ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ

А. Н. Олейник

# Институциональная экономика

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ



ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ
серия основана в 1996 г.

А.Н. ОЛЕЙНИК

# ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

## УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

Ж33
18713

Рекомендовано
Министерством общего и профессионального
образования Российской Федерации
в качестве учебного пособия
для студентов высших учебных заведений,
обучающихся по экономическим
и управленческим специальностям

Москва
ИНФРА-М
2002

УДК 330(075.8)
ББК 65.5я73
О 53

О 53 **Олейник А.Н. Институциональная экономика**: Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 416 с. — (Серия «Высшее образование»).

ISBN 5-16-001221-4

В учебном пособии излагаются основы институциональной теории, раскрываются такие понятия, как норма, институт, трансакционные издержки и др. Рассматриваются теория игр и моделирование взаимодействий, теорема Коуза, нелегальная экономика. В завершение проводится институциональный анализ основных экономических агентов. Каждая тема содержит методическое обеспечение семинарских занятий (контрольные вопросы, основная и дополнительная литература, примеры решения типовых задач и тесты).

Для преподавателей и студентов экономических вузов.

ББК 65.5я73

ISBN 5-16-001221-4

© А.Н. Олейник, 2000

*Посвящается Лине Гуделионите*

Автор хотел бы выразить глубокую благодарность тем людям, без помощи и участия которых появление данной книги было бы невозможным. Прежде всего слова благодарности обращены к Рустему Махмутовичу Нурееву, профессору ГУ–ВШЭ, впервые высказавшему идею подготовки учебного пособия и оказавшему ей самую теплую поддержку на различных этапах ее реализации. Эмпирические материалы, используемые в книге для иллюстрации и проверки основных положений, были подготовлены в ходе многолетних совместных исследований с к.и.н. Сергеем Викторовичем Патрушевым, к.ф.н. Александром Дмитриевичем Хлопиным (Институт сравнительной политологии РАН) и Евгенией Андреевной Гвоздевой (социологический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова). Много конструктивных предложений по тексту работы было высказано заведующим отделом редакции журнала «Вопросы экономики» Владимиром Игоревичем Фаминским. Автор благодарен за плодотворное сотрудничество со стороны рецензентов: профессора ГУ–ВШЭ Вадима Валерьевича Радаева, профессора Санкт-Петербургского университета Леонида Дмитриевича Широкорада, профессора МГУ им. Ломоносова Виталия Леонидовича Тамбовцева и доцента ГУ–ВШЭ Светланы Борисовны Авдашевой. Наконец, доработка книги стала возможной благодаря обратной реакции студентов, посещавших курс по институциональной экономике на факультетах экономики, социологии и права ГУ–ВШЭ, на факультете менеджмента Международного университета. Хотя имена всех их привести невозможно, ссылки на их эссе сделаны в тексте книги.

## ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ: ВЧЕРА, СЕГОДНЯ И ЗАВТРА

В последние десятилетия растет интерес к институциональной теории вообще и к ее неоинституциональному направлению в особенности. Отчасти это связано с попытками преодолеть ограниченность ряда предпосылок, характерных для экономикс (аксиомы полной рациональности, абсолютной информированности, совершенной конкуренции, установления равновесия лишь посредством ценового механизма и др.), и рассмотреть современные экономические (и не только экономические!) процессы комплексно и всесторонне, отчасти — с необходимостью исследования новых явлений эпохи НТР, когда применение традиционных методов анализа не дает желаемого результата.

Современный институционализм возник не на пустом месте. У неоинституционалистов были предшественники — представители «старого», традиционного институционализма, которые также пытались наладить связи между экономической теорией и правом, социологией, политологией и т. д. Однако между взглядами «старых» институционалистов (Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Митчелл) и неоинституционалистов есть по крайней мере три коренных различия.

Во-первых, «старые» институционалисты (в частности, Дж. Коммонс в «Правовых основах капитализма») двигались от права и политики к экономике, пытаясь подойти к анализу проблем современной экономической теории при помощи методов других наук об обществе. Неоинституционалисты идут прямо противоположным путем — изучают политологические, правовые и многие другие проблемы общественных наук при помощи методов неоклассической экономической теории и прежде всего с применением аппарата современной микроэкономики и теории игр.

Во-вторых, «старый» институционализм базировался прежде всего на индуктивном методе, шел от частных случаев к обобщениям, в результате чего общая институциональная теория так и не



сложилась. Институты здесь анализировались без общей теории, в то время как ситуация с основным течением экономической мысли была, скорее, обратной: традиционная неоклассика была теорией без институтов. В современном институционализме положение коренным образом меняется: неоинституционализм использует дедуктивный метод — от общих принципов неоклассической экономической теории к объяснению конкретных явлений общественной жизни. Здесь сделана попытка анализировать институты на базе единой теории и внутри нее.

В-третьих, «старый» институционализм как течение радикальной экономической мысли преимущественно обращал внимание на действия коллективов (в первую очередь профсоюзов и правительства) по защите интересов индивида; неоинституционализм ставит во главу угла независимого индивида, который сам, по своей воле и в соответствии со своими интересами решает, членом каких коллективов ему выгоднее быть.

Единая классификация институциональных теорий до сих пор так и не сложилась. В этой связи безусловный интерес представляет классификация, предложенная А. Олейником. Она пытается учесть многообразие современных подходов и взаимосвязи между некоторыми из них. Однако при таком подходе вольно или невольно преуменьшается значение современной экономики соглашений и напрямую связываются противоположности: конституционная экономика и «старый» институционализм. К тому же обедняется содержание и «старого» институционализма: из него вырастают только экономика соглашений и конституционная экономика, и оставляются в стороне такие известные институциональные теории, как концепция конвергенции, теории постиндустриального и постэкономического общества, экономика глобальных проблем.

Между тем структура как старых, так и новых институциональных концепций гораздо сложнее. До сих пор сохраняется дуализм «старого» институционализма и неоинституциональных теорий. Оба направления сформировались либо на основе неоклассической теории, либо под ее заметным влиянием (рис. 1). Так, неоинституционализм развивался, расширяя и дополняя магистральное направление экономикс, что получило название «экономического империализма». Вторгаясь в сферу других наук об обществе (права, социологии, психологии, политики и др.), эта школа использовала традиционные микроэкономические методы анализа, пытаясь исследовать различные общественные отношения с позиции рационально мыслящего «экономического человека» (homo oeconomicus).

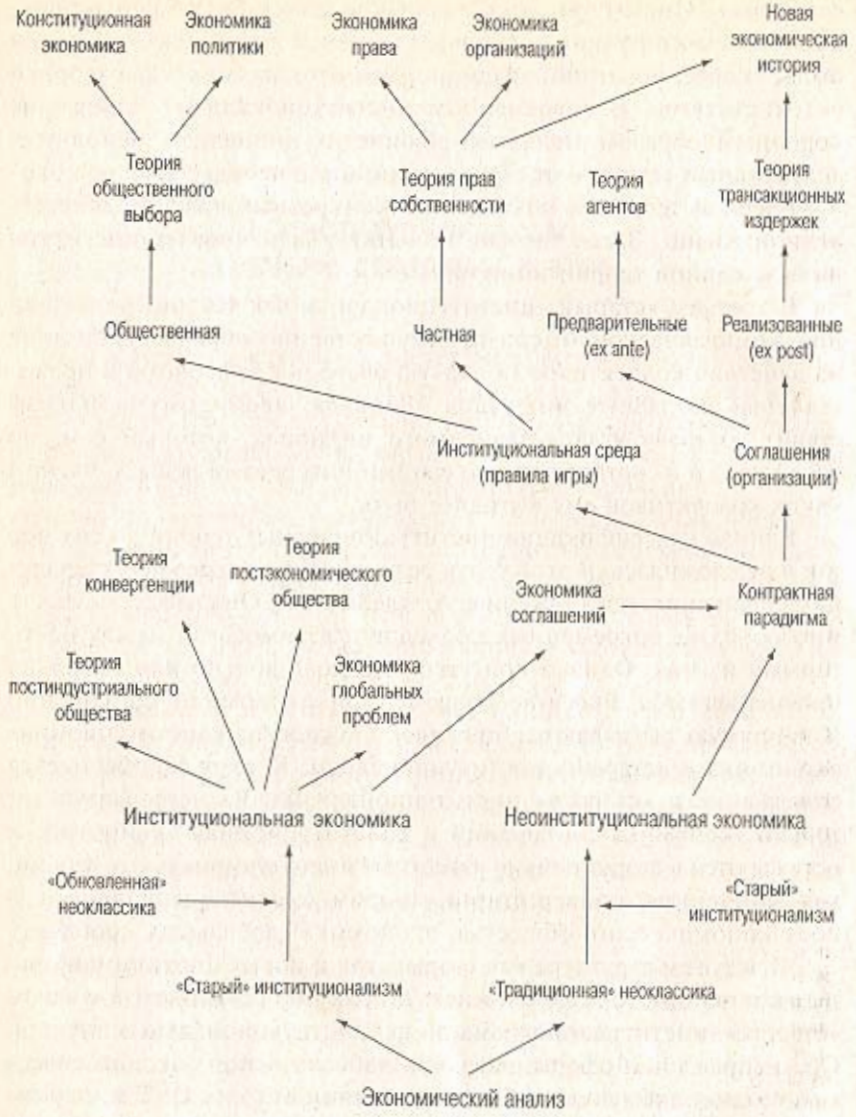



*Рис. 1.* Классификация институциональных концепций



Поэтому отношения между людьми здесь рассматриваются прежде всего сквозь призму взаимовыгодного обмена; такой подход называют контрактной (договорной) парадигмой [1].

Если в рамках первого направления (неоинституциональная экономика) институциональный подход лишь расширил и модифицировал традиционную неоклассику, оставаясь в ее пределах и снимая лишь некоторые наиболее одиозные предпосылки (аксиомы полной рациональности, абсолютной информированности, совершенной конкуренции, установление равновесия лишь посредством ценового механизма и др.), то второе направление (институциональная экономика) в гораздо большей степени опиралось на «старый» институционализм (нередко весьма «левого» толка) [2].

Если первое направление в конечном счете расширяет и углубляет неоклассическую парадигму, подчиняя ей все новые и новые сферы исследования (семейные отношения, этику, политическую жизнь, межрасовые отношения, преступность, историческое развитие общества и др.), то второе направление приходит к полному отрицанию неоклассики, рождая институциональную экономику [3], оппозиционную к неоклассическому «мэйнстриму». Институциональная экономика отвергает методы маржинального и равновесного анализа, беря на вооружение эволюционно-социологические методы. Речь идет о таких направлениях, как концепции конвергенции, постиндустриального, постэкономического общества, экономика глобальных проблем. Поэтому представители данных школ выбирают такие сферы исследования, которые далеко выходят за пределы рыночного хозяйства (например, проблемы творческого

[1] «Политика, — пишет, например, Дж. Бьюкенен, — есть сложная система обмена между индивидами, в которой последние коллективно стремятся к достижению своих частных целей, так как не могут реализовать их путем обычного рыночного обмена. Здесь нет других интересов, кроме индивидуальных. На рынке люди меняют яблоки на апельсины, а в политике — соглашаются платить налоги в обмен на необходимые всем и каждому блага: от местной пожарной охраны до суда» (*Бьюкенен Дж.* Избранные труды. Серия: «Нобелевские лауреаты по экономике». Т. 1. М.: Таурус Альфа, 1997. С. 23).

[2] Хотя термин «новая институциональная экономика» был введен О. Уильямсоном еще в 1975 г. в работе «Рынки и иерархии» (*Williamson O.* Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. N.Y., 1975. P. 35–44), его самого по основным параметрам его исследований скорее следует отнести к неоинституционалистам.

[3] См.: *Ходжсон Дж.* Жизнеспособность институциональной экономики/Эволюционная экономика на пороге XXI века. Доклады и выступления участников международного симпозиума. М.: Япония сегодня, 1997. С. 29–74.

труда, преодоления частной собственности, ликвидации эксплуатации и т. д.)[4]. Относительно обособленно в рамках данного направления стоит лишь французская экономика соглашений, пытающаяся подвести новую основу под неоинституциональную экономику и прежде всего под ее контрактную парадигму. Этой основой, с точки зрения представителей экономики соглашений, являются нормы.

*Контрактная (договорная) парадигма первого направления может реализовываться как через институциональную среду* (выбор правил игры: социальных, юридических и политических), т. е. ***извне***, *так и через отношения, лежащие в основе организаций*, т. е. ***изнутри***. В рамках этого направления теория прав собственности изучает институциональную среду деятельности экономических организаций в частном секторе экономики, а теория общественного выбора — институциональную среду деятельности индивидов и организаций в общественном секторе. Теория агентов (взаимоотношение «принципал–агент») концентрирует внимание на предварительных предпосылках (побудительных мотивах) контрактов (ex ante), а теория трансакционных издержек — на уже реализованных соглашениях (ex post), порождающих различные управленческие структуры. Конечно, различия между теориями довольно относительны, и часто можно наблюдать, что один и тот же ученый работает в разных областях неоинституционализма. Особенно это касается таких конкретных направлений, как «право и экономика» (экономика права), экономика организаций, новая экономическая история и др.

Неоинституционализм поставил во главу угла проблему мотивации человеческого поведения. Если неоклассическая теория, ориентируясь на результат, изучает, как рациональные индивиды (домохозяйства) максимизируют полезность, фирмы — прибыль, а государство — народное благосостояние, то неоинституционалистов интересует непосредственно процесс принятия решений, его условия и предпосылки. В этой связи большое значение приобретают сложившиеся в обществе нормы и правила поведения людей (У. Нисканен называет их совокупность «мягкой инфраструктурой экономики»). Если неоклассики абстрагировались от трансакционных издержек, фактически приравнивая их к нулю, то неоинституционалисты считают, что они всегда положительны. В то время как неоклассики изучали главным образом равновесные экономи-

[4] См., например: *Иноземцев В.* За пределами экономического общества. М.: Academia–Наука, 1998.



ческие модели взаимодействия экономических агентов, неоинституционалисты первостепенное внимание обращают на анализ внутренней структуры экономических агентов — домашних хозяйств, фирм и государства.

Поэтому неудивительно, что в отличие от традиционного неоклассического подхода современный неоинституционализм исходит из первостепенной важности формирования не прав собственности как таковых, а социальных норм и правил. В этой связи большое значение имеет обоснованное в «Границах свободы» (1975) последовательное разграничение Дж. Бьюкененом двух разных функций государства: «государства защищающего» и «государства производящего».

Первая функция государства является результатом соглашения людей, ее выполнение служит своеобразным гарантом соблюдения ими конституционного договора. Обеспечение соблюдения прав в обществе означает прыжок от анархии к политической организации.

Вторая функция представляет государство в качестве производителя общественных благ. Она реализуется на базе конституционных прав и свобод как своеобразный договор между гражданами по поводу удовлетворения их совместных потребностей в ряде товаров и услуг. Но именно здесь и кроется основная опасность — перерождения государства в тоталитарное. Неоинституционалисты предлагают целый набор правил, которые препятствовали бы развитию государства в направлении автократического режима.

В общем виде система правил поведения классифицирована в монографии немецкого экономиста Виктора Ванберга «Правила и выбор в экономической теории»[5]. С известной долей условности она может быть определена следующим образом (рис. 2).

Правила поведения делятся на наследуемые, генетически передаваемые, и приобретенные, передаваемые через культуру. Последние, в свою очередь, делятся на личные и социальные, а социальные правила — на неформальные (закрепленные обычаями, традициями и т. д.) и формальные (закрепленные в правовых нормах). Наконец, формальные социальные правила включают «частное» и «общественное» (публичное) право. «Частное» право регулирует поведение не только отдельных индивидов, но и негосударственных организаций; в рамках «общественного» права выделяются правила, ограничивающие деятельность правительства и государства.

[5] *Vanberg V.* Rules and Choice in Economics. L., 1994.

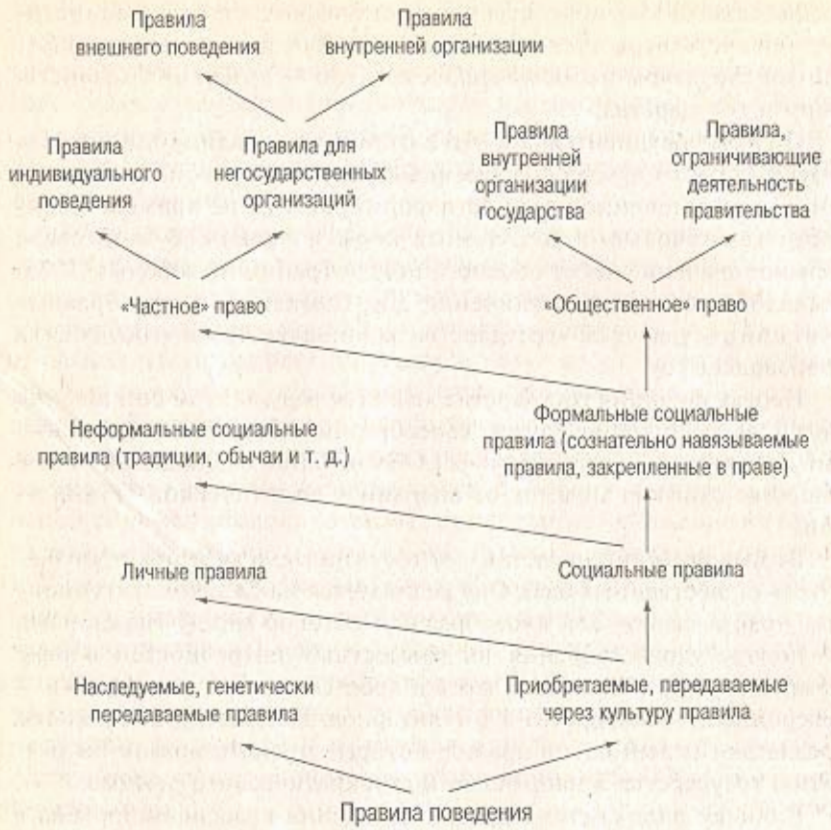



*Рис 2.* Классификация правил поведения (по В. Ванбергу)

Такая классификация имеет определенное значение, поскольку помогает рассмотреть все многообразие правил, о которых ведут речь неоинституционалисты. Однако, как и всякая созданная по принципу альтернативного выбора (дихотомическому принципу) схема, она не свободна от недостатков, так как пытается отразить существующую структуру, а не процесс ее возникновения, эволюции. Ограниченность ее проявляется прежде всего в том, что она не показывает взаимосвязь и взаимовлияние различных типов правил. Реальная жизнь гораздо богаче этой схемы, поскольку правила постоянно возникают, изменяются и отмирают, а не находятся в застывшем состоянии. Например, неформальные социальные нормы формализуются, закрепляются в праве; не подкрепляемые



санкциями формальные правила трансформируются в неформальные и т. д.

Для нарушителей правил должна быть предусмотрена система наказаний. Однако при этом возникает «дилемма наказания»: «Для обеспечения такого общественного блага, как законопослушание, должно быть произведено такое общественное «антиблаго», как наказание»[6]. Издержки наказания включают два элемента — издержки выявления нарушителей и издержки наказания нарушителей. Именно последние и рассматриваются Бьюкененом как «антиблаго». Наказание обязательно налагается ex post («после»), хотя мера наказания должна быть выбрана ex ante («до»). По мнению Бьюкенена, никакое наказание не возмещает полностью ущерба, не восстанавливает status quo ante. Однако наказания все же должны применяться, поскольку они предотвращают нарушения, которые в противном случае могли бы быть совершены в будущем. Поэтому создание эффективного политического режима требует действенной правоохранительной системы — эффективной благодаря не столько тяжести наказаний, сколько их неотвратимости. Эта идея особенно актуальна для современной России.

На наш взгляд, наиболее приемлемой концепцией институционального строительства в России в настоящее время является теория «социального рыночного хозяйства». Методологические основы ее были созданы ордолиберальной «теорией порядка» (В. Ойкен, Ф. Бем, В. Репке, А. Рюстов, Л. Микш, А. Мюллер-Армак). И здесь хотелось бы обратить внимание не на кажущуюся противоположность немецкой «теории порядка» и американской неоинституциональной экономики (что обычно подчеркивается российскими авторами), а на их общие черты.

Концепция социального рыночного хозяйства формировалась в атмосфере всеобщего хаоса в стране, где старый тоталитарный режим — «централизованно-управляемое хозяйство» — рухнул, а «меновое хозяйство» уже успело породить анархию и «черный рынок». Германия потеряла часть своей довоенной территории, была разделена на оккупационные зоны, производство в начале 1948 г. едва достигало половины уровня 1936 г. Огромные людские потери, деморализованное войной и разрухой население, 12 млн беженцев, изношенный реальный капитал, разрушенная инфраструктура, карточная система и сохранение элементов нацистской системы управления — вот далеко не полный перечень бедствий послевоенной Германии. Произошла, как говорил К. Маркс, «потеря

[6] *Бьюкенен Дж.* Указ. соч. Т. 1. С. 380.

старого мира без приобретения нового». Чувство апатии и безысходности толкало к пренебрежению установленными нормами. Порядок был настоятельно необходим, без него было немыслимо возрождение страны. И разработанная в 30–40-е годы «теория порядка» послужила методологической основой создания социального рыночного хозяйства в ФРГ.

Неоинституциональная экономика возникла в США в 60-е годы в процветающем «обществе массового потребления» и воспринималась некоторыми оппонентами как консервативная утопия университетских профессоров, не согласных с практикой кейнсианского регулирования. Представители академических кругов сформулировали набор фундаментальных правил, регулирующих рыночное хозяйство (рыночные правила игры), и потребовали их конституционного закрепления. Реализация этих правил помогла бы обществу, как считали защитники неоинституциональной теории, избавиться от засилья бюрократов и многочисленных «искателей политической ренты» (political rentseekers) в разросшемся государственном аппарате.

Парадоксальная на первый взгляд общность этих двух теорий имеет глубокие корни. Обе теории направлены на совершенствование рыночного хозяйства не путем прямого вмешательства государства в экономику, а через косвенное влияние на институциональную структуру общества. Либеральная природа обеих теорий очевидна, однако это не традиционный либерализм, а либерализм нового типа. В отличие от неоклассиков в центре внимания неолибералов стоят не оптимизационные микромодели с набором предельных величин, а равновесные макромодели. Сами условия равновесия трактуются не с количественной, а с качественной, институциональной точки зрения. Новые теории продолжают традиции классического либерализма, отстаивая принципы индивидуальной свободы и частной собственности, но в отличие от классического либерализма XVIII–XIX вв. новые либералы ратуют за активное участие государства в экономической жизни, хотя понимают его деятельность совсем по-иному, чем сторонники теории Кейнса. Главное для них не поощрение «эффективного спроса» посредством экспансионистской политики государства, а создание институционального механизма стимулирования конкуренции и увеличения прибыли. Это достигается прежде всего путем установления жестких правовых рамок, ограничивающих монополизацию хозяйства, «нечестную конкуренцию» в целом[7].

[7] Подробнее см.: *Ванберг В.* «Теория порядка» и конституционная экономика// Вопросы экономики. 1995. № 12. С. 86–95.



«Теория порядка» и неоинституциональная экономика предстают как учения, ориентированные на человека, его свободу, социальную защиту, открывающие путь к свободному, экономически эффективному, устойчиво развивающемуся на основе внутренних стимулов обществу.

Но, подчеркнем, обе теории стремятся ослабить воздействие государства на рыночную экономику, опираясь на государство, достаточно сильное, чтобы навязать обществу правила игры и контролировать их соблюдение. Однако в переходный период, когда необходимы серьезное преобразование традиционных институтов, выработка принципиально новых правил игры, роль государства значительно возрастает. Именно такая проблема стоит перед современной Россией.

Понимая это противоречие, неоинституционалисты, тем не менее, настаивают на «минимальной политизации рыночного порядка» в переходной экономике, считая главными условиями успеха реформ, во-первых, «децентрализованное распределение возможностей производства экономических ценностей, равно как и четкое политико-правовое признание такого распределения», и, во-вторых, создание системы добровольного обмена между частными собственниками «принадлежащими им правами на имущество», подкрепленное политическим и правовым строем[8]. Конечно, эти условия недостаточны для становления рыночной экономики, но они минимально необходимы.

Осознание важности создания «мягкой инфраструктуры» российского рыночного хозяйства стало импульсом для генезиса отечественного неоинституционализма. Появились многочисленные специальные работы (не только абстрактно-теоретические, но и конкретно-эмпирические) по использованию неоинституциональных идей для объяснения особенностей современного российского хозяйства[9]. Однако систематизированного изложения институци-

[8] *Бьюкенен Дж.* Минимальная политизация рыночного порядка/От плана к рынку: будущее посткоммунистических республик. М.: Catallaxy, 1993. С. III.

[9] См.: Российская повседневность и политическая культура: возможности, проблемы и пределы трансформации/Под ред. С. Патрушева. М.: ИСП РАН, 1996; *Олейник А.Н.* Средства массовой информации и демократия (экономические предпосылки независимости электронных СМИ)//Полития. Вестник фонда «Российский общественно-политический центр». 1997. № 2; Фактор трансакционных издержек в теории и практике российских реформ: по материалам одноименного «круглого стола»/Под ред. В.Л. Тамбовцева. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 1998; *Радаев В.Л.* Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998; *Авдашева С., Колбасова А., Кузьминов Я., Малахова С., Рогачев И.,*

онального подхода до сих пор нет (за исключением недавно появившихся книг А.Е Шаститко и Я.И. Кузьминова) [10], что препятствует освоению этой новой парадигмы в России. Поэтому публикация учебного пособия «Институциональная экономика» А.Н. Олейника представляется весьма своевременной и чрезвычайно актуальной.

Круг отечественных работ, затрагивающих данные вопросы, уже достаточно широк, хотя, как правило, эти монографии мало доступны для большинства преподавателей и студентов, так как они выходят ограниченным тиражом, редко превышающим тысячу экземпляров.

Российские ученые осваивают институционализм, в основном знакомясь с переводами отдельных концептуальных работ зарубежных экономистов. Среди них прежде всего следует назвать книги нобелевских лауреатов Гуннара Мюрдаля «Азиатская драма. Исследование нищеты народов» (сокращенный перевод «Современные проблемы третьего мира»), Джеймса Бьюкенена «Расчет согласия» и «Границы свободы», Рональда Коуза «Фирма, рынок и право», Дугласа Норта «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики».

Большим достижением следует считать публикацию таких принципиально важных исследований, как работы Торстейна Веблена «Теория праздного класса», Джона Кеннета Гэлбрейта «Новое индустриальное общество» и «Экономические теории и цели общества», Мансура Олсона «Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп» (М.: Фонд экономической инициативы, 1995) и «Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция и социальный склероз» (Новосибирск, 1998), Оливера Уильямсона «Экономические институты капитализма. Фирма, рынки, «отношенческая» контрактация», Клода Менара «Экономика организаций», Эрнандо де Сото «Иной путь. Невидимая революция в третьем мире» и др.

Ряд российских специалистов уже активно используют идеи неоинституционализма для объяснения особенностей современного хозяйства. Наиболее плодотворно работают в этой области

*Яковлев А.* Исследование трансакционных издержек и барьеров входа на рынки в российской экономике. Оценка возможностей интернализации трансакционных издержек и их вывода из сферы теневой экономики. М., 1998; *Кузьминов Я.И.* Тезисы о коррупции. М.: ГУ–ВШЭ, 1999, и др.

[10] *Шаститко А.Е.* Неоинституциональная экономическая теория. М.: Экономический факультет МГУ–ТЕИС, 1998; *Кузьминов Я.И.* Учебно-методическое пособие к курсу лекций по институциональной экономике. М.: ГУ–ВШЭ. 1999.



С. Авдашева, А. Аузан, Р. Капелюшников, Ю. Кочеврин, Я. Кузьминов, В. Маевский, С. Малахов, В. Найшуль, А. Нестеренко, А. Олейник, В. Радаев, В. Тамбовцев, А. Шаститко, А. Яковлев. Однако главным препятствием для утверждения данной парадигмы в России, безусловно, является отсутствие методического пособия, где бы систематизировано излагались основы институционального подхода.

Единственным обзорным исследованием достаточно высокого уровня остается ставшая библиографической редкостью книга Р. Капелюшникова «Экономическая теория прав собственности». Ни одного зарубежного учебника по институциональной экономике на русский язык не переведено. Справедливости ради заметим, что и за рубежом число подобных обзорных изданий весьма невелико. Наиболее известные из них — учебник Эггертссона (*Eggertsson T.* Economic Behavior and Institutions) и двухтомная энциклопедия Элгара (The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics). Однако этот дефицит во многом восполняется немалым количеством специализированных журналов («Journal of Institutional and Theoretical Economics», «Journal of Law and Economics», «Legal Studies», «Law, Economics and Organisation», «Public Choice»).

Учитывая растущий интерес к институциональной теории и успехи данной научной школы в исследовании переходной экономики, журнал «Вопросы экономики» опубликовал в 1999 г. одно из первых в России учебно-методических пособий по курсу «Институциональная экономика», подготовленное А.Н. Олейником. Автор — кандидат экономических наук, доцент, преподает в Государственном университете — Высшей школе экономики и на экономическом факультете Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова. Предлагаемый вниманию читателей учебный курс «обкатан» в течение трех последних лет в названных вузах. Немаловажно заметить, что А.Н. Олейник стажировался во Франции, в Высшей школе социальных исследований (ENESS), славящейся своими достижениями в области институциональной теории, и сотрудничал с известными французскими учеными Лораном Тевено, Оливье Фаворо, Франсуа Эмар-Дюверне, Бернаром Шавансом, Робером Буайе, Владимиром Андреффом, Клодом Менаром и др.

Пионерная публикация данного учебного пособия может стать началом качественно нового этапа институциональных исследований в России. При всех возможных недостатках учебного пособия подобная систематизация основ институциональной теории

предоставляет широкое поле для консолидации (или размежевания) российских институционалистов на концептуальной базе.

Достоинством учебного пособия А. Олейника является то, что он опирается в равной мере как на западноевропейскую, так и на американскую традиции неоинституциональных исследований. Дело в том, что американская и западноевропейская институциональные школы характеризуются довольно глубокими различиями. Американская традиция экономикс в целом богаче, однако в сфере институциональных исследований европейцы оказались довольно серьезными конкурентами своих заокеанских коллег. Подобные различия обусловлены национально-исторической и социокультурной спецификой. Америка — страна «без истории», и потому для американского исследователя типичен подход с позиций рационального индивида. Напротив, Европа — колыбель современной западной культуры, и европейский ученый принципиально отвергает крайнее противопоставление индивида и общества, сведение межличностных отношений только к рыночным сделкам. Вследствие этого американцы часто сильнее в использовании математического аппарата, но слабее в оценке роли традиций, культурных норм, менталитета и т. д. — всего того, что составляет основы и преимущества институционализма.

В отличие от традиционного подхода А. Олейник исходит из первостепенной важности формирования не прав собственности как таковых, а социальных норм и правил. Понятие «норма» является основополагающим в системе категорий институциональной экономики. Если представители американского неоинституционализма рассматривают нормы прежде всего как результат выбора, то французские неоинституционалисты — как предпосылку рационального поведения. Рациональность поэтому также раскрывается как норма поведения.

Характерной чертой современного неоинституционализма является широкое применение теории игр для моделирования взаимодействия между индивидами и структурами. В учебнике описываются не только основные понятия теории игр, но и типы равновесий (по Нэшу, Парето, Штакельбергу и др.), а также пути их достижения в различных моделях, анализируются конкретные примеры применения смешанных стратегий в экономике.

Несомненный интерес вызовет у читателей сравнительный анализ моделей идеальных типов институтов и норм и, главное, конституционных основ командной и рыночной экономики. Важно подчеркнуть, что автор не ограничивается описанием легальной экономики, но исследует и теневой сектор как порождение высоких трансакционных издержек, обусловленных действием в рамках



закона. Однако диалектика процесса такова, что, экономя на одном типе издержек, экономические субъекты должны нести другие издержки, связанные с нелегальной деятельностью, в каком бы секторе теневой экономики они ни действовали (неофициальной, фиктивной или криминальной экономике).

Изложение основ институциональной теории завершается анализом изменений институтов во времени, соотношения эволюции и революции, издержек экспорта и импорта институтов в ходе исторического развития.

Учебное пособие включает следующие темы: «Институциональные рамки неоклассики», «Норма как базовый элемент институтов», «Теория игр и моделирование взаимодействий», «Институт плана и рынка», «Теорема Коуза и трансакционные издержки», «Нелегальная экономика», «Изменение институтов во времени: эволюция и революция».

Завершается пособие институциональным анализом основных экономических агентов. А.Н. Олейник дает развернутую характеристику основных типов контрактов — классического, неоклассического и имплицитного (отношенческого), что позволяет ему провести четкие границы между институтом и организацией. Он первоначально разбирает институциональную природу фирмы и государства и лишь потом переходит к изучению домохозяйства (хотя традиционным является противоположный подход — от домохозяйства как первичного института к фирме и государству как институтам вторичным, производным в рыночной экономике).

Вообще особенности институциональной природы домашнего хозяйства раскрыты автором, на наш взгляд, недостаточно глубоко. В современной экономической теории домохозяйство рассматривается в единстве трех аспектов ситуаций выбора: доход — потребление, труд — отдых, потребление — сбережения [11]. Именно такой подход оказался чрезвычайно плодотворным благодаря новаторским работам Г. Беккера [12], он позволил связать микро- и макроэкономику, глубже соединить экономическую теорию и социологию, найти новые перспективные области для прикладных микроэкономических исследований.

---

[11] См.: *Нуреев Р., Кохэн С.* Современная экономика. Принципы и политика. Т. 1. М., 1996. Гл. 7–8. С. 109–148.

[12] Для читающих на русском языке эти труды Г. Беккера пока мало известны: *Беккер Г.* Человеческий капитал//США: экономика, политика, идеология. 1993. № 11, 12; *его же:* Экономика семьи и макроповедение//США: экономика, политика, идеология. 1994. № 2, 3.

Несомненный интерес читателей учебного пособия вызовет подробное изложение неоинституциональной теории фирмы как взаимоотношений принципала и агента. Следует подчеркнуть также как достоинство курса в целом анализ прикладных аспектов институтов вообще и организаций в частности. Концепция «принципала–агента» становится в изложении Олейника целостной исследовательской парадигмой, позволяющей переосмыслить даже взаимоотношения государства и граждан (в одних ситуациях государство выступает как принципал, граждане — как агенты, а в других ситуациях роли меняются с точностью до наоборот).

Наряду с лекционным материалом каждая тема содержит методическое обеспечение семинарских занятий (контрольные вопросы, основная и дополнительная литература, примеры решения типовых задач и тесты). Особый талант автор этой книги проявил в изобретении оригинальных вопросов и практических заданий, с использованием литературных ассоциаций и юмористических случаев и т. д.

Некоторые вопросы, поднимаемые автором учебного пособия, нуждаются в более подробном изучении и дальнейшем развитии. Но, безусловно, системный характер изложения дает возможность по-новому взглянуть на этот быстро развивающийся раздел экономической теории.

Автору удалось создать пособие нового типа — системное, глубокое и интересное. Именно такое соединение глубины содержания с увлекательной формой изложения, теории с практикой станет, видимо, образцом для подражания в III тысячелетии. Данное учебное пособие, несомненно, найдет в России широкую читательскую аудиторию и будет способствовать более глубокому осмыслению институциональной теории российскими преподавателями и студентами, всеми, кому небезразличны судьбы нашей страны.

**Р.М. НУРЕЕВ,**
*доктор экономических наук,*
*профессор, заведующий кафедрой*
*экономической теории ГУ–ВШЭ*

# Тема 1. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ РАМКИ НЕОКЛАССИКИ

## Лекция № 1

## ПРЕДЕЛЫ ПРИМЕНИМОСТИ НЕОКЛАССИЧЕСКОГО ПОДХОДА

Вопрос, который естественным образом возникает при изучении любой науки, заключается в оценке перспектив практической применимости ее выводов: можно ли на базе данной теории сформулировать достаточно точный прогноз поведения изучаемого объекта? Учитывая, что экономическая теория занимается изучением «выборов, которые люди совершают, используя ограниченные ресурсы для удовлетворения своих желаний» [1], поставленный вопрос будет касаться предсказания поведения людей в ситуациях выбора. Доминирующее направление в экономической теории, main stream economics, претендует на способность точно описать поведение индивидов, совершающих любой выбор в любой ситуации с ограниченными ресурсами. Предмет выбора, внешние условия осуществления выбора, историческая эпоха, в которой осуществляется выбор, особой роли не играют. Аналитическая модель неоклассики остается неизменной, идет ли речь о покупке фруктов на рынке, о «выборе» покровителя сюзереном в феодальную эпоху или о выборе спутника жизни.

Одним из первых, кто подверг сомнению претензии классической экономической теории на универсальность, был Дж.М. Кейнс. Его основной тезис таков: «Постулаты классической теории применимы не к общему, а только к особому случаю, так как экономическая ситуация, которую она рассматривает, является лишь предельным случаем возможных состояний равновесия» [2]. Точнее, классические постулаты верны лишь в условиях полной занятости имеющихся ресурсов и теряют свою аналитическую ценность по мере того, как рынок удаляется от ситуации полной занятости ресурсов. Существуют ли другие ограничения на применение неоклассической модели?

## 1.1. Полнота информации

Неоклассическая модель предполагает *полноту информации*, которой обладают индивиды в момент осуществления выбора. Достигается ли это условие автоматически и всегда ли оно достижимо? Один из постулатов неоклассической теории гласит, что вся необходимая информация о состоянии рынка содержится в ценах, обладание информацией о равновесных ценах и позволяет участникам обмена совершать сделки в соответствии со своими интересами. Л. Вальрас говорит о существовании некоего «аукциониста» (commisaire-priseur) на рынке, который принимает «заявки» от покупателей и «предложения» от продавцов. Сопоставление получаемых на их основе совокупного спроса и совокупного предложения и лежит в основе «нащупывания» (tâtonnement) равновесной цены [3]. Однако, как это показал еще в 30-е годы в своей модели рыночного социализма Оскар Ланге, в действительности функции аукциониста наилучшим образом может и должен выполнять плановый орган, центральное бюро планирования. Парадокс аргумента Ланге в том, что именно в существовании планового органа он видит главную предпосылку функционирования неоклассической модели рынка [4].

Альтернативой социалистической централизации ценообразования может быть лишь модель локального рынка. Именно при условии ограничения сделок определенным кругом лиц или определенной территорией все участники обмена могут быть обеспечены полной информацией о планируемых и совершаемых на рынке сделках. Примером локального рынка из истории являются средневековые ярмарки: постоянный круг участников и их ограниченное число позволяли всем торговцам иметь четкое представление о ситуации на рынке и строить достоверные предположения об ее изменении. Даже если торговцы не обладали всей полнотой информации о сделке *ex ante*, личная репутация каждого из них служила наилучшей гарантией отсутствия обмана и использования кем-либо дополнительной информации в ущерб остальным [5]. Несмотря на кажущуюся парадоксальность, современные биржи и отдельные рынки (например, рынок алмазов) тоже функционируют на основе принципов локального рынка. Хотя сделки здесь совершаются в мировом или как минимум в национальном масштабе, круг их участников ограничен. Речь идет о своего рода сообществах торговцев, живущих на основе личной репутации каждого из них [6]. Суммируем изложенное выше: полнота информации достижима лишь в двух случаях — централизованного ценообразования или локального рынка.



## 1.2. Совершенная конкуренция

Еще одним требованием неоклассической модели рынка является *минимальная взаимозависимость участников сделок*: ситуация, когда решения о выборе одного индивида не зависят от решений других индивидов и не влияют на них. Минимальная взаимозависимость в принятии решений достигается только в рамках определенной структуры рынка, т. е. при совершении сделок на *совершенно конкурентном рынке*. Чтобы рынок соответствовал критериям совершенной конкуренции, должны выполняться следующие условия:

- наличие большого, потенциально бесконечного числа участников сделок (продавцов и покупателей), причем доля каждого из них незначительна в совокупном объеме сделок;
- обмен осуществляется стандартизированными и однородными продуктами;
- покупатели обладают полной информацией об интересующих их продуктах;
- существует возможность свободного входа и выхода с рынка, а у его участников отсутствуют стимулы для слияний [7].

В условиях совершенной конкуренции ресурсы, являющиеся объектом экономического выбора, становятся *неспецифичными*, т. е. им легко найти равноценную замену, и результат от их использования будет тем же. Однако и здесь стоит упомянуть ограничение кейнсианцами сферы, в которой неоклассический анализ остается верным. Н. Калдор видит в существовании монополистической конкуренции одну из главных причин неполной занятости и, следовательно, недостижимости неоклассического равновесия на рынке. «Естественными рамками для кейнсианской макроэкономики является микроэкономика монополистической конкуренции» [8]. Таким образом, вторым фактором, определяющим пределы применимости неоклассической модели, выступает структура рынка.

## 1.3. Homo oeconomicus

Еще одна предпосылка применимости неоклассических моделей к анализу реальных рынков заключается в *соответствии совершающих выбор людей идеалу homo oeconomicus*. Хотя сами неоклассики уделяют этому вопросу недостаточное внимание, ограничиваясь ссылками на рациональность и на отождествление человека с совершенным калькулятором, неоклассическая модель предполагает вполне конкретный тип поведения людей. Интерес к поведению

участников сделок на рынке характерен уже для основателя классической экономической теории Адама Смита, являющегося автором не только «Исследования о природе и причинах богатства народов» (1776), но и «Теории нравственных чувств» (1759). Каков же портрет идеального участника сделок на неоклассическом рынке?

Во-первых, он должен быть *целерационален*. Вслед за Максом Вебером целерациональное поведение понимается как «ожидание определенного поведения предметов внешнего мира и других людей и использование этого ожидания в качестве «условий» и «средств» для достижения своей рационально поставленной и продуманной цели»[9]. Целерациональный человек свободен в выборе как целей, так и средств для их достижения.

Во-вторых, поведение homo oeconomicus должно быть *утилитарным*. Иными словами, его действия должны быть подчинены задаче максимизации удовольствия, полезности. Именно полезность становится основой человеческого счастья[10]. Следует различать две формы утилитаризма — простой и сложный. В первом случае человек просто нацелен на задачу максимизации своего удовольствия, во втором же он связывает сумму получаемой полезности со своей собственной деятельностью. Именно осознание связи между полезностью и деятельностью характеризует идеального участника рыночного обмена.

В-третьих, он должен испытывать чувство *эмпатии* в отношении к другим участникам сделки, т. е. он должен уметь поставить себя на их место и взглянуть на происходящий обмен с их точки зрения. «Так как никакое непосредственное наблюдение не в силах познакомить нас с тем, что чувствуют другие люди, то мы и не можем составить себе понятия об их ощущениях иначе, как представив себя в их положении»[11]. Причем от эмоционально окрашенной симпатии эмпатию отличает беспристрастность и нейтральность: мы должны уметь поставить себя на место человека, который может быть и лично неприятен.

В-четвертых, между участниками сделок на рынке должно существовать *доверие*. Никакая, даже самая элементарная сделка на рынке не может быть осуществлена без хотя бы минимального доверия между ее участниками. Именно в существовании доверия заключается предпосылка предсказуемости поведения контрагента, формирования более или менее устойчивых ожиданий касательно ситуации на рынке. «Я доверяю другому, если думаю, что он не обманет моих ожиданий об его намерениях и об условиях совершаемой сделки». Например, любая сделка с предоплатой[12] строится на основе уверенности покупателя в выполнении продавцом



своих обязательств *после* осуществления им предоплаты. Без взаимного доверия сделка будет казаться нерациональной и никогда не будет заключена.

Наконец, участники сделок на рынке должны обладать способностью к *интерпретативной рациональности*, являющейся своего рода синтезом вышеизложенных четырех элементов. Интерпретативная рациональность включает, с одной стороны, способность индивида сформировать верные ожидания относительно действий другого, т. е. правильно интерпретировать намерения и планы последнего. В то же время к индивиду предъявляется симметричное требование: облегчать понимание другими его собственных намерений и действий[13]. Почему на рынке важна именно интерпретативная рациональность? Без нее участникам обмена невозможно найти оптимальное решение в ситуациях типа «дилеммы заключенных», возникающих всегда, когда сделки касаются производства и распределения общественных благ.

Предпосылками интерпретативной рациональности является существование *фокальных точек*, спонтанно выбираемых всеми индивидами вариантов, и *соглашений*, общеизвестных вариантов поведения индивидов[14]. Спонтанный выбор одних и тех же вариантов из определенного набора альтернатив возможен лишь в рамках социально однородных групп или в рамках одной и той же культуры. Действительно, фокальные точки связаны с наличием общих точек отсчета в действиях и оценках, общих ассоциаций. Примером фокальной точки является общепринятое в городе или здании место встречи. Что касается соглашений, то речь идет об *общепринятом* в той или иной ситуации варианте поведения. Наличие соглашений позволяет индивидам вести себя так, как этого ожидают окружающие, и наоборот. Соглашением регулируется, например, общение случайных попутчиков в поезде. Оно определяет темы разговоров, допустимую степень открытости, степень уважения интересов другого (в вопросах шума, света) и т. д.

**Фокальная точка** — спонтанно выбираемый *всеми* попадающими в данную ситуацию индивидами вариант поведения.

**Соглашение** — регулярность $R$ в поведении группы индивидов $P$ в часто возникающей ситуации $S$, если выполняются шесть следующих условий:

1) каждый подчиняется $R$;

2) каждый думает, что все другие подчиняются $R$;

3) вера в то, что другие выполняют предписание *R*, является для индивида главным стимулом тоже его выполнять;

4) каждый предпочитает полное соответствие *R* соответствию частичному;

5) *R* не является единственной регулярностью в поведении, удовлетворяющей условиям 1–4;

6) условия с 1-го по 5-е являются общеизвестными (common knowledge).

**Выводы.** Подводя итог обсуждению пределов применимости неоклассических моделей рынка, напомним основные из них. Структура рынка близка к совершенно конкурентной; ценообразование на рынке либо централизовано, либо носит локальный характер, ибо только в этом случае на рынке свободно циркулирует вся информация и она доступна всем участникам сделок; все участники сделок близки по своему поведению к homo oeconomicus. Делая вывод о существенном снижении сферы применимости неоклассических моделей, нетрудно заметить другую, более серьезную проблему. Приведенные выше требования *противоречат* друг другу. Так, модель локального рынка противоречит требованию достаточно большого, потенциально ничем не ограниченного числа участников сделок (условие совершенной конкуренции). Если же мы возьмем случай централизованного ценообразования, то оно подрывает взаимное доверие между самими участниками сделки. Главное здесь — не доверие на «горизонтальном» уровне, а «вертикальное» доверие к аукционисту, в какой бы форме он ни существовал [15]. Далее, требование минимальной зависимости участников сделок противоречит норме эмпатии и интерпретативной рациональности: становясь на точку зрения контрагента, мы частично отказываемся от своей автономии и самодостаточности в принятии решений. Этот ряд противоречий может быть продолжен. Следовательно, интерес к таким факторам, как организация рынка, поведение людей на рынке, не только ограничивает сферу применимости неоклассической модели, но и ставит ее саму под сомнение. Появляется потребность в новой теории, способной не только объяснять существование указанных ограничений, но и принимать их во внимание при построении модели рынка.

## Лекция № 2

# ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ: «СТАРЫЙ» И «НОВЫЙ» ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ

Теорией, ориентированной на построение модели рынка с учетом указанных ограничений, является институционализм. Как следует из названия, в центре анализа этой теории находятся институты, «создаваемые людьми рамки, которые структурируют политические, экономические и социальные взаимодействия» [16]. Прежде чем перейти собственно к обсуждению постулатов институциональной теории, нам требуется определить критерии, по которым мы будем оценивать степень ее новизны по отношению к неоклассическому подходу. Идет ли речь в действительности о новой теории или мы имеем дело с модифицированным вариантом неоклассики, экспансией неоклассической модели на новую сферу анализа, институты?

## 2.1. Парадигма неоклассики

Воспользуемся схемой эпистемологического* анализа теории, предложенной Имре Лакатошем (рис. 2.1) [17]. Согласно его представлению, любая теория включает два компонента — «жесткое ядро» (hard core) и «защитную оболочку» (protective belt). Утверждения, составляющие «жесткое ядро» теории, должны оставаться неизменными в ходе любых модификаций и уточнений, сопровождающих развитие теории. Они образуют исследовательскую парадигму, те принципы, от которых любой последовательно применяющий теорию исследователь не вправе отказаться, какой бы




*Рис. 2.1*

*Эпистемология — теория познания.

острой ни была критика оппонентов. Напротив, утверждения, составляющие «защитную оболочку» теории, подвергаются постоянным корректировкам по мере развития теории. Теория подвергается критике, новые элементы включаются в ее предмет исследования — все эти процессы способствуют постоянному изменению «защитной оболочки».

Три следующих утверждения образуют «жесткое ядро» неоклассики — без них не обходится построение ни одной неоклассической модели.

