные издержки, связанные с осуществлением многосторонних переговоров, во-первых, и организации контроля за соблюдением достигнутых соглашений, во-вторых. Таким образом, даже если в модели открыто признается отсутствие трансакционных издержек, то в действительности они все равно используются при объяснении результатов обмена. Разница только в том, что модель с неспецифицированными предпосылками сложнее использовать.

Приложение 8

Предположим, что зависимость производимого продукта от количества используемого труда (количество земли предполагается неизменным) выражается зависимостью: $MPL = x - yL$, $x, y>0$. Заработная плата в натуральном выражении равна $W=W^*$, $x>W^*$. Тогда в соответствии с условиями максимизации земельной ренты как дохода на ограниченный ресурс (землю)

$$x - yL = W^*.$$

Количество используемого труда будет равно

$$L^* = x/y - W^*/y.$$

Величина произведенной земельной ренты равна

$$R = 0{,}5(x - W^*)(x/y - W^*/y) = 0{,}5(x - W^*)^2/y.$$

В свою очередь, количество труда, которое должно быть затрачено на обработку земли, определяется издольщиком. Однако в этом случае используется не график общего предельного продукта, а график предельного продукта труда, причитающегося издольщику. Таким образом, в соответствии с условиями максимизации земельной ренты, причитающейся издольщику, получаем

$$(1 - a)(x - yL) = W^*,$$

где a — доля продукта, передаваемого землевладельцу.

Количество используемого труда будет равно

$$L^{**} = x/y - W^*/(1 - a)y.$$

Величина произведенной земельной ренты, соответствующей равновесию в условиях издольщины, равна

$$R_s = 0{,}5[(1 - a)x - W^*][x/y - W^*/(1 - a)y] = 0{,}5(1 - a)[x - W^*/(1 - a)]^2/y.$$

Таким образом, количество используемого труда в условиях издольщины будет меньше, чем количество труда в условиях, обеспечивающих максимизацию общей величине земельной ренты:

$$\Delta L = L^* - L^{**} = aW^*/(1 - a)y.$$

Тогда как произведенная земельная рента уменьшится на

$$\Delta R = R - R_s = 0{,}5[(x - W^*)^2 - (1 - a)[x - W^*/(1 - a)]^2/y = 0{,}5a(x - W^*)^2/(1 - a).$$

Так как $0 < a < 1$, то $aW^*/(1 - a)y > 0$.

Так как $d(\Delta L)/da = W^*/a^2(1/a - 1)^2y = W^*/(1 - 2a + a^2)y > 0$, то по мере роста доли продукта, причитающейся землевладельцу, количество труда, затрачиваемого на данном участке земли, уменьшается.

Приложение 9

То, что эффективность идентификации нарушителя правил имеет значение, можно продемонстрировать с помощью игровой модели, платежная матрица в которой имеет вид

		Б: Не воровать	Б: Воровать
А	Не воровать	4+p; 4+p	4p; 6—2p
	Воровать	6—2p; 4p	3; 3

Где p — вероятность, с которой то или иное действие верно идентифицируется как соответствующее или противоречащее правилам. Нетрудно заметить, что если $p = 0$, то платежная матрица примет вид, характерный для игры «Дилемма заключенного». Однако теперь предпосылка о полном отсутствии механизма иден-

тификации нарушителя устраняется. Тогда ожидаемые величины выигрышей для игрока А можно представить следующим образом:

если А и Б не воруют, то ожидаемая величина выигрыша равна: $5p + (1-p)4 = 4 + p$. Если А не ворует, а Б ворует, то ожидаемый выигрыш составит $4p$, так как пострадавший одновременно подвергается штрафным санкциям в размере 2. Если А ворует, а Б не ворует, то ожидаемый выигрыш А составит: $6(1-p) + 4p = 6 - 2p$. Наконец, если ворует и А, и Б, то ожидаемый выигрыш А составит 3. Симметричные результаты можно получить для игрока Б.

Нетрудно заметить, что в случае, если $4 + p < 6 - 2p$ или $p < 2/3$, для каждого из экономических агентов доминирующей будет стратегия «воровать», а равновесие по Нэшу окажется Парето-неоптимальным, что отражает неэффективность механизма контроля за соблюдением существующих правил. Факторы, влияющие на вероятность верной идентификации и наказания нарушителя, одновременно являются и факторами, позволяющими определить условия равновесия.

Приложение 10

Поскольку рента правителя определяется как разница между налоговыми поступлениями и расходами на поддержание порядка, то

$$R(L_g) = t^*Y(L_g) - (1 - t^*)VMP_L L_g.$$

Дифференцируя функцию ренты по L_g и приравнивая производную нулю, получаем

$$dR/dL_g = P\{t^*MP_L - [(1-t^*)MP_L + (1-t^*)L_g dMP_L/dL_g]\} = 0,$$

или

$$L_g = MP_L/(1-t)dMP_L/dL_g ,$$

или

$$t = 1 - \eta_L,$$

где η_L — эластичность выпуска по количеству труда.

Перечень основных терминов и понятий

В связи с тем что основная масса литературы по неоинституциональной проблематике англоязычная и многие термины не являются общеупотребительными в российской экономической литературе, представляется необходимым предложить перевод и определение основных терминов и понятий, использовавшихся в данной работе.

Агентские отношения (agency relationships) — см. управление поведением исполнителя.

Асимметрия информации (asymmetric information) — неравномерное распределение информации, необходимой для заключения соглашения, между потенциальными контрагентами.

«Безбилетника» проблема (free-rider problem) — затрудненность осуществления взаимовыгодных коллективных действий из-за возможности получения экономическими агентами выгоды без участия в общих издержках.

Вертикальная интеграция (vertical integration) — процесс замещения трансакций на рынках ресурсов и продуктов внутрифирменными трансакциями.

Вертикальные ограничения (vertical constraints) — сложные договорные отношения между предшествующей и последующей фирмами по поводу установления предельных цен, установления пространственных границ деятельности последующей фирмы и(или) связанных продаж.

Внешний эффект (externality) — это получаемые экономическими агентами выгоды (издержки), не отраженные в системе цен.

Внешняя защита контрактов (external contract enforcement) — механизм, обеспечивающий соблюдение правил, структурирующих взаимодействие между экономическими агентами, посредством участия третьей стороны (государства в виде суда, групп частной инициативы в форме незаконных организаций, профессиональных объединений и т.п.).

Внешние экстерналии (external externalities) — такие эффекты, которые являются внешними не только по отношению к данному контрактному отношению, но и по отношению к группе участвующих в контракте.

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

Внутренняя защита контракта (internal contract enforcement) — механизм, обеспечивающий соблюдение правил, структурирующих взаимодействие между экономическими агентами, посредством самоограничения или действий контрагента.

Вторая экономическая революция (Second Economic Revolution) — радикальное изменение ресурсообеспеченности населения, основанное на эластичном предложении новых знаний, использовании капиталоемких технологий и соответствующих им форм экономической организации.

Вымогательство (hold-up) — форма постконтрактного оппортунистического поведения одного экономического агента, направленного на присвоение квазиренты, производимой с помощью специфических активов в результате инвестиций в них других экономических агентов. Проблема вымогательства непосредственно обусловлена ограниченным сроком действия контрактов и высокими издержками по их защите от нарушений.

Гибридное институциональное устройство (hybrid institutional arrangement) — долгосрочные контрактные отношения, сохраняющие автономность сторон отношения, но предполагающие создание трансакционно-специфических мер предосторожности, препятствующих оппортунистическому поведению участников.

Государство (the state) — организация со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющимися на определенный географический район и выражающимися в способности облагать подданных налогом.

Двусторонняя зависимость (bilateral dependency) — воспроизводящееся отношение зависимости между покупателем и продавцом, когда один из них или оба осуществили долгосрочные специфические инвестиции в поддержку другого.

Денежный внешний эффект (pecuniary externality) — экстерналия, возникающая вследствие влияния на величину дохода или издержек одного экономического агента объемов производства, ценовой политики, рекламы и других приемов конкуренции другого экономического агента.

Диктатура (dictatorship) — система принятия решений, когда один агент систематически навязывает свой выбор другим участникам организации.

Институт (institution) — ряд правил, которые выполняют функцию ограничений поведения экономических агентов и упорядочивают взаимодействие между ними, а также соответствующие механизмы контроля за соблюдением данных правил.

Институциональная среда (institutional environment) — совокупность основополагающих политических, социальных и юридических правил, которые образуют базис для производства, обмена и распределения.

Институциональное равновесие (institutional equilibrium) — ситуация, в которой при данном соотношении сил игроков и при данном наборе контрактных отношений, образующих экономический обмен, ни один из игроков не считает для себя выгодным тратить ресурсы на реструктуризацию соглашений.

Институциональные изменения (institutional changes) — процесс трансформации формальных и(или) неформальных ограничений, а также соответствующих им механизмов контроля за соблюдением;

появление новых правил с соответствующими механизмами обеспечения их соблюдения, исчезновение старых действовавших правил, а также изменение структуры трансакций в рамках существующего набора правил (процедур) для их участников.

Институциональные соглашения (institutional arrangements) — договоры между хозяйственными единицами, определяющими способы их кооперации и конкуренции.

Институциональный предприниматель (institutional entrepreneur) — индивид или группа индивидов, объединяющих ресурсы для изменения существующей системы формальных ограничений.

Интернализация внешнего эффекта (externality internalization) — превращение внешних издержек (выгод) в элемент частных издержек (выгод).

Ключевая точка (focal point) — см. фокальная точка.

Контракт (contract) — правила, структурирующие в пространстве и во времени обмен между двумя (и более) экономическими агентами посредством определения обмениваемых прав и взятых обязательств и определения механизма их соблюдения.

Лапласовский наблюдатель (Laplasian observer) — воображаемый субъект, для которого отсутствует неопределенность ввиду наличия полной информации о детерминантах поведения соответствующих элементов системы.

Меню контрактов (menu of contracts) — набор альтернативных вариантов соглашений, среди которых наемный работник может выбрать подходящую схему расчета своего вознаграждения, а также другие значимые параметры соглашения.

Методологический индивидуализм (methodological individualism) — аналитический прием, использующийся в современной экономической теории, определяющий экономических агентов как рациональных, автономных и равноправных.

Моральная нагрузка (moral hazard) — см. субъективный риск.

Неблагоприятный отбор (adverse selection) — термин, заимствованный из страхового дела и первоначально означавший стремление определенной части населения, желающей купить страховку и ожидающей более высокие поступления в результате наступления страхового случая. В настоящее время Н.о. используется как термин, обозначающий один из видов предконтрактного оппортунистического поведения, которое возникает, когда одна из сторон во время переговоров обладает частной информацией о том, что влияет на чистый доход от контракта контрагента, и когда данный контракт стремятся заключить только те, которые обладают данной информацией о вредных последствиях для другой стороны.

Неопределенность (uncertainty) — состояние внешней и внутренней по отношению к человеку среды, обусловленное ограниченной возможностью получения фактов, трансформации их в информацию и использования ее для выработки и реализации решения.

Неопределенность параметрическая (parametric uncertainty) — это вид неопределенности, допускающий приписывание каждому из возможных исходов (на основе замкнутости их множества) определенной вероятности.