**«Жесткое ядро» неоклассики:**

- равновесие на рынке существует всегда, оно единственно и совпадает с оптимумом по Парето (модель Вальраса–Эрроу–Дебре [18]);
- индивиды осуществляют выбор рационально (модель рационального выбора);
- предпочтения индивидов стабильны и носят экзогенный характер, т. е. на них не влияют внешние факторы.

«Защитная оболочка» неоклассики тоже включает три элемента.

**«Защитная оболочка» неоклассики:**

- частная собственность на ресурсы является абсолютной предпосылкой осуществления обмена на рынке;
- издержки на получение информации отсутствуют, и индивиды обладают всем объемом информации о сделке;
- пределы экономического обмена определяются на основе принципа убывающей полезности, учитывая первоначальное распределение ресурсов между участниками взаимодействия [19]. Издержки при осуществлении обмена отсутствуют, и единственный вид издержек, который рассматривается в теории, — производственные издержки.

### 2.2. «Дерево» институционализма

Теперь мы можем непосредственно обратиться к анализу направлений институционального анализа. Изобразим институциональную теорию в форме дерева, которое растет из двух корней — «старого» институционализма и неоклассики (рис. 2.2).

Начнем с корней, которые питают «дерево» институционализма. К уже сказанному о неоклассической теории добавим лишь



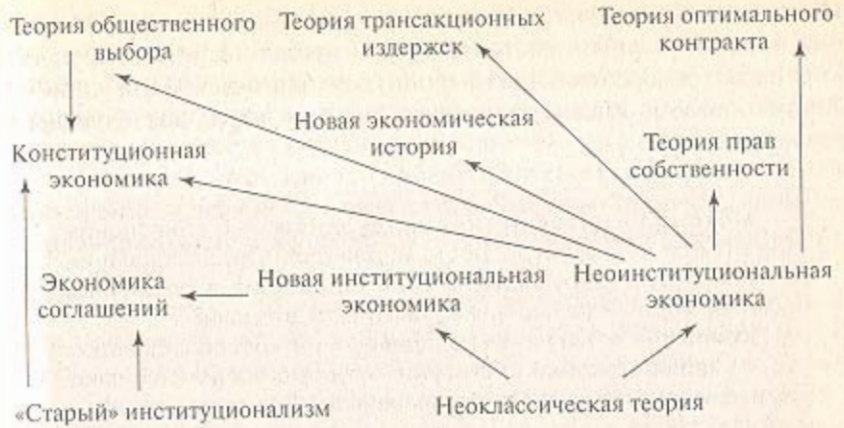



*Рис. 2.2*

два момента. Первый касается методологии анализа, *методологического индивидуализма*. Он заключается в объяснении институтов через интересы и поведение индивидов, которые их используют для координации своих действий. Именно индивид становится отправной точкой в анализе институтов. Например, характеристики государства выводятся из интересов и особенностей поведения его граждан. Продолжением принципа методологического индивидуализма стал особый взгляд неоклассиков на процесс возникновения институтов, концепцию *спонтанной эволюции институтов*. Эта концепция исходит из предположения, что институты возникают в результате действий людей, но не обязательно в результате их желаний, т. е. спонтанно. Согласно Ф. Хайеку, анализ должен быть нацелен на объяснение «незапланированных результатов осознанной деятельности людей» [20].

Аналогично «старый» институционализм использует методологию *холизма*, в которой исходным пунктом в анализе становятся не индивиды, а институты. Иными словами, характеристики индивидов выводятся из характеристик институтов, а не наоборот. Сами же институты объясняются через те функции, которые они выполняют в воспроизводстве системы отношений на макроуровне [21]. Теперь уже не граждане «заслуживают» свое правительство, а правительство способствует формированию определенного типа граждан. Далее, концепции спонтанной эволюции противостоит тезис *институционального детерминизма*: институты рассматриваются в качестве основного препятствия спонтанности развития, «старые» институционалисты видят в них важный стабилизирующий фактор.

Институты — «результат процессов, происходивших в прошлом, они приспособлены к обстоятельствам прошлого [и потому являются] фактором социальной инерции, психологической инерции»[22]. Таким образом, институты задают «рамки» всего последующего развития.

**Методологический индивидуализм** — объяснение институтов через потребность индивидов в существовании рамок, структурирующих их взаимодействия в различных сферах. Индивиды первичны, институты вторичны.

**Холизм** — объяснение поведения и интересов индивидов через характеристики институтов, которые предопределяют их взаимодействия. Институты первичны, индивиды вторичны.

### 2.3. «Старый» институционализм

Чтобы дать более полную картину «старого» институционализма, обратимся к наиболее ярким представителям этого научного направления: К. Марксу, Т. Веблену, К. Поланьи и Дж.К. Гэлбрейту[23]. Маркс в «Капитале» (1867) достаточно широко использовал и метод холизма, и тезис институционального детерминизма. Его теория фабрики, равно как и теория первоначального накопления капитала, наиболее наглядны с этой точки зрения. В своем анализе возникновения машинного производства Маркс обращает внимание на влияние, которое оказывают организационные формы на процесс производства и обмена. Система отношений между капиталистом и наемным рабочим определяется организационной формой, которую принимает разделение труда[24]: естественное разделение труда → кооперация → мануфактура и производство абсолютной прибавочной стоимости → появление частичного рабочего → появление машин → фабрика → производство относительной прибавочной стоимости.

Аналогичным образом в анализе первоначального накопления можно увидеть институциональный подход[25], а точнее — один из вариантов институционального детерминизма, легальный детерминизм. Именно с принятием ряда законодательных актов — актов королей Генрихов VII и VIII, Карла I об узурпации общественных и церковных земель, законов против бродяжничества, законов против увеличения заработной платы — стали формироваться рынок наемного труда и система капиталистического найма. Та же мысль развивается и Карлом Поланьи, который утверждает, что



именно вмешательство государства лежало в основе формирования национальных (в отличие от локальных) рынков ресурсов и рынка труда. «Внутренний рынок был повсеместно создан в Западной Европе посредством государственной интервенции», его возникновение не являлось результатом естественной эволюции локальных рынков[26]. Этот вывод особенно интересен в связи с нашим собственным анализом, показавшим глубокую пропасть, разделяющую локальный рынок и рынок с централизованным ценообразованием[27].

Т. Веблен в своей «Теории праздного класса» (1899) дает пример применения методологии холизма к анализу роли привычек. Привычки являются одним из институтов, задающих рамки поведения индивидов на рынке, в политической сфере, в семье. Так вот, поведение современных людей выводится Вебленом из двух очень древних привычек, которые он называет инстинктом соперничества (желание опередить других, выделиться на общем фоне) и инстинктом мастерства (предрасположение к добросовестному и эффективному труду). Инстинкт соперничества лежит, согласно этому автору, в основе собственности и конкуренции на рынке[28]. Этот же инстинкт объясняет так называемое «демонстративное потребление», когда индивид ориентируется в своем выборе не на максимизацию собственной полезности, а на максимизацию своего престижа в глазах других. Например, выбор машины зачастую подчинен такой логике: потребитель обращает внимание не столько на цену и на технические характеристики, сколько на престиж, который обеспечивает обладание определенной маркой автомобиля.

Наконец, к старому институционализму можно отнести Дж.К. Гэлбрейта и его теорию техноструктуры, изложенную в книгах «Новое индустриальное общество» (1967) и «Экономические теории и цели общества» (1973). Как и в нашем анализе пределов применимости неоклассического подхода, Гэлбрейт начинает с вопросов информации и ее распределения среди участников обмена. Его главный тезис — на современном рынке никто не обладает всей полнотой информации, знания каждого носят специализированный и частичный характер. Полнота информации достигается только с помощью объединения этих частичных знаний в рамках организации или, как ее называет Гэлбрейт, техноструктуры[29]. «Власть перешла от отдельных личностей к организациям, обладающим групповой индивидуальностью»[30]. А далее следует анализ влияния, которое оказывает техноструктура на поведение индивидов, т. е. характеристики индивидов рассматриваются в качестве функции институциональной среды. Например, потребительский

спрос выводится из интересов роста корпораций, активно использующих для убеждения потребителей рекламу, а не из их экзогенных предпочтений [31].

## 2.4. Неоинституциональная экономика

После этого краткого обзора «старых» институционалистов мы можем вернуться к «дереву» институционализма. Его ствол образуют два направления — *неоинституциональная экономика* (neoinstitutional economics) и *новая институциональная экономика* (new institutional economics). Несмотря на кажущуюся идентичность названий, речь идет о принципиально различных парадигмах в анализе институтов. Первое направление оставляет неизменным жесткое ядро неоклассики. Включение нового элемента в предмет анализа институтов происходит за счет корректировки утверждений из «защитной оболочки» неоклассической теории. Именно поэтому неоинстиуциональную экономику часто приводят в качестве примера «экономического империализма» [32]: не отказываясь от традиционного микроэкономического инструментария, «империалисты» стремятся объяснить являвшиеся ранее внешними для неоклассической теории факторы — идеологию, нормы поведения, законы, семью и т. д. Второе направление, наоборот, отражает попытку создать новую теорию институтов, не связанную с прежними постулатами неоклассики.

Начнем с обсуждения менее радикальной исследовательской программы, неоинституциональной. Ее отцом-основателем по праву считается Роналд Коуз, в чьих статьях «Природа фирмы» (1937) и «Проблема социальных издержек» (1960) и была впервые сформулирована исследовательская программа неоинституционализма. С этой программой связаны следующие изменения в защитной оболочке неоклассической теории.

Во-первых, рассматривается более широкий спектр форм собственности и контрактных форм, на основе которых осуществляется обмен. Наряду с частной собственностью анализируются коллективная, государственная, акционерная формы собственности и сопоставляется их сравнительная эффективность в обеспечении сделок на рынке. Такова исследовательская программа *теории прав собственности* (ее наиболее яркими представителями являются Р. Коуз, Р. Познер, С. Пейович) и *теории оптимального контракта* (Дж. Стиглиц, Й. Макнил). Здесь же следует упомянуть и теорию государства, ответственного за установление и эффективную защиту



прав собственности, *теорию общественного выбора* (Дж. Бьюкенен, Г. Таллок). Некоторым особняком здесь стоит *конституционная экономика* (В. Ванберг), которая «отпочковалась» от теории общественного выбора. Ее специфика заключается в комбинировании элементов как неоклассической теории общественного выбора, так и «теории порядка», являющейся составной частью «старого» институционализма [33].

Во-вторых, в неоклассическую модель вводится понятие *информационных издержек*, т. е. издержек, связанных с поиском и получением информации о сделке и о ситуации на рынке. Хотя *теория информации* (Дж. Стиглер) и не относится напрямую к неоинституционализму, она оказала значительное влияние на его развитие.

В-третьих, наряду с производственными, или трансформационными, издержками неоинституционалисты допускают существование *трансакционных*. Под этим термином, центральным для *теории трансакционных издержек* (Р. Коуз, О. Уильямсон), понимаются все издержки, возникающие при совершении сделки. *Новая экономическая история* (Д. Норт) возникла в результате применения теории трансакционных издержек и теории прав собственности для исторического анализа.

## 2.5. Новая институциональная экономика

Теперь остановимся на изменениях в «жестком ядре» неоклассики, связанных с развитием новой институциональной экономики. Начать следует с удара, нанесенного по модели общего равновесия Вальраса–Эрроу–Дебре *теорией игр* (Дж. фон Нейман, О. Моргенштерн, Дж. Нэш). Хотя теория игр и является самостоятельным направлением в экономической теории, ее нельзя свести к институциональному подходу, именно теория игр сформулировала язык моделей новой институциональной экономики. Действительно, теория игр строится на допущении, что: а) может существовать несколько точек равновесия; б) точки равновесия не обязательно совпадают с точками оптимума по Парето; в) равновесие может не существовать вообще [34]. Далее, модель рационального выбора была подвергнута жесткой критике Г. Саймоном. Его *теория неполной рациональности* учитывает существование не только информационных издержек, но и когнитивных ограничений. В ней предполагается, что индивид не только не способен собрать весь объем информации о сделке и о ситуации на рынке, он не способен и

собранную информацию обработать оптимальным образом. «Разум, способность к обработке информации тоже являются редкими ресурсами»[35]. Учет когнитивных ограничений требует пересмотра самого принципа *оптимизации* (optimizing), лежащего в основе модели рационального выбора. Он заменяется на принцип *удовлетворительности* (satisfacing). Представим различие между двумя принципами графически, анализируя ситуацию выбора потребителем товара по двум критериям — $Q$ и $P$ (например, качество и доступность цены) (рис. 2.3).

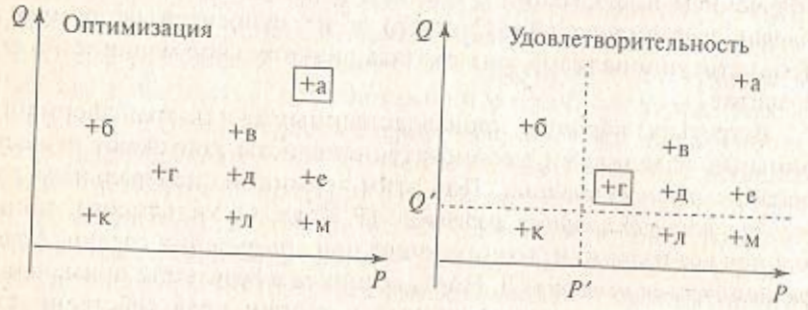



*Рис. 2.3*

Если потребитель оптимизирует свой выбор, то он должен остановиться на варианте (а), в котором значение двух параметров выбора, $P$ и $Q$, максимально. Если же потребитель принимает в расчет издержки на получение и обработку информации, то он заранее задает себе рамки допустимого выбора $P'$ и $Q'$ (например, приемлемую цену и качество товара) и останавливается на первом варианте, удовлетворяющем этим критериям (г). Тем самым экономятся затраты на поиск и обработку информации о всех товарах на рынке.

Наконец, новой институциональной экономикой ставятся под сомнение экзогенный характер предпочтений и их стабильность. Д. Норт акцентирует двухсторонний характер взаимодействия институтов и процесса восприятия индивидами собственных интересов. Институты задают рамки восприятию интересов, но в то же время индивиды способны изменить институциональные рамки[36]. В наиболее развернутом виде программа новой институциональной экономики приведена в работах представителей *экономики соглашений* (Л. Тевено, О. Фавро, А. Орлеан, Р. Буайе), самого молодого и переживающего бурное развитие направления институционального анализа. Экономика соглашений сформировалась



в отдельное направление в середине 80-х годов во Франции из представителей неоклассики, социологии, постмарксистской теории регуляции и философии. В центре ее анализа — соглашения как наиболее общие рамки взаимодействия между индивидами.

**Выводы.** Подводя итог, напомним о существовании двух радикально отличных подходов к анализу нового типа ограничений, с которыми столкнулась экономическая теория. Эти ограничения, объединяемые понятиями «институты» и «институциональная среда осуществления выбора», могут исследоваться как с помощью аппарата неоклассики, так и с помощью принципиально новой научной парадигмы, новой институциональной экономики. В дальнейших рассуждениях мы будем использовать оба указанных подхода.

## ❐ Учебно-методические материалы к теме 1

### *Практическое занятие*[37]

1. Рассмотрение одной из неоклассических моделей, знакомых студентам по курсу микроэкономики.
2. Определение институциональных условий, в которых эта модель верно описывает взаимодействия экономических агентов.
3. Оценка того, насколько близка к этим условиям институциональная среда в России.

Практическое занятие посвящено анализу институциональных предпосылок, при которых действует та или иная микроэкономическая модель. Возьмем, к примеру, паутинообразную модель (cobweb model), описывающую условия динамической стабильности равновесия на рынке[38]. Устойчивость равновесия достигается лишь при определенном соотношении уклонов кривых совокупного спроса и совокупного предложения, или, что то же самое, при определенном соотношении эластичности спроса и предложения (рис. 2.4).

В какой же институциональной среде равновесие является устойчивым? Начнем с анализа наиболее общих предпосылок. Во-первых, паутинообразная модель фактически описывает функционирование *голландского аукциона продавцов*[39]. Голландским аукционом продавцов называется аукцион, который организован и проводится продавцом, получающим предложения от покупателей. При этом начальное предложение очень велико, и ведущий торги последовательно предлагает все более низкие ставки, пока какая-то из них не принимается. Иными словами, достижение

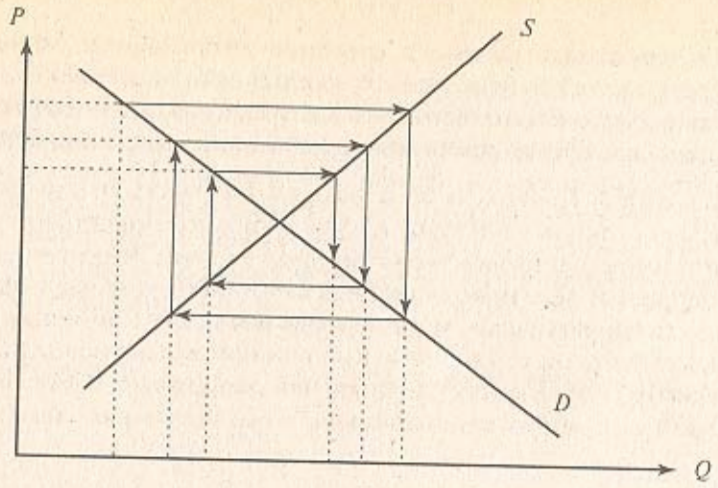



*Рис. 2.4*

стабильного равновесия, исходя из изображенной на рис. 2.4 ситуации, возможно лишь в ходе аукциона, при посредничестве аукциониста (объявляющего и корректирующего цену в ходе торгов), да еще и организованного по особым правилам.

Во-вторых, динамическая стабильность равновесия достижима лишь при условии однородности выставляемых на торги товаров: предложение в момент времени $t_1$ отличается от предложения в момент времени $t_0$ лишь количественно, но не качественно. В противном случае невозможно говорить о неспецифическом характере обмениваемых ресурсов: «лоты» выставляемых на торги ресурсов должны быть полностью сопоставимыми.

В-третьих, участники торгов должны быть полностью рациональными и не совершать сделки до достижения равновесной цены, ведь только продажа и покупка ресурса по равновесной цене обеспечивают максимальную полезность (прибыль).

В-четвертых, дадим институциональную интерпретацию двум факторам, влияющим на эластичность спроса и предложения, — качеству товара и ожиданиям. Если речь идет о товарах престижного потребления, спрос на которые обусловлен «инстинктом соперничества» (Т. Веблен), то наклон кривой спроса уменьшается. Что касается ожиданий, то они являются функцией особых норм поведения экономических субъектов: их «самопроизвольного оптимизма или пессимизма» [40], а также места, которое занимает рутина в их повседневной деятельности. Ведь чем быстрее потребитель



способен изменить свой привычный стереотип потребления, тем меньше отличается эластичность спроса в краткосрочном периоде от эластичности в долгосрочном периоде (напомним, что мы обсуждаем *динамическую* модель рыночного равновесия) [41].

### *Вопросы для повторения*

1. При существовании каких институциональных предпосылок возможно «нащупывание» равновесной цены?
2. Согласно каким нормам поведения должен вести себя homo oeconomicus?
3. Сравните понятия полной и неполной рациональности. Приведите пример из вашего повседневного опыта потребителя.
4. В чем заключаются основные отличия «старого» и «нового» институционализма? Проанализируйте один из институтов, например институт семьи, на основе двух подходов.
5. Назовите утверждения, образующие «жесткое ядро» неоклассики. В чем заключается их опровержение, которое предлагают представители «новой институциональной экономики»?
6. Что объединяет таких разных мыслителей, как К. Маркс и Дж. Гэлбрейт? Почему их обоих можно отнести к представителям «старого» институционализма?

### *Основная литература*

*Капелюшников Р.* Экономическая теория прав собственности. М.: ИМЭМО, 1990. С. 3–9.

*Маркс К.* Соч. 2-е изд. Т. 23. Гл. 10–13, 24.

*Норт Д.* Институты и экономический рост: историческое введение//THESIS. 1993. Т. 1. № 2.

*Саймон Г.* Рациональность как процесс и как продукт мышления//THESIS. 1993. Т. 1. № 3.

### *Дополнительная литература*

*Eggertsson T.* Economic Behavior and Institutions. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. P. 3–13.

*Гэлбрейт Дж. К.* Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс, 1976.

*Автономов В. С.* Модель человека в экономической науке. СПб.: Экономическая школа, 1998.

*Олейник А.* В поисках институциональной теории переходного общества//Вопросы экономики. 1997. № 10.

*Примеры решения задач*

1. Являются ли институтом Правила дорожного движения?

**Да. Нет.**

*Ответ.* **Да**, так как они структурируют взаимодействия участников дорожного движения. Иными словами, ПДД — своего рода «правила игры» на дороге.

2. Является ли повседневная покупка сигарет в ближайшем магазине отражением полностью рационального поведения потребителя?

**Да. Нет.**

*Ответ.* **Нет**, так как потребитель, действующий согласно модели полной рациональности, должен ежедневно собирать информацию о цене сигарет интересующего его сорта на рынке в целом и приобретать их в том месте, где они дешевле всего.

3. Выберите из приведенного ниже ряда те институциональные рамки, которые подпадают под определение соглашения:

А. При грозе не находиться вблизи высоких деревьев.

Б. Поведение за столом.

В. Потерявшись в лесу, первым делом сориентироваться на север по мху или другим приметам.

Г. Поведение в общественных местах.

*Ответ.* Только **Б и Г**; А и В касаются поведения отдельного индивида, когда его решения не зависят от поведения окружающих. Напротив, следовать Б и Г есть смысл только в том случае, если окружающие тоже выполняют их требования.

4. Являются ли иллюстрацией модели неполной рациональности действия среднего студента при подготовке к экзамену?

**Да. Нет.**

*Ответ.* **Да**, так как обычно студент не успевает прочесть весь рекомендованный ему материал, да и степень усвоения того материала, который он все же успевает проработать, далека от совершенной.

5. Являются ли иллюстрацией нормы эмпатии требования, которые обычно предъявляет студентам преподаватель?

**Да. Нет.**

*Ответ.* **Нет**, так как преподаватель обычно забывает о том, что он сам когда-то был студентом, что ему тоже нужно было



готовиться сразу по всем предметам, что его интересы не ограничивались предметом *X* в частности и программой обучения вообще...

6. Представители какого направления институциональной теории согласились бы с выражением «Скажи мне, кто твой друг, и я скажу кто ты»?

А. «Старого» институционализма.

Б. «Новой» институциональной экономики.

В. Неоинституциональной экономики.

*Ответ.* А. Речь идет о принципе холизма.

7. Представителей какого направления институциональной теории однозначно не будет интересовать следующий аргумент студента, не подготовившегося к очередному семинару по институциональной экономике: «Библиотека была закрыта, в другой библиотеке нужной книги не оказалось, и вообще у нас на этой неделе два теста и одна самостоятельная работа, к которым тоже нужно готовиться»?

А. «Старого» институционализма.

Б. «Новой» институциональной экономики.

В. Неоинституциональной экономики.

*Ответ.* В. Согласно принципу методологического индивидуализма только сам студент отвечает за организацию своей работы, внешние институциональные факторы вторичны и отражают само отношение студента к учебе.

8. Учитывая исходное распределение между Иваном и Петром шил и мыл, в каком количестве они будут обладать этими предметами в результате обмена?

А. Если операция обмена не связана с издержками.

Б. Если каждая операция обмена связана с потерями, эквивалентными 30 условным единицам полезности.

(в ед.)

| Количество | Иван | | Петр | |
|---|---|---|---|---|
| | Шило | Мыло | Шило | Мыло |
| 1 | 50 | 50 | 50 | 50 |
| 2 | 40 | | | 40 |
| 3 | 30 | | | 30 |
| 4 | 20 | | | 20 |
| 5 | 10 | | | 10 |
| 6 | 0 | | | 0 |

**А** — в итоге Иван обменяет два шила на два мыла Петра, третий обмен не состоится, ибо он не увеличит полезность ни одного из них.

(в ед.)

| Количество | Иван | | Петр | |
|---|---|---|---|---|
| | Шило | Мыло | Шило | Мыло |
| 1 | 50 | 50 | 50 | 50 |
| 2 | 40 | 40 | 40 | 40 |
| 3 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| 4 | 20 | | | 20 |

*Ответ.* **Б** — в итоге Иван обменяет лишь одно шило на одно мыло, второй обмен уже не увеличит полезность ни Ивана, ни Петра — потенциальный выигрыш от него, 30 условных единиц, будет полностью «съеден» издержками обмена.

(в ед.)

| Количество | Иван | | Петр | |
|---|---|---|---|---|
| | Шило | Мыло | Шило | Мыло |
| 1 | 50 | 50 | 50 | 50 |
| 2 | 40 | 10 (40–30) | 10 (40–30) | 40 |
| 3 | 30 | | | 30 |
| 4 | 20 | | | 20 |
| 5 | 10 | | | 10 |

## ПРИЛОЖЕНИЕ

### Примерный почасовой план

| Тема | Количество лекционных часов | Количество часов семинарских занятий |
|---|---|---|
| Теория институтов, в том числе | 28 | 14 |
| 1. Институциональные рамки неоклассики | 4 | 2 |
| 2. Норма как базовый элемент институтов | 4 | 2 |
| 3. Теория игр и моделирование взаимодействий | 4 | 2 |
| 4. Институт плана и рынка | 4 | 2 |
| 5. Теорема Коуза и трансакционные издержки | 4 | 2 |
| 6. Внелегальная экономика | 4 | 2 |
| 7. Изменение институтов во времени: эволюция и революция | 4 | 2 |
| Теория организаций, в том числе | 20 | 10 |
| 8. Теория контрактов | 4 | 2 |
| 9. Теория фирмы | 4 | 2 |
| 10. Анализ организации: прикладные аспекты | 4 | 2 |
| 11. Теория государства | 4 | 2 |
| 12. Домашнее хозяйство и другие организационные структуры | 4 | 2 |
| **Всего** | **48** | **24** |

Из форм контроля, помимо тестов, хорошо зарекомендовали себя эссе на заданную тему (например, «Перспективы легализации института *X*», «Анализ организационной структуры предприятия *N*» и т. д.). Эссе позволяют не только оценить степень знакомства студентов с рекомендуемой литературой, но и развить навыки практического институционального анализа. Учитывая трудоемкость написания эссе, оптимальным ориентиром является написание одного эссе в месяц (один раз в два семинарских занятия).

## Сноски к теме 1

[1] *Долан Э., Линдсей Д.* Рынок: микроэкономическая модель. СПб.: Автокомп, 1992. С. 8.

[2] *Кейнс Дж.* Избранные произведения. М.: Экономика, 1993. С. 224.

[3] *Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело, 1994. С. 534.

[4] *Andreff W.* La crise des économies socialistes. La rupture d'un système. Grenoble: PUG, 1993. P. 42–43.

[5] *Milgrom P., North D., Weingast B.* The Role of Institutions in the Revival of Trade: the Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs//Economics and Politics. 1990. Vol. 2. № 1. March.

[6] *Coleman J.* Foundations of Social Theory. Cambridge: Harvard University Press, 1990. P. 109–110.

[7] *Begg D., Fisher S., Dornbusch R.* Economics. London: McGraw-Hill, 1991. P. 134.

[8] *Kaldor N.* Économie et instabilité. Paris: Économica, 1987. P. 137.

[9] *Вебер М.* Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 628.

[10] *Бентам И.* Введение в основания нравственности и законодательства. СПб., 1876.

[11] *Смит А.* Теория нравственных чувств. М.: Республика, 1997. С. 31.

[12] Заметим, что в сделках с предоплатой задействована одна из четырех основных функций денег — средства отсроченных платежей (*Дорнбуш Р., Фишер С.* Макроэкономика. М.: Изд-во МГУ, 1997. С. 349).

[13] *Livet P., Thévenot L.* Les catégories de l'action collective/A. Orléan (ed.) Analyse économique des conventions. Paris: PUF, 1994. P. 157.

[14] *Orélan A.* Vers un modèle général de la coordination économique par les conventions/A. Orléan (ed.). Op. cit. P. 21–24.

[15] Не случайно Я. Корнаи говорит о взаимной подозрительности на микроуровне как результате социалистической экономической системы (*Kornai J.* The Socialist System. The Political Economy of Communism. Princeton: Princeton University Press, 1992. P. 98–99).

[16] *North D.* Institutions//Journal of Economic Perspectives. 1991. Vol. 5. № 1. Winter. P. 97.

[17] См.: *Eggertsson T.* Economic Behavior and Institutions. Cambridge: Cambridge University Press. P. 5–6; *Hodgson G.* Economics and Institutions. A Manifesto for a Modern Institutional Economics. Cambridge: Polity Press, 1988. P. xiv.

[18] *Блауг М.* Указ. соч. С. 531–532.

[19] Классической иллюстрацией является пример К. Менгера из «Оснований политической экономии», описывающий обмен между индивидами А и Б, имеющими разное количество лошадей и коров (Австрийская школа в политической экономии. М.: Экономика, 1992. С. 156–159):

| | А | | Б | |
|---|---|---|---|---|
| Количество | Лошади | Коровы | Лошади | Коровы |
| 1 | 50 | 50 | 50 | 50 |
| 2 | 40 | | | 40 |
| 3 | 30 | | | 30 |
| 4 | 20 | | | 20 |
| 5 | 10 | | | 10 |
| 6 | 0 | | | 0 |

Обмен >>>>>

| А | | Б | |
|---|---|---|---|
| Лошади | Коровы | Лошади | Коровы |
| 50 | 50 | 50 | 50 |
| 40 | 40 | 40 | 40 |
| 30 | 30 | 30 | 30 |
| 20 | | | 20 |

Первоначальное распределение лошадей и коров таково: 6 лошадей и 1 корова у А, 1 лошадь и 6 коров у Б. Учитывая убывающую полезность от каждой дополнительной коровы или лошади, в интересах обоих индивидов менять имеющих для них минимальную полезность животных (лошадей — для А и коров — для Б) на тех животных, которые для них имеют бóльшую полезность. Обмен будет продолжаться до тех пор, пока они не смогут увеличить свою совокупную полезность от дополнительной сделки.

[20] Цит. по: *Langlois R.* Rationality, Institutions, and Explanation/R. Langlois (ed.). Economics as a Process. Essays in the New Institutional Economics. Cambridge: Cambridge University Press, 1986. P. 236.

[21] Основные положения дискуссии о двух методах анализа — методологическом индивидуализме и холизме — можно найти в: *Heijdra B.J., Lowenberg A.D., Mallick R.J.* Marxism, Methodological Individualism, and New Institutional Economics//Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE). 1988. Vol. 144. № 2; *Dorman P.* Marxism, Methodological Individualism, and New Institutional Economics: Further Considerations//JITE. 1991. Vol. 147. № 2.

[22] *Веблен Т.* Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. С. 202–203.

[23] Конечно, объединение в рамки единого направления столь разных авторов, к тому же живших в разные эпохи, условно. Однако всех их отличает использование принципов институционального детерминизма и холизма.

[24] *Маркс К.* Капитал. Т. 1/*Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. 2-е изд. Т. 23. Гл. 10–13.

[25] Там же. Гл. 24.

[26] *Polanyi K.* La Grande Transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps. Paris: Gallimard, 1995. P. 96.

[27] См. лекцию № 1.

[28] *Веблен Т.* Указ. соч. С. 75, 231.

[29] *Гэлбрейт Дж.К.* Новое индустриальное общество. М.: Прогресс, 1969. С. 111.

[30] Там же. С. 100.

[31] *Гэлбрейт Дж.К.* Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс, 1976. С. 188–189.

[32] *Капелюшников Р.И.* Экономическая теория прав собственности. М.: ИМЭМО, 1990. С. 5.

[33] *Ванберг В.* Теория порядка и конституционная экономика//Вопросы экономики. 1995. № 12.

[34] Данные допущения получили названия «проблема координации», «проблема типа дилеммы заключенных», «проблема неравенства». См.: *Schotter A.* The Economic Theory of Social Institutions. Cambridge: Cambridge University Press, 1981. P. 22.

[35] *Simon H.* Rationality as Process and as Product of Thought//American Economic Review. 1978. Vol. 68. № 2. P. 12.

[36] *North D.* Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. P. 7–8.

[37] Программа семинарских занятий разработана из расчета одного занятия на тему (примерный почасовой план курса приведен в приложении). При выборе их тематики была сделана попытка отойти от традиционного подхода, заключающегося в обсуждении изложенных на лекциях вопросов. Семинарские занятия ориентированы на формирование навыков практического применения институционального анализа как в теории, так и в повседневной жизни. Таким образом, приоритетной является именно практическая ориентация семинарских занятий, а не их посвящение проверке усвоения лекционного материала.

[38] См.: *Нуреев Р.* Курс микроэкономики. М.: Норма–ИНФРА-М, 1998. С. 94–96.

[39] *Долан Э., Линдсей Д.* Указ. соч. С. 327–328.

[40] *Кейнс Дж.* Указ. соч. С. 349.

[41] *Нуреев Р.* Указ. соч. С. 101.

# Тема 2. НОРМА КАК БАЗОВЫЙ ЭЛЕМЕНТ ИНСТИТУТОВ

## Лекция № 3

## НОРМЫ: РЕЗУЛЬТАТ РАЦИОНАЛЬНОГО ВЫБОРА ИЛИ АБСОЛЮТНЫЙ ДЕТЕРМИНАНТ ДЕЙСТВИЯ?

### 3.1. Определение нормы

Основным элементом институциональной среды, в которой люди осуществляют свой выбор, являются *нормы*. Существует множество определений нормы[1]: «регулярность в поведении индивидов, опирающаяся на санкции», «отражение элемента долженствования в поведении», «связующее звено между ценностной системой индивида и его повседневным поведением». Мы же остановимся на следующем. Норма — «предписание определенного поведения, обязательное для выполнения и имеющее своей функцией поддержание порядка» в системе взаимодействий[2]. Специально подчеркнем принципиальное различие между нормой и средней величиной: если первая реализуется через социальные механизмы (ценности, санкции и т. д.), то вторая не несет никакой социальной нагрузки и может быть выявлена с помощью простого статистического расчета. Так, расчет среднего времени опоздания на встречу дает лишь весьма опосредованное представление о восприятии людьми взаимных обязательств. Например, во Франции не принято приходить в гости точно в назначенное время, но это отнюдь не свидетельствует о необязательности французов: нормой является небольшое опоздание (5–15 мин), и отношения между хозяевами и приглашенными строятся на основе ее выполнения.

**Норма** — базовый регулятор взаимодействий людей. Нормой определяется, как должен себя вести индивид в различных ситуациях, при этом выполнение предписания носит добровольный характер либо основывается на санкциях (социальных, экономических, юридических).

Остановимся более подробно на структуре нормы и на том, как норма влияет на поведение людей. Элементы, из которых конструируются нормы, таковы:

- *атрибуты*, они определяют группу людей, на которую распространяется норма;
- *фактор долженствования* (может, должен или не должен);
- *цель*;
- *условия*, при которых действует норма;
- *санкции*.

Санкции бывают юридическими, фиксируемыми в нормах права, и социальными, основанными на остракизме. Выделение данных пяти элементов позволяет разграничить различные виды норм: совместную стратегию (shared strategy), норму в узком смысле этого слова и правило. Так, указанные виды норм имеют следующую структуру [3]:

Совместная стратегия = Атрибут + Цель + Условие.

Норма = Атрибут + Фактор долженствования + Цель + Условие.

Правило = Атрибут + Фактор долженствования + Цель + Условие + Санкция.

Примером совместной стратегии является любая фокальная точка. В случае поиска потерявших друг друга людей (в городе, в большом магазине) атрибутом будет факт потери друг друга, целью — нахождение друг друга, а условием — наличие бросающихся в глаза примет, вблизи которых более вероятно встретить друг друга. Норма в узком смысле практически совпадает с понятием соглашения, ведь выполнение предписания соглашения носит сугубо добровольный характер. При переходе к правилу добровольный характер выполнения предписаний исчезает, в ход вступают санкции.

Дискуссия о влиянии норм на поведение людей служит лучшей иллюстрацией тезиса о внутренней неоднородности институционализма как исследовательской программы. Дело в том, что эта дискуссия связана с имеющим глубокие исторические корни противостоянием между социологией и экономической теорией [4]. Социологи, вслед за Эмилем Дюркгеймом, видят в норме абсолютный детерминант поведения людей, который задается им извне и носит *экзогенный* характер. Поведение homo sociologicus всецело определено нормативной структурой общества. А сами же нормы, согласно социологам, производны от характеристик общества и подчинены задаче его воспроизводства. Экономисты начиная со



времен классической политической экономии не могут согласиться с подобным пониманием норм, ибо оно исключает свободу выбора. Homo oeconomicus свободен в своем выборе, в том числе от ограничений, накладываемых нормами. «Рациональное действие направлено на достижение результата... Действие, регулируемое социальными нормами, не нацелено на результат. Даже сложные нормы предполагают, что индивид просто следует их предписаниям, тогда как рациональное поведение требует от индивида сложных расчетов в условиях неопределенности» [5]. Поэтому экономисты либо вообще отрицают наличие норм как институционального ограничителя выбора индивида, либо стремятся дать нормам рациональное объяснение, точнее — увидеть в них не заданный извне детерминант поведения, а результат осознанного выбора.

Используя введенные ранее термины, «экономический» и «социологический» подходы к анализу природы норм следует определить как примеры соответственно методологического индивидуализма и институционального детерминизма. Возвращаясь к институциональной теории, заметим, что первый подход лежит в основе теории общественного выбора. Вторая же институциональная теория, занимающаяся анализом норм, — *экономика соглашений* (Л. Тевено, О. Фавро, А. Орлеан) возникла в результате поиска компромисса между методологическим индивидуализмом и институциональным детерминизмом. Рассмотрим эти две теории более подробно.

### 3.2. Теория общественного выбора: нормы как результат рационального выбора

Теория общественного выбора отражает попытку «рационализировать» нормы, т. е. увидеть в нормах результат осознанного, рационального выбора людей. Следовательно, противоречие между моделью рационального выбора и следованием нормам снимается. Теория общественного выбора изучает прежде всего юридические нормы, отражающие результат политического выбора и фиксируемые в праве. Для объяснения юридических норм используется неоклассическая модель рационального выбора. В частности, предполагается, что «политика — это сложный институциональный процесс, на основе которого люди выбирают различные альтернативы, сопоставляя их со своими ценностями, подобно тому, как они на рынке выбирают товар, руководствуясь лишь собственными предпочтениями» [6]. Иными словами, нормы и правила появляются

в результате взаимодействия индивидов на политическом рынке. Отсюда и следующий критерий оценки норм — их эффективность. Нормы эффективны тогда, когда они основаны на индивидуалистических ценностях и способствуют взаимовыгодной реализации индивидуальных интересов.

Увидеть в политических взаимодействиях разновидность рыночных, а в нормах — аналогичный товарам и услугам объект выбора позволяют три центральных для теории общественного выбора постулата: методологический индивидуализм, модель рационального выбора и применение концепции обмена к анализу политики [7]. Причем объектом рационального выбора становится вся совокупность юридических норм — начиная с конституции и завершая подзаконными актами. Тем самым достигается демократический идеал Ф. Хайека — ситуация, когда государственное устройство основывается на последовательном выборе конституции (наиболее общих норм, по которым будут осуществляться последующие взаимодействия, «правил игры»), законов, постановлений правительства и внутренних норм функционирования бюрократического аппарата [8]. Однако выбор оптимальных норм сталкивается с рядом трудностей.

Во-первых, эффективные нормы предполагают существование согласия, консенсуса между участниками обмена. Причем речь идет о *единодушном* согласии. Правило единодушия [9] может быть реализовано лишь в рамках прямой демократии, и любое делегирование права выбора, лежащее в основе моделей представительной демократии, снижает эффективность норм. Дело в том, что контроль над выборными органами со стороны избирателей связан с возникновением проблемы безбилетника: все граждане заинтересованы в существовании контроля, но никто не готов нести издержки по сбору и обработке информации, связанной с осуществлением контроля. В этих условиях возникновение лоббирования и подчинение деятельности выборных органов интересам не всего общества, а «групп давления» — закономерный результат [10].

Во-вторых, последовательный выбор эффективных норм связан с проблемой «дурной бесконечности»: чтобы принять конституцию, необходимо выработать предконституционные правила, по которым она принимается, и т. д. [11] Иначе говоря, условием достижения согласия является наличие предварительного консенсуса о способах его достижения.

В-третьих, выбор норм на основе обычной процедуры выявления предпочтений, голосования сталкивается со следующим парадоксом



(«парадокс Кондорсе», теорема «невозможности» К. Эрроу). Оказывается, для определения порядка коллективного предпочтения, соответствующего степеням предпочтения участников взаимодействия, невозможно предложить процедуру недиктаторского решения [12]. Пусть три индивида А, Б и В осуществляют выбор между тремя нормами, I, II и III. Степень предпочтения индивидами каждой из норм задана следующей матрицей, где 1 — наиболее предпочтительная норма, 3 — наименее:

| | А | Б | В |
|---|---|---|---|
| I | 1 | 3 | 2 |
| II | 2 | 1 | 3 |
| III | 3 | 2 | 1 |

Как видим, при парном сравнении в ходе голосования норма I оказывается предпочтительнее нормы II (она получает два «голоса»: $1 \succ 2$, $2 \succ 3$ против одного $3 \prec 1$, ведь ее предпочитают индивиды А и В, тогда как только индивид Б предпочитает вторую норму первой), норма II — нормы III. Но при сравнении нормы I и нормы III выявляется противоречие — вместо ожидаемого на основе транзитивности предпочтений выбора нормы I большинство голосует за норму III.

### 3.3. Экономика соглашений: норма как предпосылка рационального поведения

В отличие от интерпретации норм с помощью модели рационального выбора, характерной для теории общественного выбора, экономика соглашений предлагает увидеть в следовании нормам предпосылку рационального поведения, несмотря на то что нормы при этом считаются заданными извне, экзогенны. Данное утверждение на первый взгляд парадоксально: условием рационального действия становится выполнение нормы, не являющейся (точнее, не обязательно являющейся) результатом рационального выбора. Объяснение парадокса связано с уже упомянутым требованием к интерпретативной рациональности участников сделок на рынке [13]. Экономика соглашений предлагает рассматривать норму в качестве предпосылки для взаимной интерпретации намерения и предпочтения участниками сделок на рынке. В такой перспективе следование норме становится для индивида способом доведения до

контрагента сигналов о своих намерениях (signaling), равно как и основой для понимания намерений других индивидов. Индивиды выполняют требование нормы не потому, что она является абсолютным детерминантом их поведения, а для снижения неопределенности во взаимодействиях и, следовательно, для достижения своих рационально поставленных целей [14].

Лучшей иллюстрацией сказанному будет «дилемма заключенных», ситуация, часто используемая для моделирования взаимодействий на рынке. Напомним, речь идет о помещенных в отдельные камеры и потому изолированных друг от друга двух подозреваемых в одном и том же преступлении. Если они сознаются в совершении преступления, то оба будут осуждены на срок А. Когда же только один признает вину и будет сотрудничать со следствием, а другой — нет, то первый будет осужден на минимальный срок Б, а второй — на максимальный В [15]. Наконец, если оба отрицают вину, то будут осуждены на срок Г каждый (при невозможности полностью доказать вину каждого), причем В > А > Г > Б [16]. Единственной индивидуально рациональной стратегией в данной ситуации будет признание вины, хотя оптимальный результат достигается при отрицании вины *обоими* подозреваемыми. Избежать неоптимального результата можно лишь при условии, что оба обвиняемых будут вести себя в соответствии с одной и той же нормой поведения — не признавать вину. Только когда *каждый* будет уверен, что другой будет отрицать вину, у него появится стимул тоже отрицать вину. А обоюдную уверенность гарантирует лишь выполнение предписаний одной и той же нормы. Например, «дилемма заключенных» не существует для членов сицилийской мафии, которые всегда уверены в следовании второго подозреваемого тем же самым нормам (отрицать всегда или признавать должен тот, кто менее полезен как действующий член мафии) [17]. Таким образом, именно применение норм позволяет достичь рационально поставленной цели — минимизировать ущерб от возможного осуждения.

В объяснении природы норм на основе экономического империализма, а не на основе исследований в области социологии и герменевтики как науки об интерпретации, заключается первое отличие экономики соглашений от теории общественного выбора. Второе отличие касается характера исследуемых норм. Экономика соглашений интересуется не столько юридическими и фиксируемыми формальным образом нормами, сколько *соглашениями* — совокупностями неформальных норм, составляющих «правила игры», по которым осуществляется взаимодействие между людьми



в той или иной сфере их деятельности. Наконец, взамен тезиса об универсальности норм рыночного поведения экономика соглашений постулирует существование множества форм координации, множества соглашений [18].

### 3.4. Типы соглашений

О каких же типах соглашений идет речь? Выделяются семь типов соглашений, регулирующих деятельность индивидов в различных сферах, причем каждый индивид в своей повседневной жизни может действовать в рамках всех семи сфер деятельности. Проанализируем эти типы с помощью табл. 3.1 [19]. К ней требуются некоторые пояснения. В частности, под предметным миром как элементом соглашения подразумевается совокупность материальных объектов, по поводу которых осуществляется взаимодействие. Учитывая, что информация, необходимая для осуществления взаимодействия, специфична для каждого из типов соглашений, нам требуется специально оговорить ее различные источники. Под вектором времени понимаются временные ориентиры (настоящее, будущее, прошлое), используемые во взаимодействиях. Наконец, примеры сфер деятельности, в основе которых лежит то или иное соглашение, носят достаточно условный характер. Например, тот же рынок может быть организован на основе рыночного (классический рынок), традиционного (локальный рынок, ярмарки) соглашений или соглашения об общественном мнении (фондовый рынок [20]).

### 3.5. Соотношение соглашений

Следующий вопрос касается соотношения соглашений, он требует специального рассмотрения в связи с тем, что индивид может действовать в рамках всех соглашений. Как он может согласовывать свои действия с различными «правилами игры», играть роль и рационального покупателя (рыночное соглашение), и квалифицированного специалиста (индустриальное), и гражданина, и примерного семьянина? Задача усложняется тем, что многие сферы деятельности находятся на стыке различных соглашений. Например, любая фирма действует на границе как минимум между двумя соглашениями — рыночным (сбыт продукции, ценовая политика и т. д.) и индустриальным (собственно производственная деятельность) [21]. В чисто экономическом плане именно на «стыке»

*Таблица 3.1*

| Тип соглашения | Основная норма поведения | Предметный мир | Источник информации | Вектор времени | Пример сферы деятельности |
|---|---|---|---|---|---|
| Рыночное | Максимизация индивидом полезности через удовлетворение потребностей других индивидов [22] | Товары и деньги | Цены | Ориентация на настоящее | Классический рынок |
| Индустриальное | Обеспечение непрерывности производственного процесса, подчинение взаимодействия между людьми требованиям технологии | Технологическое оборудование | Стандарты | Сделки являются проекцией будущего на настоящее (планирование) | Военно-промышленный комплекс |
| Традиционное | Обеспечение воспроизводства традиций; принцип старшинства | Предметы старины | Обычаи, традиции | Сделки являются проекцией прошлого | Семья |
| Гражданское | Подчинение индивидуальных интересов коллективным, ориентиром во взаимодействиях служит оптимум по Парето | Общественные блага | Закон | Ориентация на настоящее | Политическая сфера |
| Общественное мнение | Достижение известности, привлечение общественного внимания | Предметы престижа | Слухи | Ориентация на настоящее | Средства массовой информации |
| Творческая деятельность | Достижение неповторимого результата, у которого отсутствуют аналоги | Изобретения | Озарение | Дискретное время | Творческая деятельность |
| Экологическое | Обеспечение гармонии с природой, подчинение взаимодействий людей требованиям экологии | Природные объекты | Информация о состоянии окружающей среды | Цикличность времени: природные циклы | Природоохранная деятельность |

соглашений возникает неопределенность. Индивиды оказываются неспособными согласовать взаимоисключающие требования к своему поведению и построить верные предположения относительно действий своих контрагентов.

В рамках рассматриваемого подхода анализируются следующие варианты соотношения соглашений.

• *Экспансия* — соотношение соглашений, при котором организация взаимодействий происходит на основе норм одного из соглашений в тех сферах, где ранее господствовали нормы других соглашений. Например, политическая сфера может быть превращена в политический рынок, при этом нормы гражданского соглашения вытесняются нормами рыночного. Причем экспансия рыночного соглашения особенно опасна, она лишает развитие общества устойчивости, приводя к крайне неравномерному распределению богатства и его использованию в качестве фактора политической власти [23].

• *Касание* — такое соотношение соглашений, когда одно и то же взаимодействие может быть осуществлено на основе взаимоисключающих норм. Классическим примером является сдача крови, впервые исследованная под данным углом зрения еще К. Эрроу. Дело в том, что кровь обычно сдают либо за деньги (рыночное соглашение), либо бесплатно, из соображений солидарности (гражданское). Эта коллизия обусловливает высокую степень неопределенности во взаимоотношениях индивидов по поводу сдачи крови, которая иллюстрируется следующей моделью [24]. Пусть А — донор, Б — посторонний наблюдатель. Донор может либо продавать кровь, либо сдавать ее бесплатно, а наблюдатель может оценивать действия донора на основе либо рыночного, либо гражданского соглашения, его оценки и отражены в матрице (рис. 3.1).

Определенность во взаимодействии присутствует лишь при условии, что и донор, и наблюдатель находятся в рамках одного и того же соглашения. «Непонимание», а следовательно, и неопределенность возникают в двух других точках, выделенных серым цветом.

Б — наблюдатель

| А — донор | Рыночное соглашение | Гражданское соглашение |
|---|---|---|
| Продавать кровь | «реалист» | «оппортунист» |
| Сдавать бесплатно | «наивный» | «солидарный» |

*Рис. 3.1*

• *Компромисс* — соотношение соглашений, при котором появляются синтетические нормы, снимающие противоречие между требованиями различных соглашений. Например, любая рекламная кампания предполагает нахождение компромисса между требованиями рыночного соглашения и соглашения об общественном мнении. Другой пример компромисса между этими двумя соглашениями — демонстративное потребление, когда индивид в своем потребительском выборе руководствуется максимизацией полезности не от потребления товара или услуги, а от уважения, которое он фактом потребления приобретает[25].

**Выводы.** Подведем краткие итоги анализа норм в качестве одной из составляющих институциональных ограничений рационального выбора. Прежнее противопоставление следования нормам и модели рационального выбора с развитием экономики соглашений и теории общественного выбора устарело. Нормы следует рассматривать скорее как предпосылки рационального выбора и его результат. Иными словами, рациональный выбор может быть осуществлен лишь в рамках определенной нормативной среды, а при ее отсутствии самые простейшие рыночные трансакции становятся невозможными.

## Лекция № 4

## РАЦИОНАЛЬНОСТЬ КАК НОРМА ПОВЕДЕНИЯ

Модель рационального выбора и ориентированное на нормы поведение не противоречат друг другу — таков был главный итог предыдущей лекции. Более того, именно следование нормам создает предпосылки рационального выбора. Однако вопрос об обоснованности обратного тезиса оставался до настоящего момента за рамками нашего анализа: является ли сама процедура рационального выбора особой нормой поведения? Может ли эта процедура обеспечивать взаимную интерпретацию индивидами своих действий и, следовательно, лежать в основе сделок на рынке? В частности, помогает ли индивиду А знание о том, что индивид Б рационален, в деле достижения своих целей посредством взаимодействия с индивидом Б?

Для поиска ответа на поставленные вопросы оттолкнемся от типологии социального действия М. Вебера. Он выделял четыре «идеальных типа» поведения[26].

• *Целерациональное поведение*, продуманное использование условий и средств для достижения поставленной цели.

• *Ценностно-рациональное поведение*, использование условий и средств для достижения заданных извне целей. Цели при этом определены верой в самодовлеющие ценности (религиозные, эстетические, идеологические).

• *Традиционное поведение*, цели и средства заданы извне, они носят традиционный характер. В основе поведения лежит длительная привычка или обычай.

• *Аффективное поведение*, цели и средства не выделяются. Поведение обусловлено эмоциональным состоянием индивида, его непосредственными чувствами, ощущениями.

Как мы уже отметили, в основе взаимодействия на рынке лежит целерациональное поведение. Оно предполагает, среди прочего, ожидание определенного поведения других людей — только в этом случае это поведение может быть использовано для достижения поставленных целей. Ожидание базируется на понимании, объяснении мотивов и намерений окружающих. Предположение рационального поведения окружающих действительно помогает объяснить и понять их намерения. На обыденном уровне такое предположение принимает форму постоянного поиска ответа на вопросы «Кому это выгодно?» и «В чем заключается интерес этого человека?». Даже в ситуации «дилеммы заключенных», когда

исключается существование *ex ante* других норм, предположение рационального поведения помогает обвиняемым скоординировать свои действия и минимизировать срок осуждения. «Рациональное» решение «дилеммы заключенных» принимает форму использования обоими обвиняемыми стратегии Tit-For-Tat («зуб за зуб») [27], оно становится реальным только при условии полной рациональности участников. Однако использование модели рационального действия в качестве нормативных рамок взаимодействия связано с целым рядом трудностей и ограничений. Аргументы, уточняющие анализ рациональности в качестве нормы поведения, сформулированы социологией, экспериментальной экономикой и теорией неполной рациональности. Рассмотрим их подробнее.

### 4.1. Социологический аргумент: экзогенный характер рациональности

Социолог Альфред Щюц рассматривает рациональность в контексте повседневного поведения людей на рынке [28]. Он соглашается с тем, что принципы рациональности могут лежать в основе взаимной интерпретации индивидами своих действий. Так, рациональное *взаимодействие* предполагает, что индивид рационально интерпретирует действия окружающих и рационально реагирует на них. Однако рациональное взаимодействие возможно лишь в рамках социально однородных групп, образованных индивидами, близкими по своим характеристикам к *homo oeconomicus*. В повседневной же жизни, в том числе в ходе рыночных сделок, однородность участников взаимодействия достигается редко, и они вынуждены искать иные способы согласования своих действий [29].

Так, в основе повседневного взаимодействия лежит не рациональное, а *обоснованное* действие [30]. Оно предполагает, что индивиды могут понять намерения друг друга с помощью обращения к житейскому опыту. Именно житейский опыт и здравый смысл, а не модель рационального выбора чаще всего позволяют индивидам построить достоверные предположения о действиях окружающих. Рациональное действие, безусловно, лежит в основе здравого смысла, но не исчерпывает его. По мнению Щюца, модель рационального действия *вменяется* индивидам исследователями ввиду ограниченности информации о том, что понимается под здравым смыслом в той или иной сфере повседневности, в той или иной социальной среде. Для них легче постулировать универсальный характер частного случая, рационального действия, чем действительно рассматривать весь спектр возможных обоснований



действия и вариантов интерпретации. Иными словами, рациональное действие приписывается индивидам для объяснения их действий внешним наблюдателям и построения формальных моделей [31], хотя чаще всего сами индивиды не ограничиваются моделью рационального выбора, объясняя себе поведение других и объясняя другим свое собственное поведение.

Попробуем и мы разграничить «научную» и «повседневную» рациональность, ведь только последняя может быть названа нормой поведения индивидов. Другой социолог, Гарольд Гарфинкель, предлагает провести границу между рациональностью как нормой и рациональностью как моделью поведения с помощью следующей классификации элементов рациональной деятельности [32]:

1) типологизация и сравнение ситуаций;
2) определение допустимой ошибки при построении типологии;
3) поиск средств для достижения целей;
4) анализ альтернативных планов деятельности и возможных последствий;
5) определение условий, при которых каждая из альтернатив будет реализована;
6) определение периода времени, необходимого для принятия окончательного решения;
7) предсказание развития ситуации;
8) определение процедуры принятия решения;
9) осознание того, что любое решение предполагает выбор;
10) осуществление выбора на основе информации и накопленного опыта;
11) достижение соответствия выбора целей и средств принципам формальной логики;
12) достижение семантической четкости принятых решений, соответствия используемых терминов общепринятым;
13) достижение ясности и однозначности принятых решений;
14) соответствие определения ситуации научному знанию.

Элементы 1–10 относятся к рациональности как норме повседневной деятельности индивидов, тогда как элементы 11–14 применяются при научном моделировании рационального поведения. И вовсе необязательно требовать от индивида выполнения всех 14 критериев, для обеспечения рационального взаимодействия достаточно соответствия его поведения первым десяти.

### 4.2. Экспериментальная экономика: эмпирическое опровержение

Следующий ряд критических аргументов относительно рациональности как нормы повседневного поведения связан с экспериментами, нацеленными на эмпирическую проверку модели рационального выбора. Хотя экспериментальная экономика сформировалась в отдельную отрасль знания и занимается эмпирической проверкой выводов широкого спектра теорий — от теории игр до теории отраслевых рынков[33], мы остановимся лишь на результатах, напрямую касающихся модели рационального выбора. Так, рациональный выбор в условиях риска предполагает, что «индивиды оценивают возможные варианты развития событий с точки зрения своей полезности и выбирают тот вариант, который обеспечивает им максимальную ожидаемую полезность»[34]. Математически максимизацию ожидаемой полезности можно выразить следующей формулой:

$$\max EU = pU(A) + (1 - p)U(B),$$

где $EU$ — ожидаемая полезность;
$p$ — вероятность события $A$;
$(1 - p)$ — вероятность события $B$;
$U(A)$ — полезность индивида при наступлении события $A$;
$U(B)$ — полезность индивида при наступлении события $B$.

Максимизация ожидаемой полезности требует от индивида способности достаточно достоверно оценивать вероятность наступления того или иного события, в том числе вероятность совместного наступления событий. Однако лабораторные опыты показывают, что обычно способности индивидов в оценке и подсчете вероятностей очень ограничены, особенно по следующим параметрам[35].

• Чаще всего индивиды не пересматривают («калибруют») свои оценки вероятностей после наступления событий. Например, они продолжают с уверенностью ожидать наступления события $A$ уже после того, как практика показала, что оно наступает лишь в 80% случаев.

• Восприятие событий и оценка их вероятности зависят во многом от уже накопленного опыта. Чем больше новизна события, тем выше вероятность ошибки.

• Оценка вероятности того или иного события является функцией его «репрезентативности», т. е. вероятность события оценивается по степени сходства с другими событиями и по наличию



ярких, запоминающихся элементов, на основе которых дается характеристика событию в целом.

• Оценка вероятности часто зависит не от объективных, а от субъективных факторов — самопроизвольного оптимизма или пессимизма[36].

• Индивиды оценивают не зависящие от их действия события, как будто на развитие этих событий они могут повлиять («иллюзия контроля») и, следовательно, изменить вероятность их наступления.

Рассмотрим более подробно механизм оценки вероятности события на основе его репрезентативности, опытов А. Тверски и Д. Канемана[37]. Они использовали следующий метод анализа: интервьюируемым представляли краткий портрет некоего человека. А затем их просили оценить степень соответствия этому портрету ряда отдельных утверждений, якобы дополняющих портрет. Иными словами, интервьюируемые должны были оценить вероятность того, что обсуждаемый человек обладает вдобавок качествами А, Б, В и т. д. Например, задан следующий портрет: *«Лене 20 лет. Она старательна, интеллигентна, но отнюдь не сильна в точных науках. Целеустремленна. Старается добиться своего в жизни, и в этом ей пока сопутствует успех»*. А теперь предлагается список из 8 дополнительных утверждений, оценить достоверность каждого из которых и требуется с помощью шкалы от 1 (наиболее вероятно) до 8 (наименее вероятно):

1) Лена работает кассиром в банке;

2) Лена является студенткой юридического факультета в университете;

3) Лена любит часто проводить вечера на дискотеках;

4) Лена — хорошая домохозяйка, умеет хорошо готовить и делает это часто и с удовольствием;

5) Лена учится на вечернем отделении геологического факультета;

6) Лена является студенткой юридического факультета и в то же время она — хорошая домохозяйка;

7) Лена работает кассиром в банке и учится на вечернем отделении геологического факультета;

8) Лена любит носить мини-юбки.

Очевидно, что, учитывая портрет Лены, наиболее репрезентативным будет утверждение (2), наименее — (4). По правилу сложения вероятностей, вероятность (6), объединяющая в себе два утверждения 6 = 2 + 4, должна быть меньше вероятности того, что Лена — студентка юридического факультета, и того, что она —

хорошая домохозяйка: $p(2) > p(4) > p(2+4)$, $p(2+4) = p(2)\,p(4)$. Однако 85–90% участников опыта, среди которых были и студенты, изучающие статистику, считали, что утверждение (6) более вероятно, чем утверждение (4): $p(2) > p(2+4) > p(4)$. Авторы назвали этот результат «эффектом слияния», отражающим увеличение репрезентативности суждения через добавление деталей, ярких элементов.

В заключение обсуждения эмпирических результатов отметим, что их основной итог не в том, что рационального поведения не существует, а в том, что идеальный тип рационального поведения, на котором построена модель рационального выбора, включает элементы, которые не используются индивидами в повседневной жизни. Нужно скорректировать веберианский идеальный тип рациональности таким образом, чтобы включить в него действительно значимые элементы реальности.

### 4.3. Теория неполной рациональности: когнитивные ограничения рационального выбора

Мы уже упоминали теорию неполной рациональности Г. Саймона и ее критику модели homo oeconomicus как совершенного калькулятора[38]. Несогласие сторонников этой теории с моделью рационального выбора реализовалось в развитии шести альтернативных интерпретаций рационального поведения. Каждая из этих интерпретаций позволяет четко сформулировать условия, при которых рациональное поведение остается возможным[39] (табл. 4.1).

Акцент на ограничениях модели рационального выбора позволяет по-иному посмотреть на соотношение четырех идеальных типов поведения по Веберу. Их можно представить в качестве континуума, при этом тип поведения становится функцией двух переменных: степени жесткости когнитивных ограничений и степени полноты информации, используемой для принятия решения. Заметим, что объем используемой информации зависит от издержек на ее поиск, следовательно, в конечном счете речь идет о когнитивных ограничениях и величине издержек на поиск информации (рис. 4.1).

Очевидно, что по мере движения от аффективного поведения к целерациональному процедура принятия решений усложняется за счет увеличения объема принимаемой во внимание информации, совершенствования ее обработки. Причем речь идет не только о количественной разнице: информация становится неоднородной, а процедура ее обработки включает все большее число элементов.



*Таблица 4.1*

| Модель ограниченной рациональности | Тип ограничения | Как это ограничение влияет на рациональное поведение | Условия, при которых рациональное поведение возможно |
|---|---|---|---|
| Модель удовлетворительности | Когнитивные способности ограничены | Индивид совершает не оптимальный выбор, а останавливается на первом же варианте, удовлетворяющем заранее заданным им критериям | Издержки на принятие решений равны нулю |
| Модель издержек | Издержки на поиск информации велики | Индивид сравнивает не все альтернативы, он всегда оценивает издержки на поиск информации о новой альтернативе и ожидаемую полезность этой альтернативы | Издержки на поиск информации равны нулю |
| Модель надежности | Когнитивные способности ограничены (несоответствие *C–D*) | Ввиду сложности решаемой проблемы и высокой вероятности ошибки индивид предпочитает использование *привычных* методов ее решения поиску *оптимальных* | Компетенция индивида (*C*) соответствует степени сложности проблемы (*D*) |
| Модель робота | Когнитивные способности ограничены | Индивид действует наподобие робота, по заранее определенным программам. Степень совершенства робота зависит от числа программ | Проблема состоит из множества простых подзадач |
| Модель обучения | Когнитивные способности ограничены | Индивид учится делать оптимальный выбор на ошибках, как своих, так и чужих | Ситуация выбора повторяется. Память совершенна |
| Модель эволюции | Доля индивидов, ведущих себя рационально, в их общем числе | Следование наиболее распространенным в социуме нормам поведения обеспечивает больший выигрыш | Норма рациональности широко распространена в социуме |

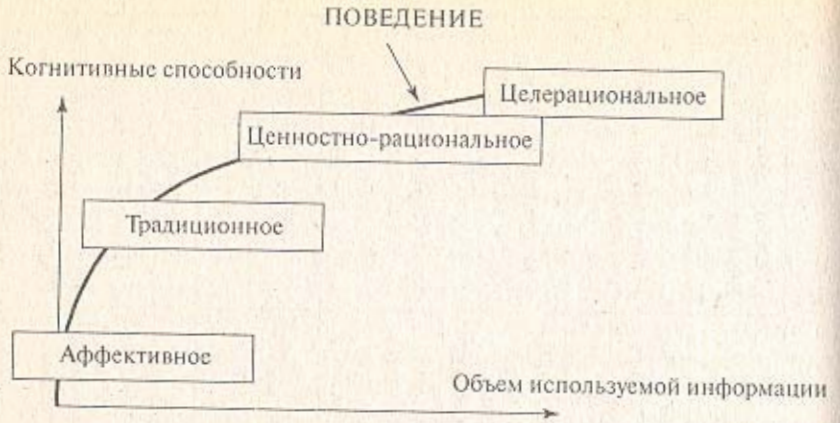



*Рис. 4.1*

Так, вся информация, необходимая для аффективного поведения, заключена во внешнем стимуле (например, внезапно возникнувшем желании), и она напрямую воздействует на поведение по модели «стимул–реакция». В случае целерационального поведения индивиду необходима информация о ресурсах, интересах, возможностях, целях, задачах, а обработка этой разнородной информации принимает форму многоступенчатых схем (рис. 4.2)[40].

### 4.4. Рациональность, основанная на процедуре

Графическая интерпретация различных моделей принятия решения позволяет увидеть роль, которую играет процедура в обеспечении рационального выбора. Чем более рационален индивид, тем сложнее процедура, тем больше факторов и соответствующей им информации должно быть принято во внимание. И наоборот, неполная рациональность подразумевает выполнение индивидом в процессе принятия решений простейших алгоритмов. Упрощение процедуры влияет на конечный результат. Если в случае полной рациональности результат оптимален и потому единственен, то в случае неполной рациональности конечный результат начинает зависеть от алгоритма принятия решения. Множеству различающихся по степени сложности алгоритмов соответствует множество возможных результатов. Именно в этом смысл понятия *процедурной рациональности*: этот термин подчеркивает зависимость конечного результата от избранной процедуры принятия решения[41].



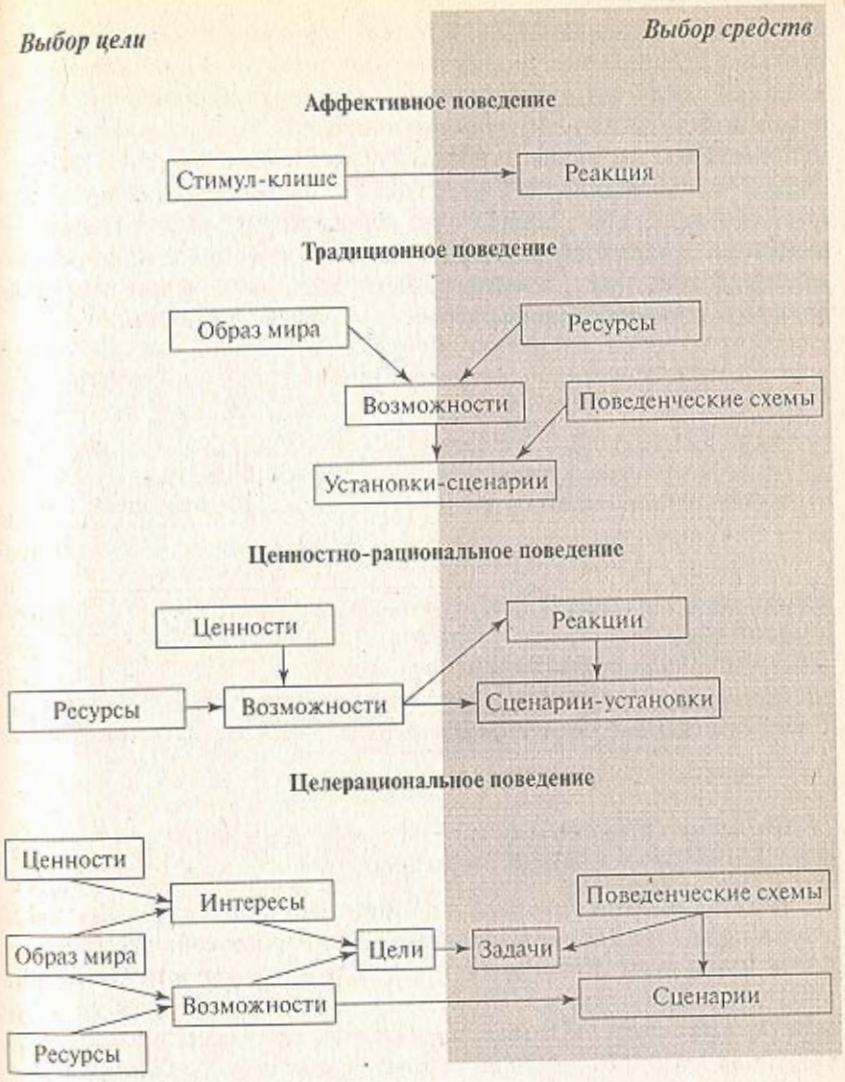



*Рис. 4.2*

Таким образом, тезис о единственности равновесия на рынке ставится под вопрос, ведь даже на уровне индивидуального принятия решений однозначное решение отсутствует. Важность процедуры требует и пересмотра аппарата моделирования экономических взаимодействий. Опирающийся на постулаты маржинализма математический аппарат неоклассики недостаточен для анализа

ситуации, складывающейся в результате взаимодействий не полностью рациональных индивидов. Например, для анализа взаимодействий в дефицитной экономике, характеризующейся максимальными информационными ограничениями[42], Я. Корнаи предложил использовать не традиционные функции полезности и кривые спроса–предложения, а алгоритмы принятия решения в той или иной ситуации, построенные с помощью теории графов. Например, алгоритм приобретения предприятием сырья и комплектующих материалов не имеет ничего общего с графиками общего и предельного продукта производственных ресурсов (рис. 4.3)[43].

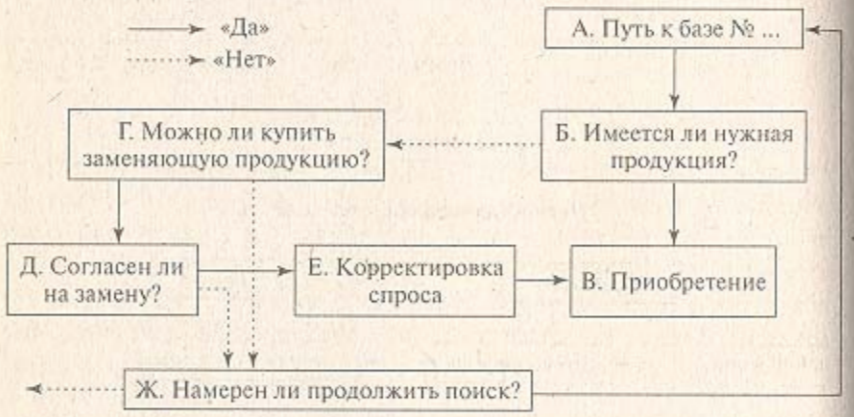



*Рис. 4.3*

На схеме сплошными стрелками показаны варианты положительного ответа на вопрос, а прерывистыми — отрицательного.

**Выводы.** Итак, теория неполной рациональности позволяет следующим образом скорректировать наше понимание рациональности как нормы. Во-первых, степень рациональности зависит от процедуры принятия решения. Так, оценка вероятности события через его «репрезентативность» является примером процедуры, с помощью которой индивид упрощает для себя решение задачи. Во-вторых, существование множества процедур принятия решения возвращает нас к идее множества «рациональностей», наиболее ярко выраженной в подходе экономики соглашений. Поэтому для описания рациональности как нормы поведения уместнее использовать термин *«обоснованное (raisonable) действие»*[44]. Тем самым акцент в анализе переносится на процедуру и способы обоснования действия, причем полная рациональность является лишь предельным случаем в ряду всех возможных процедур и способов взаимной интерпретации.



## ❐ Учебно-методические материалы к теме 2

### *Практическое занятие*

Практическое занятие посвящено анализу на конкретных примерах норм, как формальных, так и неформальных. В частности, для иллюстрации сущности нормы интерпретативной рациональности можно предложить следующую игровую ситуацию. Студенты разбиваются на пары, причем желательно, чтобы эти пары не были образованы близкими друзьями или сидящими за одной партой людьми. Далее каждой паре студентов предлагается распределить между собой нечетное количество букв, скажем, следующие семь букв: А, В, К, О, Ш, Э и Я. Правила игры таковы: учитывая, что каждой букве соответствует определенное число от 1 до 7, а известны лишь буквы, соответствующие 7 (Ш) и 1 (А), максимальному и минимальному числу, каждая пара должна максимизировать общую сумму чисел. При этом известно, что если одна и та же буква выбирается обоими студентами, то соответствующее ей число не прибавляется к общей сумме. Следовательно, проблема в том, чтобы каждая пара смогла найти общий принцип разделения множества чисел на два непересекающихся подмножества (объектом выбора является как количество букв, так и их состав) (рис. 4.4):

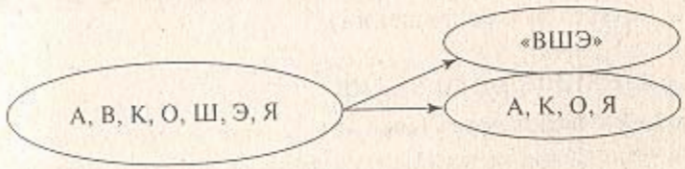



*Рис. 4.4*

Подсказка может заключаться в самом наборе букв, из них должно получиться хорошо известное студентам слово из трех или четырех букв. Узнавание этого слова облегчает выбор — один из студентов «берет» слово, а остальные буквы достаются второму. Определить, кто берет слово, а кто — остальные буквы, можно на основе расположения (сидящий слева берет слово, если большинство букв этого слова расположены в ряду слева), пола или на основе другого легко определяемого признака. В приведенном примере «зашифровано» слово «ВШЭ», название учебного заведения, в котором учатся студенты. После того как студенты делают

свой выбор, объявляются числа, соответствующие остальным буквам, и производится подсчет баллов. Как показывает опыт, в каждой группе находятся одна-две пары, которые находят верное решение. Им и предлагается объяснить логику своего выбора.

После обсуждения наиболее важных норм можно перейти к анализу совокупностей норм, регулирующих взаимодействия в той или иной сфере повседневной жизни, — различных «правил игры». Выбор вариантов не ограничен, от «правил игры» в рамках семьи до норм, регулирующих жизнь в студенческой среде. Пример с семьей удобен тем, что позволяет сравнить формальные и неформальные нормы, на основе которых строится жизнь в семье. Формальные нормы, зафиксированные в Семейном кодексе РФ[45], определяют лишь общие принципы построения семьи и регулируют ту часть внутрисемейных взаимоотношений, которая связана с владением имуществом. Например, статья 31, часть 2 гласит, что «вопросы жизни семьи решаются супругами совместно исходя из принципов *равенства* супругов», а часть 3 той же статьи: «Супруги обязаны строить отношения в семье на основе *взаимоуважения* и *взаимопомощи*». Основные же функции по обеспечению взаимодействий несут локальные, отличающиеся от семьи к семье, неформальные нормы. Именно эти нормы уточняют и наполняют конкретным повседневным содержанием нормы любви, равенства, взаимопомощи и т. д. Вот как, например, можно представить в виде Кодекса совокупность норм, по которым живет конкретная семья Н. (приведен в сокращении)[46].

**Раздел 1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

**Глава 1. Законодательство семьи Н.**

*Ст. 1.* Отношения семьи Н. регулируются Семейным кодексом РФ, Гражданским кодексом РФ, действующим в области, где в качестве одной из сторон выступает государство, обычным правом и данным неформальным Кодексом.

*Ст. 3.* Субъектами семейных отношений, регулируемых данным Кодексом, являются господин Н., госпожа Н., дети: дочь 19 лет, сын 15 лет.

**Глава 2. Основные положения**

*Ст. 4.* Кодекс семьи Н. основывается на признании неравенства членов семьи (дети находятся в практически полном подчинении родителей, госпожа Н. находится в частичном подчинении господину Н.), на возможности нарушения неприкосновенности личной собственности (изучение содержания письменного стола детей, проверка карманов одежды), на допустимости произвольного вмешательства в частные дела (выбор родителями круга общения детей), на уважении родителей и на провозглашении господина Н. главой семьи.



*Ст. 5.* Отношения в семье Н. основаны на норме эмпатии со стороны детей (дети стараются поставить себя на место родителей для того, чтобы объяснить их поведение; родители воздерживаются от данной нормы, полагая, что они знают, что к чему и почему), на доверии между детьми, на норме равенства детей перед родителями (в спорной ситуации наказание ложится на плечи обоих).

**Раздел 2. КОНКРЕТНО-ОПРЕДЕЛЕННЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

**Глава 3. Права и обязанности супругов**

*Ст. 7.* Госпожа Н. и дети не свободны в выборе рода занятий и профессии.

*Ст. 9.* Имущество, нажитое супругами во время брака, является собственностью того, кто им владеет. Машина находится в собственности господина Н., зато все кухонные и бытовые приборы находятся в собственности госпожи Н. Доходы каждого из супругов от трудовой деятельности не относятся к совместной собственности[47].

**Глава 4. Права и обязанности родителей и детей**

*Ст. 13.* Дети супругов Н. имеют право высказывать собственное мнение, но оно учитывается лишь в случаях, когда господин Н. сомневается в разрешении какого-либо вопроса.

*Ст. 15.* Дети обязаны в свободное от учебы время зарабатывать деньги, а родители несут обязанность содействовать им в поиске и устройстве на работу.

*Ст. 16.* Дети обязаны в свободное от учебы время оказывать помощь госпоже Н. по ведению домашнего хозяйства, обязанности распределены между ними в равной степени. Дети несут ответственность за имущество, находящееся в их личной собственности (их комната).

Аналогичным образом задача сравнения формальных и неформальных норм решается и на примере норм, лежащих в основе студенческой жизни. Только здесь сравниваются требования устава факультета (или вуза), положения о зачетах и экзаменах, положения о курсовых и дипломных работах[48] и, с другой стороны, неформальные нормы студенческого общежития. Вот как, например, описывает основные нормы студенческого общежития один из студентов Высшей школы экономики[49]:

- «Никогда не отрывайся от коллектива. Это означает, что единственное расхождение внутри студенчества может быть лишь во мнении, но ни в коем случае не в поведении и поступках».
- «Обязательно делиться: сигаретами, конспектами, шпаргалками и т. д. Всегда давать списать, если есть что списать».
- «Не делать ничего, что могло бы повредить интересам группы как в целом, так и отдельных ее членов, особенно во взаимоотношениях с преподавателями».



3 - 5980 Олейник

Далее описанная таким образом совокупность институциональных рамок студенческой жизни рассматривается с точки зрения теории соглашений. Институциональные рамки включают в себя в рассматриваемом примере элементы как минимум двух соглашений — гражданского и традиционного. Действительно, гражданское соглашение требует подчинения индивидуальных интересов интересам коллектива (группы, курса, студенчества в целом), а традиционное — воспроизводство складывающихся в группе или вузе локальных традиций. Причем речь идет, скорее всего, о компромиссе между двумя соглашениями, ибо, как нас убеждает пример сформулированных выше норм, они не противоречат ни принципам гражданского, ни принципам традиционного соглашений. Это модель персонифицированного и локализованного обмена, основанная на традиционном противопоставлении студенчества («своих») преподавателям («чужим»).

### *Вопросы для повторения*

1. Почему норма является базовым институтом? Объясните роль нормы в структурировании взаимодействий.

2. Всегда ли норма является результатом рационального выбора выполняющих ее предписания людей? Если нет, то какие препятствия рациональному выбору норм вы можете назвать?

3. Дайте интерпретацию следующей русской пословице: «Свои люди — сочтемся. Что за счеты промеж своих?»[50] — с точки зрения теории соглашений. Предполагает ли эта пословица рациональное поведение участников обмена?

4. Покажите, как одно и то же взаимодействие может строиться на основе рациональности в различных ее формах — полной, неполной, процедуральной, норме обоснованного действия.

5. Попробуйте описать свой обычный день в терминах соглашений начиная с утра и до вечера. Элементы каких соглашений вы нашли и как эти соглашения соотносятся между собой (компромисс, экспансия, касание)?

6. Какие элементы структуры нормы (цель, фактор долженствования и т. д.) вы можете найти в следующей формулировке: «Граждане (физические лица) и юридические лица приобретают и осуществляют свои права своей волей и в своем интересе»?[51]



### *Основная литература*

*Бьюкенен Дж.* Конституция экономической политики/Избранные труды. Серия «Нобелевские лауреаты по экономике». М.: Таурус Альфа, 1997. С. 15–30.

*Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. Гл. 5, 6.

*Нуреев Р.* Джеймс Бьюкенен и теория общественного выбора/*Бьюкенен Дж.* Избранные труды. С. 445–482.

*Радаев Вад.* Экономическая социология. Курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1997. С. 64–79.

*Тевено Л.* Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире//Вопросы экономики. 1997. № 10. С. 69–84.

### *Дополнительная литература*

*Вайзе П.* Homo economicus и homo sociologicus: монстры социальных наук//THESIS. 1993. Т. 1. № 2. С. 115–130.

*Тевено Л.* Рациональность или социальные нормы: преодоленное противоречие?/Право и экономика. М.: Изд-во ГУ–ВШЭ, 1999.

*Эльстер Ю.* Социальные нормы и экономическая теория// THESIS. 1993. Т. 1. № 3. С. 73–91.

*Яковлев А.* Социология экономической преступности. М.: Наука, 1988. С. 53–89.

### *Примеры решения задач*

1. Является ли следующее выражение: «Чарку пить — здорову быть, повторить — ум развеселить, утроить — ум устроить, много пить — нестройну быть»[52]?

А. Разделяемой стратегией.

Б. Нормой.

В. Правилом.

*Ответ.* Утверждение **В** является правилом потребления алкогольных напитков, так как в нем присутствуют пять следующих элементов: атрибут (распространяется на всех решивших выпить людей), фактор долженствования (пить столько-то, в данном случае — не больше трех чарок), цель («здорову быть» или «ум устроить»), условия (зависимость эффекта от количества выпитого) и санкция («нестройну быть», если не знать меры).

2. С точки зрения какой теории нормы Гражданского кодекса РФ не имеют рациональной природы?

А. Теории общественного выбора.

Б. Теории соглашений.

*Ответ.* А, так как Гражданский кодекс РФ был принят не на основе «правила единодушия» (например, в ходе всероссийского референдума), а *представительным* органом, Государственной Думой Федерального Собрания Российской Федерации (21 октября 1994 г. и 22 декабря 1995 г.). С другой стороны, теория соглашений не увязывает роль нормы в обеспечении рационального действия с процедурой ее выработки. Поэтому если нормы Гражданского кодекса РФ позволяют заключать обоюдовыгодные сделки, они имеют рациональную природу.

3. Нормами какого соглашения регулируется поведение одного из героев романа Г. Маркеса «Сто лет одиночества»: «Хосе Аркадио Буэндиа с головой погрузился в свои опыты и проводил их с риском для жизни. Стараясь доказать, что лупу можно с пользой применить против неприятельских войск, он подвергнул воздействию сосредоточенных солнечных лучей свое тело и получил ожоги, которые превратились в язвы и долго не заживали. Он уже готов был поджечь свой дом, но жена решительно воспротивилась столь опасной затее»[53]?

А. Традиционного.

Б. Экологического.

В. Творческой деятельности.

Г. Гражданского.

*Ответ.* В — единственной целью указанного героя является убеждение окружающих в новизне и полезности его изобретения (лупы), осуществляемое даже в ущерб достатку, семейному счастью и собственной репутации среди односельчан.

4. Деятельность профсоюза включает в себя элементы следующих соглашений: гражданского, рыночного, индустриального и традиционного. О каком варианте соотношения соглашений идет речь в данном случае?

А. Компромисс.

Б. Касание.

В. Экспансия.

*Ответ.* А — речь идет о компромиссе. Дело в том, что нормы четырех соглашений не противоречат, а в некотором смысле даже



дополняют друг друга. Например, требование увеличения заработной платы (рыночное соглашение) реализуется через коллективные действия (забастовка, борьба за подписание коллективного договора) работников определенной отрасли или предприятия (индустриальное соглашение лежит в основе деления наемных работников на профессиональные категории). А традиции борьбы (например, традиционные весенние и осенние выступления рабочих) способствуют образованию репутации в смысле готовности бороться до конца, что увеличивает шансы на удовлетворение работодателями требований о повышении заработной платы.

5. К экзамену студенту необходимо прочитать пять источников: учебник А, учебно-методическое пособие Б, конспект лекций В и две книги по специальным вопросам — Г и Д. Известно, что учебник можно прочесть за ночь, но этого не хватит даже для получения оценки «удовлетворительно». Для получения оценки «удовлетворительно» требуется как минимум прочесть учебник и конспект лекций, для более высоких оценок к этому нужно прибавить и остальные источники. Учитывая напряженный характер сессии и согласие студента на оценку «удовлетворительно», как можно охарактеризовать наиболее вероятную стратегию поведения студента и как ее можно изобразить графически?

*Ответ.* Поведение студента по всей вероятности будет соответствовать модели неполной рациональности — он заранее соглашается на минимальную оценку, да и времени на подготовку к экзамену у него в обрез, учитывая напряженный график сессии.




*Рис. 4.5*

Графически решение студента отражается точкой (А + В), первым «удовлетворительным» результатом, достигаемым в рамках ограниченности времени на подготовку к экзамену (рис. 4.5).

6. Сколько исходов (вариантов решения) существует у предприятия, чьи действия описываются с помощью следующего алгоритма (рис. 4.6)[54]?

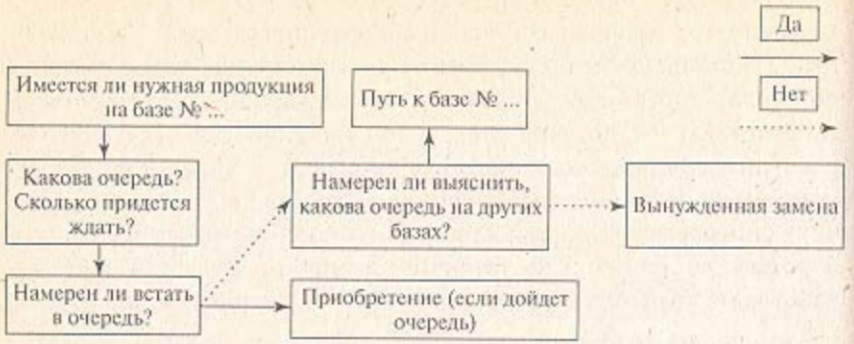



*Рис. 4.6*

*Ответ.* В данном алгоритме существует как минимум три исхода: приобретение искомой продукции после стояния в очереди, вынужденная замена (покупка товара-субститута другого качества или другого артикула) и продолжение поиска на следующих базах. Данный тип задач особенно интересен в качестве иллюстрации, во-первых, идеи множественности равновесных исходов (критика тезиса «жесткого ядра» неоклассики), во-вторых, зависимости выбора одного из возможных исходов от процедуры принятия решения (процедуральная рациональность).

7. Может ли неграмотный человек действовать рационально? **Да. Нет.**

*Ответ.* **Да**, так как грамотность, т. е. умение читать, писать и выполнять простейшие арифметические операции, связана с требованиями 11–14, сформулированными Г. Гарфинкелем. В то же время рациональность в повседневной жизни (требования 1–10) может быть получена и на основе жизненного опыта, ничего общего с грамотностью и дипломами об образовании не имеющего.



## Сноски к теме 2

[1] Norme/Arnoud A.-J. (éd.) Dictionnaire éncyclopédique de théorie et de sociologie du droit. Paris: LGDJ, 1993. P. 400–403.

[2] Ibid.

[3] *Crawford S., Ostrom E.* A Grammar of Institutions//American Political Science Review. 1995. Vol. 89. № 3. September. P. 584.

[4] Подробнее см.: *Thévenot L.* Rationalité ou normes sociales: une opposition depassée?/Gérard-Varet L.-A., J.-C. Passéron (éds.). Le modèle et l'énquête. Les usages du principe de rationalité dans les sciences sociales. Paris: Editions de l'E.H.E.S.S., 1995.

[5] *Elster J.* Economic Order and Social Norms//Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1988. Vol. 144. № 2. P. 357.

[6] *Мильчакова Н.* Игра по правилам: «общественный договор» Джеймса Бьюкенена//Вопросы экономики. 1994. № 6. С. 118.

[7] *Бьюкенен Дж.* Конституция экономической политики//Избранные труды. Серия «Нобелевские лауреаты по экономике». М.: Таурус Альфа, 1997. С. 19–22.

[8] Один из примеров последовательного выбора правил, от наиболее общих «правил игры» до операционных, см.: *Ostrom E.* Governing the Commons. The Evaluation of Institutions for Collective Action. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. P. 53.

[9] *Бьюкенен Дж.* Указ. соч. С. 25.

[10] *Olson M.* The Rise and Decline of Nations. Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities. New Haven: Yale University Press. P. 26.

[11] *Нуреев Р.* Джеймс Бьюкенен и теория общественного выбора//*Бьюкенен Дж.* Избранные труды. М.: Таурус Альфа, 1997. С. 458.

[12] *Менар К.* Экономика организаций. М.: ИНФРА-М, 1996. С. 54–55.

[13] См. лекцию № 1.

[14] *Thévenot L.* Op. cit.

[15] Согласно ряду положений Уголовного кодекса РФ активное содействие участника группового преступления раскрытию этого преступления дает повод для применения более мягкого наказания (ст. 61, 64 УК РФ).

[16] См., например, о применении «дилеммы заключенных» для экономического анализа: *Begg D., Fisher S., Dornbusch R.* Economics. London: McGraw-hill, 1991. P. 165.

[17] *Padovani M.* Les dernières années de la Mafia. Paris: Gallimard, 1987. P. 44.

[18] *Тевено Л.* Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире//Вопросы экономики. 1997. № 10. С. 75.

[19] В построении таблицы был использован анализ, сделанный в: *Boltanski L., Thévenot L.* De la justification. Les économies de la grandeur. Paris: Gallimard,

1991; *Lafaye C., Thévenot L.* Une justification écologique? Conflits dans l'aménagement de la nature//Revue Francaise de Sociologie. 1993. Vol. XXXIV. № 4. Предложенная классификация далеко не исчерпывающа, и в ее основе легко усмотреть разнородный характер критериев классификации. Однако нас здесь интересует сам принцип множественности соглашений, множественности институциональных рамок.

[20] Подобный вывод можно сделать на основе анализа Дж. Кейнса (Избранные произведения. М.: Экономика, 1993. С. 344–350), в котором он сравнивает принципы функционирования фондового рынка с правилами проведения конкурсов красоты: важно не выявить свои действительные предпочтения, а предугадать поведение «толпы».

[21] *Тевено Л.* Указ. соч. С. 79–80.

[22] Нетрудно заметить, эта норма легко «раскладывается» на обсужденный на лекции № 1 идеальный тип поведения на рынке, т. е. на нормы рациональности, утилитаризма, эмпатии и т. д.

[23] *Walzer M.* La justice dans les institutions//Esprit. 1992. Vol. 180. № 3–4. P. 113–114.

[24] *Тевено Л.* Указ. соч. С. 70–71.

[25] *Веблен Т.* Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. С. 113.

[26] *Вебер М.* Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 628–629; см. также: *Радаев В.* Экономическая социология. Курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1997. С. 75–77.

[27] Стратегия «условной» кооперации имеет смысл только при повторяющемся характере взаимодействия в рамках «дилеммы заключенных»: одни и те же индивиды многократно попадают в данную ситуацию. «Условная» кооперация заключается в следующем поведении: на первый раз индивид всегда признает свою вину, в последующем его действия зависят от действий другого заключенного в предшествующий период: признает вину, если другой ее признает, и наоборот. Зная интерес другого подозреваемого в минимизации срока осуждения и способ его достижения — совместное признание вины, индивид «сигнализирует» ему о своем понимании, решая признать вину уже при первом знакомстве. Подробнее см.: *Axelrod R.* The Evolution of Co-operation. London: Penguin Books, 1990.

[28] Его размышления тем более интересны, что они связаны с критикой исследовательской программы экономической теории. По мнению Щюца, экономическая теория и в особенности неоклассика уделяют слишком много внимания «поведению цен», а не «поведению людей» на рынке (*Schutz A.* Le chercheur et le quotidien. Phénomenologie des sciences sociales. Paris: Méridiens Klincksieck, 1987. P. 42–43).

[29] Хорошей иллюстрацией сказанному является ситуация на российском потребительском рынке сразу вскоре принятия решения о девальвации рубля. При принятии решения о девальвации учитывался размер запасов, накопленных в оптовой и розничной торговле, что, по мнению аналитиков, должно было смягчить последствия девальвации и ограничить рост цен. Однако выводы,



сделанные на основе предположения о полностью рациональном поведении и продавцов, и покупателей, не оправдались — и те, и другие «обосновывали» возникшую панику оптом и моделью поведения, сформированными опытом конца 80-х – начала 90-х годов (см.: Сегодня, № 199 от 8 сентября 1998 г. С. 4; Время МН; № 71 от 14 сентября 1998 г. С. 3).

[30] *Schutz A.* Op. cit. P. 35–50.

[31] Именно модель рационального выбора, построенная с учетом предельной полезности, и связанная с ней маржиналистская революция стали главными предпосылками развития математического моделирования экономических процессов и возникновения теории общего равновесия Вальраса (*Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело, 1994. С. 275–285).

[32] *Garfinkel H.* Studies in Ethnomethodology. Englewoods Cliffs: Prentice-Hall, 1967. P. 263–268.

[33] Обзор исследовательской программы экспериментальной экономики дан в: *Яковлева Т.* Экспериментальная экономика. Критический обзор//Вопросы экономики. 1995. № 7.

[34] Приведенная здесь формулировка гипотезы ожидаемой полезности взята из: *Schotter A.* Microeconomics. A Modern Approach. N.Y.: Harper Collins, 1994. P. 439.

[35] J. Kagel, A. Roth (eds.). The Handbook of Experimental Economics. Princeton: Princeton University Press, 1995. P. 590–616.

[36] Здесь уместно привести следующую цитату Дж. Кейнса о стимулах к инвестированию: «Большинство наших решений позитивного характера, последствия которых скажутся в полной мере лишь по прошествии многих дней, принимаются под влиянием одной лишь жизнерадостности (*Кейнс Дж.* Указ. соч. С. 349).

[37] *Tversky A., Kahneman D.* Judgements of and by Representativeness/ D. Kahneman, P. Slovic, A. Tversky (eds.). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. Cambridge: Cambridge University Press, 1982.

[38] См. лекцию № 2.

[39] *Laville F.* Modélisation de la rationalité limitée: de quel outils dispose-t-on?// Revue Economique. 1998. Vol. 49. № 2. P. 338–355, 361.

[40] *Цымбурский В.* Человек политический между *ratio* и ответами на стимулы. К исчислению когнитивных типов принятия решений//ПОЛИС. 1995. № 5. С. 22–28.

[41] *Simon H.* Rationality as Process and as Product of Thought//American Economic Review. 1978. Vol. 68. № 2. P. 9.

[42] Дело в том, что ценовые сигналы не дают в экономике дефицита представления о ситуации на рынке и в этой связи можно даже говорить о дефиците информации (*Корнаи Я.* Дефицит. М.: Наука, 1990. С. 161, 188–189).

[43] Там же. С. 94; ср. неоклассическую модель спроса на ресурсы: *Долан Э., Линдсей Д.* Рынок: микроэкономическая модель. СПб.: Автокамп, 1992. С. 243–252.

[44] *Тевено Л.* Указ. соч. С. 74–75.

[45] Семейный кодекс РФ принят Государственной Думой 8 декабря 1995 г.

[46] Кодекс семьи Н. приведен на основе материалов эссе Марины Курченко (факультет права ГУ–ВШЭ).

[47] Статья 34 Семейного кодекса РФ устанавливает режим совместной собственности на имущество, нажитое во время брака, в том числе доходы супругов от трудовой деятельности. Этот режим может быть изменен при заключении между супругами брачного договора. В типовом варианте этого договора устанавливается, что автомобиль в случае расторжения брака становится собственностью супруга, а посуда, кухонная утварь, кухонная бытовая техника — собственностью супруги.

[48] См., например: Справочник студента. 1998. М.: Экономический факультет МГУ–ТЕИС, 1998.

[49] Здесь использованы материалы эссе, написанного студентом ГУ–ВШЭ А. Бобцовым.

[50] *Даль В.* Пословицы, поговорки и прибаутки русского народа. СПб.; Литера, 1997. Т. 2. С. 25.

[51] Статья 12 Гражданского кодекса РФ.

[52] *Даль В.* Указ. соч. Т. 2. С. 255.

[53] *Маркес Г.* Полковнику никто не пишет. Сто лет одиночества. М.: Художественная литература, 1992. С. 59.

[54] *Корнаи Я.* Указ. соч. С. 101.

# Тема 3. ТЕОРИЯ ИГР И МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ

## Лекция № 5

## ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ ТЕОРИИ ИГР

Определив предмет институционализма как анализ взаимодействия индивидов и структур, его обеспечивающих, необходимо обратиться к вопросу о методе. Математический аппарат, традиционно используемый экономистами (дифференциальное исчисление), вряд ли приемлем в качестве базового метода в анализе взаимодействий. Главным образом потому, что использование этого аппарата обосновывается рядом утверждений из «жесткого ядра» неоклассики, с которыми соглашаются далеко не все институционалисты: полной рациональностью индивидов; существованием, единственностью и Парето-оптимальностью равновесия; экзогенным характером предпочтений, описываемых ординалистской теорией предельной полезности.