Неопределенность структурная (srtuctural uncertainty) — это вид неопределенности, оставляющей множество возможных исходов событий открытыми для экономических агентов, принимающих решения.

Неполнота контрактов (contracts incompletness) — следствие радикальной неопределенности, состоящее в невозможности учета всех возможных в будущем событий и структуризации на этой основе взаимоотношений между экономическими агентами.

Неявный контракт (implicit contract) — молчаливое понимание и признание сторонами обязанностей, которое не подкреплено юридической (или внешней) защитой.

Новые комбинации (new combinations) — такое использование существующих ресурсов или создание новых ресурсов, которое не отражено в существующей системе цен, позволяет получать положительную экономическую прибыль.

Обещания, заслуживающие доверия (credible commitments) — сигналы, с помощью которых одна сторона формирует ожидания относительно своих намерений у другой стороны.

Обратная интеграция (backward integration) — форма вертикальной интеграции, предполагающая превращение покупателя ресурса в его собственника.

Ограничения на участие (participation constraints) — условия, определяющие множество значений чистого выигрыша исполнителя, при которых последний согласится заключить контракт.

Ограничения по стимулам (incentives constraints) — условия, определяющие количество усилий (ресурсов), затрачиваемых исполнителем, максимизирующим свою целевую функцию, при заданной схеме вознаграждения.

Ограниченная рациональность (bounded rationality) — характеристика поведения человека в условиях структурной неопределенности, предполагающая его неспособность предвидеть все возможные случайности и рассчитать оптимальную линию поведения. О.р. включает также ограниченные возможности языка, затрудняющие передачу уже известной информации. О.р. предполагает осуществление действий, направленных на выбор удовлетворительного варианта использования ресурсов в условиях неопределенности.

Оппортунистическое поведение (opportunistic behavior) — это поведение экономического агента в соответствии с собственными интересами, не ограниченное соображениями морали. Кроме следования собственным интересам основным условием оппортунистического поведения является неопределенность и несовпадение с интересами контрагента.

Организация (organization) — структурированное объединение экономических агентов, разделяющих (хотя бы частично) общие цели, но на базе различных мотиваций.

Открытый доступ (free access, common property) — форма вовлечения ресурса в хозяйственный оборот, когда ex ante — степень исключительности — равна нулю.

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 (relational contract) — неформальный контракт, определяющий общие условия и цели установления отношений и специфицирующий механизмы принятия решений и снятия спорных вопросов.

Парето-улучшение (Pareto-improvement) — такое перераспределение ресурсов, при котором благосостояние части экономических агентов повышается без понижения благосостояния другой части или когда повышается благосостояние всех экономических агентов.

Первая экономическая революция (First Economic Revolution) — радикальное изменение ресурсообеспеченности населения вследствие формирования исключительных прав собственности.

Постконтрактный оппортунизм (post-contractual opportunism) — поведение, отклоняющееся от условий заключенного контракта. Виды постконтрактного оппортунизма: вымогательство и субъективный риск.

Потребительская экстерналия (consumption externality) — это внешний эффект, возникающий на основе не обособляемых друг от друга прямой функциональной зависимости полезности от количества потребляемого блага для одного человека и обратной (прямой) функциональной зависимости для другого человека.

Права собственности (property rights) — санкционированные поведенческие отношения, возникающие между экономическими агентами по поводу использования ограниченных ресурсов.

Правила (rules) — общепризнанные и защищенные предписания, которые запрещают или разрешают определенные виды действий одного индивида (или группы людей) в отношении других индивидов (групп).

Правило большинства (majority rule) — процедура принятия решений, основанная на преимуществе предпочтений тех, кто в большинстве.

Предпринимательство (entrepreneurship) — процесс обнаружения и реализации новых возможностей использования известных ресурсов, открытия новых ресурсов, а также рынков реализации производимой продукции.

Равновесие по Нэшу (Nash equilibrium) — набор стратегий, при котором ни у одного игрока не возникает стимула изменять правила принятия решений при заданной стратегии другого игрока.

Самовыполняющийся контракт — это контракт, обеспечение соблюдения условий которого не требует вмешательства субъекта, не являющегося участником данного контракта.

Сверхиспользования ресурса проблема (tragedy of commons) — результат существования режима открытого доступа, в соответствии с которым весь (или часть) доход от этого ресурса рассеивается.

Сетевой внешний эффект (network externality) — вид внешних эффектов, при которых полезность блага для каждого из индивидов зависит от количества потребителей данного блага.

Слабая форма отбора (weak form of selection) — определение лучшей из доступных альтернатив в отличие от определения лучшей среди всех возможных, включая гипотетические альтернативы.

Специфический ресурс (resource specificity) — это ресурс, альтернативные издержки которого меньше дохода, который он приносит при наилучшем из возможных способов использования.

Субъективный риск (moral hazard) — термин, заимствованный из страхового дела, означающий склонность людей, купивших страховку, меньше заботиться о предотвращении страхового случая. Возникает тогда, когда высоки издержки контроля за действиями тех, кто заключил соглашение. Таким образом, моральная нагрузка соответствует постконтрактной форме оппортунистического поведения. Один из видов субъективного риска — отлынивание.

Теорема Коуза (сильная формулировка) (Coase theorem) — при нулевых трансакционных издержках первоначальное распределение прав собственности не влияет на эффективность окончательного размещения ресурсов и структуру производства.

Теорема Коуза (слабая формулировка) — при нулевых трансакционных издержках первоначальное распределение прав собственности не влияет на эффективность размещения ресурсов.

Теорема Познера (Posner theorem) — если трансакционные издержки (возникающие из источников кроме самого права), препятствующие достижению эффективного результата посредством сделки, неустранимы, один из способов спецификации прав собственности может обеспечить более эффективный результат, чем другие.

Теорема Смита (Smith theorem) — добровольный обмен взаимовыгоден для его участников.

Трансакционные издержки (transaction cost) — относительная ценность ресурсов, используемых для планирования, адаптации и контроля за выполнением поставленных задач в различных структурах, упорядочивающих отношения между экономическими агентами, обменивающихся правами собственности и свобод.

Трансакция (transaction)

— обмен правами собственности и свобод, принятых в обществе (Дж.Р. Коммонс);

— микроаналитическая единица анализа, отражающая перемещение товаров и услуг в технологически делимом пространстве (О.Уильямсон);

— 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.

Трансформационные издержки (transformation cost) — элемент издержек производства, возникновение которых связано с использованием ресурсов для производства продукта через изменение их физической формы, а также перемещением его в пространстве и(или) во времени.

Уклонение от риска (risk aversion) — предпочтение гарантированного дохода меньшей величины ожидаемому доходу большей величины или ситуация, когда полезность гарантированного дохода больше ожидаемой полезности дохода той же величины.

Управление поведением исполнителя (agency relationship) — это такие отношения, в которых один человек (исполнитель) действует от имени другого агента (поручителя).

Ухудшающий отбор (adverse selection) — см. неблагоприятный отбор.

Фокальная точка (focal point) — психологический феномен, позволяющий обеспечить согласованность действий экономических агентов в условиях, когда возможность непосредственного обмена информацией исключена.

Франчайзинг (franchising) — форма гибридного институционального соглашения, в котором одна фирма предоставляет права на использование своего имени другой фирме наряду с обеспечением информацией о ноу-хау, оказании технической помощи и контролем за качеством оказываемых услуг.

Фундаментальная трансформация (fundamental transformation) — превращение конкурентных отношений ex ante в отношения двусторонней зависимости ex post.

X-неэффективность (X-inefficiency) — нарушение условий минимизации издержек при заданном объеме производства.

Шантаж (hold-up) — см. вымогательство.

Эволюционные институциональные изменения (evolutionary institutional changes) — периферийные изменения в формальных и(или) неформальных правилах, обусловливающие постепенные изменения во всей институциональной системе.

Эрроу—Пратта коэффициент (Arrow—Pratt coefficient) — показатель интенсивности уклонения от риска, величина которого определяется как отношение второй производной функции полезности к предельной полезности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории. М.: Наука, 1993.
2. Автономов В.С. «Несвоевременные» мысли Йозефа Шумпетера // Шумпетер Й.А. Капитализм, социализм и демократия. М.: Экономика, 1995. С. 5—19.
3. Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. СПб.: Экономическая школа, 1998.
4. Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм // THESIS. 1994. Вып. 5. С. 91—104.
5. Алле М. Поведение рационального человека в условиях риска: критика постулатов американской школы // THESIS. 1994. № 5.
6. Андреева Г.М. Социальная психология. М.: Аспект Пресс, 1996.
7. Аоки М. Фирма в японской экономике. Информация, стимулирование и заключение сделок в японской экономике. СПб.: Лениздат, 1994.
8. Аузан А.А., Крючкова П.В. Административные барьеры в экономике: задачи деблокирования // Вопросы экономики. 2001а. № 5. С. 73—88.
9. Аузан А.А., Крючкова П.В. Административные барьеры в экономике: задачи дерегулирования. www.inp.ru, 2001б.
10. Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение // THESIS. Зима, 1993. Т. 1. Вып. 1. С. 24—40.
11. Бем-Баверк Е. Основы теории ценности хозяйственных благ // Австрийская школа в политической экономии. М.: Экономика, 1992.
12. Бернар И., Колли Ж.-К. Толковый экономический и финансовый словарь: В 2 т. М.: Международные отношения, 1994.
13. Бруннер К. Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества // THESIS. 1993. Осень. Т. 1. Вып. 3. С. 51—72.
14. Бьюкенен Дж. Границы свободы / Нобелевские лауреаты по экономике. Джеймс Бьюкенен. М.: Таурус-Альфа, 1997. С. 31—206.
15. Бьюкенен Дж., Таллок Г. Расчет согласия. Логические основания конституционной демократии / Нобелевские лауреаты по экономике. Джеймс Бьюкенен. М.: Таурус-Альфа, 1997. С. 277—444.
16. Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990.
17. Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1994.
18. Вежбицкая А. Семантика, культура и познание: общечеловеческие понятия в культуроспецифических контекстах // THESIS. 1993. Вып. 3. С. 185—206.
19. Вэриан Х. Микроэкономика. Промежуточный уровень. М.: ЮНИТИ, 1997.
20. Гэлбрейт Дж.К. Экономическая теория и цели общества. М.: Прогресс, 1979.