Формальные модели в институциональной экономике строятся с помощью *теории игр*, развитие которой берет отсчет с момента появления книги Дж. фон Неймана и О. Моргенштерна «Теория игр и экономическое поведение» (1944). Во-первых, теория игр занимается анализом ситуаций, в которых поведение индивидов взаимообусловлено: решение каждого из них оказывает влияние на результат взаимодействия и, следовательно, на решения остальных индивидов. Решая вопрос о своих действиях, индивид вынужден ставить себя на место контрагентов. Во-вторых, теория игр не требует полной рациональности индивидов, в ней используется целый ряд моделей индивидов, от индивида как совершенного калькулятора до индивида как робота. В-третьих, теория игр не предполагает существования, единственности и Парето-оптимальности равновесия во взаимодействиях. Эти причины и обусловливают наш интерес к формальным моделям институтов, построенным с помощью теории игр. Обратимся к их анализу более подробно.

Первое уточнение касается *кооперативных* и *некооперативных* игр. В кооперативных играх возможны обмен информации между участниками и формирование коалиций. В некооперативных играх, о которых и пойдет в основном речь, исходным пунктом в анализе является индивидуальный участник, причем обмен информации между участниками и формирование коалиций исключены. Далее, игра может быть представлена либо в *стратегической* (матричной), либо в *развернутой* форме [1]. Например, вернемся к упомянутой в предыдущих лекциях «дилемме заключенных» (рис. 5.1).




*В стратегической форме*

*2-й подозреваемый*

| *1-й подозреваемый* | Признавать вину | Не признавать |
|---|---|---|
| Признавать вину | 1; 1 | 3; 0 |
| Не признавать | 0; 3 | 2; 2 |

*Рис. 5.1*

Первые цифры в описании результатов взаимодействия отражают полезность первого участника, вторые — второго: $U_1$ (признавать, при условии, что второй не признает) = 3. Напомним, что здесь речь идет о «полезности» различных сроков осуждения, которая обратно пропорциональна их величине.

### 5.1. Типы равновесий

В каждом взаимодействии могут существовать различные виды равновесий: *равновесие доминирующих стратегий, равновесие по Нэшу, равновесие по Штакельбергу и равновесие по Парето.* Доминирующей стратегией называется такой план действий, который обеспечивает участнику максимальную полезность вне зависимости от действий другого участника. Соответственно, равновесием доминирующих стратегий будет пересечение доминирующих стратегий обоих участников игры. Равновесие по Нэшу — ситуация, в которой стратегия каждого из игроков является лучшим ответом на действия другого игрока. Иными словами, это равновесие



обеспечивает игрока максимумом полезности в *зависимости* от действий другого игрока. Равновесие по Штакельбергу возникает тогда, когда существует временной лаг в принятии решений участниками игры: один из них принимает решения, уже зная, как поступил другой. Таким образом, равновесие по Штакельбергу соответствует максимуму полезности игроков в условиях неодновременности принятия ими решений. В отличие от равновесия доминирующих стратегий и равновесия по Нэшу этот вид равновесия существует всегда. Наконец, равновесие по Парето существует при условии, что нельзя увеличить полезность обоих игроков одновременно. Рассмотрим на одном из примеров технологию поиска равновесий всех четырех видов.

**Доминирующая стратегия** — такой план действий, который обеспечивает участнику максимальную полезность *вне зависимости* от действий другого участника.

**Равновесие по Нэшу** — ситуация, в которой ни один из игроков не может увеличить свой выигрыш в одностороннем порядке, меняя свой план действий.

**Равновесие по Штакельбергу** — ситуация, когда ни один из игроков не может увеличить свой выигрыш в одностороннем порядке, а решения принимаются сначала одним игроком и становятся известными второму игроку.

**Равновесие по Парето** — ситуация, когда нельзя улучшить положение ни одного из игроков, не ухудшая при этом положения другого и не снижая суммарного выигрыша игроков.

Пусть фирма А стремится нарушить монополию фирмы Б на выпуск определенного продукта. Фирма А решает, стоит ли ей входить на рынок, а фирма Б — стоит ли ей снижать выпуск в том случае, если А все же решает входить [2]. В случае неизменного выпуска на фирме Б обе фирмы в проигрыше, если же фирма Б решает снизить выпуск, то она «делится» своей прибылью с А.

Фирма Б

| Фирма А | | Оставить прежним | Снижение выпуска |
|---|---|---|---|
| | Входить на рынок | −3, −2 | 4, 4 [$N_2$, $St_A$, $P$] |
| | Не входить | 0, 10 [$N_1$, $St_Б$] | 0, 10 |

• *Равновесие доминирующих стратегий.* Фирма А сравнивает свой выигрыш при обоих вариантах развития событий (–3 и 0, если Б решает развязать ценовую войну) и (4 и 0, если Б решает снизить выпуск). У нее нет стратегии, обеспечивающей максимальный выигрыш вне зависимости от действий Б: $0 > -3 \Rightarrow$ «не входить на рынок», если Б оставляет выпуск на прежнем уровне, $4 > 0 \Rightarrow$ «входить», если Б снижает выпуск (см. сплошные стрелки). Хотя у фирмы А нет доминирующей стратегии, у Б такая стратегия есть. Она заинтересована снижать выпуск вне зависимости от действий А ($4 > -2$, $10 \equiv 10$, см. пунктирные стрелки). Следовательно, равновесие доминирующих стратегий отсутствует.

• *Равновесие по Нэшу.* Лучший ответ фирмы А на решение фирмы Б оставить выпуск прежним — не входить, а на решение снизить выпуск — входить. Лучший ответ фирмы Б на решение фирмы А войти на рынок — снизить выпуск, при решении не входить — обе стратегии равнозначны. Поэтому два равновесия по Нэшу ($N_1$, $N_2$) находятся в точках (4, 4) и (0, 10) — А входит, а Б снижает выпуск, или А не входит, а Б не снижает выпуск. Убедиться в этом достаточно легко, так как в этих точках никто из участников не заинтересован в изменении своей стратегии.

• *Равновесие по Штакельбергу.* Предположим, первой принимает решение фирма А. Если она выбирает входить на рынок, то в конечном счете окажется в точке (4, 4): выбор фирмы Б однозначен в этой ситуации, $4 > -2$. Если она решает воздержаться от входа на рынок, то итогом будут две точки (0, 10): предпочтения фирмы Б допускают оба варианта. Зная это, фирма А максимизирует свой выигрыш в точках (4, 4) и (0, 10), сравнивая 4 и 0. Предпочтения однозначны, и первое равновесие по Штакельбергу $St_A$ будет находиться в точке (4, 4). Аналогичным образом, равновесие по Штакельбергу $St_Б$, когда первой принимает решение фирма Б, будет находиться в точке (0, 10).

• *Равновесие по Парето.* Чтобы определить оптимум по Парето, мы должны последовательно перебрать все четыре исхода игры, отвечая на вопрос: «Обеспечивает ли переход к любому другому исходу игры увеличение полезности одновременно для обоих участников?» Например, из исхода (–3, –2) мы можем перейти к любому другому исходу, выполняя указанное условие. Только из исхода (4, 4) мы не можем двинуться дальше, не уменьшая при этом полезности ни одного из игроков, это и будет равновесием по Парето, *P*.



## 5.2. Классификация моделей

Теперь рассмотрим несколько базовых для теории игр моделей. Эти модели отличаются количеством точек равновесия по Нэшу и их совпадением или несовпадением с точками равновесия по Штакельбергу и по Парето. В общем виде типология моделей для двух участников, используемых в теории игр, будет выглядеть следующим образом [3]:

| *St* \ *N* | 2 | 1 | 0 |
|---|---|---|---|
| = | I. $N_1 = St_1 = St_2 = P \neq N_2$ | II. $N = St_1 = St_2 = P$ | |
| | | III. $N = St_1 = St_2 \neq P$ | |
| ≠ | IV. $N_1 = St_1 = P_1 \neq (N_2 = St_2 = P_2)$ | V. $N = St_1 = P_1 \neq (St_2 = P_2)$ | VII. $St_1 = P_1 \neq (St_2 = P_2)$ |
| | | VI. $N = St_1 \neq (St_2 = P)$ | VIII. $St_1 = P \neq St_2$ |

Модель I касается выбора двумя студентами места встречи: каждого из них при желании можно найти либо в библиотеке, либо в буфете. Предполагается, что встреча в буфете обеспечит обоим студентам бóльшую полезность, они смогут сопроводить ее чашкой кофе или кружкой пива:

| | | 2-й студент: Идти в буфет | 2-й студент: Идти в библиотеку |
|---|---|---|---|
| 1-й студент | Идти в библиотеку | 0, 1 | 2, 2 [$N_2$] |
| | Идти в буфет | 3, 3 [$N_1$, $St_1$, $St_2$, $P$] | 1, 0 |

Эта игра особенно интересна в связи с тем, что с ее помощью иллюстрируется идея «фокальной точки» [4] — спонтанно выбираемого обоими студентами места встречи. Если оба хорошо знают друг друга, то им не составит особого труда предположить место, где они смогут найти друг друга. По всей вероятности «фокальной точкой» чаще всего будет буфет.

Модель II иллюстрируется ситуацией «конфликта между супругами в жесткой форме». Супруги решают, каким образом провести

вечер, выбирая между двумя альтернативами — идти на концерт или на футбольный матч. Индивидуальные предпочтения очевидны: жена предпочитает концерт, муж — матч, и при этом супруги достаточно низко оценивают удовольствие от совместно проведенного вечера:

Супруга

| Супруг | | Идти на концерт × | Идти на матч |
|---|---|---|---|
| | Идти на концерт | 1, 3 | 0, 0 |
| | Идти на матч × | 2, 2 [$N$, $St_1$, $St_2$, $P$] | 3, 1 |

Игра интересна тем, что здесь у обоих участников есть доминирующая стратегия (×), идти на концерт — для супруги, идти на матч — для супруга.

Следующая модель III — уже обсуждавшаяся «дилемма заключенных»:

2-й подозреваемый

| 1-й подозреваемый | | Признавать вину × | Не признавать |
|---|---|---|---|
| | Признавать вину × | 1, 1 [$N$, $St_1$, $St_2$] | 3, 0 |
| | Не признавать | 0, 3 | 2, 2 [$P$] |

Модель IV является вариацией по поводу конфликта между супругами, но на этот раз в мягкой форме. Единственное отличие от конфликта в жесткой форме — супруги высоко оценивают удовольствие от совместно проведенного вечера:

Супруга

| Супруг | | Идти на концерт | Идти на матч |
|---|---|---|---|
| | Идти на концерт | 2, 3 [$N_2$, $St_2$, $P_2$] | 0, 0 |
| | Идти на матч | 1, 1 | 3, 2 [$N_1$, $St_1$, $P_1$] |

«Проблема разоружения» иллюстрирует модель V. Страна А решает вопрос, развязывать ли войну в отношении страны Б или нет, страна же Б выбирает, вооружаться ли ей или разоружаться. Проблема в том, что разоруженная страна Б станет легкой добычей



для агрессора А, а вооруженная сможет адекватно ответить на агрессию:

Страна Б

| Страна А | | Вооружаться | Разоружаться × |
|---|---|---|---|
| | Объявить войну | 0, 0 | 3, 1 [$N$, $St_1$, $P_1$] |
| | Не объявлять | 2, 2 [$St_2$, $P_2$] | 1, 3 [$P_3$] |

Ситуация тяжелого морального выбора, связанного с принятием решения о просмотре эротического фильма «9 $^1/_2$ недель», является иллюстрацией модели VI. Первый потенциальный зритель будет сожалеть, если ему не удастся увидеть фильм, но если он его все же начинает смотреть, то ему становится стыдно. Для второго зрителя, ханжи, просмотр фильма следует запретить всем, но если уж его смотреть, то только ему одному.

2-й зритель, ханжа

| 1-й зритель | | Не смотреть × | Смотреть |
|---|---|---|---|
| | Не смотреть | 0, 3 | 3, 2 [$St_2$, $P$] |
| | Смотреть | 1, 1 [$N$, $St_1$] | 2, 0 |

Модель VII может быть представлена в форме следующей игры. Каждый игрок в начале игры имеет 2 дол. и кладет половину этой суммы в коробку. Затем коробка передается первому игроку, который может либо оставить ее себе, либо выбросить в колодец. Второй участник должен предсказать поведение первого, и если ему это удается, то он получает 1 дол. (который оставался у первого). Если же ему не удается угадать, то он отдает первому игроку остававшийся у него доллар. Кроме того, если коробку не бросают в колодец, то игроки делят между собой находящуюся в ней сумму.

2-й игрок

| 1-й игрок | | Бросит в колодец | Не бросит |
|---|---|---|---|
| | Бросать в колодец | 0, 2 | 2, 0 |
| | Не бросать | 3, 1 [$St_2$, $P_2$] | 1, 3 [$St_1$, $P_1$] |

Наконец, взаимоотношения государства и инвестора описываются моделью VIII. У инвестора есть два варианта действий —

инвестировать в стране или не инвестировать. Государство же может устанавливать высокое налогообложение доходов от инвестиций или отменить налоги вообще.

| | | Инвестор | |
|---|---|---|---|
| | | Не инвестировать | Инвестировать |
| Государство | Вводить налог | 0, 1 | 3, 0 |
| | Не вводить | 1, 2 [$St_2$] | 2, 3 [$St_1$, $P$] |

**Выводы.** Рассмотренные модели позволяют увидеть и проанализировать проблемы, возникающие в ходе взаимодействий индивидов[5]:

- *Проблема координации* возникает в случае существования двух точек равновесия по Нэшу (модели I, IV). Решение проблемы координации связано с введением дополнительных институциональных условий, существования «фокальных точек» или соглашений. Например, согласование супругами своих действий существенно облегчается при наличии соглашения о приоритете интересов супруги.
- *Проблема совместимости* характерна для ситуаций, когда равновесие по Нэшу отсутствует (модели VII, VIII). Индивиды не могут согласовать свои действия, если институты не ограничивают и не «направляют» выбор стратегий. Например, введение во взаимоотношения государства и инвестора фактора репутации государства позволяет остановиться на исходе (2, 3).
- *Проблема кооперации* — равновесие по Нэшу существует, оно единственно, но Парето-неоптимально (модель III — «дилемма заключенных»). И в этой ситуации введение институционального ограничения, нормы «не признавать вину никогда», как мы уже видели на примере итальянской мафии, обеспечивает достижение оптимального по Парето результата.
- *Проблема справедливости* становится актуальной, если единственное равновесие по Нэшу характеризуется асимметричным, несправедливым распределением выигрыша между участниками взаимодействия (модели V, VI). Одним из вариантов решения проблемы несправедливости будет переход к повторяющимся играм и возникновение норм на основе «смешанных» стратегий, когда в момент времени $t_0$ индивид выбирает стратегию А, а в момент времени $t_1$ — стратегию Б и т. д.



# Лекция № 6

# ПОВТОРЯЮЩИЕСЯ ИГРЫ

## 6.1. Смешанные стратегии

Обратимся к более подробному анализу повторяющихся игр. Когда игроки попадают в определенную ситуацию выбора неоднократно, то их взаимодействие существенным образом усложняется. Они могут позволить себе комбинировать стратегии, максимизируя общий выигрыш. Покажем это с помощью модели, описывающей отношения между Центральным банком (ЦБ) и экономическим агентом в связи с проводимой ЦБ кредитно-денежной политикой. К слову, эта ситуация интересна еще и в качестве примера использования теории игр для анализа конкретных экономических проблем. Итак, ЦБ ориентируется либо на жесткую кредитно-денежную политику, стремясь поддержать инфляцию на фиксированном уровне ($\pi_0$), либо на эмиссию и, следовательно, повышение темпов инфляции ($\pi_1$). В свою очередь, экономический агент действует на основе своих инфляционных ожиданий $\pi_e$ (устанавливает цены на свою продукцию, решает вопросы о приобретении товаров и услуг и т. д.), которые могут либо подтверждаться, либо не подтверждаться в результате проводимой ЦБ политики. В случае если $\pi_1 > \pi_e$, ЦБ получает прибыль от сеньоража и от инфляционного налога. Если $\pi_e = \pi_1$, то в проигрыше оказывается и ЦБ из-за сокращения поступлений от сеньоража, и экономические агенты, которые продолжают нести тяжесть инфляционного налога[6]. Если $\pi_e = \pi_0$, то сохраняется статус-кво и в проигрыше никто не оказывается. Наконец, если $\pi_e > \pi_0$, то проигрывают только экономические агенты: производители — из-за потери спроса на необоснованно подорожавшую продукцию, потребители — из-за создания неоправданных запасов.

| | | Экономический агент | |
|---|---|---|---|
| | | $\pi_e = \pi_0$ | $\pi_e = \pi_1$ |
| Центральный банк | $P_1$ / $\pi_0$ | 0, 0 [$St_1$, $P$] | 0, −1 [$St_2$] |
| | $1 - P_1$ / $\pi_1$ | 1, −3 | −2, −2 |
| | | $P_2$ | $1 - P_2$ |

Предложенная модель практически идентична по своей структуре базовой модели VIII: при однократном взаимодействии у агентов нет доминирующих стратегий, отсутствует и равновесие по Нэшу. При повторяющемся многократно взаимодействии, а именно такое взаимодействие и характерно для реальных ситуаций, оба участника могут использовать и ту, и другую имеющуюся у них в распоряжении стратегии. Позволяет ли игрокам чередование стратегий в определенной последовательности максимизировать свою полезность, т. е. достичь *равновесия по Нэшу в смешанных стратегиях*[7]: исхода, при котором ни один участник не может увеличить свой выигрыш, изменяя в одностороннем порядке свою стратегию? Предположим, что ЦБ проводит жесткую кредитно-денежную политику с вероятностью $P_1$ (в $P_1$ % случаев), а с вероятностью $(1 - P_1)$ — инфляционную политику. Тогда при выборе экономическим агентом неинфляционных ожиданий ($\pi_e = \pi_0$) ЦБ может рассчитывать на получение выигрыша, равного $EU(\text{ЦБ}) = P_1 0 + 1(1 - P_1) = 1 - P_1$. В случае инфляционных ожиданий у экономического агента выигрыш ЦБ составит $EU(\text{ЦБ}) = P_1 0 + (1 - P_1)(-2) = 2P_1 - 2$. Теперь допустим, что экономический агент имеет неинфляционные ожидания с вероятностью $P_2$ (в $P_2$ % случаев), а инфляционные ожидания — с вероятностью $(1 - P_2)$. Отсюда ожидаемая полезность ЦБ в итоге составит $EU(\text{ЦБ}) = P_2(1 - P_1) + (1 - P_2)(2P_1 - 2) = 3P_2 - 3P_1P_2 + 2P_1 - 2$. Аналогичные расчеты для экономического агента дадут $EU(\text{э.а.}) = P_1(P_2 - 1) + (1 - P_1)(-P_2 - 2) = 2P_1P_2 + P_1 - P_2 - 2$. Если мы перепишем данные выражения в следующей форме $EU(\text{ЦБ}) = P_1(2 - 3P_2) + 3P_2 - 2$ и $EU(\text{э.а.}) = P_2(2P_1 - 1) + P_1 - 2$, то нетрудно заметить, что при $P_2 = 2/3$ выигрыш ЦБ не зависит от его собственной политики, а при $P_1 = 1/2$ выигрыш экономического агента не зависит от его ожиданий.

Иными словами, равновесием по Нэшу в смешанных стратегиях будет формирование экономическим агентом в $^2/_3$ случаев неинфляционных ожиданий и проведение ЦБ в половине случаев жесткой кредитно-денежной политики. Найденное равновесие достижимо при условии, что экономические агенты формируют ожидания рациональным образом, а не на основе инфляционных ожиданий в предыдущий период, скорректированных на ошибку прогноза предыдущего периода[8]. Следовательно, изменения в политике ЦБ влияют на поведение экономических агентов только в той степени, в которой они неожиданны и непредсказуемы. Стратегия ЦБ в 50% случаев проводить жесткую кредитно-денежную политику, а в 50% — мягкую как нельзя лучше соответствует



созданию атмосферы непредсказуемости. Интересно, что в России 90-х годов господствовал адаптивный тип инфляционных ожиданий[9], не обеспечивающий минимизацию проигрыша для экономических агентов при данных заложенных в модель условиях.

### 6.2. Эволюционно-стабильная стратегия

Разновидностью повторяющихся игр являются ситуации, когда индивид многократно попадает в определенную ситуацию выбора, но его контрагент не постоянен, а в каждом периоде индивид взаимодействует с новым визави. Поэтому вероятность выбора контрагентом той или иной стратегии будет зависеть не столько от конфигурации смешанной стратегии, сколько от предпочтений каждого из контрагентов. В частности, предполагается, что из общего числа $N$ потенциальных контрагентов $n$ $(n/N\,\%)$ всегда выбирают стратегию А, а $m$ $(m/N\,\%)$ — стратегию Б. Тем самым создаются предпосылки для достижения нового типа равновесия, *эволюционно-стабильных стратегий*. Эволюционно-стабильной (ESS — Evolutionarily Stable Strategy) становится та стратегия, при которой если все члены определенной популяции используют ее, то никакая альтернативная стратегия не может ее вытеснить посредством механизма естественного отбора[10]. Рассмотрим в качестве примера простейший вариант проблемы координации: разъезд на узкой дороге двух автомобилей (ситуация близка по некоторым параметрам и к модели I, и к модели IV). Предполагается, что в данной местности лево- и правосторонний стандарты движения равноправны (или же Правила дорожного движения просто не всегда выполняются)[11]. Автомобилю А движутся навстречу несколько автомобилей, с которыми ему нужно разъехаться. Если оба автомобиля принимают влево, въезжая на левую обочину по ходу движения, то они разъезжаются без проблем. То же самое происходит, если оба автомобиля принимают вправо. Когда же один автомобиль принимает вправо, а второй — влево и наоборот, то разъехаться они не смогут:

Автомобиль Б

| Автомобиль А | | Принять влево | Принять вправо |
|---|---|---|---|
| | Принять влево | 1, 1 [$N_1$, $P_1$, $St_{1,2}$] ↑ | ← 0, 0 |
| | Принять вправо | 0, 0 | → 1, 1 [$N_2$, $P_2$, $St_{1,2}$] ↓ |
| | | $P$ | $1 - P$ |

Итак, автомобилисту А известен приблизительный процент автомобилистов Б, систематически принимающих влево ($P$), и процент автомобилистов Б, принимающих вправо ($1 - P$). Условие для того, чтобы стратегия «принять вправо» стала для автомобилиста А эволюционно-стабильной, формулируется следующим образом: $EU$ (вправо) > $EU$ (влево), или $0P + 1(1 - P) > 1P + 0(1 - P)$, откуда $P < 1/2$. Таким образом, при превышении доли автомобилистов во встречном потоке, принимающих вправо, уровня 50% эволюционно-стабильной стратегией становится «принять вправо» — сворачивать на правую обочину при *каждом* разъезде.

**Эволюционно-стабильная стратегия** — такая стратегия, что если ее использует большинство индивидов, то никакая альтернативная стратегия не может ее вытеснить посредством механизма естественного отбора, даже если последняя более эффективна по Парето.

В общем виде требования к эволюционно-стабильной стратегии записываются следующим образом [12]. Стратегия I, используемая контрагентами с вероятностью $p$, является эволюционно-стабильной для игрока тогда и только тогда, когда выполняются следующие условия: $EU(\mathrm{I}, \mathrm{p}) > EU(J, p)$, что тождественно $pU(\mathrm{I}, \mathrm{I}) + (1 - p)U(I, J) > pU(J, I) + (1 - p)U(J, J)$. Из чего следует:

- $U(I, I) > U(J, I)$ или
- $U(I, I) = U(J, I)$ и $U(I, J) > U(J, J)$,

где — $U(I, I)$ выигрыш игрока при выборе стратегии $I$, если контрагент выбирает стратегию $I$; $U(J, I)$ — выигрыш игрока при выборе стратегии $J$, если контрагент выбирает стратегию $I$, и т. д.

Можно представить эти условия и в графической форме. Отложим по вертикальной оси ожидаемую полезность выбора той или иной стратегии, а по горизонтальной — долю индивидов в общей популяции игроков, выбирающих обе стратегии. Тогда мы получим следующий график (значения взяты из модели разъезда двух автомобилей), изображенный на рис. 6.1.

Из рисунка следует, что и «принять влево», и «принять вправо» имеют равные шансы на то, чтобы стать эволюционно-стабильной стратегией до тех пор, пока ни одна из них не охватила больше половины «популяции» водителей. Если же стратегия перешагивает этот рубеж, то она постепенно, но неизбежно вытеснит другую стратегию и охватит всю популяцию водителей. Дело в том, что,



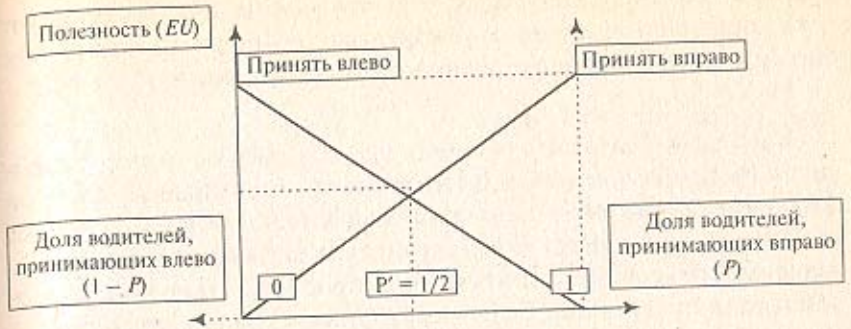



*Рис. 6.1*

если стратегия перешагивает рубеж 50%, для любого водителя становится выгодным использовать ее в маневрах, что, в свою очередь, еще больше увеличивает привлекательность данной стратегии для остальных водителей. В строгой форме данное утверждение будет выглядеть следующим образом: $dp/dt = G[EU(I, p) - EU(J, p)]$, $G' > 0$.

Главным результатом анализа повторяющихся игр является увеличение числа точек равновесия и решение на этой основе проблем координации, кооперации, совместимости и справедливости. Даже в дилемме заключенных, как мы уже упоминали в предыдущей лекции, переход к повторяющемуся взаимодействию позволяет достичь оптимального по Парето результата («отрицать вину»), не выходя за рамки нормы рациональности и запрета на обмен информацией между игроками. Именно в этом смысл «всеобщей теоремы» (folk theorem): любой исход, устраивающий индивида индивидуально, может стать при переходе к структуре повторяющейся игры равновесным [13]. В ситуации дилеммы заключенных равновесным исходом при определенных условиях может стать и простая стратегия «не признавать», и множество смешанных стратегий. В числе смешанных и эволюционных стратегий, помимо Tit for Tat («зуб за зуб»), отметим следующие: Tit-For-Two-Tats — начинать с отрицания вины и признавать вину, только если в два предшествующих периода кряду контрагент признавал вину; DOWING — стратегия, исходящая из предположения о равновероятном использовании контрагентом стратегий «отрицать вину» и «признавать» в самом начале игры. Далее каждое отрицание вины со стороны контрагента поощряется, а каждое признание — наказывается выбором стратегии «признавать вину» в следующий

период; TESTER — начинать с признания вины, и если контрагент тоже признает вину, то в следующем периоде отрицать вину (т. е. извиниться) и далее использовать стратегию «зуб за зуб» — Tit for Tat [14].

**Выводы.** Подведем общие итоги обзора теории игр и вариантов ее использования в институциональном анализе. Главный аргумент в пользу того, чтобы строить модели институтов с помощью теории игр, заключается в интересе теории игр к ситуациям взаимозависимости действий индивидов, проблемам координации и согласования действий. Ведь именно институты призваны решить эти проблемы. С позиции теории игр функцию института можно определить как создание предпосылок (структурных, когнитивных, организационных) для фиксации одного из исходов игры в качестве равновесного. Эта задача особенно актуальна, если равновесие по Нэшу отсутствует или оно не единственно. Достижение равновесия с помощью институтов подразумевает [15]:

- увеличение числа точек равновесия через формирование смешанных и эволюционных стратегий; формирование репутации игроков, в которой фиксируется вся информация о его поведении в прошлом; задание «удовлетворительных» критериев выбора альтернатив [16];
- выбор единственного равновесия из нескольких равновесных исходов с помощью соглашений и «фокальных точек»; задание критериев выбора альтернатив на основе ценностей; изменение структуры предпочтений индивида.

## ❐ Учебно-методические материалы к теме 3

### *Практическое занятие*

Основная форма работы в ходе практического занятия заключается в моделировании реальной экономической или просто часто встречающейся в повседневной жизни ситуации. При этом мы проходим все этапы разработки институциональной модели.

1. Обсуждение реальной ситуации и определение проблемы для анализа.
2. Разработка модели, обоснование величины выигрышей, соответствующих каждому из исходов игры.
3. Анализ модели: поиск всех видов равновесных исходов.



4. Поиск и обсуждение институциональных решений выявленных проблем.
5. Корректировка модели с учетом институциональных решений.

Рассмотрим в качестве примера взаимодействие между преподавателем и студентом по поводу текущего контроля работы студента. Хотя данная ситуация не имеет экономического содержания, к ней достаточно близка по структуре модель «менеджер — наемный работник», которая будет подробнее рассмотрена при обсуждении внутренней структуры фирмы. Итак, анализируемая проблема заключается в неочевидном характере стимулов для студента систематически готовиться к семинарам (читать рекомендуемую литературу, выполнять практические задания и т. д.). Следовательно, две стратегии студента, принимаемые здесь во внимание, — «добросовестно готовиться к занятиям» и «недобросовестно готовиться к занятиям». Со своей стороны преподаватель может либо контролировать работу студента (проводя опросы, тесты, контрольные работы), либо отказаться от контроля, который к тому же связан для него с издержками времени и усилий. Предположим, издержки на подготовку к семинару для студента равны 1 и издержки осуществлений контроля для преподавателя тоже равны 1. Преподаватель получает максимальную полезность, равную 2, если студент готовится. Студент получает максимальную полезность, если спокойный ход его жизни не нарушается ни подготовкой, ни проверками знаний. Учитывая, что сессия еще далеко, санкции преподавателя за выявленную неготовность студента к занятию минимальны.

Формальный анализ сконструированной подобным образом модели дает следующие результаты: доминирующие стратегии у обоих игроков отсутствуют, равновесие по Нэшу отсутствует. Равновесием по Штакельбергу, когда первым принимает решение студент, является исход (1, 2), а когда преподаватель — исход (1, 1). Исход (1, 2) одновременно является и равновесием по Парето. Существует в данной модели и равновесие по Нэшу в смешанных

| | | | Преподаватель: Контролировать | Преподаватель: Не контролировать |
|---|---|---|---|---|
| Студент | $P_1$ | Готовиться | 1, 1 $[St_2]$ | 1, 2 $[St_1, P]$ |
| | $1 - P_1$ | Не готовиться | 0, −1 | 2, −2 |
| | | | $P_2$ | $1 - P_2$ |

стратегиях. Чтобы найти его, предположим, что преподаватель иногда контролирует студентов (с вероятностью $P_2$), а иногда — нет. В свою очередь студент тоже готовится не всегда, а только в $P_1$ % случаев. Тогда ожидаемая полезность студента от подготовки составит $EU$(готовиться) $= P_2 + (1 - P_2) = 1$, а ожидаемая полезность студента в противном случае $EU$(не готовиться) $= 2 - 2P_2$. В целом ожидаемая полезность студента от игры составит $EU$(студент) $= P_1 + (1 - P_1)(2 - 2P_2) = P_1(2P_2 - 1) + 2 - 2P_2$, т. е. при $P_2 = 1/2$ студент не может в одностороннем порядке увеличить свою полезность. Аналогичные расчеты для преподавателя дадут $P_1 = 1/2$. Иными словами, равновесие по Нэшу в смешанных стратегиях достижимо, если студент готовится через раз, а преподаватель не проверяет с периодичностью через раз.

Отсутствие «чистого» равновесия по Нэшу свидетельствует о наличии в данной модели проблемы совместимости, т. е. прямой противоположности интересов преподавателя и студента. Следовательно, институциональные решения должны в первую очередь касаться решения проблемы совместимости. Первое решение заключается в обязательности осуществления контроля для преподавателя. Например, кафедра или руководство факультета принимает соответствующее решение. Второе решение связано с возникновением репутации преподавателя и студента. Так, о строгости и требовательности преподавателя в студенческой среде из «поколения в поколение» могут передаваться легенды, позволяющие ему добиться добросовестного отношения студентов, даже не прибегая часто к контролю. Наконец, можно попытаться изменить институциональные рамки обучения в целом, реформировав систему образования и создав стимулы для студентов к получению знаний (через платность образования и льготы по оплате для успевающих, например, на хорошо и отлично). В этом случае изменятся полезности студента и появится равновесие по Нэшу:

Преподаватель

| | | | Контролировать | Не контролировать |
|---|---|---|---|---|
| Студент | $P_1$ | Готовиться × | 2, 1 [$P_1$] ↑ ····· | ← 1, 2 [$N_1$, $St_{1,2}$, $P_2$] ↑ |
| | $1 - P_1$ | Не готовиться | −1, −1 ← ····· | 0, −2 |
| | | | $P_2$ | $1 - P_2$ |

Симметричным образом можно изменить и систему стимулов для преподавателя.



### *Вопросы для повторения*

1. Почему институциональная теория «говорит» на языке теории игр, а не традиционного для неоклассики математического аппарата?
2. Какие основные проблемы взаимодействия индивидов моделируются с помощью теории игр?
3. Какие новые типы равновесных исходов возникают в динамическом аспекте? Что лежит в основе их возникновения?
4. Какую форму принимают институциональные рамки в моделях теории игр? Приведите пример рассмотрения института с помощью аппарата теории игр.
5. Какие нормы, образующие конституцию рынка, описывает поведение игроков (на примере одной из базовых моделей теории игр)? Сводится ли поведение игроков к одной-единственной норме рациональности?
6. Какая из базовых моделей теории игр наилучшим образом иллюстрирует идею «фокальной точки»?

### *Основная литература*

*Гальперин В., Игнатьев С., Моргунов В.* Микроэкономика-2. СПб.: Экономическая школа, 1998. Т. 2. Приложение 1а.

*Оуэн Г.* Теория игр. М., 1971.

*Schotter A.* Microeconomics. A Modern Approach. N.Y.: Harper Collins, 1994. Ch. 7. P. 204–247.

### *Дополнительная литература*

*Льюис Р., Райфа Х.* Игры и решения. М.: Изд-во иностранной литературы, 1951.

*Guerrien B.* La théorie des jeux. Paris: Economica, 1995.

*Kreps D.* Game Theory and Economic Modelling. Oxford: Oxford University Press, 1990.

### *Примеры решения задач*

1. Всегда ли существует равновесие по Штакельбергу?

**Да. Нет.**

*Ответ.* **Да.** В отличие от равновесия по Нэшу, которое может не существовать, равновесие по Штакельбергу существует в любой игре. Его существование обусловлено временным лагом в принятии игроками решений.

2. Предположим, в игре существует два равновесных по Нэшу исхода. О какой проблеме идет речь?

**А**. Совместимости.
**Б**. Координации.
**В**. Справедливости.
**Г**. Кооперации.

*Ответ.* **Б**. Речь идет о проблеме координации.

3. Возможна ли ситуация, в которой игроки имеют доминирующие стратегии и, следовательно, существует равновесие доминирующих стратегий, а равновесие по Нэшу отсутствует?

**Да. Нет**.

*Ответ.* **Нет**. Такая ситуация исключена. Доминирующая стратегия означает достижение игроком максимального выигрыша вне зависимости от действий другого. Равновесие по Нэшу предполагает, что игроки не могут увеличить свою полезность в одностороннем порядке. Следовательно, находясь в точке равновесия доминирующих стратегий, игроки не смогут изменить свою стратегию таким образом, чтобы увеличить выигрыш.

4. Без следования какой норме не может обойтись игрок при достижении равновесного по Штакельбергу исхода?

**А**. Норме доверия.
**Б**. Норме эмпатии.
**В**. Норме утилитаризма.

*Ответ.* **Б**. Если игрок не способен поставить себя на место партнера, то ему не удастся предугадать реакцию последнего на выбор той или иной стратегии.

5. Найти все типы равновесных исходов и указать проблему, иллюстрируемую следующей моделью:

Игрок 2

| Игрок 1 | | Стратегия А | Стратегия Б |
|---|---|---|---|
| | Стратегия А | 2, 3 [$St_1$, $P$] | 1, 2 [$St_2$] |
| | Стратегия Б | 3, –1 | 0, 0 |

*Ответ.* Равновесия доминирующих стратегий нет, равновесия по Нэшу нет, равновесие по Штакельбергу для первого игрока (2, 3), для второго игрока — (1, 2). Равновесие по Парето — исход (2, 3). Модель иллюстрирует проблему совместимости, так как в ней отсутствует равновесие по Нэшу.



6. Найти такое значение $X$, чтобы в данной модели:

А. Равновесие по Нэшу было единственным.
Б. Существовало два равновесных по Нэшу исхода.

*Ответ.* **А**. Учитывая заданные направления двух стрелок, единственным равновесием по Нэшу может быть исход (3, 3). Для этого требуется, чтобы выполнялось неравенство $X < 3$.

**Б** — исходя из направления двух стрелок, двумя равновесными исходами могут быть $(2, X)$ и $(X, 2)$. Для этого требуется, чтобы выполнялось неравенство $X > 3$.

Игрок 2

| Игрок 1 | | Стратегия А | Стратегия Б |
|---|---|---|---|
| | Стратегия А | 1, 1 | $X$, 2 |
| | Стратегия Б | 2, $X$ | 3, 3 |

7. Найти такое соотношение $X$ и $Y$, чтобы в данной модели существовало лишь одно равновесие по Нэшу ($X > 0$, $Y > 0$):

Игрок 2

| Игрок 1 | | Стратегия А | Стратегия Б |
|---|---|---|---|
| | Стратегия А | $X - Y/2$, $X - Y/2$ | $X - Y$, $X$ |
| | Стратегия Б | $X$, $X - Y$ | 0, 0 |

*Ответ.* Единственным равновесием по Нэшу может быть либо исход $(X - Y/2, X - Y/2)$, либо исход (0, 0). Чтобы исход (0, 0) был единственным равновесием по Нэшу, должны выполняться следующие неравенства:

$$\begin{cases} X - Y/2 < X, \\ X - Y < 0 \end{cases} \qquad X < Y$$

Чтобы исход $(X - Y/2, X - Y/2)$ был единственным равновесием по Нэшу, должны выполняться следующие неравенства:

$$\begin{cases} X - Y/2 > X, \\ X - Y > 0 \end{cases} \qquad \{\varnothing\}$$

## Сноски к теме 3

[1] *Kreps D.* Game Theory and Economic Modelling. Oxford: Oxford University Press, 1990. P. 10–26.

[2] Эта ситуация, иногда ее называют игрой Штакельберга, очень подробно рассматривается в теории игр: *Guérrien B.* La théorie des jeux. Paris: Économica, 1995. P. 11–16; *Kreps D.* Op. cit. P. 45–48.

[3] *Walliser B.* A Simplified Taxonomy of 2×2 Games//Theory and Decision. 1989. Vol. 25. № 2.

[4] См. лекцию № 1.

[5] *Schotter A.* The Economic Theory of Social Institutions. Cambridge: Cambridge University Press, 1981. P. 22–24; *Walliser B.* Théorie des jeux et génese des institutions//Recherches économiques de Louvain. 1989. Vol. 55. № 4. P. 344–345.

[6] *Havrylyshyn O., Miller M., Perraudin W.* Deficits, Inflation and the Political Economy of Ukraine//Economic Policy. 1994. Vol. 19. P. 360–362.

[7] *Guerrien B.* Op. cit. P. 44–46.

[8] *Дорнбуш Р., Фишер С.* Макроэкономика. М.: Изд-во МГУ, 1997. С. 245–252; *Havrylyshyn O., Miller M., Perraudin W.* Op. cit. P. 366.

[9] *Воронцова О., Яковлев А.* Обобщающий анализ ценовой политики и инфляционных ожиданий на микроуровне. М.: Высшая школа экономики, 1995.

[10] *Maynard J. Smith.* Evolution and the Theory of Games. Cambridge: Cambridge University Press, 1982. P. 10. Обилие биологических терминов в определении (популяция, естественный отбор) объясняется тем, что эволюционный подход в теории игр поначалу был предложен для моделирования биологической эволюции.

[11] При всем умозрительном характере данного допущения оно вполне реально. Например, в Австрии 30-х годов каждая из земель имела свой стандарт движения и на границах земель нередки были встречи двух стандартов движения (*Konrad K., Thum M.* Fundamental Standards and Time Consistency// Kyklos. 1993. Vol. 46. Fasc. 4. P. 550–552). Отдельного разговора требуют ситуации, когда ПДД являются лишь одним из факторов организации дорожного движения, наряду с маркой и мощностью машины, профессией находящегося за рулем и т. д.

[12] *Boyer R., Orléan A.* How Do Conventions Evolve?//Evolutionary Economics. 1992. № 2. P. 167–169.

[13] *Guérrien B.* Op. cit. P. 65.

[14] *Axelrod R.* The Evolution of Co-operation. London: Penguin Books, 1990. P. 34, 39–46.

[15] *Walliser B.* Théorie des jeux et gènese des institutions//Recherches Economiques de Louvain. 1989. Vol. 54. № 4. P. 349–355.

[16] См. лекцию № 2 о содержании понятия неполной рациональности и замену принципа оптимизации принципом удовлетворительности.



# Тема 4. ИНСТИТУТ ПЛАНА И РЫНКА

## Лекция № 7

## КОНСТИТУЦИИ КОМАНДНОЙ ЭКОНОМИКИ И РЫНКА

Нормы структурируют взаимоотношения индивидов, обеспечивая координацию их деятельности. Именно существование норм является главной гарантией устойчивости взаимодействий и их предсказуемости. Ведь «о норме правомерно говорить в том случае, когда существует механизм регулирования, возвращающий систему к норме, если она отклоняется от последней»[1]. Норма становится главным связующим звеном между микро- и макроуровнями. Индивид, выбирая ту или иную норму для понимания контрагента и согласования с ним своих действий, в то же время обеспечивает стабильность системы в целом. Например, рыночная система стабильна и способна к воспроизводству лишь в той мере, в какой индивиды используют в своем повседневном экономическом поведении те нормы, на которых она основывается. Переход от сделок между индивидами, преследующими свои частные интересы, к макроэкономическим процессам осуществляется через нормы рыночного поведения.

Прежде чем мы обратимся к анализу норм, образующих институт рынка, рассмотрим нормы, лежавшие в основе прямо противоположной экономической системы, командной экономики или экономики дефицита. Несмотря на наличие хронического дефицита, т. е. нехватки ресурсов, командная экономика, тем не менее, характеризовалась внутренней стабильностью и способностью к самовоспроизводству. Парадоксально, но дефицит тоже может быть *нормальным* состоянием системы, когда его уровень стабилизируется на определенном уровне и экономические агенты приспосабливаются к этому уровню. В этом случае речь идет о *нормальном* дефиците[2]. Аналогичным образом Я. Корнаи говорит о нормальной длине очереди, нормальных запасах ресурсов и готовой продукции, нормальной напряженности плана и т. д. Иными словами, не только всеобщее равновесие по Вальрасу может описывать устойчивое

состояние экономической системы, система способна стабилизироваться даже в неравновесном состоянии, если последнее *нормально*. От каких же норм производны эти нормальные состояния командной экономики?

### 7.1. Конституция командной экономики

Вряд ли можно говорить о господстве нормы утилитаризма как максимизации индивидом своей полезности. Точнее, распространение потребительской культуры (идеал которой был отражен в триаде «квартира — машина — дача») и стремление обеспечить комфортные условия жизни характеризовали и советское общество образца 70–80-х годов, эти тенденции принимали специфические формы. Во-первых, главным ресурсом, используемым для достижения определенного уровня потребления, был не производительный труд, а доступ к редким (дефицитным) ресурсам тех, кто его имел: работников сферы торговли; профессиональных категорий, совершающих частные поездки за рубеж; работников бюрократического аппарата; работников железнодорожного и авиационного транспорта[3]. Поэтому если норма утилитаризма и существовала, то в *простой* форме, как стремление индивида увеличить полезность вне связи с его продуктивной деятельностью[4]. Во-вторых, стремление увеличить полезность в условиях дефицита ограничивалось высокими психологическими издержками и стрессами, связанными с необходимостью стоять в очереди, нервозностью, суетой, конфликтами. В этой связи Я. Корнаи предлагает рассматривать понятие «границы терпения» в качестве одной из основных характеристик системы[5]. Граница терпения понимается здесь как тот уровень концентрации конфликтов и напряжения, после которого экономические агенты начинают жаловаться и проявлять недовольство. Две указанные причины позволяют выделить в качестве первой нормы командной экономики *простой* и *ограниченный утилитаризм*.

Рациональное действие тоже являлось элементом системы норм командной экономики, но, как и утилитаризм, в специфической форме. Речь идет о неполной рациональности, связанной в первую очередь с ограниченностью и неполнотой информации — информация тоже была дефицитным ресурсом. В условиях несвободного ценообразования и дефицитности ресурсов экономические агенты должны дополнять информацию, содержащуюся в ценах, сигналами в неценовой форме — о величине запасов, длине очереди и т. д.[6]



А получение информации в натуральных показателях всегда связано с высокими издержками по ее сбору. В результате в системе возникает «трение», т. е. запаздывание в согласовании позиций продавцов и покупателей. Трение принимает формы ошибок в прогнозах, неинформированности заинтересованного лица о положении и намерениях других субъектов, неустойчивости намерений заинтересованного лица при принятии решений, негибкости в приспособлении к изменяющимся условиям[7]. Кроме того, неполнота рационального действия связана с тем, что экономический агент свободен только в выборе средств для достижения заданных ему извне целей. Цели заданы идеологией, а партийный аппарат служил преобразованию идеологических установок в конкретные административные и хозяйственные задачи, принимавшие форму плановых заданий[8]. Иными словами, действие экономических агентов в командной экономике *ценностно-рационально*.

Норма доверия существовала в двух формах: как доверие к государству и как доверие на микроуровне, ограниченное кругом хорошо знающих друг друга лиц. Без доверия к государству нельзя было обойтись по причине опосредованности любой значимой сделки обращением в государственный орган: партийный, плановый, снабженческий... В этих условиях совершенно излишне доверять непосредственному контрагенту, государство в качестве третьей стороны гарантировало выполнение условий сделки. Однако доверие на микроуровне все же существовало, но в *максимально персонифицированной форме*. Это утверждение верно как в отношении домашних хозяйств, так и в отношении предприятий. Для описания перенесения центра тяжести в социальной и экономической жизни домашнего хозяйства на семейно-родственные структуры, друзей и знакомых был предложен термин «приватизация». Например, взаимодействие осуществляется не со специалистом (врачом, парикмахером) вообще, а со знакомым врачом или парикмахером. Причем «важность дружеских связей прямо пропорциональна степени недоступности товаров и услуг и обратно пропорциональна возможности приобретения дефицитных товаров и услуг за деньги»[9]. Аналогичный процесс наблюдался и в поведении предприятий. Каждое из них имело устойчивый круг партнеров, причем между руководителями таких предприятий устанавливались доверительные отношения на личностном уровне. Речь идет о корпоративных отношениях между директорами, построенных на основе четких принципов взаимной помощи и взаимного доверия[10].

Следующую базовую норму командной экономики можно определить как «*ты — мне, я — тебе*», или соглашение о взаимном оказании услуг. Распространенный вариант получения дефицитного ресурса заключался в следующем: «Потребитель и поставщик время от времени меняются ролями — сегодня я выручу тебя сталью, завтра ты поможешь мне с болтами»[11]. Использование нормы «ты — мне, я — тебе» предполагает способность индивида встать на точку зрения контрагента, но не любого, а конкретного и постоянного. Нетрудно убедиться, что именно такая норма лежит в основе любой бартерной сделки[12]. Даже тот факт, что бартерный обмен может осуществляться по цепочке, не позволяет этой норме лишиться локального и ограниченного кругом лиц характера.

Наконец, норма легализма, добровольного подчинения закону. Несмотря на кажущуюся подконтрольность государству любого взаимодействия закон далеко не всесилен в рамках командной экономики. Во-первых, сами законы не имеют абсолютного характера, а подчинены интересам бюрократии, в первую очередь — партийной. «Партийные решения *де-факто* обладали силой закона», хотя формальных оснований для подобной трансформации не было[13]. Даже провозглашенная *де-юре* общенародная форма собственности не имела ничего общего с формой собственности де-факто, а именно с собственностью бюрократических органов-«контор» (министерств и ведомств)[14]. Подобный произвол бюрократии не мог не сказываться на отношении к закону обычных граждан. Их повседневное поведение характеризовало «двоемыслие»: публично демонстрируемая приверженность принятым в обществе нормам и законам, которая может не соответствовать внутренним убеждениям и даже вступать в противоречие с реальным поведением людей[15]. Иными словами, поведение экономических субъектов в командной экономике характеризовала норма *провозглашаемого легализма*.

Теперь мы можем приступить к анализу *конституции рынка*, совокупности взаимообусловленных норм поведения, делающих возможным совершение сделок на рынке и достижение равновесия на нем. В отличие от норм командной экономики, которые стабилизировали неравновесное состояние системы, результатом использования рыночных норм является стабильное равновесие на рынке, в идеале — стабильное равновесие на всех рынках (модель всеобщего равновесия Вальраса–Эрроу–Дебре).



## 7.2. Утилитаризм

Первая норма, заложенная в рыночной конституции, — *сложный утилитаризм*. Она предполагает не только ориентацию индивида на максимизацию своей полезности, но и осознание им связи между получаемой полезностью и своей продуктивной деятельностью, т. е. норма сложного утилитаризма исключает несоответствие между уровнем потребностей и продуктивной деятельностью индивидов. Подобное несоответствие часто лежит в основе «революций неадекватных ожиданий», возникающих при распространении высоких потребительских стандартов среди населения стран, не обладающих высоким производственным потенциалом и высокой производительностью труда[16]. В этой ситуации восприятие нового стандарта потребления, происходящее в основном через средства массовой информации, не затрагивает господствующую в обществе модель продуктивной деятельности. Далее, простой утилитаризм предполагает превращение при наличии благоприятных условий максимизации полезности в поиск ренты. Всякое отклонение от ситуации совершенной конкуренции, установление ограничений на обмен (тарифов, квот) обращают усилия простого утилитариста на поиск ренты, или, иначе, на непродуктивную максимизацию прибыли (directly unproductive profit-seeking[17]). Альтернативой является именно сложный утилитаризм как нормативно-ценностное ограничение стремления индивида максимизировать ренту, признание индивидом допустимости получать выигрыш только за счет собственной деятельности, а не в ущерб другим[18].

**Утилитаризм:**
**простой** — стремление индивида максимизировать свою полезность вне связи со своей продуктивной деятельностью;
**сложный** — максимизация индивидом своей полезности на основе продуктивной деятельности.

## 7.3. Целерациональное действие

Если норма утилитаризма задает целевую функцию индивида, то норма целерациональной деятельности конкретизирует ее, связывая максимизацию полезности с решением конкретных задач. Напомним, что целерациональное поведение предполагает использование индивидом определенного поведения предметов внешнего мира и людей в качестве «условий» и «средств» для достижения

своей рационально поставленной и продуманной цели. В условиях неполноты информации и ограниченности когнитивных способностей по ее обработке (т. е. неполной рациональности) целерациональное поведение превращается в манипулирование индивидом, обладающим большей информацией, своим контрагентом. Таким способом индивид стремится превратить окружающих в средства для достижения своей цели — максимизации полезности. Классическими примерами использования асимметричности информации одними агентами в ущерб другим являются рынок подержанных автомобилей («лимонов») и страхование, связанное с ситуацией «морального риска» [19]. Подобное поведение получило название оппортунизма, «преследования личного интереса с использованием коварства, обмана в явной или более тонкой форме» [20]. Гарантии против превращения целерационального поведения в оппортунизм могут быть либо структурного характера, либо формально-правового:

- полнота информации, которой располагают все участники обмена, и их совершенные когнитивные способности;
- использование специальных процедур при заключении контракта.

Последний аспект служит предметом специального изучения теории оптимального контракта и будет рассмотрен позднее, поэтому ограничимся здесь лишь той констатацией, что вторым элементом конституции рынка является *целерациональное действие*, отвечающее критериям *полной* рациональности.

### 7.4. Доверие

Одна из предпосылок целерационального действия заключается в формировании соответствующих действительности ожиданий относительно поведения предметов окружающего мира и людей, в предсказуемости деятельности. Соответствие действий контрагента ожиданиям становится особенно важным в тех ситуациях, когда риск принимаемых индивидом решений определен действиями контрагента. Модели теории игр служат лучшей иллюстрацией сказанному: выбор игроком той или иной стратегии зависит от действий другого игрока. В условиях взаимозависимости целерациональное действие возможно лишь при наличии доверия в качестве нормы, регулирующей отношения между индивидами. Доверие заключается в «ожидании определенных действий окружающих, которые влияют на выбор индивида, когда индивид должен начать действовать до того, как станут известными действия окружающих» [21].



Подчеркнем связь сделок на рынке с *доверием в деперсонифицированной форме*, так как круг участников сделок не должен быть ограничен лично знакомыми людьми. Убедиться в необходимости существования доверия в деперсонифицированной форме для осуществления простейшей рыночной сделки с использованием предоплаты помогает следующая модель [22]:

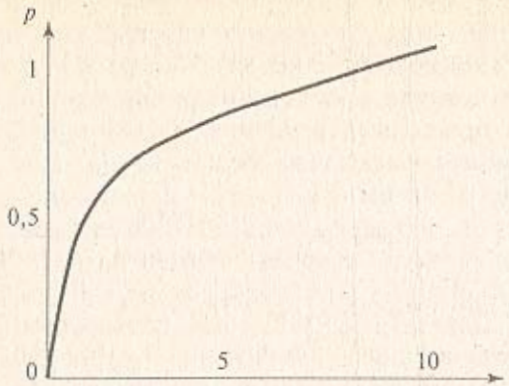
Продавец

| Покупатель | Поставить товар | Присвоить деньги |
|---|---|---|
| Делать предоплату | 10, 10 [$P$, $St_{1,2}$] | −5, 15 |
| Не делать | 0, 0 | 0, 0 |
| | $p$ | $1-p$ |

Предположим, что покупателю противостоит множество продавцов и он из своего предыдущего делового опыта знает вероятность обмана $(1-p)$. Рассчитаем такую величину $p$, чтобы сделка состоялась, т. е. «делать предоплату» была эволюционно-стабильной стратегией. $EU$ (делать предоплату) $= 10p - 5(1-p) = 15p - 5$, $EU$ (не делать предоплату) $= 0{,}15p - 5 > 0$, $p > 1/3$. Иначе говоря, при уровне доверия покупателя к продавцам меньше 33,3% сделки с предоплатой при заданных условиях становятся невозможными. Иными словами, $p = 1/3$ является критическим, минимально необходимым уровнем доверия.

Для обобщения результатов заменим конкретные величины выигрыша (10) и проигрыша (−5) покупателя символами $G$ и $L$. Тогда при прежней структуре игры сделка состоится при $p/1 - p > L/G$: чем выше величина проигрыша относительно выигрыша, тем выше должен быть уровень доверия между участниками сделки. Джеймс Коулмен следующим образом изобразил зависимость потребности в доверии от условий заключаемой сделки (рис. 7.1) [23].

Расчетные данные о минимально необходимом уровне доверия подтверждаются эмпирически. Так, уровень деперсонифицированного доверия в странах с развитой рыночной экономикой, измеренный с помощью ответа на вопрос: «Исходя из Вашего личного опыта, считаете ли Вы, что окружающим людям можно доверять?», составлял 94% в Дании [24], 90 — в ФРГ, 88 — в Великобритании, 84 — во Франции, 72 — на севере Италии и 65% — на юге. Показателен низкий уровень доверия на юге Италии, где традиционно сильна мафия. Не случайно один из исследователей мафии — Д. Гамбетта объясняет ее возникновение критически низким уровнем




Отношение потенциального проигрыша к потенциальному выигрышу ($L/G$)

*Рис. 7.1*

доверия в южных регионах Италии и, следовательно, потребностью в заменителе доверия, принимающего форму вмешательства «третьей стороны», которой доверяют оба участника сделки [25].

### 7.5. Эмпатия

Одним из условий функционирования рынка на основе доверия в деперсонифицированной форме является наличие в конституции рынка еще одной нормы, *эмпатии*. Индивид действует на основе эмпатии, когда он ставит себя на место контрагента и пытается понять его ощущения, интересы и намерения [26]. Доступность для понимания и предсказуемость действий контрагента позволяют индивиду доверять ему. Здесь следует разделять, с одной стороны, желание понять ощущения другого на основе аффекта, личной привязанности и симпатии и, с другой стороны, эмпатию как элемент целерационального действия. В первом случае речь идет о психологическом феномене, который по определению ограничен узким кругом близко знакомых лиц. В последнем же случае индивид пытается встать на лишенную эмоциональной окраски позицию контрагента: продавца, покупателя, кредитора, любого другого субъекта рыночных отношений [27]. Поэтому важен не факт личного знакомства, а факт зависимости индивида в достижении его собственных целей от позиции контрагентов. Например,



в основе стратегии маркетинга товара или услуги лежит попытка производителя определить отношение к его продукции потенциального покупателя, попытка увидеть ее глазами покупателя.

### 7.6. Свобода

Эмпатия, не ограниченная определенным кругом лиц, связана с получением индивидом свободы в своих действиях. Обусловленность свободы поведением, основанным на эмпатии, отражена уже в философской трактовке свободы, восходящей к Спинозе. Деятельность человека тем свободнее, чем лучше он понимает и предсказывает действия окружающих — последние превращаются из препятствий достижению рационально поставленных целей в условия успеха. «Чем человек активнее, чем большее количество внешних тел он вовлекает в свою деятельность, тем больше мера его свободы, ибо чем лучше он знает природу внешних тел, тем умнее (а стало быть, и успешнее) он с ними действует, тем меньше он испытывает их неодолимое сопротивление» [28]. Такой акцент позволяет четко отличить свободу в негативном смысле, как независимость поведения индивида от намерений и желаний окружающих, от *свободы в позитивном смысле*, являющейся элементом конституции рынка. Свобода в позитивном смысле заключается не в отрицании влияния окружающих на поведение индивида, а в расчете только на самого себя при сознательном использовании этого влияния в своих целях. Именно такова основная норма поведения предпринимателей, полностью сделавших свой бизнес своими руками, — self-made men. Примером качественного различия между двумя смыслами нормы свободы из российской практики стала ориентация части предпринимателей на рубеже 80–90-х годов на борьбу за самостоятельность и независимость тогда еще государственных предприятий (от министерств, от местных властей, от государства в целом), а другой части — на создание бизнеса своими руками [29]. Впрочем, тот же самый дуализм наблюдался и при создании банков, торговых фирм и т. д.

### 7.7. Легализм и уважение права собственности

Наконец, норма легализма, отражающая уважение к законам и готовность добровольно подчиняться им. Легализм важен не только с точки зрения выполнения обязательств по отношению к одному из субъектов рынка, государству, т. е. с точки зрения построения

взаимоотношений индивида и государства на основе пяти проанализированных выше норм. Легализм является главной предпосылкой выхода этих норм за локальные рамки и их распространения на неограниченное территориально или фактом личного знакомства число потенциальных участников сделок на рынке. Например, доверие между участниками сделки поддерживается эффективной защитой прав сторон государством. В свою очередь, наличие четко зафиксированных государством прав собственности облегчает взаимное понимание интересов и намерений сторонами сделки, т. е. существование эмпатии между ними. Однако прежде чем мы рассмотрим значение установления прав собственности и экономическую выгодность соблюдения индивидами этих прав, подведем итог обсуждению конституции рынка с помощью табл. 7.1.

*Таблица 7.1*

| Конституция рынка | Конституция командной экономики |
|---|---|
| Сложный утилитаризм | Простой и ограниченный утилитаризм |
| Целерациональное действие | Ценностно-рациональное действие |
| Деперсонифицированное доверие | Персонифицированное доверие |
| Эмпатия | «Ты — мне, я — тебе» |
| Свобода в позитивном смысле | |
| Легализм (добровольное подчинение закону) | Провозглашаемый легализм (двоемыслие) |

# Лекция № 8

# ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ

## 8.1. Экономическое обоснование права собственности

Итак, как можно обосновать необходимость установления прав собственности и почему индивидам выгодно соблюдать их, вести себя на основе нормы легализма? Во-первых, права собственности являются одним из институтов, снижающих неопределенность во взаимодействиях индивидов. В терминах теории игр снижение неопределенности происходит за счет выбора на основе зафиксированных прав собственности одного из исходов, когда равновесие по Нэшу либо отсутствует, либо не единственно[30]. Убедимся в этом на простейшем примере двух пастухов, которые могут пасти свои стада на двух пастбищах, одно из которых менее плодородно. Запасы кормов на любом из пастбищ не позволяют выпасать одновременно оба стада[31]:

2-й пастух

| | | | Пасти на первом пастбище | Пасти на втором пастбище |
|---|---|---|---|---|
| 1-й пастух | $P_1$ | Пасти на первом пастбище | 2, 2 | 8, 4 $[N_2, P_2, St_1]$ |
| | $1 - P_1$ | Пасти на втором пастбище | 4, 8 $[N_1, P_1, St_2]$ | 1, 1 |
| | | | $P_2$ | $1 - P_2$ |

Очевидно наличие в данной ситуации проблемы координации, так как существует два равнозначных с точки зрения оптимальности по Парето исхода. Институциональных решений, фиксирующих один из исходов (4, 8) или (8, 4), может быть несколько. Самое простое заключается в применении правила, закрепляющего приоритет в использовании пастбища за тем пастухом, который первым привел на него стадо (first came — first served). Распределение редкого ресурса (пастбища) по порядку прибытия отражает

один из принципов, которые лежат в основе функционирования института очереди [32]. Однако использование института очереди не снижает, а усиливает неопределенность пастухов в момент принятия решения, на какое пастбище вести стадо. Кроме того, неопределенность будет воспроизводиться каждый раз при выборе пастбища и в дальнейшем.

Альтернативным решением будет установление прав собственности на пастбище: скажем, 1-й пастух становится собственником первого пастбища, а 2-й — второго. Даже учитывая асимметричность такого решения с точки зрения полезности пастухов, в интересах обоих признать и уважать право собственности. Действительно, сравним полезность 2-го пастуха, получающего менее плодородное пастбище, до и после введения прав собственности. До установления прав собственности 2-й пастух, если он ведет стадо на первое пастбище, получает $2P_1 + 8(1 - P_1) = 8 - 6P_1$, если он ведет стадо на второе пастбище: $4P_1 + 1(1 - P_1) = 3P_1 + 1$. Далее, учитывая вероятность выбора 2-м пастухом первого пастбища, $P_2$, получим $EU = P_2(8 - 6P_1) + (1 - P_2)(3P_2 + 1)$, в обычном случае $P_1 = P_2 = {}^1/_2$, что дает $EU = 3\,{}^3/_4$. После же установления прав собственности 2-му пастуху гарантирован выигрыш, равный $4,.4 > 3\,{}^3/_4$.

Особое внимание следует уделить объяснению низких выигрышей обоих пастухов в случае использования ими одного и того же пастбища одновременно. Эта ситуация хорошо иллюстрирует «трагедию общественной собственности», заключающуюся в нерациональном, вплоть до варварского, использовании ресурсов, находящихся в открытом доступе [33]. К истощению ресурсов, находящихся в открытом доступе, приводит несоответствие частных и общественных издержек их использования. Иными словами, при отсутствии четко установленных прав собственности на ресурс его использование связано с возникновением отрицательных внешних эффектов, или экстерналий [34]. Рассмотрим в качестве примера модель, описывающую использование пастбища двумя пастухами одновременно. Пусть в модели задействованы лишь два фактора производства — земля и труд пастухов. Тогда результат использования пастбища может быть отражен с помощью рис. 8.1 [35].

Предположим, что дополнительная единица труда приложена к пастбищу, т. е. на уже занятое 1-м пастухом пастбище привел свое стадо 2-й. В этом случае дополнительная единица труда производит $Q/L$ продукции (поголовья скота), где $L$ — общий объем трудозатрат. Одновременно дополнительная единица труда *снижает*



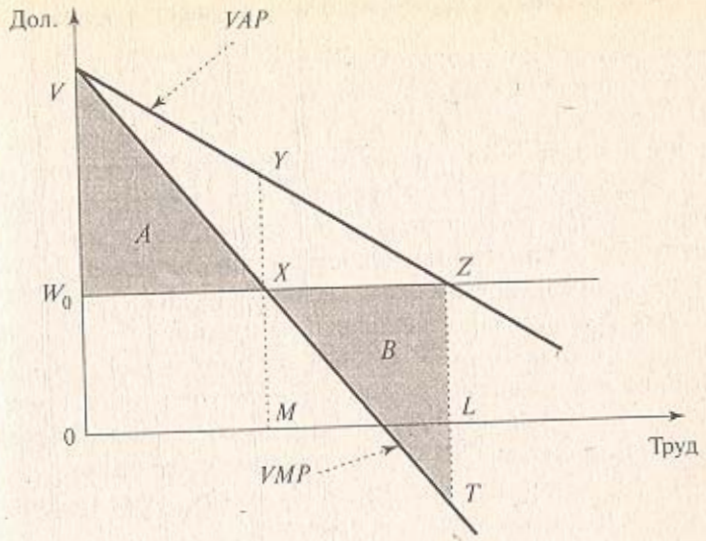



*Рис. 8.1*

$VMP = dQ/dL$ — график предельного продукта; $VAP = Q/L$ — график среднего продукта; $W_0$ — альтернативная стоимость труда пастухов (рыночная заработная плата при альтернативной занятости)

средний продукт, оба эффекта — увеличение общего объема производства и снижение среднего продукта — отражены на графике предельного продукта *VMP*. Если пастбище находится в частной собственности, то собственник учитывает оба эффекта, его частные издержки совпадают с социальными. При этом использование пастбища будет остановлено на уровне $M$ затрат труда, именно в этой точке рента от использования пастбища, соответствующая площади треугольника $A$, будет максимальна. Если же пастбище находится в открытом доступе, то его использование будет продолжено до уровня трудозатрат $L$, когда стоимость среднего продукта сравняется с альтернативной заработной платой. Однако при этом рента исчезает (площадь фигуры $B$ равна площади фигуры $A$). Подводя итог, отметим, что установление прав собственности соответствует интересам экономических агентов как минимум по двум причинам: снижается неопределенность в их взаимодействиях и оптимизируется использование ресурсов.

## 8.2. Подходы к спецификации прав собственности

Каким же образом происходит установление, или *спецификация*, прав собственности? Каждая из правовых традиций, а их специалисты насчитывают до десятка[36]: романо-германская правовая семья, общее право, мусульманское право, китайское право, африканское право, до последнего времени социалистическое право — характеризуется особым взглядом на право собственности и на процедуру его установления. Однако с точки зрения рыночных принципов взаимодействия между экономическими агентами особый интерес представляют две правовые традиции — общее право (common law) и гражданское, или романо-германское, право (civil law). Именно эти правовые традиции лежали у истоков формирования рынка в европейских странах, общее право — в Великобритании и ее колониях, включая США, романо-германское право — в странах континентальной Европы. Различия между двумя традициями существенны и касаются многих аспектов.

Во-первых, различаются сами источники права. В романо-германском праве новые нормы принимаются на основе *дедукции* из уже существующих законов: конституции, кодексов, простых законов, регламентов и декретов[37]. С другой стороны, в общем праве центральную роль играет прецедент, под которым понимаются традиции и предыдущие решения судов по сходному вопросу[38]. Например, закрепить легально право собственности можно и на основе доказательства того, что претендент на это право осуществлял его *де-факто* в течение длительного времени. Так, легальное право собственности на землю закрепляется за ее фактическим пользователем по истечении периода в 12–20 лет, если за это время никто другой не предъявит более обоснованных претензий на собственность[39]. Более того, договор длительной аренды позволяет арендатору приобретать вещные права на арендуемое имущество, т. е. становиться его владельцем. Британский Закон 1967 г. о реформе лизгольдов (арендных отношений) позволил жильцам, проживающим в домах на основе длительных арендных отношений, выкупать право владения домом или в качестве альтернативы получать продление аренды на срок до 50 лет[40].

Во-вторых, две традиции существенным образом отличаются ролью, отводимой в принятии юридического решения судье. В романо-германском праве действия судьи лучше всего определены термином «подчинение закону»[41], т. е. его задача сводится к поиску и применению той правовой нормы, которая наилучшим образом



описывает спорную ситуацию. Общее право предоставляет судье большую свободу действий — он не только интерпретатор существующей правовой нормы, но и в определенной мере ее создатель (через механизм прецедента). Судья должен ориентироваться на вынесение справедливого решения, и в его поиске он вправе обратиться не только к существующим нормам, но и к субъективным критериям справедливости. Именно на допущении субъективного фактора строится механизм индивидуализации судебных решений в общем праве[42].

Однако наиболее интересное для нас отличие общего права от романо-германского права заключается в самой трактовке права собственности. Начиная с Кодекса Наполеона (1804), который лег в основу гражданских кодексов Франции, Бельгии, Голландии, Италии, Испании, Португалии, ряда Балканских стран, право собственности рассматривается в романо-германской традиции как единое, неограниченное и неделимое. Это предполагает, что собственником какого-либо ресурса может быть лишь один человек. Этот человек наделялся тремя основными правомочиями — правом владения (abusus), правом пользования (usus fructus) и правом распоряжения (usus). В странах романо-германского права по-разному определяются основные правомочия. Так, во Франции они сводятся к двум: «Собственник пользуется и распоряжается вещами наиболее абсолютным образом»[43]. В российском праве устанавливается, что «Собственнику принадлежат права владения, пользования и распоряжения своим имуществом»[44]. В рамках гражданского права ситуация, когда право собственности на один и тот же ресурс разделялось между двумя и более субъектами, исключалась как пережиток феодализма и характерного для этого строя делегирования владельцем земли, королем, прав пользования ею своим вассалам[45].

С другой стороны, общее право исходит из концепции собственности как сложного пучка правомочий, причем правомочия на один и тот же ресурс могут принадлежать разным людям. Спецификация права собственности предполагает закрепление за каждым правомочием четко определенного собственника, а не определение единого и абсолютного собственника ресурса. Иными словами, право собственности полностью специфицировано, когда у каждого правомочия есть свой исключительный собственник, а доступ к нему других субъектов ограничен. О каких правомочиях идет речь? Остановимся на одном из вариантов определения пучка правомочий, принадлежащем английскому юристу А. Оноре[46]:

**Правомочия собственника:**

- *право владения* (ius possendi), заключающееся в «физическом контроле над собственностью и в намерении осуществлять исключительный контроль, в том числе посредством представителей владельца, агентов»[47];
- *право пользования* (ius utendi), т. е. личного использования вещи;
- *право распоряжения* или управления (ius abutendi): решение, как и кем вещь может быть использована;
- *право присвоения* или право на доход (ius fruendi), т. е. на блага, проистекающие от предшествующего личного использования вещи или от разрешения другим лицам пользоваться ею;
- *право на остаточную стоимость* (право суверена, ius vindicandi) — право на отчуждение, потребление, проматывание, изменение или уничтожение вещи;
- *право на безопасность*, гарантирующее иммунитет от экспроприации;
- *право на переход вещи по наследству или по завещанию*;
- *бессрочность* — неограниченность обладания правомочиями во времени, если иное не оговорено специально в контракте;
- *право на запрещение вредного использования* — право запретить использовать вещь, если это связано с производством негативных внешних эффектов;
- *ответственность в виде взыскания*, т. е. возможность отобрания вещи в уплату долга;
- *остаточный характер*, заключающийся в ожидании «естественного» возврата переданных кому-либо правомочий по истечении срока передачи.

Заметим, что не всех обладателей указанных правомочий можно назвать собственниками. Скорее собственником является тот, кому принадлежит комбинация, включающая одно или несколько основных правомочий (первые пять). Еще одна возможная трудность в понимании данного подхода заключается в том, что содержание правомочий в гражданском и общем праве различно. Фактически три основных правомочия гражданского права представлены в классификации А. Оноре лишь более детализированным и развернутым образом. Например, право распоряжения в гражданском праве включает в себя право на остаточную стоимость, право



на переход вещи по наследству или по завещанию, а право пользования — право присвоения[48]. Право на запрещение вредного использования обычно интерпретируется с помощью нормы, согласно которой собственник «вправе по своему усмотрению совершать в отношении принадлежащего ему имущества любые действия, не противоречащие закону и иным правовым актам и не нарушающие охраняемые законом интересы других лиц»[49].

Наконец, в гражданском праве допускается передача собственником части своих правомочий другим лицам, например, в рамках договора аренды. «Арендатор обязан пользоваться арендованным имуществом в соответствии с условиями договора аренды... Арендатор вправе с согласия арендодателя сдавать арендованное имущество в субаренду (поднаем) и передавать свои права и обязанности по договору аренды другому лицу (перенаем)»[50]. Иными словами, собственник передает арендатору права пользования и распоряжения, оставаясь, тем не менее, единственным собственником имущества. Особый интерес в этой связи представляет юридическая конструкция, лежащая в основе оперативного хозяйственного управления. Она возникла еще в рамках социалистического права[51], приняв сегодня организационно-правовую форму унитарного предприятия, основанного на оперативном управлении (федерального казенного предприятия). Согласно ст. 296[1] Гражданского кодекса РФ «казенное предприятие осуществляет в пределах, установленных законом, в соответствии с целями своей деятельности, заданиями собственника и назначением имущества *права владения, пользования и распоряжения*».

Собственник ожидает «естественного возврата» переданных им в рамках аренды правомочий, даже если он передает арендатору все правомочия, как, например, в случае оперативного хозяйственного управления или продажи автомобиля на основе генеральной доверенности. Лицо, на чье имя оформлена генеральная доверенность, получает все права собственника, вплоть до продажи транспортного средства, но не признается правом в качестве собственника. Поэтому правовая защита интересов лица, приобретшего автомобиль через оформление генеральной доверенности, существенно слабее: доверитель («продавец») имеет право в любое время отозвать доверенность. Кроме того, действие доверенности прекращается со смертью доверителя, признанием его недееспособным, ограниченно дееспособным или безвестно отсутствующим. Словом, все приведенные выше аргументы лишь подчеркивают тот факт, что в общем праве у одной и той же вещи собственников может

быть много, тогда как в гражданском праве собственник всегда один, и именно на страже его интересов стоит закон [52].

Таким образом, подход общего права к спецификации права собственности более гибок и пластичен, что делает его особенно эффективным при заключении сложных сделок на рынке, осуществлении любых сложных взаимодействий между индивидами по поводу использования ресурсов. Например, сложная конфигурация возникает при трастовом управлении собственностью, лизинге, франчайзинге и других современных формах организации коммерческой деятельности. Рассмотрим более подробно трастовое (доверительное) управление имуществом. В рамках общего права траст (trust) — сложная система отношений, при которой учредитель траста (settlor) наделяет своими правами управляющего (trustee), который должен управлять имуществом в пользу третьего лица — выгодоприобретателя (beneficiary). При этом считается, что каждый участник отношений траста в определенном объеме имеет правомочия собственника. Ни один из участников отношений не обладает всей совокупностью правомочий собственности, но каждый из них сохраняет у себя какую-то часть. Взаимоотношения учредителя и управляющего предполагают высокую степень доверия, отвечающего представлениям о справедливости (equity), которым и должны руководствоваться суды. Только на базе этих представлений о справедливости и возможно контролировать действия управляющего, оценивая реализацию им интересов учредителя и выгодоприобретателя.

В гражданском праве нет прямого аналога трастовому управлению собственностью. Так, договор доверительного управления имуществом «не влечет перехода права собственности на него к доверительному управляющему» [53]. Иными словами, учредитель доверительного управления не перестает быть собственником, что делает актуальным вопрос о специальной защите прав и интересов доверительного управляющего, особенно в случае прекращения договора по инициативе учредителя. Возможно, именно по этой причине практика доверительного управления денежными ресурсами, ценными бумагами, недвижимостью и другим имуществом до сих пор не распространена в России, несмотря на длительную историю доверительного управления в современном российском праве [54]. Таким образом, преимущества, например, банков в управлении портфелями денежных ресурсов и ценных бумаг остаются во многом невостребованными.



**Выводы.** Подведем промежуточные итоги, ибо обсуждение роли прав собственности в обеспечении функционирования рынка будет продолжено нами и дальше. Рынок как институт основывается на целом комплексе норм, которые индивиды используют при организации экономических взаимодействий. Эти нормы, которые можно назвать конституцией рынка, включают утилитаризм, целерациональное действие, доверие, эмпатию, свободу и легализм. Последняя норма предполагает уважение и добровольное подчинение закону, специфицирующему право собственности. Причем и здесь норма не носит характера абсолютного императива действий индивидов — экономическим агентам выгоднее иметь специфицированные права собственности, чем не иметь никаких. Ведь спецификация прав собственности снижает неопределенность во взаимодействиях и создает предпосылки для оптимального использования редких ресурсов.

## ❐ Учебно-методические материалы к теме 4

### *Практическое занятие*

В качестве сюжета для обсуждения лучше всего выбрать норму легализма и связанные с ней отношения собственности. Во-первых, на этом примере лучше всего увидеть отличие подходов «нового» и «старого» институционализма. Ведь с точки зрения марксизма отношения собственности по сравнению с экономическими отношениями вторичны, они являются не чем иным, как юридическим выражением господствующих производственных отношений. Собственность — это «волевое отношение, в котором отражается экономическое отношение. Содержание этого юридического, или волевого, отношения дано самим экономическим отношением» [55]. С другой стороны, и теория соглашений, и теория прав собственности видят в праве собственности важную предпосылку экономических отношений. Во-вторых, обсуждение прав собственности полезно с точки зрения понимания специфики правовой культуры, складывающейся в сегодняшней России, того, каким образом в ней соотносятся элементы социалистического права, общего и гражданского (романо-германского) права.

Показать специфику российской правовой культуры можно с помощью ряда ассоциаций, связанных с термином «собственность». Студентам предлагается назвать ассоциативный ряд, возникающий у них, когда речь заходит о собственности. В качестве ориентира

укажем на результаты социологического опроса, проведенного среди российских и французских старшеклассников в середине 90-х годов (число указавших на ту или иную ассоциацию в процентах от общего числа опрошенных) (табл. 8.1)[56].

*Таблица 8.1*

| Ассоциации с термином «собственность» | Франция | Россия |
|---|---|---|
| Объект собственности, в том числе: | | |
| личные вещи, жилье | 18 | 33 |
| земельный участок | 39 | 10 |
| Правовые элементы, в том числе: | | |
| право собственности | 7 | 9 |
| владение | 13 | 18 |
| происхождение: покупка, приватизация и т. д. | 3 | 5 |
| Оценки | | |
| положительные | 1 | 2 |
| отрицательные | 2 | 1 |
| амбивалентные | 2 | 1 |

По мнению авторов указанного исследования, большинство ассоциаций к слову «частное» у российских старшеклассников персонализированы («что-то, что принадлежит кому-то») и связаны с описанием личной вещи или предметов потребления. У французов, напротив, образ собственности сводится к рамкам, очерчивающим «законную область деятельности лица, [и определяющим] чем оно может располагать по своему изволению»[57]. Другими словами, собственность во французской правовой культуре связана с такими важными элементами рыночного соглашения, как нормы свободы и целерациональной деятельности. Тот факт, что россияне рассматривают собственность в отрыве от остальных норм рыночной конституции, подтверждает устойчивость в их сознании принципов социалистического права. Напомним, что в социалистическом праве отсутствовала категория частной собственности, а занявшая ее место «личная собственность» определяла *предметы личного потребления* в отличие от орудий производства[58].



И еще один вывод, который можно сделать на основе анализа российской правовой культуры. Даже студентами-юристами с трудом воспринимается идея о делимости права собственности и естественности ситуации, когда у вещи есть *несколько собственников*, — ведь такой подход характерен только для англосаксонской правовой культуры (общего права). В то же время требуется показать преимущества общего права в обеспечении сложных трансакций. Например, защита интересов сторон сделки по найму жилья более эффективна, если закон признает за арендатором некоторые из правомочий: право пользования, право на безопасность и в ряде случаев право распоряжения (если арендатор имеет право сдавать помещение в субаренду). Иными словами, арендатор становится на период арендного договора одним из собственников, чьи интересы тоже защищены законом. Аналогичным образом при доверительном управлении имуществом владелец передает доверительному управляющему право пользования, право на безопасность, право присвоения и право распоряжения[59]. Если правовая культура исключает принцип делимости права собственности, стимулы доверительного управляющего к эффективному использованию объекта собственности значительно слабее, так как его права слабо защищены.

### *Вопросы для повторения*

1. Если командная экономика представляла собой систему, находящуюся в устойчивом состоянии даже при наличии хронического дефицита, то в чем причина радикальной нестабильности и неустойчивости переходной от командной к рыночной экономики?
2. Чем отличается норма утилитаризма, являющаяся элементом конституции командной экономики, от рыночной нормы утилитаризма?
3. Известный американский политолог и экономист Фрэнсис Фукуяма в одной из своих последних книг рассматривает подъемы и спады в рыночной экономике через динамику доверия между ее субъектами. Насколько оправдан такой подход?
4. Дайте свою оценку словам русского правоведа начала XX в. И. Ильина: «Частная собственность является тою формою обладания и труда, которая наиболее благоприятствует хозяйственно-творящим силам человека».
5. Покажите на примере лизинга (передачи оборудования в долгосрочную аренду) преимущества общего права по сравнению с гражданским правом в защите интересов участников сделки и в создании стимулов к эффективному использованию сдаваемого в аренду имущества.

6. Возможна ли ситуация, когда у одной и той же вещи есть много собственников? Укажите условия, при которых наличие нескольких собственников препятствует эффективному использованию вещи.

### *Основная литература*

*Давид Р., Жоффре-Спиноза К.* Основные правовые системы современности. М.: Международные отношения, 1997. Ч. 1, 3.

*Корнаи Я.* Дефицит. М.: Наука, 1990. Гл. 7, 8, 15–17.

*Уильямсон О.* Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат, 1997. Гл. 2.

*Eggertsson T.* Economic Behavior and Institutions. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. Ch. 4.

### *Дополнительная литература*

*Радаев Вад.* Экономическая социология. М.: Аспект Пресс, 1997. Лекции № 4, 5, 21.

*Патнэм Р.* Чтобы демократия сработала. Гражданские традиции в современной Италии. М.: Ad Marginem, 1996. Гл. 6.

*Boltanski L., Thévenot L.* De la justification. Les économies de la grandeur. Paris: Gallimard, 1990. P. 59–82.

### *Примеры решения задач*

1. Какую норму конституции командной экономики иллюстрирует следующий отрывок из книги Л. Троцкого «Что такое СССР?»: «Брак по расчету возродился ныне полностью. Квалификация, заработок, должность, количество ромбов на военном мундире приобретают все большее значение, ибо с этим связаны вопросы о туфлях, о шубе, о квартире, о ванной — предел всех мечтаний — об автомобиле. Одна лишь борьба за комнату в Москве соединяет и разводит ежегодно немалое число пар»? [60]

**А.** Ценностно-рациональное действие.

**Б.** Ограниченный и простой утилитаризм.

**В.** Провозглашаемый легализм.

**Г.** «Ты — мне, я — тебе».

*Ответ.* **Б.** Приведенная цитата свидетельствует, во-первых, об ориентации на потребление заданного набора потребительских благ (квартира, машина...) и об ограниченности потребительских запросов. Во-вторых, желаемый уровень потребления достигается не продуктивной деятельностью, а на основе привилегированного доступа к дефицитным товарам и услугам, зависящего от социального статуса, должности, места проживания и т. д.



2. Какое институциональное решение можно предложить для проблемы отказа от данного слова одной из сторон контракта, описанной Макиавелли следующим образом: «Никогда не будет у князя недостатка в законных причинах, чтобы скрасить нарушение обещания»? [61]

**А.** Заплатить за оппортунизм партнера той же монетой — нарушить обещание раньше, чем он сам.

**Б.** Использовать норму эмпатии.

**В.** Выбрать такую форму контракта, чтобы его было выгоднее исполнить, чем нарушить.

**Г.** Выбрать другого партнера.

*Ответ.* **В.** Речь идет о том, что индивид, действующий на основе нормы целерационального действия, при некоторых обстоятельствах (асимметричность информации) всегда будет стремиться к «преследованию личного интереса с использованием коварства». Такое стремление совершенно естественно, и бороться с ним можно, лишь заключая сделку в такой легальной форме, когда выгоднее выполнять зафиксированные в ней обязательства.

3. Предположим, вы ищете варианты решения своей жилищной проблемы и вам на глаза попадается приглашение к участию в долевом строительстве жилого дома. От вас требуется заплатить эквивалент 20 тыс. дол. в начале строительства, а остальную сумму — 10 тыс. дол. — в момент заселения. Таким образом, вы имеете перспективу приобрести квартиру на 5 тыс. дол. дешевле, чем при простой покупке. Насколько высоким должно быть ваше доверие к фирме-застройщику, чтобы вы приняли участие в долевом строительстве?

*Ответ.* Доверие должно превышать уровень 4/11 (≈36,4%). Для решения построим матрицу, отразив две стратегии покупателя квартиры, — инвестировать в долевое строительство или не инвестировать, а так же две стратегии застройщика — построить дом или объявить себя банкротом, присвоив деньги инвесторов:

| | | Застройщик | |
|---|---|---|---|
| | | Построить дом × | Присвоить деньги |
| Покупатель | Инвестировать | 35, 30 [$N_1$, $P$, $St_{1,2}$] | −20, 20 |
| | Не инвестировать | 0, 0 | 0, 0 [$N_2$] |
| | | $p$ | $1-p$ |

где (35) — выигрыш инвестора в случае, если дом будет построен (стоимость квартиры по рыночной цене). Далее используем формулу для расчета минимального уровня доверия: $p/1 - p > L/G$, $L = 20$, $G = 35$. Отсюда $p > 4/11$.

4. Опишите распределение правомочий между экономическими субъектами в случае заключения между ними договора коммерческой концессии (применяя подход общего права)[62].

*Ответ.* Распределение правомочий между субъектами собственности — правообладателем и пользователем — лучше всего описать с помощью матрицы, в которой по вертикали отмечены правомочия, а по горизонтали — субъекты собственности:

| № | Правомочие | Правообладатель | Пользователь |
|---|---|---|---|
| 1 | Право владения | + | |
| 2 | Право пользования | | + |
| 3 | Право распоряжения | | + |
| 4 | Право присвоения | + | + |
| 5 | Право на остаточную стоимость | + | |
| 6 | Право на безопасность | + | + |
| 7 | Право на переход вещи по наследству | + | |
| 8 | Бессрочность | + | |
| 9 | Право на запрещение вредного использования | + | |
| 10 | Ответственность в виде взыскания | + | |
| 11 | Остаточный характер | + | |

5. Сидячих мест в общественном транспорте всегда меньше, чем претендентов на них. Укажите все варианты регулирования доступа к сидячим местам, сравнив преимущества и недостатки каждого из них.

*Ответ.* Можно выделить как минимум четыре варианта решения. Во-первых, использование правила «первым пришел — первым сел». Во-вторых, спецификация преимущественного права отдельных категорий пассажиров (инвалидов, пассажиров с детьми, лиц преклонного возраста) на сидячие места в «Правилах пользования общественным транспортом». В-третьих, использование неформальных норм, предписывающих уважать более старших и галантно вести себя по отношению к женщинам (традиционное соглашение). В-четвертых, действие пассажиров по настроению (смешанная стратегия, когда пассажир стремится занять место не всегда). Первый вариант предполагает высокую долю случайности в распределении редкого ресурса. Второй вариант — высокие издержки по контролю за исполнением «Правил». Четвертый вариант вообще не снижает, а увеличивает неопределенность во взаимоотношениях пассажиров. Поэтому привлекательнее всего выглядит третий вариант.

6. Спецификация прав собственности на рыбные ресурсы в нейтральных водах Мирового океана приведет при прочих равных условиях:

А. Сначала к увеличению объема рыбных ресурсов, а потом — к уменьшению.

Б. К уменьшению рыбных ресурсов.

В. Никак не скажется на рыбных ресурсах.

Г. К увеличению рыбных ресурсов.

*Ответ.* **Г.** Ограничение доступа к рыбным ресурсам переложит все издержки по их воспроизводству на собственника, который при решении вопроса об интенсивности лова будет принимать во внимание величину не среднего, а предельного продукта.

7. Каким правилам игры — рыночным или командной экономики — в большей мере соответствует поведение студента, рассчитывающего сдать сессию на «удовлетворительно», но при этом без особого напряжения?

А. Рыночным.

Б. Командной экономики.

*Ответ.* **Б.** Студент ориентируется не на максимизацию своих знаний, а на достижение некого минимального их уровня, необходимого для продолжения образования. Следовательно, речь идет о норме простого утилитаризма и о норме ценностно-рационального действия, ведь стремление сдать экзамены на «удовлетворительно» отражает лишь желание выполнить минимально установленные вузом требования.

## Сноски к теме 4

[1] *Корнаи Я.* Дефицит. М.: Наука, 1990. С. 404.

[2] Там же. С. 152–153.

[3] *Shlapentokh V.* Public and Private Life of the Soviet People. Changing Values in Post-Stalin Russia. Oxford: Oxford University Press, 1989. P. 210–212.

[4] О различении простого и сложного утилитаризма см.: *Ахиезер А.* Россия: критика исторического опыта. М.: Философское общество СССР, 1991. Кн. 1. С. 124.

[5] *Корнаи Я.* Указ. соч. С. 67, 250–251.

[6] *Benassy J.-P.* Macroéconomie et théorie du déséquilibre. Paris: Dunod, 1984. P. 13.

[7] *Корнаи Я.* Указ. соч. С. 193–195.

[8] *Kornai J.* The Socialist System. The Political Economy of Communism. Princeton: Princeton University Press, 1992. P. 37–39, 88.

[9] *Shlapentokh V.* Op. cit. P. 174.

[10] *Kharkhordine O.* L'éthique corporatiste, l'éthique de samostojatelnost et l'ésprit du capitalisme: réflexions sur la création du marché en Russie post-soviétique//Revue d'Etudes Comparatives Est-Ouest. Vol. 25. № 2. 1994. P. 27–30.

[11] *Корнаи Я.* Указ. соч. С. 102.

[12] Используя в качестве примера цепочки товарных обменов, которые К. Маркс использовал для иллюстрации трех форм стоимости, можно заключить, что норма «ты — мне, я — тебе» предполагает лишь сделки типа *x* товара А = *y* товара Б, или *x* товара А = *y* товара Б = *z* товара В = *u* товара Г (*Маркс К.* Капитал. Т. 1. М.: Изд-во политической литературы. С. 57–74).

[13] *Kornai J.* Op. cit. P. 37–38, 47.

[14] *Найшуль В.* Либерализм и экономические реформы//Мировая экономика и международные отношения. 1992. № 8. С. 78–79.

[15] *Хлопин А.* Феномен двоемыслия: Запад и Россия (особенности ролевого поведения)//Общественные науки и современность. 1994. № 3. С. 51.

[16] *Oberschall A.* Social Movements: Ideologies, Interests, and Identities. New Brunswick: Transaction Publishers, 1993. P. 125–129.

[17] *Colander D.* Introduction /Ed. by D. Colander. Neoclassical Political Economy. The Analysis of Rent-Seeking and DUP Activities. Cambridge: Cambridge University Press, 1984. P. 8–9.

[18] *North D.* Three Approaches to the Study of Institutions. P. 36; *McPerson M.* Limits on Self-seeking. The Role of Morality in Economic Life. P. 72; Neoclassical Political Economy. The Analysis of Rent-Seeking and DUP Activities. Cambridge: Cambridge University Press, 1984.

[19] *Нуреев Р.* Курс микроэкономики. М.: Норма–ИНФРА-М, 1998. С. 393–395.



[20] *Уильямсон О.* Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и отношенческая контрактация. СПб.: Лениздат, 1996. С. 97.

[21] *Ostrom E.* A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action//American Political Science Review. 1998. March. Vol. 92. № 1. P. 12.

[22] *Kreps D.* Corporate Culture and Economic Theory/Perspectives on Positive Political Economy. Ed. by J. Alt, K. Shepsle. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. P. 100.

[23] *Coleman J.* Foundations of Social Theory. Cambridge: Belknap – Harvard University Press, 1990. P. 101.

[24] Все данные за 1986 г. см.: *Патрушев С.В.* Представление об обществе и проблема идентичности у поколения граждан//Российская повседневность и политическая культура: возможности, проблемы и пределы трансформации/ Под ред. С. Патрушева. М.: ИСП РАН, 1996. С. 43.

[25] *Gambetta D.* The Sicilian Mafia. The Business of Private Protection. Cambridge: Harvard University Press, 1993. P. 2, 15. Заслуживает внимания аналогия между двумя формами, которые принимает доверие в Сицилии и в СССР периода командной экономики, — максимально персонифицированное и опосредованное вмешательство третьей стороны.

[26] *Monroe K.* A Fat Lady in a Corset: Altruism and Social Theory//American Journal of Political Science. 1994. Vol. 38. № 4. P. 884.

[27] Впрочем, индивид, не имеющий опыта постановки себя на место близкого человека, тем более не способен к поведению, основанному на эмпатии. Так, социолог Э. Гидденс считает, что на первом этапе доверие всегда существует в максимально персонифицированной форме, в рамках семьи. Именно взаимодействие с матерью, ее восприятие проблем ребенка как своих собственных учат ребенка доверять окружающим (*Giddens A.* The Constitution of Society. Outline of the Theory of Structuration. Cambridge: Polity Press, 1984. P. 50–53).

[28] *Ильенков Э.* Философия и культура. М.: Изд-во политической литературы, 1991. С. 105.

[29] *Kharkhordine O.* Op. cit. P. 46.

[30] О проблеме совместимости и проблеме координации было подробно рассказано в лекции № 5.

[31] *Schotter A.* The Economic Theory of Social Institutions. Cambridge: Cambridge University Press, 1981. P. 44.

[32] *Корнаи Я.* Указ. соч. С. 447. Заметим, что институт очереди просто фиксирует одно из равновесий по Штакелбергу.

[33] *Ostrom E.* Governing the Commons. The Evaluation of Institutions for Collective Action. Cambridge: Cambridge University Press. 1990. P. 3–6.

[34] Подробнее о понятии внешних эффектов см.: *Нуреев Р.* Указ. соч. С. 423–426.

[35] *Eggertsson T.* Economic Behavior and Institions. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. P. 85–88.

[36] *Давид Р., Жоффре-Спинози К.* Основные правовые системы современности. М.: Международные отношения, 1997; Dictionnaire encyclopédique de théorie et de sociologie du droit. Ed. A.-J. Arnoud. Paris: LGDJ, 1993. P. 140–161.

[37] *Давид Р., Жоффре-Спинози К.* Указ. соч. С. 78–84.

[38] *James P.* Introduction to English Law. London: Butterworths, 1989. P. 7–16.

[39] Ibid. P. 447, 480. Аналогичная норма есть и в гражданском праве. Так, согласно ст. 234 Гражданского кодекса РФ лицо, не являющееся собственником имущества, но добросовестно, открыто и непрерывно владеющее как своим собственным недвижимым имуществом в течение 15 лет, приобретает право на это имущество (приобретательная давность). Однако эта норма Гражданского кодекса РФ является имплантированной из общего права, о чем подробнее будет сказано в теме 7, лекции № 14.

[40] История государства и права зарубежных стран. Ч. 2/Под ред. Н.А. Крашенинниковой и О.А. Жидкова, М.: Норма, 1999. С. 554–555. Автор обязан этой ссылкой Олесе Гладченко, студентке факультета права ГУ–ВШЭ.

[41] *Давид Р., Жоффре-Спинози К.* Указ. соч. С. 97.

[42] Common Law, Equité/Dictionnaire encyclopédique de théorie et de sociologie du droit. P. 74, 233–235.

[43] Статья 544 Гражданского кодекса Французской Республики.

[44] Статья 209 Гражданского кодекса РФ.

[45] Не вдаваясь в подробности дискуссии о праве собственности на землю в дореволюционной России, отметим, что господствовавшая здесь «государева собственность» лишь внешне походила на систему феодальной собственности. Управление через служилых людей осуществлялось без четкой правовой базы и четкого разделения правомочий, когда государственные чиновники на жалованьи сосуществовали с помещиками, наследственными владельцами поместий (*Огарев Н.П.* Государственная собственность//Русская философия собственности. XVIII–XX век. СПб.: Ганза, 1993. С. 107–108).

[46] См.: *Капелюшников Р.* Экономическая теория прав собственности. М.: ИМЭМО РАН, 1990. С. 11–13.

[47] *Redmond P., Shears P.* General Principles of English Law. London: Pitman Publishing, 1964. P. 271–272.

[48] Поступления, полученные в результате использования имущества, принадлежат лицу, использующему это имущество на законном основании (ст. 136 Гражданского кодекса РФ).

[49] Статья $209^2$ Гражданского кодекса РФ.

[50] Статья $615^1$, $615^2$ Гражданского кодекса РФ.

[51] Ее создателем принято считать известного советского юриста А.В. Венедиктова.