36-6654

21. Государство в меняющемся мире. (Всемирный банк. Отчет о мировом развитии — 1997, краткое содержание) // Вопросы экономики. 1997. № 7. С. 4—34.
22. Де Сото Э. Иной путь. М.: Catallaxy, 1997.
23. Дюркгейм Э. 1991. О разделении общественного труда. Метод социологии. М.: Наука, 1991.
24. Заостровцев А.П. Вымогательство ренты в рентоориентированном обществе. Доклад, представленный на конференцию «Трансформация общественного сектора экономики». СПб., 1999. 27—28 мая.
25. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. М.: ИМЭМО, 1990.
26. Касьянова К. О русском национальном характере. М.: Институт национальной модели экономики, 1994.
27. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Кейнс Дж.М., Избранные произведения. М.: Экономика, 1993.
28. Катькало В.С. Экономический анализ японской фирмы в книге М.Аоки. Вместо послесловия // Аоки М. Фирма в японской экономике. Информация, стимулирование и заключение сделок в японской экономике. СПб.: Лениздат, 1994. С. 408—416.
29. Козырев А.Н. Оценка интеллектуальной собственности. Экспертное Бюро. М., 1997.
30. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. М.: Экономика, 1989.
31. Корнаи Я. Дефицит. М.: Наука, 1990.
32. Конституционная экономика и статус Центрального банка. Цикл публичных дискуссий «Россия в глобальном контексте». Вып.4. М.: Никитский клуб, 2001.
33. Коуз Р. Фирма, рынок, закон. Нью-Йорк: Телекс, 1990.
34. Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993.
35. Коуз Р. Природа фирмы: истоки / Под ред. О.Уильямсона, С.Уинтера. М.: Дело, 2001. С. 53—73.
36. Коуз Р. Природа фирмы: истолкование / Под ред. О.Уильямсона, С.Уинтера. М.: Дело, 2001. С. 74—91.
37. Крючкова П.В. Саморегулирование бизнеса как способ управления контрактными отношениями // Вопросы экономики. 2001. № 6. С. 129—143.
38. Кудрявцев А.К. Развитие институционально-социального направления. Франция // Всемирная история экономической мысли. М.: Мысль, 1990. Т. 4. С. 481—488.
39. Лакатос И. Фальсификация и методология научно-исследовательских программ. М.: Медиум, 1995.
40. Лезурн Ж. Основные элементы теории полезности // THESIS. 1993. Осень. Т. 1. Вып. 3. С. 10—15.
41. Лившиц Р.З. Теория права. М.: БЕК, 1994.

42. МакКлоски Д.Н. Полезно ли прошлое для экономической науки? // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 1. С. 107—136.
43. Макмиллан Дж. Управление поставщиками: системы стимулирования в японской и американской промышленности // Уроки организации бизнеса / Под ред. А.А. Демина, В.С. Катькало. СПб.: Лениздат, 1994. С. 182—210.
44. Маркс К. Капитал. М.: Политиздат, 1983.
45. Маршалл А. Принципы экономической науки. М.: Прогресс, Универс, 1993.
46. Менар К. Экономика организаций. М.: Инфра-М, 1996.
47. Менар К., Вальцескини И. Создание и защита коллективных товарных знаков // Вопросы экономики. 1999. № 3.
48. Менгер К. Основания политической экономии // Австрийская школа в политической экономии. М.: Экономика, 1992.
49. Мизес Л. Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории. М.: Экономика, 2000.
50. Найт Ф. Понятие риска и неопределенности // THESIS. 1994. Вып. 5. С. 12—28.
51. Найшуль В. Либерализм и экономические реформы // МЭиМО. 1992. № 8.
52. Найшуль В. О нормах современной российской государственности // Сегодня. 1996. № 88.
53. Нобелевские лауреаты XX века. Экономика. Энциклопедический словарь. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2001.
54. Норт Д.С. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. 1993а. Весна. Т. 1. Вып. 2. С. 69—91.
55. Норт Д. Институты, идеология и эффективность экономики // От плана к рынку. Будущее посткоммунистических республик / Под ред. Л.И. Пияшевой, Дж.А. Дорна. М.: Catallaxy, институт Катона, 1993б. С. 307—319.
56. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997а.
57. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. 1997б. № 3. С. 6—17.
58. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. М.: Прогресс, Универс, 1995.
59. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учеб.-метод. пос. // Вопросы экономики. 1999. № 1—9.
60. Олейник А.Н. «Бизнес по понятиям»: об институциональной модели российского капитализма // Вопросы экономики. 2001. № 3. С. 4—25.
61. Олсон М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция и социальный склероз. Новосибирск: Экор, 1998.
62. Пигу А. Экономическая теория благосостояния. М.: Прогресс, 1985.

63. Поллак Р. Трансакционный подход к изучению семьи и домашнего хозяйства // THESIS. 1994. Вып. 6. С. 50—76.
64. Пороховская О.А. Процедуры урегулировния конфликтов и жизнеспособность института товарных знаков // Вопросы экономики. 1999. № 3.
65. Радаев В.В. О некоторых чертах нормативного поведения новых российских предпринимателей // МЭиМО. 1994. № 4. С. 31—38.
66. Радаев В.В. Экономическая социология: Курс лекций. М: Аспект Пресс, 1997.
67. Розанова Н.М., Шаститко А.Е. Основы экономического выбора. М.: ТЕИС, 1996.
68. Розенберг Н., Бирдцелл Л.Е. мл. Как запад стал богатым. Экономическое преобразование индустриального мира. Новосибирск. Экор, 1995.
69. Ролан Ж. Политическая экономия переходного периода. Чему мы научились? В: Политико-экономические аспекты рыночных реформ в России. Отчет о IV ежегодной конференции РПЭИ. М.: РПЭИ, 2001. С. 6—27.
70. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. 1993. Вып. 3. С. 16—38.
71. Сапир Ж. К экономической теории неоднородных систем. Опыт исследования децентрализованной экономики. М.: ГУ ВШЭ, 2001.
72. Стиглер Дж. Экономическая теория информации // Теория фирмы. СПб.: Лениздат, 1995.
73. Стребулаев И. Поиграем в экономику! Экспериментальные методы в экономическом образовании. М.: Изд-во Международной педагогической академии, 1997.
74. Тамбовцев В.Л. К типологии экономических систем // Экономика и математические методы. 1994. Т. 30. № 2. С. 33—37.
75. Тамбовцев В.Л. Государство и экономика. М.: Магистр, 1997а.
76. Тамбовцев В.Л. Государство и переходная экономика: пределы управляемости. М.: ТЕИС, 1997б.
77. Тамбовцев В.Л. Товарный знак как капитальный нематериальный актив // Вопросы экономики. 1999. № 3.
78. Тамбовцев В.Л. Контрактная модель стратегии фирмы. М.: ТЕИС, 2000.
79. Тамбовцев В.Л. Институциональный рынок как механизм институциональных изменений // Общественные науки и современность. 2001а. № 5. С. 25—38.
80. Тамбовцев В.Л. Принципы и методы экономического анализа нормативных актов. Экономический анализ нормативных актов / Под ред. В.Л.Тамбовцева. М.: ТЕИС, 2001б. С. 4—85.
81. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности. СПб.: Экономическая школа, 2000.

82. Трансакционные издержки, связанные с созданием и использьванием прав на товарные знаки в России / Под ред. А.Е. Шаститко М.: ТЕИС, 2000.
83. Тутов Л.А., Шаститко А.Е. Предмет и метод экономической теории: Материалы к лекции. М.: ТЕИС, 1997.
84. Уайтхед А. Избранные работы по философии. М.: Прогресс, 1990.
85. Уильямсон О. Сравнение альтернативных подходов к анализу экономической организации // Уроки организации бизнеса / Под ред. А.А. Демина, В.С. Катькало. СПб.: Лениздат, 1994. С. 51—62.
86. Уильямсон О.И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. Осень. Т. 1. Вып. 3. 1993. С. 39—49.
87. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат, 1996.
88. Уильямсон О. Природа фирмы: Ввведение / Под ред. О.Уильямсона, С.Уинтера. М.: Дело, 2001. С. 11—32.
89. Усоскин В.М. Современный коммерческий банк: управление и операции. М.: ИПЦ Вазар-Ферро, 1994.
90. Фролова Н.Л., Чеканский А.Н. Микроэкономика-2. М.: ТЕИС, 1996.
91. Харт О.Д. Неполные контракты и теория фирмы // Природа фирмы / Под ред. О.Уильямсона, С.Уинтера. М.: Дело, 2001. С. 206—236.
92. Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность. М.: Новости, 1992.
93. Хайек Ф.А. Конкуренция как процедура открытия // МЭиМО. 1989. № 12.
94. Хайек Ф. Частные деньги. М.: Институт национальной модели экономики, 1996.
95. Харрис Л. Денежная теория. М.: Прогресс, 1990.
96. Хикс Дж.Р. Стоимость и капитал. М.: Прогресс, 1993.
97. Хэй Д., Моррис Д. Теория организации промышленноси: В 2 т. СПб.: Экономическая школа, 1999.
98. Шарп У.Ф., Александер Г.Дж., Бэйли Д.В. Инвестиции. М.: Инфра-М, 1998.
99. Шаститко А.Е. Теоретические вопросы неоинституционализма: Введение в институциональный анализ / Под ред. В.Л. Тамбовцева. М.: ТЕИС, 1996а. С. 5—62.
100. Шаститко А.Е. Новая теория фирмы. М.: ТЕИС, 1996б.
101. Шаститко А.Е. Государство и экономический рост // Экономика и математические методы. 1996в. Т. 32. Вып. 3.
102. Шаститко А.Е. Институты как общественные блага // Вестник МГУ. 1996. № 5.
103. Шаститко А.Е. Внешние эффекты и трансакционные издержки. М.: ТЕИС, 1997а.
104. Шаститко А.Е. Условия и результаты формирования институтов // Вопросы экономики. 1997б. № 3. С. 67—81.
105. Шаститко А.Е. Экономическая теория институтов. М.: ТЕИС, 1997в.

106. Шаститко А.Е. Трансакционные издержки: содержание, оценка и взаимосвязь с проблемами трансформации // Вопросы экономики. 1997. № 7. С. 65—76.
107. Шаститко А.Е. Неоинституционализм // Вестник МГУ. 1997д. № 6.
108. Шаститко А.Е. Модели рационального экономического поведения человека // Вопросы экономики. 1998а. № 5.
109. Шаститко А.Е. Неоинституциональный подход в экономическом анализе: постановка проблем // Фактор трансакционных издержек в теории и практике российских реформ: По материалам круглого стола экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова 24 апреля 1997 года / Под ред. В.Л. Тамбовцева. М.: ТЕИС, 1998б. С. 123—152.
110. Шаститко А.Е. Предпочтения в экономической теории выбора // Вестник МГУ. 1998. № 6.
111. Шаститко А.Е. Неоинституциональный подход к анализу средств индивидуализации продукции // Вопросы экономики. 1999. № 3.
112. Шаститко А.Е. Фридрих Хайек и неоинституционализм // Вопросы экономики. 1999. № 6. С. 43—53.
113. Шаститко А.Е. Альтернативные формы экономической организации в условиях естественной монополии. Бюро экономического анализа. М.: Теис, 2000.
114. Шульга И.Е. Анализ компонентной полноты институционального проекта (на примере Закона РФ «О товарных знаках...») // Вопросы экономики. 1999. № 3.
115. Шумейкер П. Модель ожидаемой полезности: разновидности, подходы, результаты, пределы возможностей // THESIS. 1994. Вып. 5. С. 29—80.
116. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.
117. Шумпетер Й.А. Капитализм, социализм и демократия. М.: Экономика, 1995.
118. Эльстер Ю. Социальные нормы и экономическая теория // THESIS. 1993. Осень. Т. 1. Вып. 3. С. 73—91.
119. Эренберг Р.Дж., Смит Р.С. Современная экономика труда. Теория и государственная политика. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1996.
120. Эрроу К. Восприятие риска в психологии и экономической науке // THESIS. 1994. № 5.
121. Юнг К.Г. Архетип и символ. М.: Ренессанс, 1991.
122. Якобсон Л.И. Экономика общественного сектора. Основы теории государственных финансов. М.: Наука, 1995.
123. Ясперс К. Смысл и назначение истории. М., 1991.
124. Alchian A. Economic Forces at Work. Indianopolis: Liberty Press, 1977.
125. Alchian A. Why Money? // Journal of Money, Credit and Banking. 1969. 9. February. № 1. Part 2. P. 133—140.