[52] При сравнении подходов общего и гражданского права были использованы аргументы, изложенные в эссе Артема Осипова, Алины Ионкиной, Ольги Вараскиной, Татьяны Плыплиной, Даниила Рудермана, Андрея Боксера, А. Бутрим и других студентов факультета права ГУ–ВШЭ.

[53] Статья $1012^1$ Гражданского кодекса РФ.

[54] Основные положения доверительного управления имуществом были впервые установлены в России Указом Президента РФ от 24 декабря 1993 г. № 2296 «О доверительной собственности (трасте)», т.е. еще до принятия нового Гражданского кодекса РФ.

[55] *Маркс К.* Капитал. Т. 1. С. 94.

[56] *Курильски-Ожвэн Ш., Арутюнян М., Здравомыслова О.* Образы права в России и во Франции. М.: Аспект Пресс, 1996. С. 65–66.

[57] *Чичерин Б.* Собственность и государство / Русская философия собственности. XVII–XX век. СПб.: Ганза, 1993. С. 114.

[58] *Давид Р., Жоффре-Спинози К.* Указ. соч. С. 198–199.

[59] Глава 53 Гражданского кодекса РФ.

[60] *Троцкий Л.* Что такое СССР? Париж: Слово, б.г. С. 183.

[61] *Макиавелли Н.* Государь. Рассуждения о первой декаде Тита Ливия. О военном искусстве. М.: Мысль, 1996. С. 84.

[62] Основные положения о коммерческой концессии изложены в гл. 54 Гражданского кодекса РФ.

# Тема 5. ТЕОРЕМА КОУЗА И ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

## Лекция № 9

## ТЕОРЕМА КОУЗА

### 9.1. Распределение правомочий между собственниками

Как мы уже убедились, право собственности на ресурс обычно распределено между несколькими собственниками, обладателями отдельных правомочий. Какими принципами регулируется это распределение и всегда ли оно создает предпосылки для эффективного использования собственности? Преобразование крупных государственных предприятий в открытые акционерные общества (ОАО) в 1993–1995 гг. стало своеобразным «естественным экспериментом» по спецификации прав собственности. Согласно государственной программе приватизации [1] предусматривалось три варианта распределения прав собственности в рамках ОАО.

По первому варианту члены трудового коллектива имели право на получение бесплатно привилегированных (неголосующих) акций в размере 25% от их общей суммы, но не более чем на 20 номинальных месячных окладов на каждого работника. Кроме того, они могли купить до 10% обыкновенных акций со скидкой в 30% от их номинала, но не более чем на 6 минимальных окладов на каждого работника. Администрация имела право на покупку 5% обыкновенных акций, но не более 2 тыс. минимальных размеров оплаты труда на одного человека. Остальные акции оставались у Государственного комитета РФ по управлению государственным имуществом с целью их последующей продажи.

Второй вариант распределения прав собственности давал трудовому коллективу 51% обыкновенных акций, приобретенных по закрытой подписке по цене, близкой к номиналу. Каждый член коллектива мог подписаться не более чем на 5% от общей суммы акций. Наконец, третий вариант предполагал передачу права на



приобретение 20% обыкновенных акций по номиналу инициативной группе, каждый из членов которой должен был инвестировать в предприятие личные средства в объеме не менее 200 минимальных размеров оплаты труда. Трудовой коллектив в целом получал право приобрести еще 20% обыкновенных акций. Учитывая, что подавляющее большинство предприятий — 75% — были акционированы по второму варианту, типичным результатом реформы стало следующее распределение прав собственности (табл. 9.1) [2].

*Таблица 9.1*

| № | Правомочие | Субъекты права собственности | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | Акционер, работник предприятия | Собрание акционеров (трудовой коллектив) | Исполнительный орган, дирекция предприятия | Госком-имущество |
| 1 | Право владения | | + | | |
| 2 | Право пользования | + | | | |
| 3 | Право распоряжения | | | + | |
| 4 | Право присвоения | + | | | + |
| 5 | Право на остаточную стоимость | | + | | |
| 6 | Право на безопасность | + | | | |
| 7 | Право на переход вещи по наследству | + | | | |
| 8 | Бессрочность | + | | | |
| 9 | Право на запрещение вредного использования | | | | + |
| 10 | Ответственность в виде взыскания | + | + | | |
| 11 | Остаточный характер | | + | | |

Подчеркнем, что речь идет о первоначальном варианте спецификации прав собственности. Всегда ли удается уже на этом этапе достичь оптимальной структуры собственности, т. е. той ситуации, когда каждое из правомочий находится в руках собственника, заинтересованного в наиболее эффективном его использовании? Далее, на основе чего мы можем судить о степени заинтересованности того или иного потенциального собственника в эффективном использовании права собственности?

## 9.2. Формулировка теоремы

Ответ на сформулированные вопросы позволяет получить теорема Коуза, основные утверждения которой впервые были рассмотрены им в статьях «Федеральная комиссия по связи» (1959) и «Природа социальных издержек» (1960), хотя сам Коуз и не использовал подобного термина. В оригинальной версии утверждение Р. Коуза выглядит следующим образом: «Перераспределение прав собственности происходит на основе рыночного механизма и ведет к увеличению стоимости произведенной продукции» и, следовательно, «окончательный результат перераспределения прав собственности не зависит от легального решения [относительно первоначальной спецификации прав собственности]»[3]. Более полная версия теоремы заключается в следующем утверждении:

**Теорема Коуза.** Если права собственности четко специфицированы и трансакционные издержки равны нулю, то структура производства будет оставаться неизменной независимо от изменений в распределении прав собственности, если отвлечься от эффекта дохода.

Иными словами, первоначальное распределение прав собственности совершенно не влияет на структуру производства, так как в конечном счете каждое из правомочий окажется в руках у собственника, способного предложить за него наивысшую цену на основе наиболее эффективного использования данного правомочия. Отвлекаясь пока от понятия трансакционных издержек, сделаем вывод о важности собственно спецификации права собственности на ресурс, а не конкретной формы, которую она принимает. С этой точки зрения непринципиально, кто получил право владения на первом этапе реформы собственности — трудовой коллектив, администрация предприятия, Госкомимущество или банковская структура, — в конечном счете это право получит действительно самый заинтересованный в нем и эффективный собственник.

## 9.3. Доказательство

Прежде чем вернуться к обсуждению примера с приватизацией государственных предприятий, рассмотрим различные варианты доказательства теоремы Коуза. Доказательства в общем виде не существует, обычно для этих целей используются конкретные



примеры по обмену правомочиями между экономическими субъектами. К слову, сам Коуз использовал различные случаи из реальной судебной практики в качестве источника примеров. Первый пример станет продолжением нашей дискуссии о пастухе и его стаде[4]. Предположим, по пути на пастбище пастух вынужден прогонять свое стадо через владения земледельца и тем самым подвергать опасности потравы его посевы. Учитывая, что с ростом размера стада увеличивается вероятность потравы, заметим, что решение пастуха об увеличении стада на одну корову приведет к ожидаемым убыткам земледельца, равным 1 ц зерна, или в стоимостном выражении 80 дол. (20 дол. прямых затрат плюс 60 дол. недополученной прибыли). Если издержки увеличения стада на одну корову равны для пастуха 50 дол., то социальные издержки составят 130 дол. (80 + 50), в то время как социальная выгода — 100 дол. (цена продажи выращенной коровы).

Очевидно, что в данном случае увеличение поголовья стада связано с негативным внешним эффектом, экстерналией — социальные издержки превышают социальную выгоду. Рассмотрим два варианта распределения права на запрещение вредного использования: случай, когда оно принадлежит земледельцу, и случай, когда оно принадлежит пастуху[5]. В первом случае земледелец запретит пастуху прогон увеличенного на одну корову стада, и пастуху придется смириться с этим решением. Пастух готов предложить земледельцу 50 дол. за разрешение прогона увеличенного стада (цена продажи дополнительной коровы за вычетом издержек на ее выращивание), тогда как земледелец согласится не меньше чем на 60 дол. (недополученная прибыль при отказе от выращивания зерна на площадях, близлежащих к дороге). Предмета для торга нет {∅ — пустое множество}, и структура производства останется прежней — земледелец не будет сворачивать посевы, а пастух — увеличивать поголовье стада.

Во втором случае, когда пастуху принадлежит «право прохода», он согласится отказаться от выращивания дополнительной коровы за любую сумму, превышающую его прибыль от ее выращивания — 50 дол. Земледелец же будет готов заплатить любую сумму до 60 дол. (прибыль от продажи центнера зерна, находящегося под угрозой потравы). Предмет для торга есть, и стороны остановятся на любой сумме в интервале от 50 до 60 дол. В результате торга земледелец оставит неизменными свои посевные площади, а пастух не будет увеличивать численность своего стада, т. е. кому бы ни принадлежало первоначально право на запрещение вредного использования, итоговая структура производства останется неизменной.

Однако в первом случае никакого перераспределения дохода не произойдет, тогда как во втором случае произойдет перераспределение суммы от 50 до 60 дол. в пользу пастуха. Именно в последнем заключается *эффект дохода*: первоначальное распределение прав собственности влияет не на структуру производства, а на относительное благосостояние участников взаимодействия.

Рассмотрим еще одну ситуацию, когда использование ресурса влечет за собой негативные внешние эффекты и, следовательно, зависит от спецификации права на запрещение вредного использования. Речь пойдет о курении, точнее, о случае, когда в одном помещении вынуждены вместе работать курящий индивид А и некурящий индивид Б. Естественно предположить прямую зависимость между количеством выкуренных в течение рабочего дня сигарет и производительностью А. В то же время производительность Б будет обратно пропорциональна количеству выкуренных сигарет: Б не выносит дыма, который причиняет ему головную боль. Если предположить применение на предприятии, где работают А и Б, заработной платы, зависящей от выработки, то связь между количеством ежедневно выкуриваемых сигарет и дневным заработком А и Б будет выглядеть следующим образом:

| Количество ежедневно выкуриваемых сигарет | Заработок А (в условных единицах, в день) | Заработок Б |
|---|---|---|
| 0 | 5 | 15 |
| 1 | 7 | 14 |
| 2 | 9 | 13 |
| 3 | 11 | 12 |
| 4 | 13 | 8 |
| 5 | 15 | 5 |

Допустим, право на запрещение вредного использования сигарет принадлежит тому, у кого в данный момент находится табличка, запрещающая курение в помещении. Если табличка принадлежит А, то он прячет ее и спокойно продолжает курить. Если же табличка попадает к Б, то он вешает ее на стенку, используя тем самым свое право запретить вредное использование сигарет, принадлежащих А, в своем присутствии. Рассмотрим более подробно обе ситуации. Когда запрещающая табличка принадлежит А, то он курит максимальное количество — 5 сигарет. Б готов заплатить



ему до 3 условных единиц (у. е.) (разницу в своем доходе при выкуривании А пяти и четырех сигарет) за то, чтобы А курил четыре сигареты. А согласится курить меньше на одну сигарету за любую сумму, превышающую 2 у. е. (15–13). Далее, когда А курит четыре сигареты, Б готов продолжить торг и далее, предлагая ему 4 у. е. (12–8) за сокращение курения еще на одну сигарету. А согласится, ведь для него важно получить больше 2 у. е. (13–11). А вот на следующем этапе сделка не состоится — Б предлагает 1 условную единицу (13–12) за сокращение аппетитов А еще на одну сигарету, тогда как А согласится выкуривать две сигареты лишь за большую, чем 2 у. е., сумму (11–9). Таким образом, в помещении ежедневно будет выкуриваться три сигареты — Б купит право уменьшить курение за общую сумму от 4 до 7 у. е.

Если же запрещающая табличка принадлежит Б, то в помещении вообще не курят. Вряд ли А будет долго устраивать такая ситуация, и он предложит Б 2 у. е. за право выкуривать хотя бы одну сигарету в день. Б согласится, ведь его устроит любая сумма от 1 у. е. (15–14). На следующем этапе А вновь предложит 2 у. е., на этот раз — за право курить две сигареты. Б опять согласится, $2 > 1$ (14–13). Выкупит А и право выкуривать третью сигарету, $2(11 - 9) > 1(13 - 12)$. Однако попытка А получить право выкуривать четыре сигареты не увенчается успехом, $2(13 - 11) < 4(12 - 8)$. Итак, во втором случае в помещении будут выкуриваться все те же три сигареты: А выкупит право на них у Б за общую сумму от 3 до 6 у. е. Количество выкуренных сигарет не зависит от того, кому принадлежит право на запрещение вредного использования, принадлежность этого права влияет лишь на перераспределение дохода между А и Б. Следовательно, теорема Коуза вновь выполняется. Данный анализ можно проиллюстрировать и графически, с помощью коробки Эджуорта, в которой по вертикали отложено количество выкуриваемых в день сигарет, а по горизонтали — дневной заработок А и Б. Взаимосвязь количества выкуренных сигарет и заработка отражена с помощью семейства кривых безразличия $I(\text{А})$, $I'(\text{А})$, $I(\text{Б})$ и $I'(\text{Б})$ на рис. 9.1[6].

Когда право на запрещение вредного использования находится у некурящего Б, исходной точкой будет $F$, в которой количество выкуренных сигарет равно нулю. Торг между А и Б позволит достичь устраивающего обе стороны решения в точке $F'$ (три сигареты), лежащей на кривой контрактов. В случае, когда право на запрещение вредного использования принадлежит курящему А, следует принимать в рассмотрение кривые безразличия $I'(\text{А})$ и $I'(\text{Б})$, лежащие правее исходных $I(\text{А})$ и $I(\text{Б})$. Эти кривые



5 - 5980 Олейник

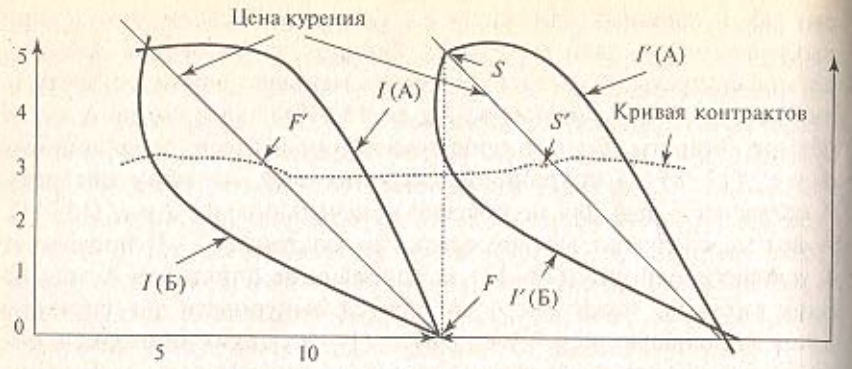



*Рис. 9.1*

безразличия отражают увеличившуюся полезность курящего и уменьшившуюся — некурящего. Исходной точкой в торге теперь будет $S$ (пять сигарет), а итогом торга — $S'$, лежащая на кривой контрактов. Сдвиги по кривой контрактов и будут отражать перераспределение дохода в зависимости от того, кому принадлежит право на запрещение вредного использования.

### 9.4. Российская приватизация в свете теоремы Коуза

Подробно рассмотрев теорему Коуза, мы можем вернуться к исходному примеру с преобразованием государственных предприятий в акционерные общества. Осуществлялся ли процесс последующего перераспределения правомочий в пользу наиболее эффективных собственников? Действительно, процесс перераспределения собственности начался практически тотчас же после первоначальной спецификации правомочий: акции концентрировались либо в руках администрации предприятия, либо в руках внешнего инвестора[7]. Хотя нет общепризнанных статистических данных о процессе перераспределения собственности (в первую очередь, по причине разной структуры выборки предприятий, на которых проводились опросы), можно говорить о существенных изменениях, произошедших в период 1994–1999 гг. в структуре собственности *де-юре*. Иными словами, происходит активный обмен правомочиями собственности между экономическими субъектами, получившими их в ходе первоначальной спецификации («внутренними» акционерами, или *insiders*), и теми, кто был исключен из этого процесса («внешними» акционерами, или *outsiders*)[8].



| | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1999 |
|---|---|---|---|---|---|
| ***Внутренние***, всего | 65 | 55 | 58 | 52 | 51 |
| Работники | 56 | 39 | 40 | 40 | 36 |
| Дирекция | 9 | 16 | 18 | 12 | 15 |
| ***Внешние***, всего | 22 | 33 | 34 | 41 | 45 |
| Банки | – | 1 | 2 | 1 | 2 |
| ЧИФ, ИФ | – | 6 | 5 | 4 | 5 |
| Смежники | – | 5 | 3 | 13 | 12 |

Если же рассматривать не юридическую сторону дела, а фактический контроль (фактический контроль свидетельствует о реальном осуществлении права владения), то среди промышленных предприятий, преобразованных в акционерные общества в результате приватизации, на конец 1997 г. большинство находилось *де-факто* под контролем их администрации (рис. 9.2)[9].

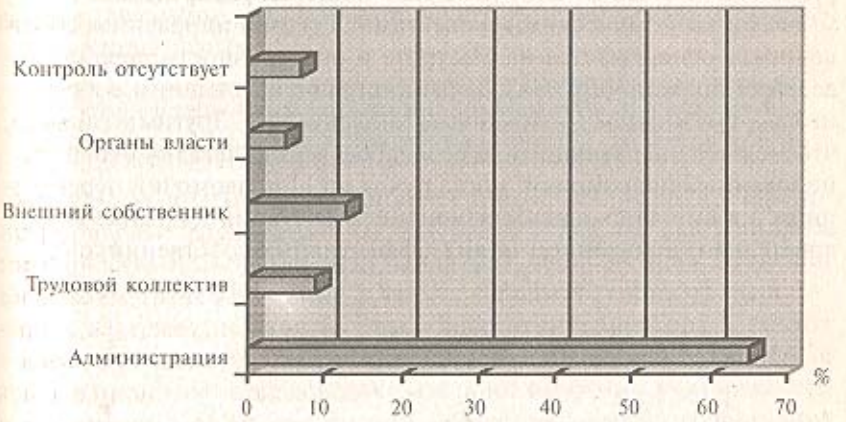



*Рис. 9.2*

Нетрудно заметить, что структура собственности *де-юре* и *де-факто* не совпадают. Юридическое закрепление титула собственности не гарантирует для экономического агента возможности реализовать его на практике.

В реальности распределение правомочий в акционерных обществах, созданных путем преобразования государственной собственности, имеет сложную структуру. Все чаще для описания сложившихся на этих предприятиях отношений собственности используется термин *«рекомбинированная собственность»*[10]. Под

рекомбинированной собственностью понимается несовпадение легально закрепленных прав собственности и реальных, размытость механизмов контроля и организационных границ предприятия. Помимо легальных обладателей права владения, администрации и внешних инвесторов, функции контроля за функционированием предприятия осуществляют его смежники, основные поставщики, сбытовые фирмы и потребители. Основной смысл возникновения рекомбинированной собственности заключается в создании предпосылок для оперативной перегруппировки активов и консолидации пассивов [11], позволяющих хеджировать и распределять риски. Высокий объем взаимных неплатежей предприятий в российской экономике образца 1995–1998 гг., в частности, предполагает существование механизмов взаимного контроля, позволяющих предприятиям продолжать функционировать. В случае возникновения угрозы банкротства предприятие легко находит ресурсы для выполнения обязательств, перегруппируя активы.

Почему же легальная структура собственности не отражает реальной ситуации, в которой право владения распределено между многими экономическими субъектами? Рекомбинированная собственность основывается на быстроте и оперативности перераспределения правомочий между администрацией, внешним собственником, смежниками и трудовым коллективом. Другими словами, что мешает оперативному перераспределению легально специфицированных правомочий, когда пучок из 11 правомочий перегруппируется вместе с каждым изменением ситуации на рынке и, следовательно, появлением новых эффективных собственников?

# Лекция № 10

# ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

## 10.1. Определение трансакционных издержек

Если еще раз взглянуть на формулировку теоремы Коуза, то нетрудно убедиться, что нами не был учтен фактор *трансакционных издержек* при обсуждении хода преобразования государственных предприятий в акционерные. Согласно наиболее общему определению, «трансакционные издержки есть эквивалент трения в механических системах» [12]. Например, Я. Корнаи прямо использует термин «трение» для описания факторов, препятствующих оперативному заключению сделок между экономическими агентами. Избавляясь от аналогии с физикой, отнесем к категории трансакционных любые издержки, связанные с координацией и взаимодействием экономических субъектов [13]. Следовательно, все издержки, связанные с обменом и защитой правомочий, относятся к трансакционным.

**Трансакционные издержки** — все издержки, связанные с обменом и защитой правомочий.

В рамках институциональной теории нет единства в объяснении природы трансакционных издержек. Известно как минимум три варианта объяснения, откуда и почему при совершении сделки возникают трансакционные издержки: подход теории трансакционных издержек, подход теории общественного выбора и подход теории соглашений. Отсутствие единства по вопросу о природе трансакционных издержек показательно, особенно учитывая, что в неоклассической экономической теории принималось во внимание существование лишь одного вида издержек — производственных. Поэтому вопрос о трансакционных издержках неизбежно связан с изменением постулатов неоклассики, относящихся либо к ее «жесткому ядру», либо к ее «защитной оболочке».

## 10.2. Теория трансакционных издержек: роль информационных издержек

Подход теории трансакционных издержек связан с изменением постулата неоклассики, согласно которому издержки на получение информации отсутствуют и индивиды обладают всем

объемом информации о сделке. Ключевым моментом является допущение существования издержек на идентификацию продавцов и цен — *информационных издержек*. Количество продавцов и покупателей на рынке, степень однородности товара, длительность их присутствия на рынке, географическая протяженность рынка будут основными факторами, определяющими величину информационных издержек [14]. Модель рационального выбора при этом не изменяется, но в нее вводится дополнительное условие: расходы на поиск дополнительной информации о сделке должны уравновешиваться ожидаемым предельным доходом от нее.

Следующий шаг в анализе трансакционных издержек заключается в предположении, что *все* трансакционные издержки могут быть выведены из информационных. «Трансакционные издержки так или иначе связаны с издержками получения информации об обмене» [15]. Заметим, что обратное утверждение неверно: Робинзон Крузо будет сталкиваться в своей деятельности с информационными издержками (о погодных условиях, об урожайности различных злаковых культур), но не с трансакционными издержками (рис. 10.1).

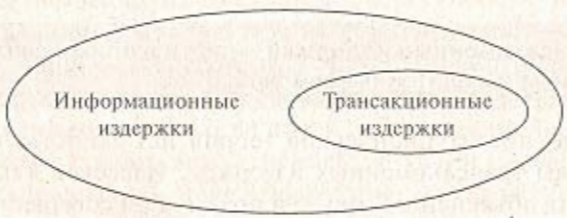



*Рис. 10.1*

Рассмотрим в качестве примера обусловленность информационными издержками издержек, связанных с возможным оппортунистическим поведением партнера по сделке [16]. Напомним, что оппортунизм является лишь особой формой целерационального действия в условиях неполноты и асимметричности информации. Пусть контракт обусловливает совершение действия *x*, но, зная развитие событий после его заключения, стороны решают, что им следовало бы выполнить действие *y*. Однако переход от *x* к *y* может оказаться нелегким. Порядок распределения полученных доходов неизбежно становится предметом интенсивных торгов и, следовательно, стимулирует оппортунизм сторон. Если же при заключении сделки стороны обладали полной информацией о поведении контрагента и о возможном исходе сделки, оппортунистическое поведение в ходе ее реализации было бы исключено.



Итогом подобного объяснения природы трансакционных издержек становится перенос акцента в экономическом анализе на рынок информации и на цену информации. Изменение взгляда на сектор рынка, который играет главную роль в определении динамики экономической системы в целом, лучше всего проиллюстрировать с помощью табл. 10.1.

*Таблица 10.1*

| Экономическая теория | Сектор экономики, занимающий центральное место в анализе |
|---|---|
| Теория физиократов | Сельское хозяйство |
| Старый институционализм | Рынок труда |
| Теория экономической динамики (Й. Шумпетер) | Рынок предпринимательских услуг |
| Кейнсианство | Фондовый рынок |
| Монетаризм | Рынок денег |
| Теория трансакционных издержек | Рынок информации |

## 10.3. Теория общественного выбора: роль издержек согласования

Теория общественного выбора связывает возникновение трансакционных издержек с проблемами, которые сопровождают любое согласование позиций индивидов по вопросу общественных благ. Речь идет о невозможности достижения соглашения ввиду стратегического поведения заинтересованных в общественном благе индивидов и их стремления переложить издержки получения желаемого результата на окружающих [17]. Предпосылка любого обмена правомочиями заключается в наличии возможности увеличения эффективности использования ресурсов — таков главный аргумент Р. Коуза. Обе стороны процесса обмена правомочиями осознают потенциальные выгоды, которые они могут получить в его результате. Однако достичь согласия относительно способа распределения полезного эффекта они не могут. Как мы видели в примерах с пастухом и с курильщиком, заданы лишь границы торга (например, *от* 50 *до* 60 дол. для торга между пастухом и земледельцем). В этой ситуации «рациональный участник переговорного процесса требует дополнительный доллар до тех пор, пока уменьшающаяся в результате роста его требований вероятность согласия контрагента обеспечивает меньший, чем 1 дол., ожидаемый проигрыш. Когда участник переговоров недооценивает степень решимости контрагента, переговоры заканчиваются ничем» [18].

Иначе говоря, достижение соглашения является общественным благом по отношению к участникам обмена правомочиями, и, следовательно, процесс переговоров связан с попытками каждой из сторон переложить издержки достижения соглашения на другую. Эти издержки принимают форму отказа от претензий на увеличение доли в полезном эффекте от обмена правомочиями. Трудность подобного ограничения претензий иллюстрируется моделями торга[19]. Например, пастух и земледелец обмениваются правомочиями. Рамки торга заданы интервалом от 50 до 60 дол. Пусть земледелец предлагает в начале торга либо 51 дол. за право запрещения вредного использования (отказ пастуха увеличить поголовье стада), либо 55 дол., т. е. вариант равного распределения полезного эффекта от обмена. Пастух может соглашаться либо на любое предложение, либо лишь на равный дележ полезного эффекта:

Пастух

| Земледелец | Согласится на любой вариант × | Согласится лишь на равный дележ |
|---|---|---|
| 51 дол. | 9, 1 [$N_1$, $St_1$, $P_3$] | 0, 0 |
| 55 дол. | 5, 5 [$P_1$] | 5, 5 [$N_2$, $P_2$, $St_2$] |

Как следует из модели, существование проблемы координации (в матрице два исхода, совпадающие с равновесием по Нэшу) делает перспективы заключения сделки проблематичными. В общем виде и в динамике модель торга (или модель Рубинштейна) представлена на рис. 10.2.

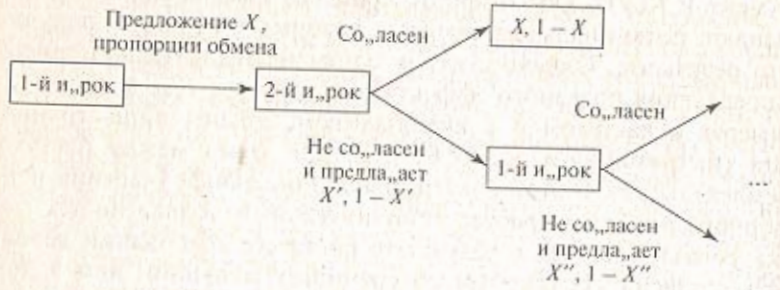



*Рис. 10.2*



Особенную остроту проблема согласования приобретает при увеличении числа участников обмена. Даже при равенстве информационных издержек нулю шансы на выполнение теоремы Коуза уменьшаются по мере роста числа индивидов, вовлеченных в обмен правомочиями[20]. Причем речь идет именно об обратной зависимости между числом участников обмена и вероятностью совершения ими коллективных действий, в рассматриваемом случае — вероятностью достижения ими соглашения о пропорциях дележа полезного эффекта от обмена правомочиями. Таким образом, обмен правомочиями всегда связан с издержками согласования, которые тем выше, чем больше число участников обмена правомочиями.

Однако, даже сводя трансакционные издержки к издержкам согласования, вряд ли можно говорить о линейной зависимости между величиной трансакционных издержек и числом участников сделки. Трансакционные издержки велики как при большом числе участников обмена, так и при минимальном. Попробуем объяснить кажущийся парадокс, увязывая проблему согласования с уже упоминавшейся проблемой оппортунистического поведения. При ограниченности круга потенциальных участников сделки растет их взаимная зависимость в принятии решения, а предназначенные к обмену правомочия превращаются в *специфический актив*. Специфические активы — это те, которые имеют особую ценность при выполнении конкретного контракта. Такие активы трудно продать, передислоцировать или найти им альтернативное применение[21]. Следовательно, любое изменение в структуре обмениваемых «специфических» правомочий приведет к снижению полезного эффекта от сделки. В рассматриваемом примере с пастухом и земледельцем право на запрещение вредного использования является специфическим активом, потому что прогон стада на пастбище может быть осуществлен только через владения земледельца и проблема затрагивает только двух экономических субъектов. Обладание же специфическими активами создает стимулы для оппортунистического поведения. Учитывая, что в продолжении торга и совершении сделки заинтересованы обе стороны, сторона, обладающая специфическим активом, получает возможность для шантажа и манипулирования контрагентом. Итак, трансакционные издержки высоки в двух случаях: когда трудно найти замену участникам торга (их число ограничено) и когда число потенциальных участников торга велико (рис. 10.3).

В интервале $CA$ (в точке $C$ число потенциальных участников обмена равно двум) трансакционные издержки велики из-за высокой

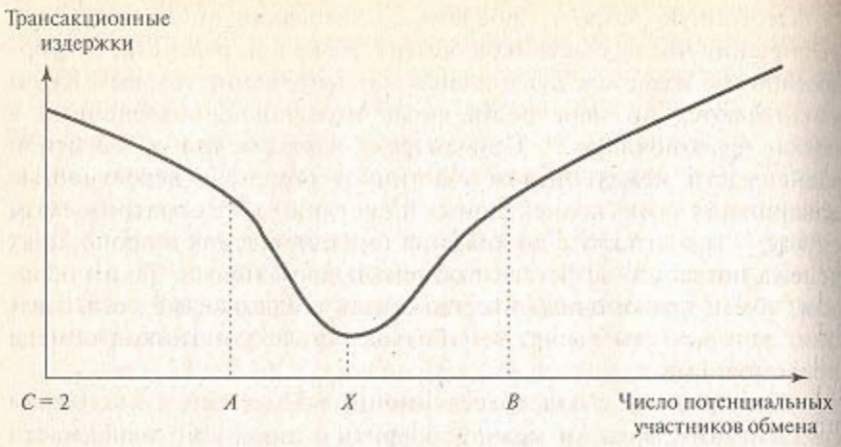



*Рис. 10.3*

вероятности оппортунистического поведения сторон, когда участник(и) обладает(ют) специфическими активами. В интервале от $B$ до $+\infty$ трансакционные издержки вновь монотонно возрастают, но уже из-за наличия проблемы коллективных действий и сопровождающих ее высоких издержек согласования. Только в интервале $AB$ трансакционные издержки относительно низки, они достигают своего минимума в точке $X$. Чем объясняется подобное поведение функции трансакционных издержек на интервале $AB$ и какой экономический смысл несет величина $X$?

На интервале $AB$ обмен правомочиями совершается в рамках социальных структур, когда начинает действовать эффект личной репутации участников. Кроме того, для ограничения оппортунизма участники обмена могут использовать социальные санкции, как негативные (остракизм), так и позитивные (поддержание хороших отношений, репутации). Как показывают исследования в области экономической социологии, именно внимание к социальному контексту сделки (embeddedness) позволяет объяснить низкие трансакционные издержки при обмене правомочиями в рамках семейно-родственных структур, кланов, коммьюнитарных (от слова community — локальное сообщество) структур, дружеских отношений и других социальных «сетей» (networks)[22]. Причем социальные «сети» часто выходят за локальные рамки и включают тысячи людей. Вспомним сообщества выпускников престижных вузов или национальные диаспоры. К слову, прежде всего принадлежность к хорошо социально структурированной национальной диаспоре



позволяет китайцам, живущим в Европе или в Северной Америке, совершать сделки в своей среде с минимальными трансакционными издержками[23].

## 10.4. Теория соглашений: роль неоднородности институциональной среды

Представители этого направления соглашаются с тем тезисом, что на неоклассическом рынке трансакционные издержки отсутствуют. Они возникают из-за того, что неоклассический рынок — рыночное соглашение — никогда не существует в вакууме, а соприкасается с другими соглашениями: индустриальным, гражданским, традиционным, общественного мнения, творческой деятельности и экологическим. Факт соприкосновения различных норм объясняется тем, что значительная часть повседневной деятельности экономических агентов находится на «стыке» соглашений[24] и, следовательно, не может регулироваться нормами, относящимися исключительно к тому или иному соглашению. С этой точки зрения трансакционные издержки являются не чем иным, как издержками согласования требований прямо противоположных норм, они неизбежно возникают по мере усложнения деятельности в смысле появления в ней элементов различных соглашений.

Например, каждое из соглашений, как мы уже видели, характеризуется особым источником информации, используемым индивидами в процессе координации своей деятельности. Роль рыночного источника информации играют цены, индустриального — технические стандарты и т. д. Когда несколько систем информации сосуществуют, возникает асимметричность информации[25]. Например, один из контрагентов ориентируется на цены в качестве источника информации, а другой — на репутацию продавца, традиционный источник информации. Иллюстрацией сказанному служит рынок подержанных автомобилей, на котором в силу разнородности циркулируемой информации возникает ситуация «обратного отбора» (adverse selection): за автомобили в худшем состоянии запрашивается более высокая цена.

Соприкосновение различных соглашений, помимо высоких издержек на поиск и обработку информации, создает предпосылки для превращения целерационального поведения в оппортунистическое. Асимметричность информации и противоречивость норм, которые можно использовать при заключении сделки, позволяют индивидам преследовать собственные интересы в ущерб интересам партнеров[26]. Например, в ситуации «морального риска» (moral

hazard)[27] существование разнородной информации позволяет индивидам манипулировать тем, что другие воспринимают в качестве внешних случайностей. При заключении договора о страховании индивид старается скрыть от страховщика информацию о скрытых пороках своего здоровья, чтобы получить страховой полис по минимальной цене. Страховая компания же несет при этом убытки в силу невозможности использовать для заключения рыночного контракта о страховании информации, связанной с личной репутацией клиента и имеющей традиционный характер. Клиент же легко обосновывает сокрытие информации, ведь она относится к прошлому (например, факт курения в юношеском возрасте) и к его частной жизни. Получение рыночного выигрыша обеспечивается возможностью использования обоснования, характерного для традиционного соглашения. Подводя итог, отметим, что с точки зрения теории соглашений все трудности и издержки, возникающие при заключении сделок, связаны с фактом постоянного соприкосновения различных соглашений. Мир с нулевыми трансакционными издержками отсутствует, потому что рынок всегда включен в более сложную и всеобъемлющую нормативную систему.

### 10.5. Классификация трансакционных издержек

Теперь мы можем перейти к задаче классификации трансакционных издержек. Разумнее всего привязать классификацию трансакционных издержек к этапам заключения сделки. О. Уильямсон говорит о трансакционных издержках *ex ante* и *ex post*[28], т. е. возникающих до и после заключения сделки. Если в качестве этапов заключения сделки выделить следующие: поиск партнера, согласование интересов, оформление сделки, контроль за ее выполнением, то классификацию трансакционных издержек можно представить в виде табл. 10.2[29].

Построение классификации трансакционных издержек на основе этапов заключения контракта позволяет внести ясность в вопрос об их количественной оценке как на микро-, так и на макроэкономическом уровне. Например, при заключении сделки по найму квартиры, предполагающей передачу собственником квартиры арендатору права пользования ею, трансакционные издержки для арендатора примут следующие формы.

• Издержки на поиск информации о сдающихся квартирах, о ценах на рынке жилья: покупка специализированных изданий и звонки по объявлениям или обращение в риэлторскую фирму,



*Таблица 10.2*

| Издержки *ex ante* | Издержки *ex post* |
|---|---|
| *Издержки поиска информации* включают затраты на поиск информации о потенциальном партнере и о ситуации на рынке, а также потери, связанные с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации | *Издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма* касаются затрат на контроль за соблюдением условий сделки и предотвращение оппортунизма, т. е. уклонения от этих условий |
| *Издержки ведения переговоров* включают затраты на ведение переговоров об условиях обмена, о выборе формы сделки | *Издержки спецификации и защиты прав собственности* включают расходы на содержание судов, арбитража, затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных в ходе выполнения контракта прав, а также потери от плохой спецификации прав собственности и ненадежной защиты |
| *Издержки измерения* касаются затрат, необходимых для измерения качества товаров и услуг, по поводу которых совершается сделка | *Издержки защиты от третьих лиц* включают затраты на защиту от претензий третьих лиц (государства, мафии и т. д.) на часть полезного эффекта, получаемого в результате сделки |
| *Издержки заключения контракта* отражают затраты на юридическое или внелегальное оформление сделки | |

которая за комиссионные самостоятельно подбирает несколько вариантов, — издержки в денежной форме и затраты времени.

• Издержки ведения переговоров с собственниками отобранных по результатам первого этапа квартир об особых условиях аренды — затраты времени, могут быть переложены на посредника и принять в этом случае денежную форму.

• Издержки оценки качества жилья в ходе посещения отобранных квартир — затраты времени и транспортные расходы тоже могут быть переложены на посредника.

• Издержки юридического оформления контракта о найме, его нотариального заверения — издержки в денежной форме.

• Издержки предотвращения оппортунизма собственника, выражающегося в стремлении изменить условия аренды, например, увеличить арендную плату, — затраты времени, психологические издержки.

• Издержки защиты переданного на срок действия контракта права пользования квартирой в случае, если собственник предъявляет арендатору претензии по содержанию квартиры и/или хочет досрочно расторгнуть договор, — затраты времени и издержки в денежной форме, связанные с обращением в суд.

Таким образом, количественную оценку возникающих при аренде жилья трансакционных издержек можно получить либо с помощью анализа доходов посреднических фирм, либо с помощью суммирования прямых денежных затрат и затрат времени, помноженных на среднюю почасовую заработную плату. Например, в Москве в середине 90-х годов трансакционные издержки примерно равнялись месячной арендной плате, т. е. составляли эквивалент 200–500 дол.

### 10.6. Проблема измерения

Для оценки трансакционных издержек на макроэкономическом уровне Дж. Уоллис и Д. Норт предложили использовать понятие *трансакционного сектора*[30]. Они включили в этот сектор оптовую и розничную торговлю, страхование, банковский сектор, операции с недвижимостью, затраты на аппарат управления в других отраслях, затраты государства на судебную и правоохранительную деятельность (государственный трансакционный сектор). Согласно сделанным указанными авторами расчетам, доля трансакционного сектора в США выросла с 26% ВНП в 1870 г. до 55% ВНП в 1970 г. (рис. 10.4), но трансакционные издержки на единицу национального продукта сократились, в частности, из-за опережающего роста государственного трансакционного сектора.

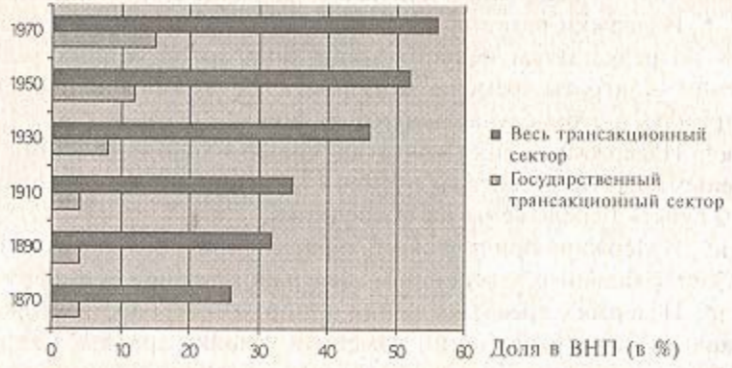



*Рис. 10.4*



Хотя использованная в данных расчетах методология несовершенна и неоднократно подвергалась критике, позволим себе сделать следующее сравнение: затраты государства на судебную и правоохранительную деятельность составили 13,9% ВНП в США (в 1970 г.) и 1,6% ВНП в России (в 1997 г.)[31]. Таким образом, основную часть трансакционных издержек в России несут сами экономические агенты, и именно их запретительно высокая величина в расчете на одну трансакцию объясняет, почему теорема Коуза недостаточно хорошо описывает процесс преобразования государственной собственности в акционерную. Ведь даже учитывая, что и приблизительные количественные расчеты величины трансакционного сектора в России отсутствуют[32], его значительные размеры предполагаются всеми тремя подходами к объяснению природы трансакционных издержек.

• Теория трансакционных издержек обращает внимание на отсутствие рынка информации и искаженность ценовых сигналов в силу высокой степени монополизации рынка и структурных диспропорций.

• Теория общественного выбора делает акцент на незавершенности формирования рынка и связанной с ней трудности найти замену контрагенту по сделке, на размерах национального рынка и большом числе его участников.

• Теория соглашений объясняет высокий уровень трансакционных издержек нестабильностью соотношений различных соглашений и преобладанием фрагментации и экспансии как вариантов их соотношения[33].

## ❐ Учебно-методические материалы к теме 5

*Практическое занятие*

1. Эксперимент: «приватизация» принадлежащего преподавателю права на запрещение вредного использования свободы слова и действий студентов во время занятий.

2. Обсуждение результатов эксперимента: природа возникающих при обмене трансакционных издержек.

3. Объяснение природы и величины трансакционных издержек на примере, знакомом студентам из повседневной жизни (приобретение товаров повседневного спроса, учебника и т. д.).

Разговор о теореме Коуза и трансакционных издержках лучше всего построить вокруг конкретных примеров. Предметом для

обсуждения может стать, например, организация практических и лекционных занятий и распределение правомочий между студентами и преподавателем, на котором она основана. Учебный процесс строится на основе передачи студентами преподавателю права контроля своих знаний и права на запрещение вредного использования своих слов и действий (ограничение времени допустимого опоздания, ограничение шума в аудитории, запрет на некоторые действия во время занятий). Именно закрепленное за преподавателем право на запрещение вредного использования и становится предметом торга, иллюстрирующего теорему Коуза.

Для начала требуется выяснить, запрет или ограничение каких действий вызывает наибольшее несогласие студентов: опоздание на занятие, обмен репликами, курение, свободное перемещение по аудитории, потребление пищи и напитков и т. д. Затем определяется, кто конкретно из студентов не согласен с этим ограничением, а кто, напротив, понимает его полезность для успешной организации занятий. Наконец, преподаватель предлагает «приватизировать» принадлежащее ему право на запрещение вредного использования — он выставляет его на торги. Студентам, не согласным с ограничениями, предлагается написать на листке бумаги вместе с фамилией ту сумму, которую они готовы заплатить за выкуп у преподавателя права на запрещение вредного использования в течение одного занятия. Далее, студентам, соглашающимся с необходимостью ограничений, предлагается сделать то же самое, т. е. выкупить на торгах право на запрещение вредного использования с тем, чтобы оно не попало в руки «недовольных». Та группа студентов, которая предложит в сумме наибольшую цену, и получит искомое право. Учитывая, что речь идет о небольших суммах (как показывает практика, в пределах нескольких рублей), они должны быть выплачены победившей в аукционе стороной и использованы по согласованию со всеми студентами.

В эксперименте интересен и результат, и его обоснование. Что касается результата, то чаще всего сохраняется *status quo* — несогласные с ограничением свободы своих действий оказываются неспособными выкупить право на запрещение вредного использования свободы своих действий. Иными словами, несмотря на отсутствие в обычном случае торгов и свободного обмена правомочиями, право на запрещение вредного использования находится у наиболее эффективного собственника — преподавателя. Эксперимент представляет собой не только способ проверить оптимальность заданного распределения правомочий, он помогает понять природу трансакционных издержек, возникающих при их обмене.



Во-первых, в рассматриваемой ситуации трансакционные издержки отличны от нуля, но не запретительно высоки, ведь торг все-таки состоялся. В частности, здесь присутствуют издержки ведения переговоров (издержки *ex post* возникнут на следующем практическом занятии, если право запрещения вредного использования все же будет выкуплено). Во-вторых, природу возникающих издержек правильнее всего объяснять на основе теории общественного выбора. Действительно, информационная асимметрия относительно права на запрещение вредного использования между участниками торга минимальна. Все участники торга действуют в рамках одного и того же соглашения, точнее, в рамках компромисса между соглашением о творческой деятельности и рыночным соглашением (предполагается, что обмен правомочиями послужит оптимизации учебного процесса). Поэтому единственным препятствием в обмене остается невозможность ни для «недовольных», ни для согласных со *status quo*, быстро выработать согласованную позицию и выступать «единым фронтом». Чтобы убедиться в сложности согласования, достаточно взглянуть на дисперсию заявленных сумм и на зависимость заявленной суммы от того, с кем вместе сидит студент. Для этого было бы полезным отразить величину заявок на общей схеме размещения студентов в аудитории. Как правило, разброс меньше у соседей. И для «недовольных» студентов, и для «согласных» выкуп правомочия обладает характеристиками общественного блага, вследствие чего каждый из студентов заинтересован минимизировать свой вклад [34]. Торг совершается лишь благодаря небольшому количеству участников и персонифицированным отношениям между ними, т. е. на объясненном на лекции графике зависимости трансакционных издержек от количества участников торга рассматриваемый случай попадает в интервал *AB*.

### *Вопросы для повторения*

1. Проинтерпретируйте следующий тезис К. Маркса: «Чтобы данные вещи могли относиться друг к другу как товары, товаровладельцы должны относиться друг к другу как... частные собственники» [35].

2. В чем заключаются экономические преимущества концепции собственности общего права, предполагающего делимость права собственности, по сравнению с концепцией гражданского права?

3. Имеет ли теорема Коуза, исходящая из предпосылки нулевых трансакционных издержек, какое-либо практическое значение? Ведь в любой реальной экономической системе трансакционные издержки отличны от нуля.

4. Из курса микро- и макроэкономики хорошо известно понятие ликвидности денег. Как ликвидность соотносится с трансакционными издержками и что можно сказать по поводу величины трансакционных издержек, связанных с использованием денег?

5. Русский правовед Иван Ильин, в частности, писал: «Институт частной собственности может быть необходим, целесообразен и верен; но наличное распределение имущества — может быть неверным и нецелесообразным»[36]. Какие факторы следует принять во внимание при обсуждении «эффекта дохода», связанного с тем или иным распределением прав собственности?

6. Согласны ли вы с утверждением Ричарда Познера о том, что «логика права в действительности имеет экономический характер»[37]? Согласно этому тезису, исчерпывающую оценку состояния правовой системы может дать лишь анализ ее экономической эффективности, ее «способности обеспечить эффективное распределение (аллокацию) ресурсов».

### *Основная литература*

*Капелюшников Р.* Экономическая теория прав собственности. М.: ИМЭМО, 1990.

*Коуз Р.* Проблема социальных издержек/Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993. С. 87–169.

*Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала-Пресс, 1997. Гл. 4.

*Уильямсон О.И.* Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат, 1996. Гл. 1. С. 48–90.

### *Дополнительная литература*

Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. I–II. М.: Норма–Инфра-М, 1996. Гл. 4 «Юридические лица».

*Малахов С.* Трансакционные издержки и макроэкономическое равновесие//Вопросы экономики. 1998. № 11.

*Малахов С.* Некоторые аспекты теории несовершенного конкурентного равновесия (двухфакторная модель трансакционных издержек)//Вопросы экономики. 1996. № 10.

*Шаститко А.Е.* Внешние эффекты и трансакционные издержки. М.: Экономический факультет МГУ–ТЕИС, 1997.

*Posner R.A.* The Economic Approach to Law // Texas Law Review. 1975. Vol. 53. P. 757–782 (перевод: *Познер Р.* Экономический подход к праву/Право и экономика. М.: Изд-во ГУ–ВШЭ, 1999).



### *Примеры решения задач*

1. «Представим: Пустырь. На одном его краю — карета. На другом — десять человек. Сигнал! — они бегут к карете. Кто же поедет в ней? — тот, кто лучше правит? Нет — тот, кто быстрее бегает. Кто сумел обогнать, растолкать всех; а ездить он может весьма плохо»[38]. Неэффективность какого механизма распределения прав собственности иллюстрирует данный отрывок?

А. «Первым пришел — первым воспользовался».

Б. Свободный обмен правомочиями в условиях высоких трансакционных издержек.

В. Отсутствие каких бы то ни было исключений из доступа к ресурсу.

Г. Свободный обмен правомочий в условиях близких к нулю трансакционных издержек.

*Ответ.* **А.** В описываемой ситуации право собственности получает тот, кто первым получает доступ к ресурсу. Все остальные потенциальные собственники исключаются из отношений собственности.

2. Какие трансакционные издержки особенно велики в российской экономике с точки зрения теории соглашений?

А. Поиска информации.

Б. Мониторинга и предупреждения оппортунизма.