126. Alchian A., Woodward S. The Firm is Dead; Long Live the Firm. A Review of Oliver E.Williamson's «The Economic Institutions of Capitalism» // Journal of Economic Literature. 1988. V. XXVI. March. P. 65—79.
127. Alessi L. De. Development of the Property Right Approach // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1990. № 146. P. 6—11, 19—23.
128. Alston L.J., Libecap G.D., Schneider R. Property Rights and the Preconditions for Markets: The Case of Amazon Frontier // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1995. 150(1). P. 89—107.
129. Arrow K.J. Political and economic evaluation of social effects and externalities // The analysis of public output. Ed. by Margolis J. N.Y., 1970.
130. Axelrod R. The Evolution of Cooperation. N.Y., 1984.
131. Barzel Y. Economic Analysis of Property Rights. N.Y., Cambridge University Press, 1989.
132. Barzel Y. The state and the diversity of third-party enforcers. In: Institutions, Contracts and Organizations: perspectives from new institutional economics. ed. C.Menard. Cheltenham, UK: Edward Elgar., 2000. P. 211—233.
133. Bardhan P. Distributive Conflicts, Collective Action, and Institutional Economics. In: Frontiers of Development Economics. The Future in Perspective. Ed by G.M.Meier, J.E.Stiglitz. World Bank & Oxford University Press, Washington, 2001. P. 269—290.
134. Barzel Y., Kiser E. The Development and Decline of Medieval Voting Institutions: A Comparison of England and France // Economic Inquiry. 1997. Vol. XXXV. P. 244—260.
135. Becker G.S. Altrusim, Egoism, and Genetic Fitness: Economics and Sociobiology // Journal of Economic Literature. 1976. P. 817—826.
136. Benham L., Keefer Ph. Voting in Firms: the role of agendacontrol, size and homogenity // Economic Inquiry. V. XXIX. October, 1991. P. 706—719.
137. Bessy Ch., Brousseau E. Technology Licensing Contracts Features and Diversity // International Review of Law and Economics. 1998. V. 18. P. 454—489.
138. Brechemier D., Saussier S. What governance structures for Non-Contractible Services? An Empirical Analysis. Paper presented at the Third Conference of the International Society for the New Institutional Economics, 1999. P 2.
139. Brenner R. Labyrinths of Prosperity. Economic Follies, Democratic Remedies. Ann Arbor. The University of Michigan Press. 1994.
140. Bromley D.W. Economic Interests and Institutions. The conceptual foundations of public policy. N.Y., 1989.
141. Bromley D. Environment and Economy. Property Rights and Public Policy. Cambridge: Blackwell Publishers, 1993.

142. Brousseau E., Fare M. Incomplete Contracts and Governance Structures. Paper presented at the Second Conference of the International Society for the New Institutional Economics, 1998.
143. Brousseau E., Fare M. Incomplete Contracts and Governance Structures. In: Institutions, Contracts and Organizations: perspectives from new institutional economics. Ed. by C.Menard. Cheltenham, Edward Elgar, 2000.
144. Buchanan J. Economics and the Ethics of Constitutinal Order. Michigan University Press, 1991a.
145. Buchanan J. Constitutional Economics // The New Palgrave Dictionary of Economics, eds. J.Eatwell, M.Milgate, P.Newman. London, The Macmillan Press Ltd, 1983. V. 1. P. 585—588.
146. Cheung S.N.S. The Contractual Nature of the Firm // Journal of Law and Economics. 1983. V. 26(1). P. 1—21.
147. Cheung S.N.S. The Fable of Bees: An Economic Investigation // Public Goods and Market Failures. Cowen T., ed. New Brunswick, 1988. P. 279—304.
148. Chhibber A. (et al.). The State in a Changing World // World Development Report. 1997. Oxford University Press. 1997.
149. Coase R.H. Economics and Contigous Dosciplines // Journal of Legal Studies. 1978. V. 7. P. 201—211.
150. Coase R..H Contribution to «The Fire of Truth» // Journal of Law and Economics. 1983. V. 26. P. 163—234.
151. Coase R. The Nature of the Firm: Influence // Journal of Law, Economics and Organization. 1988. V. 4. P. 33—47.
152. Commons J.R. Institutional Economics // American Economic Review. 1931. V. 21. P. 648—657.
153. Commons J.R. Collective Action. 1950.
154. Cooter D. «Coase Theorem», The New Palgrave: A Dictionary of Economics, Macmillan. 1987. P. 457—459.
155. Cooter R.D. The Rule of State Law and the Rule-of-Law State: Economic Analysis of the Legal Foundations of Development. In: Annual World Bank Conference on Development Economics 1996. Ed. By M.Bruno and B.Pleskivoc. P. 191—217.
156. Conlisk J. Why bounded rationality? // Journal of Economic Literature. 1966. V. XXIV. June.
157. Cornell S., Kalt J.P. Where does economic development really come from? Constitutional rule among the contemporary Sioux and Apache // Economic Inquiry. 1995. P. 402—425.
158. Davis L., North D. Institutional Change and American Economic Growth. Cambridge, 1971.
159. Demsetz H. Toward the Theory of Property Rights // American Economic Review. 1967. V. 57. P. 349—359.
160. Demsetz H. Cost of Transactiong // Quarterly Journal of Economics. 1968. V. 81. № 1.

161. Demsetz H. The Organization of economic activity. Basil Blackwell. 1989. V. 2.
162. Denzau A., North D. Shared Mental Models: Ideologies and Institutions // Kyklos. 1994. V. 47. № 1.
163. Dnes A.W. The Economic Analysis of Franchise Contracts // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1996. № 152(2). P. 297—324.
164. Dugger W. Methodological Differences Between Institutional and Neoclassical Economics // Journal of Economic Issues. 1979. V. 13. P. 899—909.
165. Edwards S., Lederman D. The Political Economy of Unilateral Trade Liberalization: The Case of Chile. In: Going Alone: The Case for Relaxed Reciprocity / Ed. by Bhagwati J. Cambridge, Mass., and Washington, D.C.: MIT Press and American Enterprise Institute. 1998.
166. Eggertsson T. Institutions and economic behavior. Cambridge, Cambridge University Press, 1990.
167. Eggertsson T. A note on the economics of institutions // Empirical studies in institutional change, L.J. Alston, T.Eggertsson, D.North. Cambridge: Cambridge University Press, 1996. P. 6—24.
168. Ellickson R. The Aim of Order Without Law // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1994. V. 150(1). P. 97—100.
169. Ellickson R.C. A Hypothesis of Wealth-Maximizing norms: Evidence from Whailing Industry // Case Studies in Contracting and organization. Ed. by S.Masten. Oxford University Press, 1996. P. 29—42.
170. Foss N.J. Incomplete Contracts and Economic Organisation: Brian Loasby and the Theory of the Firm // DRUID Working Paper. № 97—11. October, 1997.
171. Foss N.J., Foss K. Theoretical Isolation in Contract Theory: Suppressing Margins and Entrepreneurship. LINK. Department of Industrial Economics and Strategy. 2000. № 4. P. 17.
172. Furubotn E.G., Richter R. The New Institutional Economics: An Assesment // The New Institutional Economics, eds. Furubotn E.G., Richter R. 1991. P. 1—32.
173. Furubotn E., Richter R. Bounded Rationality and the Analysis of State and Society // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1994. № 150(1).
174. Furubotn E.G., Richter R. Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics. Ann Arbor. The University of Michgan Press, 1997.
175. Greif A. Contracting, Enforcement, and Efficiency: Economics beyond the Law. In: Annual World Bank Conference on Development Economics 1996. Ed. By M.Bruno and B.Pleskivoc. P. 239—265.
176. Grossman S.J., Hart O.D. An Analysis of the Principal-Agent Problem // Econometrica. 1983. V. 51. P. 7—45.

177. Grossman S.J., Hart O.D. The Cost and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration. // Journal of Political Economy. 1986. V. 94, P. 691—719.
178. Haddock D., Spiegel M. Property Rules, Liability Rules, and Inalienability: One View of the Edgeworth Box // Skog, Goran, ed. Papers Presented at the First Meeting of the European Association for Law and Economics. University of Lund, Department of Economics, 1984.
179. Harris M., Raviv A. Optimal Incentive Contracts with Imperfect Information // Journal of Economic Theory. 1979. V. 20. P. 231—259.
180. Hayek F.A. The Use of Knowledge in Society // American Economic Review. 1945. V. 35. September. № 4. P. 519—530.
181. Hayek F.A. Law, Legislation and Liberty. Chicago: Chicago University Press, 1973. V. 1. Rules and Order.
182. Heap S.H. Rationality in Economics. Oxford, Basil Blackwell, 1989.
183. Heap S.H., Hollis M., Lyons B., Sugden R., Weale A. The Theory of Choice: A Critical Guide. Blackwell Publishers, Oxford, 1992.
184. Hirshliefer J. Evolutionary Models in Economics and Law: Cooperation versus conflict strategies // Evolutionary Economics, ed Ulrich Witt, An Elgar Reference Collection. 1993. P. 195—254.
185. Hodgson J.M. Economics and Institutions. A Manifesto for Modern Institutional Economics. Philadelphia, 1988.
186. Hohfeld W.N. Some fundamental legal conceptions as applied in judicial reasoning // Yale Law Journal. 1913. V. 23. P. 16—59.
187. Holt C.A. Industrial Organization: A Survey of Laboratory Research // The Handbook of Experimentsl Economics. J.H. Kagel and A.E. Roth, eds. Princenton University Press, Princenton. 1995. P. 349—444.
188. Hutchison T.W. Institutionalist Economics Old and New // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1984. № 140. P. 20—29.
189. Kahneman D. New Challenges to the Rationality Assumption // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1994. № 150(1).
190. Klein B. The Economics of Franchise Contracts // Journal of Corporate Finance. 1995. V. 2. P. 9—37.
191. Knight F. Risk. Chicago. Uncertainty and Profit, 1971.
192. Knight J. Institutions and Social Conflict. Cambridge: Cambridge University Press, 1992.
193. Kreps D. Corporare Culture and Economic Theory // Perspectives on Positive Political Economy, eds J.E. Alt, K.A. Shepsle. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
194. Landes W.M., Pozner R.A. Trademark Law: An Economic Perspective // Journal of Law and Economics. October, 1987. V. XXX. P. 265—309.
195. Langlois R.N. Coherence and Flexibility: Social Institutions in a World of Radical Uncertainty // Subjectivism, intelligibility and economic understanding, ed. I.M.Kirzner. New York University Press, 1986. P. 171—191.