В. Измерения.

Г. Ведения переговоров.

Д. Заключения контракта.

*Ответ.* **А** и **Б**. Теория соглашений обращает внимание на неоднородность экономической среды как главный фактор роста трансакционных издержек. В российской экономике соотношение соглашений чрезвычайно нестабильно, что мешает экономическим агентам действовать на основе общепринятых «правил игры». В этих условиях особенно высоки издержки поиска информации (исчерпывающий источник информации отсутствует) и издержки мониторинга, ведь асимметричность информации и отсутствие общепринятых «правил игры» создают предпосылки для оппортунистического поведения.

3. Предположим, некая страна А обладает богатыми месторождениями природных ресурсов, но не имеет достаточно финансовых ресурсов для их самостоятельного освоения, а страна Б заинтересована в получении доступа к месторождениям страны А.

Всему множеству вариантов распределения прав собственности на месторождение стороны предпочли создание совместного предприятия на условиях раздела продукции[39]. В ходе переговоров представители сторон будут вынуждены решать вопрос о пропорциях раздела добываемых полезных ископаемых. Обеим сторонам известны результаты лабораторных экспериментов, проведенных в странах А и Б, в ходе которых участникам экспериментов предлагалось разделить между собой определенную сумму денег, скажем 1000 у. е. Один из участников предлагает другому свою пропорцию, скажем 200 и 800, а другой — либо соглашается, либо не соглашается и предлагает свою пропорцию. В итоге стороны получают деньги только в том случае, если им удается достичь соглашения о пропорции раздела искомой суммы. Учитывая результаты лабораторных опытов (табл. 10.3)[40], какую пропорцию раздела продукции должны предложить представители страны А, чтобы максимизировать свою ожидаемую полезность уже в первом раунде переговоров?

*Таблица 10.3*

| Процент согласившихся | | |
|---|---|---|
| **Предлагаемая сумма (из 1000 у. е.)** | **Страна А** | **Страна Б** |
| 200 | 0 | 0 |
| 250 | 10 | 0 |
| 300 | 19 | 21 |
| 350 | 20 | 60 |
| 400 | 75 | 75 |
| 450 | 50 | 48 |
| 500 | 90 | 90 |
| 550 | 98 | 98 |

*Ответ.* Страна А должна предложить стране Б делить продукцию в пропорции 1,25:1 (600 у. е. продукции достается стране А, а 400 — стране Б из каждой тысячи у. е. продукции). Предложенная ситуация описывается стандартной моделью торга. Чтобы завершить переговоры уже в первом раунде, представителям страны А следует предложить представителям страны Б такую пропорцию раздела, которая максимизирует их ожидаемую полезность. На основе табл. 10.3 можно построить график ожидаемого выигрыша страны А в зависимости от предложенной ею пропорции обмена



(по вертикальной оси отложены значения $EU_{\text{а}}$ = (1000 – предлагаемая сумма) × (вероятность того, что представители страны Б согласятся) (рис. 10.5).




*Рис. 10.5*

4. Поселок Правнуково находится вблизи аэропорта, из которого ежедневно выполняется 10 рейсов. В связи с ростом пассажиропотока руководством аэропорта рассматривается вопрос об организации ежедневно дополнительного, 11-го рейса Правнуково–Рио-де-Жанейро. В случае организации этого рейса полные издержки аэропорта составят 1000 у. е., а совокупный доход — 1500 у. е. Однако в силу ограниченных возможностей инфраструктуры аэропорта 11-й рейс может быть организован лишь поздно вечером, после 23.00, что создаст неудобства для жителей поселка. Их сон будет потревожен звуком взлетающего Ту-154, что отразится на их производительности и, следовательно, на их доходах. Совокупные доходы жителей Правнукова сократятся на 600 у. е. ежедневно. Будет ли организован рейс на Рио-де-Жанейро?

**А.** Если право на запрещение вредного использования самолетами принадлежит аэропорту Правнуково.

**Б.** Если право на запрещение вредного использования самолетами принадлежит жителям поселка.

*Ответ.* **А** и **Б**. 11-й рейс не будет организован, что и подтверждает верность теоремы Коуза. В случае А жители поселка пытаются выкупить право на запрещение вредного использования самолета (шум после 23.00) у аэропорта и предлагают ему любую сумму до 600 у. е. В свою очередь, аэропорт согласится на любую сумму, превышающую 500 у.е, т. е. его чистую прибыль от организации рейса. Стороны сторгуются в пределах 500–600 у. е., и 11-й рейс не состоится. В случае **Б** уже аэропорт будет пытаться выкупить у жителей поселка право на запрещение вредного использования,

предлагая им любую сумму до 500 у. е. Жители же смогли бы согласиться только на сумму, превышающую 600 у. е., т. е. предмета для торга нет {∅}, и 11-й рейс тоже не состоится.

5. Во времена Великой французской революции было введено новое летоисчисление (например, месяцы года получили названия «брюмер», «термидор» и т. д., а само летоисчисление начиналось не предполагаемой датой рождения Иисуса Христа, а революционными событиями). К росту какого типа трансакционных издержек это привело?

А. Поиска информации.
Б. Мониторинга и предупреждения оппортунизма.
В. Измерения.
Г. Ведения переговоров.
Д. Заключения контракта.

*Ответ.* **В**. Новое летоисчисление чрезвычайно усложнило оценку событий во времени. В условиях его использования единый стандарт времени фактически перестал существовать.

6. Означает ли факт быстрого роста трансакционного сектора в странах с развитой рыночной экономикой то, что одним из пределов экономического развития являются запретительно высокие трансакционные издержки (наряду с ограниченностью природных ресурсов, проблемами экологии и т. д.)?

**Да. Нет.**

*Ответ.* **Нет**. Важна не сама по себе динамика трансакционного сектора, а динамика трансакционных издержек в расчете на одну трансакцию. Трансакционные издержки в расчете на одну трансакцию могут уменьшаться при росте трансакционного сектора, если: а) трансакционный сектор растет меньшими темпами, чем ВНП; б) темпы роста государственного трансакционного сектора опережают темпы роста трансакционного сектора в целом.

7. Используя «коробку Эджуорта» (рис. 10.6), иллюстрирующую конфликт интересов работающих в одном помещении курильщика и некурящего человека, ответьте на следующие вопросы:

7а. В какой точке будет находиться равновесие, если право на запрещение вредного использования принадлежит курящему, а величина трансакционных издержек не позволяет сторонам вести взаимовыгодный торг?

А. *L*. Б. *S′*. В. *F*. Г. *S*.



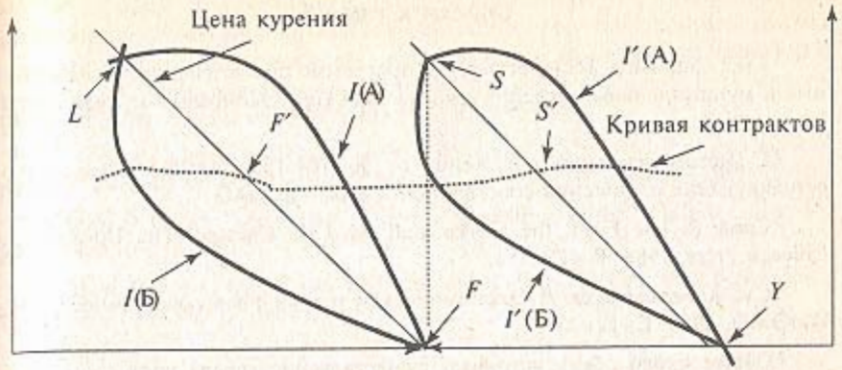



*Рис. 10.6*

7б. В какой точке будет находиться равновесие, если право на запрещение вредного использования принадлежит некурящему, а величина трансакционных издержек не позволяет сторонам вести взаимовыгодный торг?

А. *S*. Б. *L*. В. *S′*. Г. *F*.

7в. Сдвиг кривой безразличия *I* (А) вправо будет означать перераспределение дохода между курящим и некурящим:

А. В пользу курящего.
Б. В пользу некурящего.
В. Никакого перераспределения дохода не произойдет.

*Ответ.* 7а — **Г**; 7б — **Г**, 7в — **А**. В случае запретительно высоких трансакционных издержек участники торга не смогут сдвинуться из исходных точек торга. Сдвиг кривых безразличия иллюстрирует эффект дохода: перераспределение дохода в зависимости от того, кому из участников обмена изначально принадлежат права собственности.

## Сноски к теме 5

[1] См., например: Государственная программа приватизации государственных и муниципальных предприятий на 1994 год//Экономика и жизнь. 1994. № 2.

[2] С учетом основных положений ст. 96–104 Гражданского кодекса РФ, регулирующих отношения собственности в рамках ОАО.

[3] *Coase R.* The Firm, the Market and the Law. Chicago: The University of Chicago Press, 1988. P. 115, 158.

[4] См. *Капелюшников Р.* Экономическая теория прав собственности. М.: ИМЭМО, 1990. С. 22–23.

[5] Общее право предусматривает существование «права прохода» (сервитут), когда собственник земельного участка должен предоставить право беспрепятственного прохода через свой участок другому собственнику, который не может иначе попасть к своей собственности (*James P.* Introduction to English Law. London: Butterworths, 1989. P. 445).

[6] *Eggertsson T.* Economic Behavior and Institutions. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. P. 106–109.

[7] Например, авторы углубленного монографического обследования АО «Ленкон» (г. Москва) отмечают быстроту концентрации собственности — всего за два года 80% голосов оказались в руках у 20% держателей акций, в основном представителей администрации (Предприятие и рынок: динамика управления и трудовых отношений в переходный период/Под ред. В. Кабалина. М.: РОССПЭН, 1997. С. 298–299).

[8] *Радыгин А.* Перераспределение прав собственности в постприватизационной России//Вопросы экономики. 1999. № 6. С. 60. Приведенные данные отражают результаты опросов, проведенных ФКЦБ, Рабочим центром экономических реформ, ИЭПП, РЭБ.

[9] Неформальный сектор в российской экономике: формы существования, роль и масштабы. Рук. авт. коллектива — Т. Долгопятова. М.: ИСАРП, 1998. С. 50.

[10] *Старк Д.* Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма//Вопросы экономики. 1996. № 6.

[11] Там же. С. 13–16.

[12] *Уильямсон О.* Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и отношенческая контрактация. СПб.: Лениздат, 1996. С. 53.

[13] *Milgrom P., Roberts J.* Economics, Organization and Management. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1992. P. 29.

[14] *Стиглер Дж.* Экономическая теория информации/Теория фирмы. СПб.: Экономическая школа, 1995. С. 508, 516–518.

[15] *Eggertson T.* Op. cit. P. 15.

[16] *Уильямсон О.* Указ. соч. С. 58.



[17] Подробное объяснение «проблемы безбилетника», т. е. стремления рационально действующего индивида переложить издержки производства общественного блага на окружающих, дано в: *Олсон М.* Логика коллективных действий. М.: Фонд экономическая инициатива, 1995; *Нуреев Р.* Курс микроэкономики. М.: Норма–ИНФРА-М, 1998. С. 430–431.

[18] *Cooter R.* Coase Theorem//The New Palgrave: A Dictionary of Economics/Ed. by J. Eatwell, M. Milgate and P. Newman. London: Macmillan, 1987. P. 459.

[19] *Kreps D.* Game Theory and Economic Modelling. Oxford: Oxford University Press, 1990. P. 116–119.

[20] *Olson M.* Notes for a Paper on Transaction Costs. Unpublished manuscript, University of Maryland, IRIS-Center.

[21] *Уильямсон О.* Указ. соч. С. 105–108.

[22] *Granovetter M.* Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness//American Journal of Sociology. 1985. Vol. 91. № 3.

[23] *Granovetter M.* Les institutions économiques comme structures sociales: un cadre d'analyse/A. Orléan (ed.). Analyse économique des conventions. Paris: Presse Universitaire de France, 1994. P. 87–88.

[24] См. лекцию № 3.

[25] *Тевено Л.* Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире//Вопросы экономики. 1997. № 10. С. 77.

[26] Там же. С. 72.

[27] Этим термином описывается поведение индивида, сознательно увеличивающего вероятность возможного ущерба в надежде, что убытки будут полностью (или даже с избытком) покрыты страховой компанией. См.: *Нуреев Р.* Указ. соч. С. 395.

[28] *Уильямсон О.* Указ. соч. С. 55–59.

[29] См., например: *Капелюшников Р.* Указ. соч. С. 29–30.

[30] Wallis J., North D. Measuring the Transactional Sector in American Economy, 1870–1970//Long-term factors in American Economic Growth. Vol. 51 of The Income and Wealth Series/Ed. by S. Engerman and R. Gallman. Chicago: University of Chicago Press, 1986.

[31] Экономический альманах. Вып. 1. М.: ТЕИС—Экономический факультет МГУ им. Ломоносова, 1998. С. 20.

[32] Пожалуй, первая попытка качественной оценки величины трансакционных издержек на основе эмпирических данных предпринята в: *Радаев В.* Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998.

[33] *Олейник А.* В поисках институциональной теории переходного общества//Вопросы экономики. 1997. № 10. С. 67–68.

[34] Подробнее об экспериментальной проверке финансирования общественных благ см.: Handbook of Experimental Economics/Ed. by Kagel J., Roth A. Princeton: Princeton University Press, 1995. P. 121–141.

[35] *Маркс К.* Капитал. Т. 1. С. 94.

[36] *Ильин И.* О частной собственности/Русская философия собственности. XVIII–XX века. СПб.: Ганза, 1993. С. 124.

[37] *Posner R.A.* The Economic Approach to Law//Texas Law Review. 1975. Vol. 53. P. 764.

[38] *Веллер М.* А вот тебе шиш! Повести и рассказы. М.: Вагриус, 1998. С. 265–266.

[39] Сравнение различных организационно-правовых форм, регулирующих добычу полезных ископаемых с участием иностранных инвесторов, приведено в: *Schanze E.* Regulation by Consensus: The Practice of International Investment Agreements // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1988. Vol. 144. № 1.

[40] Результаты лабораторных опытов приведены в: Handbook of Experimental Economics/Ed. by Kagel J., Roth A. Princeton: Princeton University Press, 1995. P. 286.

# Тема 6. ВНЕЛЕГАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

## Лекция № 11

## ЦЕНА ПОДЧИНЕНИЯ ЗАКОНУ И ЦЕНА ВНЕЛЕГАЛЬНОСТИ

Высокие трансакционные издержки на обмен легально зафиксированными правомочиями мешают попаданию правомочий в руки собственников, которые смогут распорядиться ими наиболее эффективно. Означает ли это, что обмен не происходит вообще и экономические агенты смиряются с неоптимальной структурой собственности? Поиск альтернативного решения отражают попытки экономических агентов специфицировать права собственности и организовать обмен ими без участия государства, т. е. внелегально. Данный термин означает отказ индивидов от использования норм писаного права для организации повседневной деятельности и обращение к неписаному праву, т. е. нормам, зафиксированным не в законах, а главным образом в традициях и обычаях, а также к альтернативным механизмам разрешения конфликтов по поводу обмена и защиты прав собственности [1]. Тем самым экономические агенты избегают попадания в тупиковую ситуацию, когда государство не может в ходе первоначальной спецификации прав собственности наделить ею потенциально наиболее эффективных собственников, а обмен правомочиями невозможен из-за запретительно высоких трансакционных издержек.

Известны многие примеры сосуществования легальной и внелегальной систем прав собственности. В командной экономике, несмотря на закрепленный в законе общенародный характер собственности, основные правомочия реально находились в руках бюрократии, как партийной, так и административной (министерства, главки) [2]. Соответственно, существовали и альтернативные механизмы разрешения конфликтов, принимавшие форму *торгов* и *сделок*, где в качестве предмета обмена выступали не только товары и услуги, но и «положение в обществе, власть и подчинение, законы и права их нарушать» [3]. Еще более яркий пример дуализма представляет собой экономика Перу и других латиноамериканских

стран, где государственная судебно-правовая система и защищаемые ею права собственности лежат в основе лишь незначительной части сделок. Как показал Э. де Сото, деятельность целых секторов экономики — розничной торговли, общественного транспорта, строительства и др. — регулируется на основе внелегальной системы прав собственности[4]. Например, строительство нового многоэтажного жилого дома в столице Перу Лиме начинается не с получения разрешения в мэрии, а с захвата участка под строительство по принципу приоритета первого (first came — first served). Впоследствии установленное подобным образом право собственности защищается социальными санкциями и обычным правом, а не легально фиксируемыми титулами права собственности.

### 11.1. Цена подчинения закону

Основной причиной внелегального осуществления экономической деятельности являются высокие трансакционные издержки, связанные с действием в рамках закона. Используя рассмотренную в предыдущей лекции классификацию трансакционных издержек, отметим, что главным образом речь идет о высоких издержках заключения контракта, издержках спецификации и защиты прав собственности и издержках защиты от третьих лиц. Впрочем, Э. де Сото предлагает объединить эти издержки в один термин *«цена подчинения закону»*. Цена подчинения закону включает в себя[5]:

- *издержки доступа к закону* — затраты на регистрацию юридического лица, на получение лицензий, открытие счета в банке, получение юридического адреса и выполнение иных формальностей;
- *издержки продолжения деятельности в рамках закона*, связанные с необходимостью выплаты налогов, подчинением требованиям закона в области трудовых отношений, регулирующим длительность рабочего дня, минимальную заработную плату, социальные гарантии, выплатой судебных издержек при решении конфликтов в рамках легальной судебной системы.

Стоит подчеркнуть, что цена подчинения закону включает не только прямые денежные затраты, но и затраты времени на выполнение тех или иных процедур[6]. Причем именно эта составляющая часто бывает особенно велика. Например, процедура получения разрешения на строительство жилого дома в Лиме занимает в общей сложности 4 года 1 месяц, получение разрешения на организацию мелкооптового рынка — 17 лет, получение разрешения на открытие небольшого магазина — 43 дня. Аналогичным



образом были сделаны расчеты затрат на регистрацию юридического лица и для других стран третьего мира[7] (табл. 11.1).

*Таблица 11.1*

| Страна | Затраты времени (дней) | Затраты в денежной форме (в % от ожидаемой годовой прибыли) |
|---|---|---|
| Боливия | 15–30 | 0,3–3 |
| Бразилия | 31–60 | 3–8 |
| Чили | 12–65 | 3–6 |
| Эквадор | 60–240 | 15–24 |
| Мексика | 83–240 | – |
| Уругвай | 75–90 | 6–160 |
| Гватемала | 179–525 | 4–9 |
| Венесуэла | 170–310 | 6–24 |

Рассмотрим издержки доступа к закону, с которыми сталкиваются российские предприниматели. Корректнее всего рассматривать их в зависимости от организационно-правовой формы, в которой регистрируется предприятие. Возьмем, например, процедуру регистрации предприятия в наиболее распространенной организационно-правовой форме общества с ограниченной ответственностью (ООО)[8]. В перечень документов, которые необходимо представить для регистрации ООО, входят: заявление о регистрации предприятия; договор учредителей; утвержденный учредителями устав предприятия; документ, подтверждающий оплату не менее 50% уставного капитала (равного как минимум 100 минимальным размерам оплаты труда); свидетельство об уплате государственной пошлины. Затраты времени и ресурсов на регистрацию могут быть представлены в табл. 11.2.

Итого по самым скромным подсчетам получается 8830 руб. затрат в денежном выражении и 15 рабочих дней чистых (без учета ожидания регистрации: еще как минимум 10–15 дней) затрат времени. Сравним издержки регистрации ООО с издержками доступа к закону при регистрации ЗАО и индивидуального предприятия (частный предприниматель без образования юридического лица) в форме таблицы (включая затраты на оплату 50% уставного фонда предприятия) (табл. 11.3)[9].

*Таблица 11.2*

| № | Этап и процедура регистрации | Стоимость | Затраты времени (ч) |
|---|---|---|---|
| | *Первый этап* | | |
| 1 | Проведение учредительного собрания | – | – |
| 2 | Выбор юридического адреса | От 300 руб. до 200 дол. [10] | 6 |
| 3 | Распечатка пакета документов | 10 руб. | – |
| 4 | Юридическая экспертиза документов | 100–200 дол. | 30 |
| 5 | Размножение пакета документов | 20 руб. | – |
| 6 | Нотариальное заверение документов | 300 руб. | 2 |
| 7 | Проверка названия на отсутствие аналогов | 150 руб. | 24 |
| | *Второй этап* | | |
| 8 | Оплата регистрационной пошлины | 205 руб. | 1 |
| 9 | Сдача документов в Регистрационную палату | – | 2 |
| 10 | Снятие копий с временно зарегистрированных документов | 10 руб. | – |
| 11 | Нотариальное заверение копий | 120 руб. | 2 |
| 12 | Изготовление эскиза печати | 150 руб. | 4 |
| 13 | Получение разрешения на изготовление печати (в УВД) | 10 руб. | 2 |
| 14 | Изготовление печати и штампа | 300 руб. | 2 |
| 15 | Открытие счета в банке и оплата 50% УФ | 4200 руб. | 1 |
| 16 | Нотариальное заверение подписей | 100 руб. | 2 |
| | *Третий этап* | | |
| 17 | Постановка на учет и получение справки в Мосгорстате | 70 руб. | 8 |
| 18 | Постановка на учет и получение справки в Минфине | 55 руб. | 2 |
| 19 | Постановка на учет в налоговой инспекции | 10 руб. | 4 |
| 20 | Постановка на учет в Пенсионном фонде, Фонде медицинского страхования, Фонде занятости, Фонде социального страхования | 10 руб. | 8 |
| 21 | Сдача документов в Регистрационную палату | 210 руб. | 4 |
| 22 | Получение постоянного свидетельства | – | 4 |
| 23 | Подтверждение в Налоговой инспекции, Пенсионном фонде, Фонде медицинского страхования, Фонде занятости, Фонде социального страхования получения постоянного свидетельства | – | 12 |



*Таблица 11.3*

| Организационно-правовая форма | Регистрация учредителями | Регистрация с помощью посреднической фирмы | Покупка готового предприятия |
|---|---|---|---|
| ООО | 4–31 день, 5700 руб. | 4–31 день, 12 800 руб. | 3–20 дней, 10 200 руб. |
| ЗАО | 1,5-3 мес., 46 000 руб. | 21 день, 49 000 руб. | Н.д. |
| ПБЮЛ | 8–30 дней, 600–1500 руб. | Н.д. | Н.д. |

Таким образом, единственная организационно-правовая форма, которую можно зарегистрировать с минимальными издержками доступа к закону, — предприниматель без образования юридического лица. В этом случае достаточно лишь представить в Регистрационную палату копию паспорта, заявление, квитанцию об уплате пошлины, затем зарегистрироваться в налоговой инспекции и изготовить печать.

Если в России затраты времени на регистрацию предприятия и не столь велики, зато издержки продолжения деятельности в рамках закона находятся на запретительно высоком уровне. В первую очередь это касается налоговых выплат. Вот ставки основных налогов, которые приходится платить российскому предприятию (по состоянию на 1999 г., в скобках указаны налогооблагаемая база):

- налог на прибыль — 20% (прибыль);
- НДС — 20% (выручка);
- налог на операции по ценным бумагам — 15% (доход от операций с ценными бумагами);
- налог на пользователей автодорог — 2,5% (выручка);
- налог на содержание жилищного фонда — 1,5% (выручка);
- налог на имущество предприятия — 2% (стоимость основных фондов);
- налог на приобретение автотранспортных средств — 20% (продажная цена);
- страховые взносы в Пенсионный фонд — 28% (расходы на оплату труда);
- взносы в Фонд социального страхования — 3,6% (расходы на оплату труда);
- взносы в Государственный фонд занятости — 1,5% (расходы на оплату труда);
- взносы в Фонды обязательного медицинского страхования — 5,4% (расходы на оплату труда);

• налог на рекламу — 5% (затраты на рекламу);
• налог с владельцев автотранспортных средств (80 коп./ л.с.);
• налог на нужды образовательных учреждений — 1% (расходы на оплату труда).

Все эти цифры вполне сопоставимы с издержками продолжения деятельности в рамках закона, характерными для стран третьего мира. Только предприниматель без образования юридического лица имеет возможность продолжать деятельность в рамках закона с минимальными издержками: для него достаточно платить один вид налогов — подоходный налог (в обычном случае по ставке 12% от суммы доходов).

Именно высокая цена подчинения закону объясняет низкий процент применения норм закона для обеспечения повседневного функционирования предприятия. Показательны данные о соблюдении законодательства в некоторых странах третьего мира (в процентах от наблюдаемых случаев) (табл. 11.4) [11].

*Таблица 11.4*

| Страна | Патентное право | Земельный налог | Налог на прибыль | Налог на добавленную стоимость | Минимальная заработная плата | Длительность рабочего дня | Социальная защита | Гигиена и безопасность труда |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Алжир | Н.д. | 53 | 83 | 83 | 54 | 30 | 58 | 29 |
| Эквадор | 72 | Н.д. | 63 | 40 | 87 | 49 | 36 | Н.д. |
| Ямайка | Н.д. | Н.д. | Н.д. | Н.д. | 46 | 33 | 20 | 27 |
| Нигерия | 66 | 29 | 9 | 12 | 2 | 2 | 5 | 7 |
| Таиланд | Н.д. | 20 | 60 | Н.д. | 34 | 33 | 40 | 42 |
| Тунис | 85 | 75 | Н.д. | Н.д. | 26 | 60 | 49 | 52 |
| Свазиленд | 54 | Н.д. | 16 | 39 | 16 | 41 | 7 | 19 |

Доступные данные по России касаются выполнения налогового законодательства. В 1997 г. только по официальным данным поступления от налога на прибыль составили 43,3% от расчетных, от налога на добавленную стоимость — 68,1%, от акцизных сборов — 66,4% [12]. В общей сложности доля сокрытия с целью ухода от налогообложения объема продукции на российских предприятиях составила в 1996–1997 гг. 16,4%, а прибыли — 78,7% [13].



## 11.2. Структура внелегальной экономики

Частота случаев несоблюдения различных отраслей законодательства служит индикатором величины внелегальной экономики. Однако прежде чем мы перейдем к решению задачи ее количественного измерения, следует охарактеризовать различные элементы внелегальной экономики. В целом *внелегальную* (или *теневую*) экономику можно определить как ***сферу, в которой экономическая деятельность осуществляется вне рамок закона, т. е. сделки совершаются без использования закона, правовых норм и формальных правил хозяйственной жизни*** [14]. Внелегальная экономика включает в себя:

• *неофициальную экономику* — легальные виды экономической деятельности, в рамках которых имеет место нефиксируемое с целью минимизации издержек производство товаров и услуг. Подчеркнем еще раз, что все укрываемые от государства виды деятельности не могут регулироваться нормами права и требуют применения отличных от легальных механизмов защиты прав собственности;

• *фиктивную экономику* — экономику приписок, спекулятивных сделок, взяточничества и всякого рода мошенничества, связанных с получением и передачей денег;

• *криминальную экономику* — экономическая деятельность, связанная с прямым нарушением закона (в первую очередь — Уголовного и Гражданского кодексов) и посягательством на легальные права собственности [15].

**Внелегальная (теневая) экономика** — сфера, в которой экономическая деятельность осуществляется вне рамок закона, т. е. сделки совершаются без использования закона, правовых норм и формальных правил хозяйственной жизни. Внелегальная экономика состоит из трех элементов: неофициальной, фиктивной и криминальной экономики.

В силу сокрытия внелегальных сделок от официальной статистики актуальна проблема измерения размеров внелегальной экономики. Для этой цели используются следующие подходы [16]:

• *монетарный метод*, строящийся на основе гипотезы об использовании во внелегальных расчетах исключительно наличных средств. Следовательно, динамика движения наличной денежной массы позволяет судить о размерах внелегальной экономики;

• *метод балансов расходов и доходов*, при котором декларируемые доходы сравниваются с суммой расходов, реально потребленными товарами и услугами;

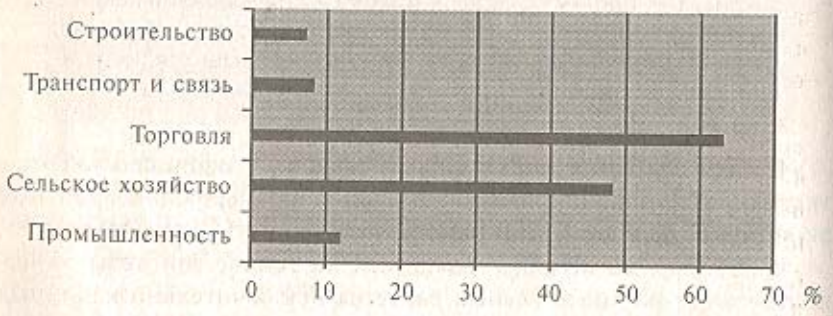
• *анализ занятости* позволяет предположить, что сохраняющийся длительное время высокий уровень незарегистрированной безработицы свидетельствует о наличии широких возможностей для занятости во внелегальном секторе;

• *метод технологических коэффициентов* применим для получения данных об объеме реального выпуска на основе известных затрат и технологических коэффициентов. Например, сопоставляются данные о динамике потребляемой электроэнергии и динамике декларируемого выпуска продукции;

• *опросы домашних хозяйств и руководителей предприятий* позволяют получить экспертные оценки величины внелегального сектора;

• *социологический метод*, заключающийся в анализе особых норм, по которым совершаются внелегальные сделки, и их распространенности в обществе, частоте их применения при заключении сделок.

Хотя в силу разнородности описанных подходов получаемые результаты зачастую трудно сопоставимы, приведем некоторые расчетные данные о величине внелегальной экономики по отдельным странам[17]: Италия — 15–30%, Бельгия — 4–13, Швеция — 0,5–17, Великобритания — 2–16, Франция — 15, США — 3–28, Перу — 27–28%. Динамика внелегальной экономики в России характеризуется следующими цифрами: около 20% ВНП в конце 80-х годов, 23% — в 1996 г. В отраслевом разрезе доля внелегальных сделок выглядит следующим образом[18]:






## 11.3. Цена внелегальности

Как уже отмечалось, существует прямая зависимость между высокой ценой подчинения закону и значительными размерами внелегальной экономики. Однако совершение сделок во внелегальном режиме тоже связано с издержками. Экономя на одном типе издержек, действующие внелегально экономические субъекты несут бремя других издержек — они вынуждены платить цену *внелегальности*[19]. Цена внелегальности складывается из нескольких элементов:

• *издержки, связанные с уклонением от легальных санкций*, принимают форму платы за услуги налоговых и иных консультантов, потерянной в результате ограничения размеров производства и рекламы выгоды: чем больше предприятие и чем активнее оно ведет рекламную кампанию, тем больше у него шансов попасть в сферу внимания контролирующих органов. Сюда же следует включить издержки на ведение «двойной» бухгалтерии и потери от возникающих в этой связи трудностей учета и контроля на предприятии;

• *издержки, связанные с трансфертом доходов*. Даже уклоняющиеся от уплаты налогов экономические субъекты делятся полезным эффектом от своей деятельности с государством, но ничего не получая от него взамен. Дело в том, что все без исключения экономические субъекты платят косвенные налоги и инфляционный налог (особенно учитывая предпочтение наличных денег при заключении внелегальных сделок). Добавим сюда большие трудности получения кредита в банковских учреждениях, ведь скрывающие свою деятельность не могут обосновать свою кредитоспособность на основе баланса, отчета о прибылях и убытках и т. д. Самый же неприятный момент связан с односторонним характером перечислений государству. В отличие от легальных экономических субъектов внелегальные не могут обратиться к государству за защитой нарушенных прав собственности;

• *издержки, связанные с уклонением от налогов и начислений на заработную плату*. Уклонение от выплаты подоходного налога, обязательных платежей в фонд социального страхования, в пенсионный фонд позволяет предприятию экономить на оплате труда, но при этом снижает стимулы к замещению труда капиталом и техническому перевооружению. Дешевый труд «развращает» предприятие. Далее, процедура взимания налога на добавленную стоимость ограничивает сферу внелегальной деятельности только крайними точками производственной цепочки, розничной торговлей

и начальными этапами обработки сырья. Ведь именно на этих этапах производственного процесса наибольшей величины достигает выигрыш от невыплаты НДС, тогда как на промежуточных этапах внелегальные поставщики промежуточного продукта оказываются в проигрышном положении по отношению к легальным;

• *издержки, связанные с отсутствием легально зафиксированных прав собственности.* Внелегальная спецификация прав собственности может осуществляться только в рамках социальных структур, на основе социальных санкций и персонификации отношений. Права собственности устанавливаются и защищаются социально (на основе традиционного соглашения), а не легально (на основе гражданского соглашения). Поэтому издержки на обмен и защиту правомочий чрезвычайно низки, но при условии, что все трансакции совершаются внутри социальной структуры — клана, семейно-родственных отношений, соседской общины, национальной диаспоры и т. д. В любой сделке с участием человека «со стороны» социальные механизмы защиты прав собственности перестают действовать. Следовательно, продать правомочие можно лишь четко ограниченному кругу людей, среди которых вовсе не обязательно найдется покупатель, готовый заплатить наивысшую цену (т. е. наиболее эффективный собственник правомочия). Помимо невыполнения теоремы Коуза, результат ограничения обмена правомочиями кругом определенных лиц заключается в невозможности капитализировать право собственности, невозможности свободно продавать правомочия. Ведь нельзя же продать самовольно захваченный участок земли. Э. де Сото использует термин «омертвленный капитал» для описания зафиксированных внелегально прав собственности [20]: этот капитал нельзя использовать в качестве залога, инвестировать в него, свободно продать, а иногда и просто передать по наследству;

• *издержки, связанные с невозможностью использования контрактной системы.* Внелегальная процедура заключения контрактов затрудняет реализацию долгосрочных проектов, в которых участвуют многие экономические субъекты. Ведь стимулом для вложения средств в долгосрочный проект является даже не личная репутация участвующих в нем людей, а уверенность в том, что, что бы ни случилось, права инвесторов будут защищены [21]. Действительно, в случае возникновения необходимости пересмотра контракта участники не могут обратиться в суд или арбитраж, который должен принять во внимание все детали сделки [22], в чем не заинтересована ни одна из сторон;



• *издержки, связанные с исключительно двухсторонним характером внелегальной сделки.* Стремление к сокрытию деятельности и ее результатов от закона побуждает максимально ограничивать круг участников внелегальной сделки. Внелегальная сделка носит преимущественно двухсторонний характер. Третьи лица, чьи интересы потенциально затрагиваются сделкой (например, жители близлежащих от стихийных рынков кварталов), исключены из круга ее участников, и, следовательно, их интересы в ней не учитываются. Иными словами, право на запрещение вредного использования остается, как правило, вне сферы регулирования внелегального права;

• *издержки доступа к внелегальным процедурам разрешения конфликтов.* Легальная судебно-правовая система имеет несколько субститутов: семейно-родственные механизмы разрешения конфликтов и мафиозные структуры. Использование обеих альтернатив для разрешения возникающих конфликтов связано с издержками. Во-первых, поддержание хороших отношений с многочисленными родственниками, земляками и другими «своими» людьми требует времени для оказания символических знаков внимания и средств для совершения обмена услугами. Во-вторых, обращение за услугами к выполняющей функции судебных и силовых структур мафии [23] связано с необходимостью выплаты своего рода налога. В Италии этот налог даже получил особое название — pizzo [24]. Величина этого налога рассчитывается либо в процентах к обороту предприятия, либо как эквивалент оказанных мафией услуг по защите бизнеса и разрешению конфликтов. Причем в отличие от государства мафия оказывается способной проводить политику дискриминирующего монополиста, устанавливая для каждого пользователя своих услуг особую величину «налога». Объяснение заключается в локальном характере деятельности мафии и в использовании значительно более широкого, чем легальный, спектра источников информации.

Интересна оценка значимости тех или иных составляющих цены внелегальности, полученная на основе экспертного опроса руководителей российских предприятий (где «1» — наиболее значимые издержки) (рис. 11.1) [25].

Рассмотрим, какую конкретную форму принимает цена внелегальности на примере двух предпринимателей, действующих во внелегальном секторе российской экономики [26]. Первый предприниматель — пенсионерка *N*, которая из-за низкого уровня пенсии вынуждена на свой страх и риск торговать с рук сигаретами и продуктами питания у станции метро «Первомайская» в Москве.




*Рис. 11.1*

Она занимается торговлей без соответствующей лицензии и вне специально отведенных мест[27] и скрывает от налогообложения все свои доходы (дневной доход составляет 150–200 руб.). Второй предприниматель с 1995 г. занимается строительством дачных домов в Московской области до 4 усадеб в год при стоимости усадьбы 200–500 тыс. дол. Он зарегистрирован как ПБЮЛ, однако занимается сокрытием значительной части своих доходов (около 50 тыс. дол. в 1998 г.) от налогообложения и не имеет лицензии на осуществление строительной деятельности. Издержки внелегальной деятельности представлены в табл. 11.5.

**Выводы.** Подводя итоги обсуждению цены подчинения закону и цены внелегальности, отметим, что решение о выборе экономическим субъектом институциональной среды для своего бизнеса, легальной или внелегальной, зависит именно от сравнения трансакционных издержек, возникающих при совершении сделок в первом и во втором случае. Иначе говоря, норма легализма в очередной раз получает рациональное обоснование: индивид подчиняется закону не столько под воздействием абсолютного императива (хорошо все, что законно), сколько из-за ожидаемых выгод от соблюдения законов. Только при условии, если государство способно содействовать, через снижение трансакционных издержек в легальном секторе экономики, реализации интересов индивида, у последнего есть стимулы к добровольному подчинению закону (табл. 11.6).



*Таблица 11.5*

| Тип издержек | Торговка с рук | Строитель дач |
|---|---|---|
| Издержки, связанные с уклонением от легальных санкций | Угроза штрафов в размере до 16 750 руб. [28] | Угроза штрафов в размере до 560 тыс. руб. или лишения свободы на срок до 5 лет [29]. Оплата услуг бухгалтера-консультанта (1290 дол. в год). Поиск заказов только по личным связям |
| Издержки, связанные с трансфертом доходов | Сумма акцизов, уплаченных при покупке товаров мелким оптом. Инфляционный налог (расчеты в наличных руб.) | Инфляционный налог (часть расчетов в наличных рублях). Налог на покупку иностранной валюты (при расчетах в дол.). Потери на комиссионных банка |
| Издержки, связанные с уклонением от уплаты налогов и начислений на заработную плату | — | Ограниченные стимулы к использованию строительной техники |
| Издержки, связанные с отсутствием легально зафиксированных прав собственности | До 50 руб. ежедневно (рэкет местного милиционера) | Угроза одностороннего расторжения договора заказчиком. Объем работ ограничен возможностями физического контроля их хода |
| Издержки, связанные с невозможностью использования контрактной системы | Невозможность покупки товара средними и крупными партиями | Возможный оппортунизм сезонных рабочих из стран СНГ |
| Издержки доступа к внелегальным процедурам разрешения конфликтов | — | 1000 дол. в месяц |

*Таблица 11.6*

| Цена подчинения закону | Цена внелегальности |
|---|---|
| Издержки доступа к закону | Издержки, связанные с уклонением от легальных санкций |
| Издержки продолжения деятельности в рамках закона | Издержки, связанные с трансфертом доходов |
| | Издержки, связанные с уклонением от уплаты налогов и начислений на заработную плату |
| | Издержки, связанные с отсутствием легально зафиксированных прав собственности |
| | Издержки, связанные с невозможностью использования контрактной системы |
| | Издержки, связанные с исключительно двухсторонним характером внелегальной сделки |
| | Издержки доступа к внелегальным процедурам разрешения конфликтов |

## Лекция № 12

# ПОСЛЕДСТВИЯ СУЩЕСТВОВАНИЯ ВНЕЛЕГАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Сравним по нескольким параметрам процедуры совершения одной и той же сделки (например, контракта о поставках товара) в трех различных режимах — легальном, неофициальном, когда поставки осуществляются по фиктивному договору и/или оплачиваются наличными или по бартеру, и криминальном, когда речь идет о запрещенном товаре — оружии, наркотиках и т. д. (табл. 12.1).

*Таблица 12.1*

| Характеристика трансакции | Легальная сделка | Неофициальная сделка | Криминальная сделка |
|---|---|---|---|
| Характер доверия | Деперсонифицированное | Персонифицированное | Персонифицированное |
| Вероятность оппортунизма | Зависит от остроты конкуренции на рынке | Низкая при совершении сделки среди «своих», высокая в остальных случаях | Близка к нулю при совершении сделок среди «своих», близка к 100% в остальных случаях |
| Санкции за оппортунизм | Расторжение контракта, выплата штрафа | Социальные санкции | Физическое насилие |
| Процедура разрешения конфликта | Обращение в суд, арбитраж | Переговоры между сторонами | Использование силы («где сила, там и право») |
| Период, на который заключается сделка | Кратко-, средне- и долгосрочный | Кратко- и среднесрочный | Краткосрочный [30] |
| Форма расчетов | Денежная, преимущественно в безналичной форме | Денежная, преимущественно в наличной форме, и бартер | Денежная, исключительно в наличной форме |

## 12.1. Макроэкономические последствия

Теперь следует обсудить последствия, которые существование внелегального рынка оказывает на экономическую систему в целом. К позитивным последствиям следует отнести, во-первых, стабилизирующую роль внелегальной экономики. Эта стабилизирующая роль была особенно очевидной в условиях господства командной экономики. «Тот спрос, который не может удовлетворить



«первая экономика», создает всепоглощающий рынок для продукции и услуг в сфере «теневой» экономической деятельности» [31]. Однако стабилизирующая роль внелегальной экономики сохраняется и при переходе легальной на рыночные рельсы. Значительные размеры внелегального сектора в развивающихся странах позволяют им легче переносить спады производства и кризисные явления на мировых рынках. В периоды кризиса внелегальный сектор способен сохранить занятость на прежнем уровне за счет сокращения уровня оплаты труда, ведь в основе функционирования внелегального предприятия лежит воспроизводство социальных связей (семейно-родственных, клановых, национальных) [32]. По логике такого воспроизводства, допустить увольнение — значит разрушить социальные связи. Парадоксальность ситуации в том, что достижение неоклассического равновесия зависит от рынка, очень удаленного по своим параметрам от неоклассического.

Кроме того, существование внелегального сектора позволяет реализовать предпринимательский потенциал, который остается невостребованным в силу высоких издержек доступа на легальный рынок. «Фактом является то, что легальная система [в Перу] никогда не позволяла использовать огромную энергию и талант внелегальных и даже легальных предпринимателей» [33]. Возьмем, к примеру, уличных внелегальных торговцев в Лиме. Как показал анализ используемых ими стратегий продаж, они оказываются гораздо ближе к лучшим образцам маркетинга и ценообразований на основе предельных издержек, чем политика легальных предприятий торговли. Так, перуанские аналоги московских «бабушек с сигаретами и рыбой» быстро реагируют на изменение спроса с помощью ценовой политики, политики ассортимента, использования «психологически удобных» цен (неокругленных, кончающихся на 9) и т. д. [34]

Впрочем, параллельное существование двух секторов экономики, легального и внелегального, оказывает и негативное влияние на социально-экономическое развитие [35]. Ввиду невыгодности технического перевооружения во внелегальном секторе тормозится технический прогресс и в целом снижается производительность труда. Сокращается и объем инвестиций из-за ограниченности их источников (инвестируются только ресурсы, существующие внутри той или иной социальной структуры) и отсутствия гарантий для внешних по отношению к данным социальным структурам инвесторов. Далее, увеличивается налоговое бремя на экономических субъектов, все еще остающихся в легальном секторе: издержки предоставляемых государством услуг распреде-

ляются на меньшее число налогоплательщиков. Данная ситуация побуждает к переходу во внелегальный сектор и тех, кто до последнего времени колебался — цена подчинения закону становится непомерно высока. Результатом становится коллапс легального сектора — в нем остаются лишь наиболее крупные предприятия, которые просто не могут полностью уйти «в тень». Кроме того, существование внелегальной экономики делает неэффективными любые меры по проведению последовательной макроэкономической политики: она строится на основе заведомо неадекватных индикаторов и макроэкономических показателей. Изложенное особенно важно в отношении кредитно-денежной политики, ведь внелегальный оборот наличности неподконтролен Центральному банку.

### 12.2. Внелегальный рынок как институциональная система

Пожалуй, наибольшая опасность, связанная с внелегальным сектором, заключается в формировании особых норм поведения и совершении сделок, существенным образом отличающихся от конституции рынка. Как уже отмечалось, в основе внелегальных норм лежат социальные механизмы, действие которых ограничено территориально и/или определенным кругом лиц — отсутствие нормы легализма не позволяет распространить действие норм на всех экономических субъектов, вне зависимости от их социальной принадлежности. Хотя в силу неписаного и локального характера внелегальных норм практически невозможно сформулировать универсальные правила игры, по которым заключаются все внелегальные сделки, основные элементы «конституции» внелегальной экономики определить все же можно. В качестве примера возьмем Южную Италию, Сицилию, Калабрию и Кампанию. Этот регион с развитым внелегальным сектором достаточно хорошо изучен и экономистами, и социологами.

Ключевым фактором исторического развития юга Италии стало минимальное присутствие государства (сначала испанского, затем — итальянского) и его неспособность обеспечить защиту как жизни, так и прав собственности местного населения. Государство просто забыло о существовании этих регионов в силу их удаленности и по причине проводимой им политики «разделяй и властвуй»[36]. Поэтому потребовались альтернативные государственному вмешательству механизмы спецификации прав собственности и обеспечения выполнения контрактов, особенно с отменой феодального



права и формированием класса мелких собственников. Так, в период с 1812 по 1860 г. число земельных собственников в Сицилии возросло с 2 тыс. до 20 тыс. Именно к моменту перехода от феодализма к мелкой и средней поземельной собственности относятся первые упоминания о мафии как альтернативном государству институте по спецификации и защите прав собственности[37]. Термин «мафия» обычно используется в самых различных контекстах и для описания самых разнородных явлений — от секретной и четко структурированной организации до особого мировоззрения и менталитета. Мы будем использовать этот термин главным образом для обозначения особых норм и образцов поведения, используемых для заключения сделок. «Мафия — это скорее особый тип поведения и особый тип властных отношений, а не формальная организация»[38]. Иными словами, мафия рассматривается здесь в качестве института, совокупности правил игры, позволяющей индивидам координировать свою деятельность в экономической, социальной и политической сферах.

Первая норма касается определения целей взаимодействия, ее можно сформулировать как норму чести. Если говорить о классическом периоде расцвета мафии — конце XIX – 70-х годах XX в., то основная цель жителя юга Италии заключалась не столько в максимизации своей полезности, чему среди прочих факторов не способствовала и бедность этого региона на фоне северных областей Италии, сколько в сохранении своей чести и чести своей семьи[39]. Даже самоназвание относящего себя к мафии человека, «человек чести», подтверждает традиционный характер целеполагания в его деятельности. Используя термины теории соглашений, норму чести следует отнести к традиционному соглашению, ведь речь идет о чести и репутации семьи, в первую очередь — о чести супруги. Потеря чести приводит к исключению из социального взаимодействия — потерявшие ее люди даже живут отдельно, на окраине сел, и общаются только в своей среде. Для настоящего мафиози даже коммерческий успех рассматривается в качестве атрибута чести, а не как самостоятельная ценность.

Если норму утилитаризма дополняет норма целерационального действия, то главное средство защиты и подтверждения чести — «завистническое соперничество»[40], постоянное сравнение потенциала насилия, которым обладают мужчины (отметим, что культурная среда мафии — «мачизм», культ мужского начала). В отличие от рыночного принципа максимизации индивидом полезности через удовлетворение потребностей контрагентов, согласно которому выигрывают все участники обмена, в завистническом соперн-

ничестве не может быть двух победителей, есть только один победитель, остальные — побежденные[41]. Отсутствие табу на использование насилия в качестве регулятора повседневной жизни, стремление к монополизации насилия накладывают четкий отпечаток и на поведение представителей мафии в экономической сфере. Ограничений на поиск прибыли у связанного с мафией предпринимателя значительно меньше, чем у легального предпринимателя. Первый в случае необходимости не остановится перед применением насилия, тогда как второй лишен этой степени свободы фактом монополии государства на осуществление насилия. Поэтому конкурентные преимущества предприятий, связанных с мафией, возникают на основе образования локальных монополий и ограничения конкуренции, а не в ее результате[42]. Функционирующий по правилам мафии рынок удаляется от ситуации совершенной конкуренции, существование этих правил изменяет порядок действия экономических механизмов.

Следующая норма, *доверие*, носит традиционный характер, ибо локализована в рамках семьи. Без существования доверия внутри семьи понятие чести ее главы утрачивает смысл. В данном контексте доверие традиционно, отражает один из базовых принципов жизни семьи, не распространяется за ее рамки и, следовательно, не может быть условием целерационального действия, как это предусмотрено конституцией рынка. Подчеркнем, что речь идет отнюдь не о современной нуклеарной семье, а о расширенном ее варианте, включающем всю совокупность семейно-родственных связей. Базовая организационная единица мафии, cosca, представляет собой группу, состоящую из 15–20 человек (максимум — 70–80, минимум — 7), связанных между собой семейно-родственными связями. Все, кто попадает в сферу деятельности cosca, связаны с ее членами дружескими отношениями или отношениями типа «патрон–клиент». Иначе говоря, «семья остается основой любой деятельности мафии»[43].