196. Langlois R.N. The New Institutional Economics: an introductory essay // Economics as a Process. Essays in the New Institutional Economics, ed. by R.N.Langlois. Cambgidge, 1990a. P. 1—26.
197. Langlois R.N. Rationality, institutions and explanation // Economics as a Process. Essays in the New Institutional Economics, ed. by R.N. Langlois. Cambgidge, 1990б. P. 225—255.
198. Ledeneva A. Unwritten rules. How Russia really works. Centre for European Reform, 2001.
199. Leibenstein H. Beyond the Economic Man: A New Foundation for Microeconomics. Cambridge, 1976.
200. Lindenberg S. Complex Constraint model (CCM): A Bridge Between Rational Choice and Structuralism // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1995. V. 150(1).
201. Loeb T.F. Trading Cost: The Critical Link Between Investment Information and Results // Financial Analyst Journal. 1983. May/June. V. 39. № 3.
202. Macneil I.R. Reflections on Relational Contract // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1974. № 41. P. 541—546.
203. Margolis H. Selfishness, Altruism and Rationality: A Theory of Social Choice. Cambridge: Cambridge University Press, 1982.
204. Mayhew A. The Beginnings of Institutionalism // Journal of Economic Issues. 1987. V. 23. № 3.
205. Mayhew A. Culture // The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics. Edward Elgar, 1994.
206. McChesney F.S. Money for Nothing. Politicians, Rent Extraction and Political Extortion. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1997.
207. McChesney F.S. Rent Extraction and Rent Creation in the Economic Theory of Regulation // Rowley C. Et al. (eds.). The Political Economy of Rent Seeking. Boston: Kluwer Academic Publishers. 1998. P. 179—196.
208. McGuire M.C., Olson M. The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force // Journal of Economic Literature. March. 1996. V. 34. P. 72—96.
209. Menard C. On Clasters, Hybrids, and Other Strange Forms: The Case of the French Poultry Industry // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1996. V. 152. № 1. P. 154—183.
210. Menard C. Enforcement procedures and governance structures: what relationship? In: Institutions, Contracts and Organizations: perspectives from new institutional economics. ed. C.Menard. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2000. P. 234—253.
211. Merryman J.H. The Civil Law Tradition: An Introduction to the Legal System of Western Europe and Latin America. 2nd ed. Stanford. Stanford University Press, 1985.
212. Moschandreas M. The Role of Opportunism in Transaction Cost Economics // Journal of Economic Issues. 1997. V. XXXI. № 1. P. 39—57.
213. Mueller G. Public Choice II. Cambridge University Press, 1993.

214. Mulherin J.H., Netter J.M., Overdahl J.A. Prices are Property: The Organization of Financial Exchanges from a Transaction Cost Perspective // Journal of Law and Economics. 1991. October. P. 591—644.
215. Neal W. Institutions // Journal of Economic Issues. 1987. V. 21. № 3.
216. Nee V., Ingram P. Sources of the New Institutionalism // The New Institutionalism in Sociology. Ed. by M.C. Brinton, V.Nee, Russel Sage Foundation. N.Y., 1998. P. 1—16.
217. North D.C. Structure and Performance: The Task of Economic History // Journal of Economic Literature. 1978. Vol. XVI. September. P. 963—978.
218. North D.C. Structure and Change in Economic History. N.-Y.; London: Norton, 1981.
219. North D.C. Institutions // Journal of Economic Perspectives. Winter, 1991. V. 5. № 1. P. 97—112.
220. North D.C. What do we mean by rationality // Public Choice. 1993. P. 77.
221. North D.C. Five propositions about Institutional Change // Explaining Social Institutions. Eds. J.Knight, I.Sened. University of Michigan Press, 1995. P. 15—26.
222. North D., Wallis J. Integration Institutional Change in Economic History. A Transaction Cost Approach // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1994. V. 150 (4). P. 609—624.
223. Ostrom E. An Agenda for the Study of Institutions // Public Choice. 1986. № 48. P. 3—25.
224. Ostrom E. Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Actions. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
225. Ostrom E., Gardner R., Walker J. Rules, Games and Common-Pool Resources. Ann Arbor.: The University of Michigan Press, 1993.
226. Picot A., Pepperger T., Wolff B. The Fading Boundaries of the Firm: The Role of Information and Communication Technology // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1996. V. 152(1). P. 65—79.
227. Rasmusen E. Games and Information. An Introdustion to Game Theory. Blackwell Publishers, Oxford, 1992.
228. Ross S. The Economic Theory of Agency: The Principal's Problem // American Economic Review. 1973. V. 63. P. 134—139.
229. Rousseau D.M., Parks J.M. The Contracts of Individuals and Organizations // Research in Organizational Behavior. 1993. V. 15. P. 1—43.
230. Schotter A. Microeconomics. A modern Approach. Addison-Wisley Educational Publishers Inc., 1996.
231. Shastitko A., Tambovtsev V. Institutionalization and Property Rights: Trademark Usage, Specification and Enforcement. In:Explaining Post-Soviet Patchworks. Volume 2. Pathways from the past to the global. Ed. By K.Segbers. Aldershot: Ashgate, 2001. P. 303—325.
232. Simon H. Bounded Rationality. In: The New Palgrave Dictionary of Economics, eds. J.Eatwell, M.Milgate, P.Newman. London: The Macmillan Press Ltd., 1991. V. 1. P. 266—267.

233. Simon H.A. Rationality in Psychology and Economics // Rational Choice, Hogarth, Robin, Melvin W.Reder (eds). Chicago University of Chicago Press, 1987.
234. Sjöstrand Sven-Erik. Towards a Theory of Institutional Change // On Economic Institutions: theory and applications. Edward Elgar. 1995.
235. Smelser N.J., Swedberg R. The Sociological perspective on the Economics // The Handbook of Economic Sociology. Princeton University Press, 1994. P. 3—26.
236. Saussier S. When incomplete contract theory meets transaction cost economics: a test. In: In: Institutions, Contracts and Organizations: perspectives from New Institutional Economics. Ed. By C.Menard. Edward Elgar. Cheltenham, UK, 2000.
237. Stiglitz J. More Instruments and Broader Goals: Moving Toward the Post-Washington Consensus. // www.worldbank.org/html/extdr/extmc/js-010798/wider.htm. 1998.
238. Stiglitz J., Whither Reform. Ten Years of the Transition. World Bank. Annual Bank Conference on Development Economics. 1999.
239. Stiglitz J., Yusuf Sh. Development Issues: Settled and Open. . In: Frontiers of Development Economics. The Future in Perspective. Ed by G.M. Meier, J.E. Stiglitz. World Bank & Oxford University Press, Washington, 2001. P. 227—268.
240. Stone A., Levy B., Paredes R. Public Institutions and Private Transactions: A comparative Analysis of the Legal and regulatory environment for business transactions in Brazil and Chile // Empirical Studies in Institutional Change / Eds. L.J. Alston, T.Eggertsson, D.North. Cambridge University Press, 1996. P. 95—128.
241. Schwartz A. Legal Contracts and Incomplete Contracts, in Werin L.et Wijkander H (eds) Contract Economics, Blackwell, 1992. P. 76—108.
242. Swedberg R. Markets as a social structures // The Handbook of Economic Sociology. Princeton University Press. 1994. P. 255—282.
243. Telser L. A theory of self-enforcing agreements // Journal of Business. V. 53(1). P. 27—44.
244. Tullock G. The Welfare costs of tariffs, monopoly and theft // Western Economic Journal. 1967. № 5. P. 224—232.
245. Umbeck J.R. A Theory of Property Rights with Application to the California Gold Rash. Iowa: Iowa State University Press, 1981.
246. Veblen T. The Limitations of Marginal Utility // The Philosophy of Economics. Ed D.M. Hausman. Cambridge: Cambridge University Press, 1984. Ch. 7.
247. Wada T. Incomplete Contracts, Transaction Cost Theory and Its Empirical Evidence. http://www.iptp.go.jp/reserch_e/monthly/m-serch/postal/1997/no103_2/monthly-007.html

248. Wallis J.J., North D.C. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870—1970 // Long-term factors in American Economic Growth. Ed. by Engerman S. Chicago, 1987.
249. Webster L.M., Charap J. The Emergence of Private Sector Manufacturing in St.Petersburg. A Servey of Firms. World Bank Technical P. 228. 1993.
250. Williamson O.E. The Economics and Sociology of Organization // Industries, Firms and Jobs, eds. G.Farkas, P.England, eds. N.Y., 1988. P. 159—183.
251. Williamson O.E. Transaction Cost Economics and Organization Theory // Industrial and Corporate Change. 1993. V. 2. № 2. P. 107—156.
252. Williamson O.E. Kenneth Arrow and the New Institutional Economics // Arrow and the Foundations of the Theory of Economic Policy, ed. G.Feiwel. N.Y., University Press, 1987. P. 584—599.
253. Williamson O.E. Hierarchies, Markets and Power in the Economy: An Economic Perspective // Industrial and Corporate Change. 1995. V. 4. № 1. P. 21—49.
254. Williamson O.E. Human Actors and Economic Organization. Paper presented at the Second Conference of the International Society for the New Institutional Economics, 1998.
255. Williamson O.E. The New Institutional Economics. Taking Stock. Looking Ahead // Journal of Economic Literature. 2000. V. 38. № 3. P. 595—613.

ИМЕНОЙ УКАЗАТЕЛЬ

А

Автономов В. 18, 32, 53, 55, 57, 126, 465, 561
Айрес К. 41, 42
Акерлоф Дж. 255
Аксельрод Р. 100
Александер Г. 265
Алле М. 40, 54
Алесси Л. Де 42
Алстон Л. 158, 335
Алчиян А. 42, 231, 232, 234, 242, 243, 247, 482
Андреева Г. 92
Аоки М. 34, 42, 211, 258, 260, 457, 459, 460, 461
Аузан А. 181

Б

Бардхан П. 176, 185
Барцель Й. 42, 158, 227, 231, 571
Беккер Г. 54, 61—63, 66
Бем Ф. 26
Бенам Л. 311
Бентам И. 359
Бернар И. 203, 204
Бернулли Я. 81
Бесси К. 86, 421, 423, 424
Бинфорд Л. 315
Борда Д. Де 320
Браттон У. 104
Брейдвуд Р. 313, 314
Брентано Л. 25
Бромли Д. 19, 34, 42, 51, 134, 150, 152, 188, 205, 216, 232, 273, 300
Бреннер Р. 534
Брешемье Д. 401
Бруннер К. 39, 62
Бруссо Э. 86, 403, 404, 406, 419, 421, 423—425
Бурки С. 533
Бьюкенен Дж. 34, 51, 296, 304, 324, 365, 366
Бэйли Д. 265
Бюхер К. 25

В

Вайнгаст Б. 42
Вальрас Л. 25, 146, 201, 548
Вальцескини И. 156
Ваннони М. 104
Вебер М. 54, 188, 523
Веблен Т. 25, 26, 30, 39, 41, 42, 492, 546
Вебстер Л. 122
Вежбицкая А. 125, 142
Вольф Б. 440, 443
Вэриан Х. 60, 61

Г

Гарднер Р. 100, 106, 113, 131
Гегель Г. 465
Гильдебранд Б. 25
Грейф А. 159, 164, 183
Гоббс Т. 99
Гроссман С. 385, 402
Гэлбрейт Дж. 41, 124

Д

Даггер У. 27, 88

Дальман К. 472
Дебре Ж. 25
Демсетц Х. 42, 231, 232, 266—269, 289, 290, 316
Денцау А. 42, 91, 104, 126
Дженсен М. 42, 231
Джосков П. 42
Днес А.У. 48
Дэвис Д.Д. 104
Дэвис Л. 42, 47, 120
Дюркгейм Э. 190

З

Заостровцев А.П. 49, 176

И

Инграм Ф. 43, 46

К

Кайзер Э. 517
Кальт Дж. 121, 122
Канеман Д. 68, 72
Капелюшников Р. 37, 134, 211, 231, 282, 363, 492
Касьянова К. 74
Катькало В. 457
Кейнс Дж. 81
Кетчман Й. 104
Кирцнер И. 30
Кифер Ф. 311
Клауэр Р. 482, 484
Клейн Б. 42, 48
Кобб К. 467
Козырев А. 150
Колли Ж.-К. 203, 204
Коммонс Дж. 19, 20, 26, 41, 42, 88, 113, 115, 142, 188—191, 193, 194, 196, 198—202, 342, 492, 519, 559
Кондорсе М. 320
Кондратьев Н. 40
Конлиск Дж. 40
Корнаи Я. 200
Корнелл С. 121, 122
Коуз Р. 15, 22, 28—31, 41—43, 50, 75, 82, 88, 113, 153, 154, 214, 217, 218, 237, 247, 273, 286, 333, 339, 342—345, 347, 348, 350, 351, 353, 358, 361, 364, 368, 542, 550
Крепс Д. 111, 447
Крючкова П. 181, 183
Кудрявцев А. 26
Курно О. 294, 296, 345
Кутер Д. 159, 163, 169, 181, 186, 344

Л

Лавоа Д. 30
Лайбкэп Г. 42, 158, 335
Лакатос И. 27, 33, 42, 56
Лакмэн Л. 30
Ланглоа Р. 30, 79, 82, 95, 97, 215, 217, 218, 337
Ланкастер К. 70
Лаплас П. 81
Леви Б. 119
Леденева А. 182
Ледерман Д. 533
Лейбенстайн Х. 55, 195, 475, 513
Лезурн Ж. 55, 206
Лернер А. 492, 512
Лившиц Р.З. 118
Линденберг С. 71
Лист Ф. 25

Лоэб Т. 269
Льонс Б. 32, 53, 94, 95, 493
Лэндс У. 238

М

Макгир М. 176, 497, 500
Макиавелли Н. 261, 462
Маклоски Д. 466, 471
Макмиллан Дж. 48
Макнейл Я. 42, 141, 142, 143, 160, 188
Макчисни Ф. 49, 176
Марголис Х. 61
Маркс К. 76, 120, 189, 206, 317, 465, 482, 487
Маршалл А. 25
Мастен С. 42
Меклинг У. 42, 231
Менар К. 42, 156, 158, 165, 169, 185, 208, 232, 305, 429, 434, 447—449, 451, 452, 455, 465
Менгер К. 29, 30, 132—134, 142, 203, 246, 276, 482, 484
Мерримэн Дж. 21
Мизес Л.фон 29, 35, 151, 160
Милгром П. 178, 200, 226, 373, 412
Миллер Г. 42
Мировски Ф. 27
Митчелл У. 26, 40, 41
Моргенштерн О. 28, 60, 384
Моррис Д. 383
Москандреа М. 461, 492,
Мэйо А. 27, 63
Мюлеран Дж. 237
Мюллер Г. 320, 513
Мюрдаль Г. 41

Н

Най Дж. 42
Найт Дж. 90, 127, 195, 207, 522, 527
Найт Ф. 29—31, 76, 77—80, 82, 319
Найшуль В. 129, 334
Нейман Дж. 28, 60, 284, 384
Неттер Дж. 237
Ни В. 43, 46
Нил В. 89
Ногаро Б. 26
Норт Д. 15, 27, 28, 31, 42, 44, 46, 47, 50, 53, 61, 65, 66, 76, 86, 89—91, 104, 110, 115, 117, 120, 126, 128, 141, 147, 148, 159, 178, 190, 203, 215, 216, 226—229, 231—233, 240, 252, 269, 270, 274, 276—284, 286, 309, 312, 315, 316, 342, 464, 491, 492, 497, 520, 521, 527, 529, 541, 542, 548
Нэш Дж. 408

О

Овердаль Дж. 237
Ойкен В. 26, 188
Олейник А. 53, 161
Олсон М. 101, 176, 334, 451, 496, 497, 500
Оноре А. 151, 152, 155, 349, 475
Острой Д. 104
Остром Э. 42, 100, 106, 113, 131, 147, 148, 286, 294, 303

П

Паредес Р. 119

Парето В. 44, 45, 49, 87, 95—98, 102, 107, 164, 166, 175, 196, 208, 210, 218, 223—225, 264, 288, 289, 329, 337, 338, 344, 345, 353, 354, 358, 359, 362, 363, 386, 407, 416, 418, 497, 507, 512, 525, 539, 545, 550
Паркс Дж. 145, 146
Пейович С. 42, 134
Пеппергер Т. 440, 443
Перри Г. 533
Перру Ф. 26
Пигу А.С. 339, 345
Пико А. 440, 443
Пиру Г. 26
Плотт У. 104
Познер Р. 42, 238
Поланьи М. 93
Поллак Р. 48
Пороховская О. 150
Пратт Дж. 384

Р

Равив Э. 383
Радаев В. 34, 53, 123
Расмусен Е. 386
Ратфорд М. 27
Репке В. 26
Рикардо Д. 215, 291
Рихтер Р. 15, 16, 21, 23, 25, 32, 34, 37, 43, 74, 159, 189, 214, 226, 232, 233, 378, 403, 513
Робиннс Л. 16
Робертс Дж. 178, 200, 226, 373, 412
Розанова Н.М. 60
Ролан Ж. 537, 538
Росбад К. 30
Росс С. 380
Руссо Д. 145, 146

С

Сагдэн Р. 32, 53, 94, 95, 493
Саймон Г. 37, 40, 42, 45, 50, 54, 71, 73, 78, 201
Самуэльсон П. 60
Самюэльс У. 27
Сапир Ж. 72
Сведберг Р. 34, 36, 340
Симианд Ф. 26
Сйостранд С.-Е. 91
Смелзер Н. 34, 36
Смит А. 30, 85, 86, 215
Смит В. 104
Смит Р. 258
Солоу Р. 467
Сосье С. 401, 425
Сото Э. Де 107, 121, 123, 157, 158, 548
Стиглер Дж. 231, 232, 235, 344, 420, 549
Стиглиц Дж. 178, 184, 186, 200, 379
Стоун Э. 119
Стребулаев И. 103

Т

Таллок Г. 296, 324, 510
Тамбовцев В. 49, 114, 151, 156, 159, 176, 184, 192, 202, 216, 401, 493, 519, 531, 548
Тверски Ф. 68
Телсер Л. 159
Тироль Ж. 370, 375, 383, 403, 404

Тул М. 27
Тутов Л. 39, 465

У

Уада Т. 401
Уайтхед А. 42
Уил А. 53, 94, 95, 493
Уилсон Дж. 176
Уильямс А. 104
Уильямсон О. 15, 22, 29, 34, 37, 38, 40—47, 49, 87—89, 91, 98, 141—144, 146, 213, 231, 233, 259, 261, 262, 306, 401, 404, 421, 429—436, 439, 443, 453, 455, 457, 490, 510, 537, 539, 540, 542, 559
Умбек Дж. 42, 323
Уолкер Дж. 100, 106, 113, 131
Уоллис Дж. 42, 44, 203, 227—229, 231—233, 252, 269, 270, 274, 276—284, 286, 342
Усоскин В. 140, 201, 249

Ф

Фама Е. 42
Фар М. 403, 404, 406, 419, 425
Фаулер Р. 29
Фенолти С. 472
Финдли Р. 176
Фогель Р. 467
Фосс К. 420
Фосс Н. 420
Фридмен Д. 104
Фролова Н. 60
Фуруботн Э. 15, 16, 21, 23, 25, 32, 34, 37, 42, 43, 74, 159, 189, 214, 226, 232, 233, 378, 403, 531

Х

Хайек Ф. фон 42, 64, 116, 123, 150, 156, 215, 246, 252, 328, 488, 489
Харрис Л. 25, 481
Харрис М. 383
Харрисон Г. 104
Харт О. 136, 385, 400, 402
Хатчисон Т. 36, 39
Хикс Дж. 67, 220, 548
Хип С.Х. 32, 53, 94, 95, 493
Хиршляйфер Д. 363
Хиршман А.О. 512
Ходжсон Дж. 27, 57, 59, 61, 62, 125
Холлис М. 32, 53, 94, 95, 493
Холт С. 104
Хонг Дж. 104
Хохфельд В. 111, 150, 151, 192, 196, 290, 301, 349, 357
Хэй Д. 383

Ч

Чайлд Г. 310, 312, 313
Чандлер А. 86
Чарап Дж. 122
Чеканский А. 60
Чен С. 42

Ш

Шарп У. 265
Шаститко А. 32, 39, 43, 44, 58, 60, 88, 89, 115, 141, 144, 156, 216, 221, 247, 253, 402, 420, 429, 465, 492, 513, 522
Шварц А. 177, 401, 418
Шлагер Э. 148

Шнайдер Р. 158, 335
Шмоллер Г. 25
Шоттер Э. 97, 262
Шульга И. 156
Шумейкер П. 81, 84
Шумпетер Й. 15, 57, 68, 81, 291, 297, 510

Э

Эггертссон Т. 34, 38, 40, 42, 61, 89, 132, 218, 297, 468, 504
Эдвардс С. 533
Эджуорт Ф.
Элликссон Р. 42, 119, 154, 155
Эльстер Ю. 39, 106, 107, 108, 116, 121, 125, 253, 546, 547
Эренберг Р. 258
Эрл П. 59
Эрлих Е. 118
Эрроу К. 25, 68, 213, 229, 384, 420

Ю

Юнг К. 93

Я

Якобсон Л. 322
Ясперс К. 92

ПРЕДМЕТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ

А

А-фирма 428, 457—461
Австрийская школа 29, 30, 33, 35, 40, 420, 561
Агентские отношения, см. также управление поведением исполнителя
Адаптационная эффективность 110, 124, 129, 426, 447, 529
Административные барьеры 181
Альтруизм 61—62
Асимметрия информации 168, 178, 224, 242, 246, 247, 250, 256, 262, 288, 353, 359, 360, 368, 373, 378, 379, 381—383, 386, 389, 392, 393, 397, 398, 400, 402, 405, 417, 419, 425, 448, 456, 462, 479, 532, 544
Аукцион 102—105, 118

Б

Бандит-гастролер 495—497
Бартер 226, 246, 482, 483, 487
Безбилетничество 112, 115, 169, 185, 303, 337, 369, 469, 494, 520, 522—524
Блага
  доверительные 241, 420
  исследуемые 241, 420
  общественные 67, 115, 210, 272, 332, 339, 369, 451, 497, 522
  опытные 241, 242, 255, 420
Бьюкененовский товар 202

В

Вероятность 80—82, 84, 162, 167, 176, 185, 249, 255, 305, 387, 416, 463, 492, 551
Вертикальная интеграция 216, 352, 356, 368, 374, 403, 407, 415, 418, 433, 434, 456, 466, 512
Внешние эффекты
  вертикальные 20, 341, 368, 374, 375, 383
  внешние 341, 366, 488
  внутренние 341, 366, 370
  горизонтальные 341, 368, 369
  денежные 284, 340, 341
  интернализация 39, 137, 176, 218, 339, 342, 343, 351—356, 364, 365, 374, 383, 469
  количественные ограничения 70, 342, 352, 355, 365, 368, 370, 376, 446, 516
  налог Пигу 353—355, 365, 377
  политический механизм 364—368
  положительные 164, 222, 253, 256, 340, 343, 347, 352, 376, 423, 469
  потребительские 284, 340, 356, 362
  правило ответственности 119, 131, 216, 363, 376,
  отрицательные 216, 256, 340, 341, 351, 365, 369, 376, 489, 521
  технологические 340, 356, 376, 377, 382

Вторая экономическая революция 309
Вымогательство 49, 176, 261, 334, 403, 424, 477

Г

Гибридная модель 255, 541, 542
Гибридное институциональное соглашение 47, 48, 50, 265, 428—447, 447—457
Голосование
  большинство с выбыванием 319, 321
  Борда 320, 321
  Кумбс 320, 321
  Кондорсе 319—321
  поддерживающее 320
  простое большинство 305, 319, 321, 365
  рейтинговое, 319, 321
  Хара 320
Государственная собственность 20, 218, 287, 289, 290, 306, 326, 327, 332—338, 491
Государство 16, 36, 112, 114, 116, 121, 123, 128, 129, 138, 154, 155, 157, 158, 160, 169, 175—186, 200, 246, 251, 252, 279, 281, 283, 288, 302, 323, 330—335, 337, 342, 363, 368, 416, 431, 468, 472, 487—489, 491—518, 520, 523, 525, 537
Группа оптимальная численность 306—308

Д

Двусторонний аукцион 103, 104
Двусторонняя монополия 350, 360, 408
Деньги
  бумажные 487
  предложение 488—490
  товарные 486, 487
  трансакционные издержки, 242—246, 266, 468—481, 490
Диктатура 322
Дилемма заключенных 18, 19, 94, 98, 100—102, 146, 167, 175, 229, 260, 277, 331, 493, 551
Доверительные блага 241, 420
Допустимые варианты потребления 56—58
Достоверные обещания 99, 127, 143, 146, 166, 259, 508

Е

Евклидово предположение 57, 58, 66

З

Зависимость от предшествующего развития 17, 66, 119, 124, 217, 335
Закрытая монополия 510, 514
Залог 135, 166, 210, 218, 237, 252, 258, 259, 271, 449, 491, 531

И

Идеология 42, 50, 120, 253, 337, 463
Иерархия
  институциональное соглашение 50, 208, 435, 436, 438—447, 459—461, 463
Издержки
  обдумывания 40
  трансакционные и трансформационные 38, 44, 227, 230, 271, 275, 342, 439, 472, 543
Издольщина 21, 468, 473—481
Излишек потребителей 102, 225, 512—516
Иммунитет 135, 151, 153
Индекс Герфиндаля—Хиршмана 512
Институт
  в новом институционализме 17, 20, 43, 53, 89, 90, 94, 105, 106, 112, 159
  в традиционном институционализме 42, 89
  внешний 526
  внутренний 526
Институционализм
  новый 13, 15, 17, 19, 20, 22—24, 28, 30, 31, 33—35, 37—40, 42—46, 51, 87, 88, 112, 142, 143, 145, 159, 160, 177, 189, 217, 223, 265, 332, 339, 342, 378, 407, 420, 425, 430, 481, 520, 522, 539—541, 543
  традиционный 17,18, 24, 26, 27, 31, 33, 38—43, 46, 87, 100—102, 107, 108, 112, 461, 464, 539
Институциональная
  дихотомия 121, 527
  среда 35, 38, 46—51, 67, 116, 120, 128, 130, 137, 149, 186, 201, 205, 212, 219, 343, 364, 433, 434, 444, 446, 449, 451, 452, 472, 480, 491, 497, 514, 530, 537, 543
Институциональное
  изменение 17, 22, 45, 50, 51, 65, 90, 207, 219, 286, 287, 332, 471, 473, 491, 519—538, 541
  проектирование 16, 108, 123, 124, 205, 301, 538, 540, 543
  равновесие 39, 180, 208, 519, 525, 527
  соглашение 15, 35, 46, 47-51, 67, 142, 201, 217, 237, 325, 351, 369, 378, 415, 437—440, 443, 445, 449, 452, 453, 469, 473, 479, 480
Информация
  знание 36, 37, 42, 44, 51, 64, 136, 314, 387, 420—424, 426, 458, 494, 527, 530, 542—545
  прерванное равновесие 126
Исследуемые блага 241, 420
Исследовательская программа
  жесткое ядро 26, 32, 33, 38, 56, 64, 73
  защитный пояс 26, 33
Историческая школа 25, 41, 191, 464
Исчерпания ренты коэффициент 103

К

Картезианство 38, 72—74
Картель 224, 182
Классический контракт 165, 431, 432, 435, 438, 439, 449, 454, 455
Клиометрика 464
Ключевая точка, см. фокальная точка

Коллективное действие 49, 101, 113, 185, 286, 303, 451, 494, 496, 515, 523, 524, 527
Коммерческая концессия, см. франчайзинг
Коммунальная собственность 20, 140, 218, 289, 302—318, 326, 327, 331—333, 337
Коммуникация 37, 88, 92, 93, 99, 167, 249, 421, 422, 440—442, 445, 459, 520
Компенсация 49, 99, 129, 135, 164, 166, 175, 176, 221, 222, 263, 298, 300, 302, 321, 340, 350, 362, 363, 366—368, 380, 385, 396, 414, 415, 419, 533—538, 546
Конституционная экономическая теория 34, 51
Конституционные правила 50, 121, 128—131, 286, 287
Контракт(ы)
 вынужденный 300, 493
 долевой 325, 326
 классический 165, 431, 432, 435, 438, 439, 449, 454, 455
 меню 237, 390—392, 397
 неоклассический 423—433, 435, 439, 447, 455
 неполный 17, 21, 47, 51, 86, 87, 116, 135, 166, 177, 253, 378, 400—427, 540
 обеспеченный участием третьей стороны 160, 163, 169, 174—183
 обмен 146
 определение 141, 143, 146
 отношенческий 378, 433—435, 439, 449, 455, 537
 поземельный 325, 326
 самовыполняющийся 90, 118, 160, 163, 165—169, 177, 183, 335, 378, 402, 414, 531, 537
 содержащий обещания 145, 197, 249
 социальный 145, 322, 323, 489, 494, 537
 стимулирующий 17, 139, 178, 182, 254, 379, 381, 385, 390, 392, 455
Конечные права 19, 135, 412, 414
Конкуренция
 контрактный процесс 47, 49, 165, 182, 337, 395, 432, 454, 490
 процедура открытия 215
 совершенная 44, 137, 223—225, 234, 344, 345, 377, 549, 550
Координация 76, 110—112, 329
Коробка Эджуорта 219, 222, 223, 356—358, 363
Корпоративная культура 74, 412, 422, 463
Критерий Калдора—Хикса 45, 533

Л

Лапласовский наблюдатель 84
Лернера коэффициент 492, 512
Лицензионные соглашения 86, 421
Личностное знание 59, 328, 329, 523, 458

М

Маржинализм 16, 30
Методологический индивидуализм 34—36, 38, 46, 49, 62, 144, 161, 189, 494
Моральная нагрузка, см. субъективный риск
Модель выбора неоклассическая 17, 18, 63, 69—72
Модель человека
 неоклассическая 54—69
 REMM 109, 316
 SRSM 39, 109
Монетаризм 24

Н

Налог Пигу 353—355, 365, 377
Насилие 160, 176—179, 181, 182, 208, 323, 325, 334, 417, 492—496, 499, 502, 505, 509
Неоавстрийская школа, см. австрийская школа
Неоинституционализм 34, 38, 89, 214, 468, 479, 493, 541, 542
Неоклассическая теория 15, 17, 18, 24, 27, 30—33, 35, 36, 38, 40—45, 47, 49, 52—54, 56, 58, 59, 61, 63, 65, 66, 73, 75, 76, 80, 87—89, 112, 125, 191, 206, 217 218, 223, 227, 262, 289, 329, 330, 337—340, 414, 425, 467, 492, 520, 539, 541, 542, 548
Неоклассический контракт 423—433, 435, 439, 447, 455
Неолитическая революция 310
Неопределенность
 параметрическая 82—84, 95, 402, 418, 425, 426
 проблема выбора 27, 327, 360, 480
 структурная, 18, 82—86, 401, 425
Неявное знание, см. личностное знание
Новая классическая макроэкономика 24
Новая политическая экономия 34
Новая теория организации отраслевых рынков 34, 531
Новая теория потребления 70, 240
Новая теория фирмы 144
Новая экономическая история 34, 50, 51, 194, 428, 464, 468, 470, 539, 540
Нравственная норма 39, 65, 106—108

О

Обещания, заслуживающие доверия, см. также достоверные обязательства
Обрамляющий эффект 68
Общая собственность, см. свободный доступ
Ограниченная рациональность 34, 37, 38, 40, 47, 50, 95, 98, 109, 113, 165, 178, 291, 401—403, 405, 407, 409, 420, 421, 425—427, 432, 490, 528, 540
Обмен
 аустический 151, 474
 безличный 69, 164, 205, 228, 252, 283, 330, 431
 контракт 146
 персонализированный 166, 167, 205, 228, 252, 331, 332, 520

Общественные блага 67, 115, 210, 272, 332, 339, 369, 451, 497, 522
Ограничения
по стимулам 381—383, 390—394, 476
по участию 381, 383, 390, 393, 394
Омертвленные затраты 180, 225, 373, 377, 389, 390, 407, 409, 412, 414, 415, 418, 425, 498, 501, 505, 511—516
Оппортунистическое поведение
естественное 34, 261, 370, 462
по Макиавелли 24, 462
субъективный риск 179, 260, 379, 387, 532
ухудшающий отбор 21, 200, 254, 256, 379, 387—400, 532
Опытные блага 241, 242, 255, 420
Организация 18, 49, 89, 90, 423, 426, 429, 435, 468, 495, 526, 539
Ордолиберализм 26
Оседлый бандит, см. стационарный бандит
Остаток Солоу 467
Открытая донорская система 312, 316, 317
Отлынивание 162, 195, 260, 304, 325, 326, 475
Отношенческий контракт 378, 433—435, 439, 449, 455, 537

П

Парадокс Кондорсе 100
Парето-оптимум (оптимальность) 44, 87, 95—98, 102, 107, 164, 166, 175, 196, 210, 218, 223—225, 264, 288, 289, 329, 337, 338, 344, 345, 353-354, 358, 359, 362, 363, 386, 407, 418, 497, 512, 525, 539, 545, 550
Парето-улучшение 45, 49, 97, 107, 208, 288, 337, 362, 377, 416, 507
Первая экономическая революция 309, 310, 316
Перечень Оноре 134, 135, 151, 152, 155, 349, 475
Поглощения 334, 337, 434
Права собственности
государственные 20, 140, 218, 289, 302—317, 318, 326, 327, 331—333, 337
коммунальные 20, 140, 218, 289, 302—318, 326, 327, 331—333, 337
оборотоспособность 20
перечень Оноре 134, 135, 151, 152, 155, 349, 475
перечень Остром 147—149, 286
перечень Пейовича 134
свободный доступ 20, 39, 51, 100, 176, 181, 182, 186, 218, 289, 290—303, 315, 316, 327, 331, 333, 335, 337, 339, 347, 348, 369, 469, 524
спецификация 137, 138, 141, 154—158, 176, 177, 198, 200, 212, 221, 230, 237, 248, 251, 283, 284, 288—290, 293, 296, 300, 317, 330, 331, 335, 337, 339, 341, 343, 349—353, 356—359, 363, 364, 419, 472, 475, 480, 491, 521
частные 20, 176, 218, 289, 290, 302, 303, 305, 306, 317—322, 326—331, 332—335, 337
Правило(а)
глобальные 116, 128
координация 110—116, 204
конституционные 50, 121, 128—131, 286, 287
локальные 116
неформальные 17, 19, 90, 116—129, 138, 143, 154, 157, 166, 181—182, 195, 205, 241, 459, 483, 519, 526, 528, 530, 547
общей средней 209, 210
ответственности 119, 131, 216, 358, 362, 363, 376
по Остром 147—149, 286
распределение 110—116, 175, 208—213
формальные 17, 19, 38, 90, 116—128, 138, 143, 147, 153, 154, 157, 163, 181, 205, 241, 252, 321, 322, 332—335, 459, 483, 491, 497, 516, 526, 527, 529, 531, 542, 547
экономические 123, 128, 131—140, 146
Право(а)
безопасность 135, 136, 477
бессрочность 135, 140, 155
владение 134, 140, 227, 330, 378
доход 134, 136, 139, 140, 227, 330, 477, 479, 524
запрет вредного использования 135, 151, 152, 328
капитальная стоимость 135, 136, 140, 166, 194, 227, 330, 335, 349, 378, 524
конечное 19, 135
наследования 134, 135, 330
ответственность в виде взыскания 135
пользование 134, 136, 140, 149, 227, 330
управление 134, 140, 149, 330, 477
Право и экономическая теория 34
Правовое отношение 150—153, 192, 194, 196, 197, 290, 301, 347, 349, 357
Предпочтения
выпуклость 67
лексико-графические 66, 67
модель человека 59
монотонность 66
независимость 61—66, 68
непрерывность 66, 67
полнота 59, 60
рефлективность 67—69
стабильность 62, 88
транзитивность 57, 60, 61, 68, 322
Предприниматель 30, 76, 82, 94, 123, 124, 127, 194, 207, 237, 247, 249, 297, 360, 374, 379, 389, 440, 544
Привычка 39, 55, 65, 106, 107, 485
Приватизация
создание прав собственности 299, 300, 327, 473
спонтанная 332, 334, 335
Привилегия 151—153, 196, 347, 349, 524, 530, 534
Проблема инвариантности 223—226, 407, 524
Производственные возможности 298, 299, 473, 484, 522

Р

Равновесие
институциональное 39, 180, 208, 519, 525, 527

множественность 105, 110, 408, 420
по Курно 296
по Нэшу 96, 98, 111, 166, 175, 210, 552
разделяющее 399, 400
Разделяющее равновесие 399, 400
Расширенный порядок 117, 122
Расчетная палата 427, 239, 240
Рациональная неосведомленность 40, 50, 71, 76, 78, 109, 114, 326—337, 420, 427
Рациональность
инструментальная 32, 49, 53—56, 69, 109, 540
независимая 32, 36, 69, 113, 125, 291, 471
ограниченная 34, 37, 38, 40, 47, 50, 95, 98, 109, 113, 165, 178, 291, 401—403, 405, 407, 409, 420, 421, 425—427, 432, 490, 528, 540
полная 32, 36, 69, 75, 125, 384, 402, 480
Резервная полезность 384, 388, 394
Рентоориентированное поведение 22, 49, 186, 364, 509—516, 524, 543
Репутация 99, 140, 164, 183, 204, 236—238, 243, 257, 259, 260, 271, 273, 337, 369, 402, 424, 450, 501, 531
Риск
нейтральность 385, 513
уклонение 385, 476, 477
Рынок
административный 334
институциональное соглашение 47, 48, 50, 428, 431, 437, 438, 440, 447, 519, 525, 531
«лимонов» 254—256
механизм цен 329, 330, 339, 340, 439
политический 16, 71, 195, 288, 337, 491, 510, 514, 515, 517, 529, 531-532
провалы 337, 339, 343
страхования 260—264
труда 256—260

С

Самоотбор 256—258, 390
Санкции 39, 74, 101, 114, 115, 161—165, 167, 174—176, 179, 181—183, 185, 191, 196, 251, 291, 325, 327, 331, 419, 431, 534, 535, 537, 552
Сверхиспользование ресурсов 39, 293, 294, 296, 303, 326, 327, 396, 469, 470, 496
Сельское хозяйство 149, 309—316, 346, 468, 471
Свободный доступ 20, 39, 51, 100, 176, 181, 182, 186, 218, 289, 290—303, 315, 316, 327, 331, 333, 335, 337, 339, 347, 348, 369, 469, 524
Сговор 101, 225
Сигналы 96, 167, 207, 226, 232, 242, 255—257, 259, 260, 264, 435, 460, 529
Система открытых полей 21, 468—473
Слияния 131, 434
Собирательство 309—316, 471
Совершенная конкуренция 44, 137, 223—225, 234, 344, 345, 377, 549, 550
Социальный контракт 145, 322, 323, 489, 494, 537
Специфичность актива (ресурса) 21, 37, 47, 50, 141, 143, 165, 250, 259, 329, 402, 403, 405, 418, 429, 430, 432, 434—446, 450, 453, 461, 462, 477, 489, 512
Спрэд 266, 267, 269
Сравнительные преимущества 37, 45, 49, 132, 139, 160, 163, 168, 175, 178, 184, 207, 213—215, 219, 223, 249, 272, 302—303, 325, 327, 331, 332, 336, 403, 425, 426, 457, 468, 471, 472, 475, 492, 494, 495, 499, 502, 509, 514, 522, 542
Стационарный бандит 174, 271, 275, 279, 494—503, 506—509, 517
Страхование 80, 190, 210, 260, 262, 379, 471
Структура управления сделками
двусторонняя 433—435
механизм цен 431, 434, 435, 446
односторонняя 433, 435
субподряд 48
трехсторонняя 435
Субъективный риск 179, 260, 379, 387, 532

Т

Теорема Коуза
значение 217—219
сильная формулировка 350
слабая формулировка 217, 343, 344, 549
Познера 363
Эрроу о невозможности 322
Теория выявленных предпочтений 60
Теория зоны-ядра 313, 314
Теория игр
«Дилемма заключенных» 18, 19, 94, 98, 100—102, 146, 167, 175, 229, 260, 277, 331, 493, 551
общая характеристика 18, 19, 88, 94, 95, 97, 101, 102, 174, 350, 493, 520
чистая координационная игра 94—96, 105, 110, 463
Теория общего равновесия 201, 337
Теория рациональных ожиданий 24
Теория рыночного социализма 15
Товарные знаки 110, 155, 156, 238, 252, 451
Точка совмещенных ожиданий, см. фокальная точка
Традиционный институционализм 17, 18, 24, 26, 27, 31, 33, 38—43, 46, 87, 100—102, 107, 108, 112, 461, 464, 539
Трансакционные издержки
виды 51, 142, 231—262
значение 20, 213—219, 225, 229, 230, 437, 472, 510, 520
количественная оценка 20, 178, 265-288, 331
обмен 168, 219—223, 248, 304
определение 161, 213—219, 306
переменные 440
положительные 138, 176, 218, 219, 226, 266, 360, 364, 375, 475, 541
постоянные 440
проблема инвариантности 223—226, 407, 524
средние 269, 285, 286, 306, 308, 311

трение 213
Трансакционные отрасли 275—278
Трансакционные услуги 203, 227, 273—275, 277—279, 281, 282, 286, 287
Трансакционный сектор 275, 278, 280, 282, 283, 287, 288
Трансакция
институциональная 205—208, 402, 516
обмен 202, 203, 205
определение 188—191, 428
рационирования 191, 198—200
товарная 201, 205—208
торговая 165, 191—195, 201, 202, 204, 205, 519
управления 191, 196—198, 200

У

Управление поведением исполнителя 21, 35, 37, 47, 51, 139, 170, 174, 178, 305, 333, 378—401, 414, 419, 476, 502, 508, 536
Утилитаризм 35, 298
Ухудшающий отбор 21, 200, 254, 256, 379, 387—400, 532

Ф

Фильтрация 395
Фирма 16, 36, 47, 48, 90, 91, 93, 119, 123, 129, 251, 289, 321, 346, 428, 437, 438, 447
Фокальная точка 93, 96, 111, 167
Формальные правила 17, 19, 38, 90, 116-128, 138, 143, 147, 153, 154, 157, 163, 181, 205, 241, 252, 321, 322, 332, 334, 335, 459, 483, 491, 497, 516, 526, 527, 529, 531, 542, 547
Франчайзинг 48, 369, 370
Фундаментальная трансформация 143, 165, 408, 453, 454
Функция Кобба—Дугласа 247, 467

Х

Х-неэффективность 197, 475, 513

Ц

Целерациональность 54, 55, 64
Ценностная рациональность 64, 55, 73
Ценовые заявки 102, 104
Ценовые заявки с последующими переговорами 104

Ч

Частная собственность 20, 176, 218, 289, 290, 302, 303, 305, 306, 317—322, 326—331, 332—337
Черный ящик 16, 36, 63, 65, 289, 491
Чикагская школа 29
Чистая координационная игра 94—96, 105, 110, 463

Э

Экономика предложения 24
Экономическая социология 34
Экономическая теория информации 329, 420
Экономическая теория контрактов 21, 34, 37, 177, 378
Экономическая теория прав собственности 21, 34, 35, 37, 47, 51, 289—338, 368, 428, 539
Экономическая теория трансакционных издержек 34, 35, 37, 38, 50, 51, 86, 87, 98, 188, 227, 368, 401, 420, 425, 428, 430, 436, 447, 450, 457, 461, 488, 492, 512, 539
Экономическая эффективность 16, 153, 524
Экономия на масштабе 121, 177—180, 268, 269, 284, 304, 323, 472, 480
Экономические правила 123, 128, 131—140, 146
Экспериментальная экономика 18, 56, 88, 102
Экстерналии, см. внешние эффекты
Эрроу—Пратта коэффициент 74, 264, 384
Эффект контекста, см. обрамляющий эффект

Я

Я-фирма 428, 457—461

Лицензия ИД № 04386 от 26.03.2001 г.
Подписано в печать 30.05.2002 г. Формат 60x88/16
Печать офсетная. Печ. л. 37,0. Тираж 3000 экз. Зак. 6654
ООО «ТЕИС»
115407, Москва, Судостроительная ул., 59
Отпечатано с оригинал-макета в филиале
Государственного ордена Октябрьской Революции
Ордена Трудового Красного Знамени Московского
предприятия «Первая Образцовая типография»
Министерства Российской Федерации по делам печати,
теле-радиовещания и средств массовых коммуникаций
115114, Москва, Шлюзовая наб., 10