Доверие, используемое для построения внутрисемейных отношений, определяет и экономическую деятельность мафии. Еще одним конкурентным преимуществом предпринимателей, связанных с мафией, является возможность построения контрактных отношений на доверии. Мафия становится лучшим гарантом исполнения контрактных обязательств. Согласно Д. Гамбетте, мафию вообще можно представить в качестве «особого предприятия, занятого производством, рекламой и продажей доверия» в тех секторах рынка или в тех регионах, где «естественный» уровень доверия критически низок и не позволяет совершать сделки[44].



Помимо уже отмеченного критически низкого уровня доверия на юге Италии, укажем также на любые внелегальные сделки с легальными товарами и любые сделки с запрещенными товарами (оружие, наркотики), совершаемые в условиях дефицита доверия. Учитывая специфику доверия как товара, мафия осуществляет его продажу не вполне обычным способом — через включение заинтересованного предпринимателя в сферу семейно-родственных, дружеских или клиентских связей. В частности, для описания экономической деятельности мафии часто используется понятие «сети» (networks), организуемые на основе семей мафии. Именно в рамках гибких и легко адаптирующихся к изменяющимся условиям сетей концентрируется основная экономическая деятельность мафии, использующей высокий потенциал доверия между «своими»[45].

Деление потенциальных партнеров по сделкам на «своих» и «чужих» принципиально важно, ведь речь идет фактически о существовании двух стандартов, двух типов поведения. В кругу «своих» честь и репутация завоевываются и защищаются совместными усилиями, отношения строятся на доверии. Между «своими» и «чужими» неизбежно завистническое соперничество, а доверие уступает место вражде и насилию. В логику двойного стандарта поведения вписывается еще одна важная норма — секретность, или omerta. Эта норма заключается в полной закрытости в отношениях с внешним миром, особенно с представителями государства, обратной стороной которой выступает полная открытость и требование говорить только правду членам семьи. «Настоящий мафиози всегда молчит»[46].

**Выводы.** Подводя итоги, подчеркнем специфический характер правил игры, по которым совершаются внелегальные сделки в экономической сфере. Они существенным образом отличаются от конституции рынка, в первую очередь — делением всех субъектов сделок на «своих» и «чужих». В отношении «своих» действуют социальные механизмы предотвращения оппортунизма, господствуют нормы доверия и взаимопомощи. По отношению к «чужим» уже оппортунизм становится нормой, не исключено и использование насилия, если «они» слабее. Поэтому внелегальная экономика очень близка к модели «дикого» рынка, базирующегося на завистническом соперничестве, о котором писал Т. Веблен[47]. Двойственность стандарта поведения тяжело сказывается на самих субъектах внелегального сектора — они «вынуждены постоянно вести двойную игру и живут под давлением бесконечного стресса»[48].

Наконец, внелегальная экономика максимально фрагментирована и мозаична, она не принимает форму цельной системы и исключает существование единой и обязательной для всех участников рынка конституции. Альтернатива высокой цене подчинения закону тоже оказывается слишком дорогой.

## ❐ Учебно-методические материалы к теме 6

*Практическое занятие*

1. Обсуждение внелегальной практики, с которой студенты могут столкнуться или уже сталкивались в их повседневной жизни (служба в армии, длительное нахождение в стационаре лечебных учреждений, следственные изоляторы и другие учреждения пенитенциарной системы и т. д.).

2. Объяснение причин существования внелегальной практики в этих сферах через высокую цену доступа к закону.

3. Анализ последствий существования внелегальной практики.

4. Обсуждение сравнительной эффективности различных способов сокращения размеров внелегального сектора в данной сфере.

Выбор сферы, на примере которой можно наилучшим образом обсуждать внелегальные институты, достаточно сложен. Например, напрямую анализировать внелегальную экономику имеет смысл только при наличии достаточно достоверных источников информации о ней и при возможности получения доступа к такой информации для студентов. В связи с этим разумным будет ограничиться анализом внелегальных институтов, с которыми студенты могли столкнуться или сталкивались в повседневной жизни. Богатый эмпирический материал дают тотальные институты — «места пребывания и работы, в которых большое число людей, помещенных в аналогичную ситуацию, оторванных от внешнего мира на протяжении достаточно длительного периода, ведет жизнь, все аспекты которой детально регулируются эксплицитным образом»[49]. К тотальным институтам относятся, к примеру, армейские подразделения и флотские коллективы, больничные стационары, интернаты, психиатрические лечебницы, многие религиозные секты, учреждения пенитенциарной системы. Для дальнейшего краткого анализа избраны учреждения пенитенциарной системы, главным образом по причине наибольшей наглядности противопоставления легальных и внелегальных институтов и взаимосвязи



«конституции» внелегальной экономики и внелегальных институтов пенитенциарной системы[50].

Итак, в случае пенитенциарной системы легальные институты представлены Уголовным кодексом РФ, Уголовно-исполнительным кодексом РФ, распорядком дня учреждений. С другой стороны, внелегальные институты принимают форму тюремной субкультуры — совокупности норм, регулирующих поведение находящихся под следствием и отбывающих наказание людей, и внелегальной судебной системы, представленной фигурами «смотрящих», «авторитетов» и «воров в законе». Так, основу тюремной субкультуры составляют следующие нормы поведения*: «Не кради у ближнего» (с ней согласны 83,9% респондентов, ответивших на вопросы анкеты № 1120), «Умей постоять за себя» (81,7%), «Не доноси на других» (78,8%), «Не делай ничего такого, что может повредить всем нам» (76%), «Не подглядывай за другими» (76,2%), «Не устраивай разборки в пьяном виде» (72%), «Не задавай лишних вопросов» (70,1%), «Не проигрывай лишнего в карты» (67,5%) и др. Нетрудно заметить, что большинство норм нацелено на защиту базовых прав человека в ситуации, когда легальные механизмы либо слишком неэффективны, либо вообще отсутствуют. Действительно, невозможно обращаться к администрации за помощью в разрешении всех повседневных конфликтов, возникновение которых в условиях совместного проживания десятков и сотен людей неизбежно (рис. 12.1). Не случайно лишь 20% находящихся в исправительных учреждениях считают вмешательство администрации в возникающие в их среде конфликты оперативным и результативным. Как и любой другой кодекс, «кодекс» тюремной жизни требует существования судебной системы для контроля за его выполнением. В случае исправительных учреждений внелегальными

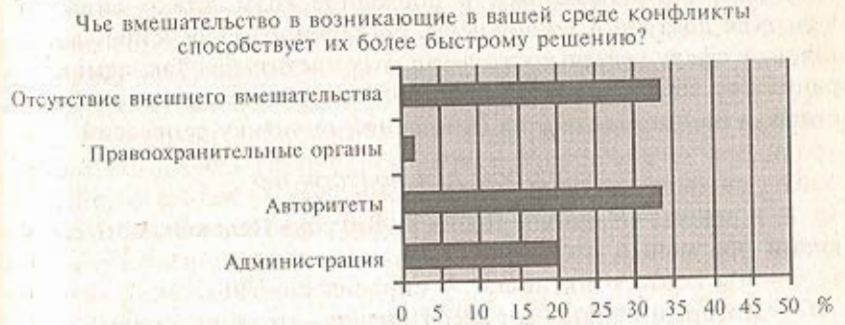



*Рис. 12.1*

* *Олейник А.Н.* Тюремная субкультура в России: от повседневной жизни до государственной власти. — М.: ИНФРА-М, 2001.

судьями являются «смотрящие», «авторитеты» и «воры в законе», основные требования к которым — обладание чувством справедливости, уважение к мнению другого, обладание житейским опытом и честность (табл. 12.2). Их «правосудие» на основе норм тюремной субкультуры (*понятий*) оценивается как эффективное уже 42% респондентов. Итак, внелегальные институты существуют по причине высоких издержек, связанных с решением повседневных проблем через легальные механизмы.

*Таблица 12.2*

| Авторитет (в %) | Качества | Друг, знакомый (в %) |
|---|---|---|
| 69,5 (+11,4) | Здравый смысл | 58,1 |
| 55,8 (+15,9) | Чувство справедливости | 39,9 |
| 50,2 | Чувство ответственности за свои действия | 43,8 |
| 49,1 | Порядочность | 50,1 |
| 38,6 (+18,2) | Уважение к мнению другого | 20,4 |
| 22,3 | Сила воли | 32,3 (+10) |
| 29,5 | Интеллект | 23,7 |

Существование внелегальных институтов ставит под угрозу способность администрации контролировать ситуацию в исправительных учреждениях. Растут издержки на осуществление контроля (например, самое многочисленное подразделение в любой исправительной колонии — оперативный отдел, занимающийся сбором оперативной информации о скрытой от глаз администрации жизни колонии). Одним из способов выхода из создавшейся ситуации, реализующимся в последние годы, стало снижение издержек доступа к закону через постепенное включение «внелегалов» в сферу деятельности легальных институтов. Так, администрация все чаще стремится действовать с помощью внелегальных судей, а не проводить в их отношении политику репрессий.

### *Вопросы для повторения*

1. В романе «Чапаев и Пустота» Виктора Пелевина есть следующий фрагмент:

«— Ты Глобуса помнишь? — спросил Володин.

— Который банкиром стал? Помню, — ответил Колян.

— Я тоже помню, — сказал Шурик. — Сильно перед смертью поднялся. На «поршаке» ездил, цепи на нем по пять кусков каждая были. По телевизору показывали — спонсор, все дела.



— Да, — сказал Володин, — а как в Париж приехал за кредитом, знаешь, что сделал? Пошел с их банкиром в ресторан, чтоб за столом по душам поговорить. А сам нажрался, как в «Славянском базаре», и давай орать: «Официант, двух педерастов и ведро чифиря!» Он сам голубым не был, просто на зоне...

— Мне-то объяснять не надо. Чего дальше было?

— Ничего. Принесли. И привели. Там ведь рынок.

— А кредит дали?

— Не в том дело, дали или не дали. Ты подумай, раз он в таких понятиях жизнь кончил, то он, выходит, с зоны никогда и не выходил на самом деле. Просто так поднялся, что на «поршаке» по ней ездить стал и интервью давать. А потом на этой зоне даже свой Париж нашелся» [51].

О каком типе последствий существования внелегальных институтов идет речь?

2. Герой одного рассказа, директор завода алюминиевого литья, находящегося под угрозой невыполнения плана из-за невозможности получить нужное сырье (действие происходит в 80-е годы), стоит перед тяжелым выбором. «Теневик» предлагает ему сырье взамен на возможность использования заводских производственных мощностей ночью, в третью смену. «Что происходило, в конце концов? Он (директор) обошел закон, это так; но если вдуматься, ничего он не обходил — то, что происходило, было не нарушением закона, а, скорее, неуважением к закону. В данном редком конкретном случае закон бессилен... Закон не может распространяться на этот левый алюминий... Алюминия-то этого неделю назад и в природе не было!» [52] Каким образом можно квалифицировать действия директора завода алюминиевого литья с точки зрения внелегальной экономики?

3. Какой корректировке следует подвергнуть кривую Лаффера, описывающую взаимосвязь ставки налогообложения и объема налоговых поступлений в условиях устойчивого характера и широкого распространения норм внелегальной экономики?

4. Можно ли добиться сокращения размеров внелегального сектора экономики лишь ужесточением репрессивных мер по отношению к его субъектам? Вообще, на величине каких издержек сказывается ужесточение репрессий (например, введение уголовной ответственности за уклонение от уплаты налогов в особо крупных размерах)?

5. Эмпирические расчеты показывают, что при прочих равных условиях доля теневого сектора в экономике более богатых регионов (с более высоким GRP — валовым региональным продуктом) оказывается ниже [53]. Как можно объяснить подобный факт?

6. Какими должны быть первые этапы рыночных реформ в стране, характеризующейся высокой долей в ВНП внелегального сектора? Какие коррективы должны быть внесены в стандартную программу политики рыночных реформ?

### *Основная литература*

*Де Сото Э.* Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М.: Catallaxy, 1995.

*Тимофеев Л.* Черный рынок как политическая система. Вильнюс: VIMO, 1993.

*Яковлев А.* Социология экономической преступности. М.: Наука, 1988.

### *Дополнительная литература*

*Исправников В., Куликов В.* Теневая экономика в России: Иной путь и третья сила. М.: Российский экономический журнал, 1997.

*Колесников В.* Экономическая преступность и рыночные реформы. Политико-экономические аспекты. СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского университета экономики и финансов, 1994.

*Пономаренко А.* Подходы к определению параметров «теневой» экономики//Вопросы статистики. 1996. № 1.

*Тимофеев Л.* Наркобизнес как экономическая отрасль (теоретический подход)//Вопросы экономики. 1999. № 1.

### *Примеры решения задач*

1. Согласно сюжету одного из рассказов Кира Булычева, в городок Великий Гусляр приезжает на каникулы к родителям Георгий Боровков, увлекающийся гипнозом. Его дальний родственник, строитель Корнелий Удалов, просит его помочь посодействовать в сдаче нового дома, в котором не успели поставить водопроводные краны, государственной комиссии.

«— Скажи, а для чистого опыта ты бы смог изобразить водопроводный кран? — спросил Удалов.

— Зачем это? — ответил вопросом Боровков. — Обманывать ведь никого нельзя. Разве для шутки?

Он глубоко вздохнул, как человек, который делает что-то помимо своей воли, и в том месте, где положено быть крану, возник медный кран» [54].



Какой сектор внелегальной экономики иллюстрирует данный пример, если учесть, что краны остались и после ухода комиссии?

А. Неофициальная экономика.

Б. Фиктивная экономика.

В. Криминальная экономика.

Г. Легальная экономика.

*Ответ.* А. Речь идет о совершении сделки — установке кранов — не с помощью зафиксированной в законе и отчетности процедуры, а на основе «прямого действия закона сохранения вещества». Если бы краны исчезли сразу после ухода комиссии, то речь шла бы о фиктивной экономике и о приписках, осуществленных с помощью гипноза.

2. По данным Федеральной службы налоговой полиции РФ, АО «Тулачермет» в соответствии с заключенными договорами с фирмами «Марк-Рич» и «Дурхам-АГ» (Швейцария) осуществляла поставки продукции на общую сумму 7,6 млн дол., из которых 4,2 млн в нарушение законодательства были переведены на счета «третьих» фирм в ряде стран Европы. Вся не поступившая на транзитный валютный счет предприятия выручка не была отражена в документах бухгалтерской отчетности. Не учтено и дальнейшее движение этих средств предприятия. Каким образом можно квалифицировать указанную деятельность?

А. Неофициальная деятельность.

Б. Фиктивная деятельность.

В. Криминальная деятельность.

Г. Оптимизация налоговых выплат.

Д. А или В.

Е. А или Г.

*Ответ.* Е. В российской экономике значительная часть неучтенных средств фактически «не покидает» легальные обороты предприятий и учитывается впоследствии. Включенные в общий легальный процесс производства, они «растворяются» в нем и не могут быть выделены. Относить такие обороты к внелегальной экономике нельзя, несмотря на то что часть их скрывается от налогообложения. Финансово-хозяйственные операции, сопровождающиеся сокрытием части оборота, можно считать внелегальными только в том случае, если последняя выводится из легального оборота для проведения других неучтенных операций и хозяйственная выгода от учтенной части операции отсутствует или не является основной, лишь прикрывая ее теневой характер [55].

3. Представим выручку от реализации предприятия в форме следующей суммы: ВР = ЗП + ПР + МЗ + $Н_{пост}$ + $Н_{перем}$, где ЗП — чистая зарплата после вычета подоходного налога, ПР — чистая прибыль после налогообложения, МЗ — материальные затраты, $Н_{пост}$ — фиксированные налоги, величина которых не зависит от результатов деятельности предприятия (например, налог на имущество; далее предполагается, что $Н_{пост}$ = 0), $Н_{перем}$ — переменные налоги, величина которых зависит от деятельности предприятия (НДС, налоги с оборота, налог на прибыль, начисления на заработную плату). По состоянию на 1998 г. $Н_{перем}$ = 0,0417 МЗ + + 0,9930 ЗП + 0,9231 ПР[56]. Пусть МЗ, ЗП и ПР соотносятся на рассматриваемом предприятии как 80 : 10 : 10. Рассчитайте:

**А.** Долю материальных затрат в формировании общей суммы налогов предприятия.

**Б.** Выигрыш от полного замещения официальной зарплаты фиктивными материальными затратами (через процедуру «обналичивания» при 10%-й комиссии за эту операцию и при сохранении суммы реальной зарплаты для работников).

*Ответ.* **А** — 14,8%, **Б** — 11,2%. При заданном соотношении МЗ, ЗП и ЧП структура выручки от реализации на предприятии будет складываться из следующих элементов: МЗ — 65,3%, ЗП — 8,2, ЧП — 8,2, $Н_{перем}$ — 18,3%. После применения процедуры «обналичивания» доля налогов сокращается до 4%, что дает с учетом расходов по «обналичиванию» (3,1%) потенциальную экономию или дополнительную прибыль в 11,2%.

4. Экспертные расчеты величины внелегального сектора российской экономики, осуществленные по трем методикам (анализ доходов, анализ занятости и анализ разности между реальной налоговой базой и размером налоговой базы, с которой фактически удается взимать налоги), дают следующие результаты: 31,5, 5,8 и 36,7%. Какие выводы можно сделать о причинах подобного разброса результатов, учитывая коэффициенты корреляции между этими тремя показателями внелегальной экономики на региональном уровне[57]:

| Показатель, определяемый по методу | Дохода | Занятости | Налогов |
|---|---|---|---|
| Дохода | 1,00 | 0,21 | 0,25 |
| Занятости | 0,21 | 1,00 | 0,38 |
| Налогов | 0,25 | 0,38 | 1,00 |



*Ответ.* Все три показателя положительно коррелируют между собой, хотя коэффициенты парной корреляции не очень высоки. Отсюда можно предположить, что рассматриваемые показатели отражают различные аспекты внелегальной экономики. Так, анализ доходов и налогооблагаемой базы указывает в первую очередь на размер неофициальной экономики. Анализ занятости позволяет получить представление о фиктивной экономике, ведь низкий уровень зафиксированной безработицы не в последнюю очередь объясняется фиктивным характером занятости на многих предприятиях (неоплачиваемые отпуска, сокращенная рабочая неделя, задержки с выплатой заработной платы и т. д.), являющимся элементом «экономики неплатежей».

5. Относится ли к криминальной экономике купля-продажа иностранной валюты с рук, минуя банковские структуры?

**Да. Нет.**

*Ответ.* **Нет.** В Уголовном кодексе РФ до 1996 г. существовала статья об уголовном наказании за нарушение правил о валютных операциях (ст. 88 в редакции Закона РСФСР от 25 июля 1962 г.). То есть до вступления в действие нового Уголовного кодекса РФ (1 января 1997 г.) купля-продажа иностранной валюты с рук относилась к криминальной деятельности, после его вступления в силу то же самое действие стало относиться к неофициальной экономике, так как оно связано с уклонением от подоходного налога и налога на покупку иностранной валюты. Следовательно, границы между различными секторами внелегальной экономики достаточно условны и во многом зависят от изменений в законах.

6. Рассчитайте цену доступа к закону, опираясь на информацию о необходимых для регистрации магазина в Лиме (Перу) действиях и учитывая, что уровень минимальной заработной платы составляет эквивалент 1,25 дол. в день[58].

| № | Документ | Инстанция | Длительность получения (в днях) | Издержки на получение (в дол.) |
|---|---|---|---|---|
| 1 | Сертификат и разрешение санитарных служб | Муниципалитет | 19 | 221 |
| 2 | Занесение в коммерческий регистр | Министерство экономики | 3 | 10 |
| 3 | Занесение в регистр социальных выплат | Министерство труда | 3 | 10 |
| 4 | Лицензия на осуществление торговли | Муниципалитет | 25 | 350 |
| Всего | | | 43 | 591 |

*Ответ.* **644,75 дол.** Цена доступа к закону для владельца магазина состоит из прямых затрат на приобретение лицензий, разрешений (591 дол.) и из упущенной выгоды в связи с потерей времени на хождение по инстанциям. Для оценки последней составляющей необходимо умножить длительность хождения по инстанциям на минимальную ставку заработной платы (53,75 дол.).

7. Какой вид сделки вы заключаете, занимая у знакомого сумму в рублях, эквивалентную 100 дол. на основе устной договоренности и обещания отдать долг до конца следующего месяца?

**А.** Легальная.

**Б.** Неофициальная.

**В.** Криминальная.

*Ответ.* **Б.** В принципе Гражданский кодекс РФ в ст. 159 допускает заключение сделок в устной форме и защищает интересы подобным образом оформивших свои отношения сторон. Однако в данном случае (сделки на сумму, превышающую не менее чем в 10 раз установленный законом минимальный размер оплаты труда, согласно ст. 161[1] Гражданского кодекса РФ) требуется совершение сделки в простой письменной форме. Следовательно, закон неэффективен в защите интересов участников подобной сделки и единственной гарантией ее выполнения является угроза применения социальных санкций (разрыв дружеских отношений, ущерб репутации и т. д.). Подобного рода сделки заключаются только на основе хороших личных отношений между ее участниками.



## Сноски к теме 6

[1] Juscticе alternative. Coûtume/Dictionnaire encyclopédique de théorie et sociologie du droit. A.-J. Arnoud (ed.). Paris: LGDJ, 1993. P. 11–18, 118–119. К альтернативным механизмам разрешения конфликтов относятся, например, процедуры согласования (без вмешательства третьей стороны), медиации конфликта с помощью вмешательства третьей стороны (не обладающей решающим правом), арбитража (третья сторона получает решающее право), неформального «суда присяжных» (стороны конфликта выносят на суд нескольких людей свои аргументы) и др.

[2] *Бузгалин А., Колганов А.* Анатомия бюрократизма. М.: Знание, 1988.

[3] *Найшуль В.* Либерализм и экономические реформы//Мировая экономика и международные отношения. 1992. № 8. С. 70.

[4] *Сото Э. де.* Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М.: Catallaxy, 1995.

[5] Там же. С. 178, 187–189.

[6] Которые, впрочем, легко оценить в денежном эквиваленте, умножая потери времени на величину альтернативной стоимости труда (заработную плату при альтернативной занятости).

[7] *Maldonado C.* Entre illusion de la normalisation et le laissez-faire: vers la légalisation du sécteur informel?//Revue Internationale du Travail. 1995. Vol. 134. № 6. Tab. 1.

[8] Здесь использованы материалы, подготовленные Е. Солдатовой и Е. Таубкиной, студентками факультета права ГУ–ВШЭ. Данные получены на основе анализа реальной практики по регистрации ООО в г. Москве.

[9] При составлении таблицы использовались материалы студентов ГУ–ВШЭ Д. Шевелева, О. Горюновой, В. Моисеева, П. Запрягаева, Е. Постникова, М. Курченко, О. Бодяк, Д. Норова, А. Кричевского.

[10] Если используется квартира одного из учредителей, то 300 руб. составляют затраты на получение справки в РЭУ, 200 дол. — издержки покупки юридического адреса.

[11] *Maldonado C.* Op. cit. Tab. 2.

[12] Экономический альманах. М.: ТЕИС–экономический факультет МГУ, 1998. Вып. 1. С. 20.

[13] Неформальный сектор в российской экономике: формы существования, роль и масштабы. Рук. авт. коллектива — Т. Долгопятова. М.: ИСАРП, 1998. С. 135.

[14] *Исправников В., Куликов В.* Теневая экономика в России: иной путь и третья сила. М.: Российский экономический журнал, 1997. С. 19–20; см. также: *Lautier B.* L'économie informelle dans le tiers monde. Paris: La Découverte, 1994. P. 15.

[15] *Глинкина С.* Теневая экономика в современной России//Свободная мысль. 1995. № 10. С. 26.

[16] *Wiles P.* The Second Economy, Its Definitional Problems/The Unofficial Economy. Consequences and Perspectives in Different Economic Systems. Ed. by S. Alessandrini, B. Dallago. Aldershot: Gower, 1987. P. 28–30.

[17] *Débare M.* Les milliards de l'ombre de l'économie souterraine. Paris: Hatier, 1992. P. 20. Все данные относятся к периоду конца 80-х – начала 90-х годов.

[18] *Корягина Т.* Анализ, оценки, прогнозы//Теневая экономика. М.: Экономика, 1991. С. 40; *Исправников В., Куликов В.* Указ. соч. С. 29.

[19] *Como Э. де.* Указ. соч. С. 189–215.

[20] *Soto H. de.* Dead Capital and the Poor in Egypt//Distinguished Lecture Series, 1998. Vol. 11. Cairo: The Egyptian Center for Economic Studies.

[21] *Olson M.* The Hidden Path To A Successful Economy/The Emergence of Market Economies in Eastern Europe. Ed. by C. Clague, G. Rausser. Cambridge: Blackwell, 1992. P. 65. По поводу недостаточности личной репутации предпринимателя для получения долгосрочного кредита уместно вспомнить пример Ходжи Насреддина, на спор с султаном обязавшегося через 20 лет научить говорить осла. Он надеялся, что через 20 лет либо он, либо султан, либо осел умрет.

[22] Согласно ст. 451 Гражданского кодекса РФ для пересмотра условий сделки суд должен убедиться в «существенном изменении обстоятельств, касающихся всех деталей сделки» (Гражданский кодекс Российской Федерации. Части I и II. М.: ИНФРА-М–Норма, 1996. С. 208). При заключении долгосрочных сделок шансы на существенное изменение обстоятельств возрастают многократно.

[23] О роли мафии в разрешении конфликтов см.: *Padovani M.* Les dernières années de la Mafia. Paris: Gallimard, 1997. P. 83–89; *Крыштановская О.* Нелегальные структуры в России//Социологические исследования. 1995. № 8. С. 95–96.

[24] *Césoni M.* Développement du Mezzogiorno et criminalités. La consolidation économique des réseaux camoristes. Thèse de doctorat, Paris. l'E.H.E.S.S., 1995. P. 48.

[25] Неформальный сектор в российской экономике: формы существования, роль и масштабы. С. 62.

[26] Примеры были представлены студентами юридического факультета ГУ–ВШЭ Р. Муравьевым и Е. Волковой.

[27] Предусмотренного постановлением Правительства г. Москвы № 374 от 12 мая 1998 г. «Об утверждении правил уличной торговли на территории г. Москвы».

[28] Штрафы, предусмотренные ст. $146^5$ (Продажа товаров без документов), $146^7$ (Продажа подакцизных товаров без маркировки марками установленных образцов), 150 (Торговля с рук в неустановленных местах), $156^1$ (Уклонение от подачи декларации о доходах) Кодекса об административных правонарушениях РФ.



[29] Наказание, предусмотренное ст. $171^2$ Уголовного кодекса РФ (незаконное предпринимательство) и ст. 122 Налогового кодекса РФ (сокрытие доходов в размере 1190 тыс. руб.).

[30] В условиях вероятности подвергнуться серьезным санкциям участники криминальных сделок стремятся к постоянной смене партнеров, поставщиков и потребителей, они находятся в постоянном поиске новых конфигураций для сделок, см.: *Turvani M.* Illegal Markets and New Institutional Economics/ Transaction Costs Economics and Beyond. Ed. by C. Menard. Aldershot: Edward Elgar, 1997.

[31] *Корнаи Я.* Дефицит. М.: Наука, 1990. С. 279. Один из вариантов модели двухсекторной экономики, в которой внелегальный сектор выполняет функции восполнения образовавшегося дефицита, приведен в: *Andreff W.* La crise des économies socialistes. La rupture d'un système. Grenoble, PUG, 1993. P. 267–270.

[32] *Lautier B.* Op. cit. P. 29, 69–70. Лучшей иллюстрацией предприятия, ориентированного на воспроизводство социальных связей, является модель крестьянского хозяйства А. Чаянова. Эта модель показывает, почему «условия внутреннего основного равновесия семейного хозяйства делают для него приемлемыми очень низкие оплаты единицы труда, дающие возможность существовать в условиях, обрекающих капиталистическое хозяйство на несомненную гибель» (*Чаянов А.* Крестьянское хозяйство. М.: Экономика, 1989. С. 251).

[33] *Como Э. де.* Указ. соч. С. 172.

[34] *Arellando R.* Les méthodes de commércialisation/Les entreprises informelles dans le monde. R. Arellando, Y. Gasse & G. Verna (eds.). Sainte-Foy: Les Presses de l'Universite Laval, 1994. P. 324–335.

[35] *Como Э. де.* Указ. соч. С. 216–221.

[36] *Arlacchi P.* Buscetta. La Mafia par l'un des siens. Paris: Felin, 1996. P. 31.

[37] *Gambetta D.* The Sicilian Mafia. The Business of Private Protection. Cambridge: Harvard University Press, 1993. P. 91–97.

[38] *Arlacchi P.* Mafia et compagnies. L'éthique mafiosa et l'ésprit du capitalisme. Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble, 1986. P. 16; ср. с определением мафии как особой ментальности в: *Schiavo G.* The Truth About the Mafia and Organized Crime in America. N.Y.: Vigo Press, 1962. P. 14, 21.

[39] *Arlacchi P.* Mafia et compagnies. L'éthique mafiosa et l'ésprit du capitalisme. P. 19–20.

[40] Термин принадлежит Т. Веблену: «Завистническое соперничество есть процесс оценки людей в отношении их достоинства, здесь важен не сам факт достижения определенного уровня, а постоянное соревнование, соизмерение сил» (*Веблен Т.* Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. С. 80–82).

[41] *Gambetta D.* Fragments of an Economic Theory of the Mafia//Archives Européennes de Sociologie. 1988. Vol. XXIX. P. 140–141.

[42] *Arlacchi P.* Mafia et compagnies. L'éthique mafiosa et l'ésprit du capitalisme. P. 104–108.

[43] Ibid. P. 153–173.

[44] *Gambetta D.* Fragments of an Economic Theory of the Mafia. P. 128; *Gambetta D.* The Sicilian Mafia. The Business of Private Protection. P. 1–3.

[45] *Kopp P.* La structuration de l'offre de drogue en réseaux//Revue Tiers Monde. 1992. Vol. XXXIII. № 131. Juillet-Septembre; *Césoni M.* Développment du Mezzogiorno et criminalités. La consolidation économique des réseaux camoristes. P. 365–381.

[46] *Padovani M.* Op. cit. P. 51.

[47] В качестве реального аналога «дикого» рынка можно привести американский капитализм конца XIX в., именно тот капитализм, который и дал Веблену пищу для размышлений, см.: *Debouzy M.* Le capitalisme «sauvage» aux Etats-Unis. 1860–1900. Paris: Seuil, 1992.

[48] *Arlacchi P.* Buscetta. La Mafia par l'un des siens. P. 156.

[49] *Goffman E.* Asyles. Etudes sur la condition sociale des maladies mentaux et autres réclus. Paris: Les Editions de Minuit, 1968. P. 41.

[50] Дальнейший анализ базируется на результатах исследования, проведенного автором в 1996–2001 гг. в ряде исправительных учреждений 10 областей РФ (выборка составила 1310 человек). Автор выражает глубокую признательность за помощь в организации исследования М. Вьевьорке, проф. Высшей школы социальных исследований (Париж), проф. В. Колесову, декану экономического факультета МГУ им. Ломоносова и Я. Кузьминову, ректору ГУ–ВШЭ. Более подробно результаты исследования представлены в статье: *Oleynik A.* Le changement institutionnel: une analyse sociologique de la réforme pénitentiaire en Russie//Revue d'Etudes Comparatives Est-Ouest. 1999. Vol. 30. № 12. P. 165–188.

[51] *Пелевин В.* Чапаев и Пустота. М.: Вагриус, 1996. С. 310.

[52] *Штерн Б.* Производственный рассказ № 1//Перпендикулярный мир. М.: Наука, 1989. С. 219.

[53] Российско-европейский центр экономической политики. Обзор экономики России. Основные тенденции развития. 1997. IV. М.: Рабочий центр экономических реформ при Правительстве РФ, 1998. С. 239–240.

[54] *Булычев К.* Любимый ученик факира / Перпендикулярный мир. М.: Наука, 1989. С. 20.

[55] *Макаров Д.* Экономические и правовые аспекты теневой экономики в России//Вопросы экономики. 1998. № 3. С. 40–41.

[56] Неформальный сектор в российской экономике: формы существования, роль и масштабы. С. 29–32

[57] Российско-европейский центр экономической политики. Обзор экономики России. Основные тенденции развития. 1997. IV. М.: Рабочий центр экономических реформ при Правительстве РФ, 1998. С. 240, 244.

[58] Данные приведены по: *Soto H. de.* L'autre sentier. La révolution informelle dans le tiers monde. Paris: Le Découverte, 1994. P. 108–110.

# Тема 7. ИЗМЕНЕНИЕ ИНСТИТУТОВ ВО ВРЕМЕНИ: ЭВОЛЮЦИЯ И РЕВОЛЮЦИЯ

## Лекция № 13

## ЭФФЕКТ ИСТОРИЧЕСКОЙ ОБУСЛОВЛЕННОСТИ РАЗВИТИЯ

### 13.1. Три вида институциональных рамок

На основе нашего анализа института внелегальной экономики мы можем уточнить собственно определение института. На первом этапе мы определили институты в качестве рамок, структурирующих взаимодействие между людьми в различных сферах их деятельности. Теперь уточним, что речь идет как о формальных рамках (зафиксированных в конституции, писаном праве), так и о неформальных (зафиксированных в неписаном, или обычном праве — традициях, обычаях, табу)[1]. Кроме того, существуют и такие рамки поведения, которые не фиксируются ни в писаном, ни в неписаном праве. Индивиды выбирают их спонтанным образом и добровольно следуют их предписаниям. В последнем случае речь идет об институтах как совместных стратегиях, принимающих форму соглашений и «фокальных точек»[2]. Например, при желании найти друг друга в условиях невозможности достигнуть предварительной договоренности о месте и времени встречи два индивида должны положиться на интуицию и выбрать такое место и такое время, где и когда вероятность встретиться максимальна. Например, потерявшие друг друга в большом магазине люди будут стремиться найти какое-нибудь привлекающее всеобщее внимание место (фонтан, центральный вход, крупное декоративное растение) и ожидать встречи там. Решение о выборе такого места принимается спонтанно, на основе интуиции, а не потому, что на этом же месте они встречались много раз, как если бы оно было традиционным. Сравним три указанных вида институциональных рамок, структурирующих взаимодействия людей, — формальные, неформальные и выбираемые спонтанно (табл. 13.1)[3].

*Таблица 13.1*

| Критерий сравнения | Формальные рамки | Неформальные рамки | Спонтанно выбираемые рамки |
|---|---|---|---|
| Структура | Правило | Правило или норма | «Совместная стратегия» |
| Характер санкций за невыполнение предписаний | Легальные (административная или уголовная ответственность) | Социальные (остракизм, потеря репутации) | Санкции отсутствуют |
| Где закреплены | Писаное право | Неписаное право | Интуиция |
| В отношении кого действуют | Все индивиды | Действие ограничено рамками социально однородных групп или круга лично знакомых людей | Обладающие достаточной информацией друг о друге люди |
| Трансакционные издержки | Не зависят от личности участников сделки и/или их социальной принадлежности, определяются лишь степенью эффективности государственного вмешательства в процесс спецификации и защиты прав собственности | Минимальны в случае совершения сделки в рамках социально однородных групп или круга лично знакомых людей, максимальны — в других случаях | Отсутствуют — сделка не оформляется ни легальным, ни внелегальным образом |
| Пример | «Товары, услуги и финансовые средства свободно перемещаются по всей территории Российской Федерации»[4] | «Где сила, там и право», «Свой своему поневоле друг», «Худой мир лучше доброй ссоры» | Поведение толпы, «стадный» инстинкт. В экономической сфере — поведение субъектов фондового рынка |

**Институт** — совокупность формальных, фиксируемых в праве, и неформальных, фиксируемых в обычном праве, рамок, структурирующих взаимодействия индивидов в экономической, политической и социальной сферах.

Особого внимания заслуживает обсуждение сравнительной величины трансакционных издержек при заключении сделки с использованием тех или иных институциональных рамок. При обращении к неформальным рамкам индивиды экономят не только на цене подчинения закону: издержках заключения контракта, издержках спецификации и защиты прав собственности и издержках защиты от третьих лиц. Издержки поиска информации минимальны в силу ограниченности круга потенциальных партнеров



(лично знакомые люди или лица, принадлежащие одной и той же социальной группе) и обладания каждым из них известной репутацией. Ведение переговоров и процесс согласования интересов облегчаются по причине наличия общих ценностей, пережитого совместно опыта. Издержки измерения вообще могут отсутствовать — репутация партнеров лишает необходимости специфицировать качество товара или услуги, по поводу которых совершается сделка. Например, постоянный покупатель фруктов у определенного продавца на рынке не выбирает их, а доверяется продавцу[5]. Гарантией против возникновения оппортунизма и, следовательно, предпосылкой снижения издержек мониторинга и предупреждения оппортунизма является опять-таки угроза потери репутации и применения социальных санкций.

## 13.2. Интеграция сделок в семейно-родственные структуры

При таких условиях совершение сделки в неформальных рамках приближает ее к идеальному миру с нулевыми трансакционными издержками. Известно достаточно много случаев близкого приближения к этому идеалу — сообщества биржевых торговцев и торговцев алмазами, восточные базары, региональная и локальная торговля в африканских странах[6], средневековые европейские рынки и ярмарки. Так, согласно К. Поланьи, средневековый рынок в Европе — пример экономической системы, организованной на основе интенсивных социальных связей и отношений, в частности, норм взаимности (reciprocity) и доверия[7]. Однако состояние нирваны, вызванное близкими к нулю трансакционными издержками, исчезает, как только сделки выходят за рамки социальной группы или круга лично знакомых людей, ведь сфера действия социальных механизмов ограничена либо территориально, либо кругом лиц. Здесь начинает действовать обратная логика: все, что не позволено среди «своих» (сокрытие информации в ходе переговоров, введение в заблуждение по поводу качества товара или услуги, оппортунизм после заключения сделки и т. д.), разрешено в ходе сделок с «чужими». В сущности, правила такой игры заключаются в увеличении трансакционных издержек, которые несет другой участник обмена[8].

Какие могут быть решения, если торговля уже перерастает локальный масштаб и неформальные рамки уже не способны обеспечить ее дальнейшее развитие? Во-первых, возможен *вариант включения наиболее выгодных партнеров в рамки семейно-родственных*

*и социальных структур*, уже подмеченный на примере мафии. В недостаточно развитой институциональной среде выгоды от вертикальной интеграции (например, в структуру семьи) очень велики[9]. Например, развивая бизнес в новом регионе, торговец стремится создать гарантии против оппортунизма своего тамошнего партнера через семейные узы, выдавая за него замуж свою дочь. Впрочем, возможности для осуществления подобной вертикальной интеграции весьма ограничены даже в случае многочисленных семей.

### 13.3. Эволюционный вариант развития институтов

Второй вариант заключается в легализации неформальных рамок, т. е. придании лежащим в их основе нормам силы закона и превращении этих рамок в формальные. Такой сценарий принято называть эволюционным, или генетическим. Он предполагает, что новые формальные институты возникают не на пустом месте, а в процессе трансформации существующих неформальных[10]. Развитие формальных институтов воспроизводит уже сложившиеся на уровне неформальных рамок тенденции. В качестве примера эволюционного варианта институционального развития рассмотрим институт торгового арбитража, зародившийся еще в недрах средневековых ярмарок (рис. 13.1).

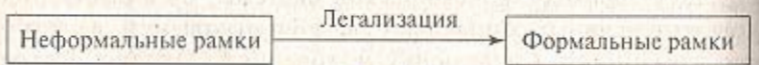



*Рис. 13.1*

Потребность в арбитраже заключена уже в том факте, что, за исключением бартерных сделок, практически все экономические сделки открывают возможность для обмана[11]. Поначалу стороны сделки приглашали в качестве арбитров другого торговца, известного обеим сторонам своей справедливостью и непредвзятостью. И никаких проблем не возникало: репутация арбитра гарантировала его непредвзятость и справедливость по отношению к своим коллегам. Трудности начались с развитием торговли между различными ярмарками, породившей конфликты между представителями разных торговых сообществ, ведь репутация создает обязательства лишь по отношению к постоянным коллегам и партнерам. Логично предположить, что решение арбитра будет более благосклонным к «своему» торговцу, участвующему в конфликте, чем к «чужому». Поэтому оптимальное решение заключалось в фиксировании в писаном праве правил, распространявших справедливые процедуры разрешения конфликтов среди «своих» и на отношения с «чужими». Торговцы Западной Европы разработали еще до формирования национальных государств собственный частный *легальный кодекс* (Law Merchant), обеспечивающий потребности развития торговли. Без такого кодекса торговля с чужаками была бы значительно более затруднительной, если точнее, даже невозможной[12]. В дальнейшем государство признало кодекс, что позволило еще более усилить его значимость при заключении сделок: контроль над выполнением кодекса был возложен на государственный правоохранительный аппарат[13].



### 13.4. Зависимость от предшествующей траектории развития

Впрочем, далеко не всегда эволюционно возникшие институты эффективны в обеспечении совершения сделок с минимальными издержками. Ключевой момент в определении эволюционного варианта заключается в воспроизводстве в писаном праве тенденций, сложившихся на уровне обычаев и традиций, и нет никаких гарантий того, что сложившиеся вчера традиции придутся к месту при совершении сделок сегодня. Здесь уместно вспомнить определение институтов, данное еще Вебленом: институты — «это привычный образ мышления людей, который имеет тенденцию продлевать свое существование неопределенно долго»[14]. Отмеченный инерционный характер эволюции получил название зависимости от предшествующей траектории развития, или *эффекта исторической обусловленности развития* (path-dependency). О такой зависимости говорят в том случае, если «вчерашние институциональные рамки остаются значимыми и ограничивают варианты выбора сегодня и в будущем»[15]. Выражаясь кратко, «история значима».

Примеров, позволяющих убедиться в неоднозначности результатов естественной эволюции институтов, достаточно много. С одной стороны, принцип формализации традиции, или в более широком смысле прецедента, лежит в основе общего права. Именно Англия и ее колонии сумели создать правовую систему, наиболее эффективную в обеспечении экономического взаимодействия с наименьшими трансакционными издержками (в расчете на одну сделку). С другой стороны, и тупиковые варианты институционального развития могут самовоспроизводиться бесконечно долго, как

показывает исторический опыт Испании, Португалии и латиноамериканских стран, правовая система которых отражает традиции меркантилизма[16]. Зафиксированные в праве нормы меркантилизма способствуют ориентации на получение прибыли только в краткосрочном периоде не с помощью продуктивной, а нацеленной на перераспределение деятельности (норма простого утилитаризма и поиск ренты). Как отмечает Э. де Сото, «перуанское общество страдает от последствий правовой системы, основанной на перераспределительных сделках... Наше настоящее есть результат длительной меркантилистской традиции, пришедшей из Испании»[17].

Не менее показателен и пример Италии, точнее, различных моделей институционального развития юга и севера Италии[18]. В северных регионах, в первую очередь в Пьемонте, Ломбардии, Эмилия-Романье, Венете, Фриули-Венеции-Джулии, были легализованы традиции гражданского участия в управлении государством, нормы взаимности, солидарности и доверия, что позволило распространить их действие за рамки семейно-родственных связей и локального опыта коммунальных республик. На юге же происходила легализация совсем иного рода. Вплоть до 70-х годов государство фактически признавало мафию и даже использовало ее для решения разнообразных задач — от обеспечения стабильности в регионе и политической мобилизации населения до сбора налогов[19]. При этом государство признавало правила игры мафии и, следовательно, соглашалось с возведением в ранг закона разделения всех людей на «своих» и «чужих», отказываясь от построения общенационального рынка.

Таким образом, простой легализации неформальной нормы недостаточно, чтобы она эффективно заработала вне рамок персонифицированных отношений — в масштабах всего общества. Например, норма «свой своему поневоле друг», даже будучи закрепленной законодательно, не может лежать в основе деперсонифицированного взаимодействия между людьми. Неформальная норма должна избавиться от своей дуальной природы, предполагающей наличие двух стандартов поведения, в зависимости от того, принадлежит ли контрагент к «своим» или к «чужим». К слову, именно с разделением контрагентов на «своих» и «чужих» связано господство таких норм, как «простой утилитаризм и оппортунизм». Ведь связь между получаемой полезностью и собственной продуктивной деятельностью индивида отсутствует лишь при существовании другого, на которого и можно переложить издержки и затраты.



Лишь на первый взгляд может показаться, что замена социальных на легальные санкции в структуре нормы уже позволяет лишить ее дуального характера: действие социальных санкций ограничено рамками социально однородных групп или круга лично знакомых людей. Однако изменения должны затрагивать не только санкции, но и другие элементы структуры нормы — атрибут (расширение круга лиц, на которые распространяется норма, до масштабов всего общества) и цель. Что касается цели, то важнейшим условием перерастания локальных норм в нормы, действующие в рамках общества в целом, является неуклонный выход за рамки простой экстраполяции целей — их интерпретация в соответствии со спецификой взаимодействия на уровне целого общества[20]. Так, норма, лежащая в основе бартерного обмена, «ты — мне, я — тебе», в результате интерпретации с точки зрения существования всеобщей, или денежной формы стоимости должна превратиться в норму, не связанную с конкретными персоналиями эмпатии. Как всеобщая форма стоимости не тождественна сумме бартерных сделок, так и всеобщая норма не сводится к совокупности локальных норм, пусть даже и имеющих силу закона[21].

Сказанное обусловливает скептическое отношение к различного рода вариантам простой легализации внелегальной экономики как стратегии рыночных реформ в России[22]. Простое признание внелегальным образом зафиксированных прав собственности и закрепление в законе неформальных норм, регулирующих их обмен и защиту, не позволит получить в результате конституцию эффективно функционирующего рынка. Скорее, результатом будет аналог экономической системы, сложившейся в южных регионах Италии, где государство до конца 80-х годов признавало неформальные нормы, не изменяя их. Какие же факторы препятствуют интерпретации неформальных норм для их распространения в рамках общества в целом? Иными словами, какие факторы усиливают эффект исторической обусловленности развития, не позволяя институциональному развитию отклониться от заданной траектории? Рассмотрим три варианта ответа на заданный вопрос, связанные с тремя различными теориями: теорией идеологии, теорией общественного выбора и теорией игр.

### 13.5. Объяснение инерционности институционального развития на основе теории идеологии

Теория идеологии является отраслью новой экономической истории. Начнем с определения. Под идеологией понимается способ восприятия ежедневно возникающих проблем, который



7- 5980 Олейник

позволяет минимизировать количество информации, требуемой для их решения (позитивное определение), и суждение о справедливости или легитимности институциональных рамок, в которых действует индивид (нормативное определение)[23]. Первое определение связано с интерпретативной функцией идеологии, заключающейся в интерпретации внешней среды и поведения участников взаимодействия. Другими словами, с помощью идеологии индивид определяет круг факторов, учитываемых при принятии решения, когда его поведение не полностью рационально (например, ценностно-рационально). Кроме того, одинаковое восприятие проблемы участниками взаимодействия на основе общих идеологических убеждений облегчает коммуникацию и обмен информацией между ними, позволяет им действовать на основе нормы интерпретативной рациональности. Второе определение связывает с идеологией нормативное суждение о том, на основе каких базовых ценностей и норм должно строиться взаимодействие.

Зависимость институтов от предшествующей траектории развития обусловлена главным образом интерпретативной функцией институтов. «Индивиды изменяют свои идеологические воззрения, когда их практический опыт не поддается интерпретации на основе прежней идеологии»[24]. Однако несоответствие опыта идеологии далеко не сразу приводит к радикальной смене идеологических воззрений — изменения носят характер коррекции и малых приростов. Радикально новый опыт, проходящий через фильтр основанного на идеологии восприятия, превращается лишь в незначительным образом скорректированный старый (рис. 13.2).

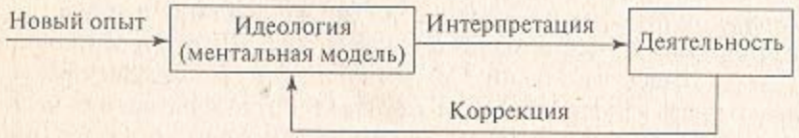



*Рис. 13.2*

«Длительные периоды медленных, частичных изменений [в идеологии] сменяются относительно короткими периодами радикальных изменений, в течение которых происходит смена механизма интерпретации»[25]. Графически зависимость между интенсивностью поступления нового опыта и вероятностью радикальной смены идеологии представлена на рис. 13.3 (данные были получены в ходе лабораторных экспериментов[26]).



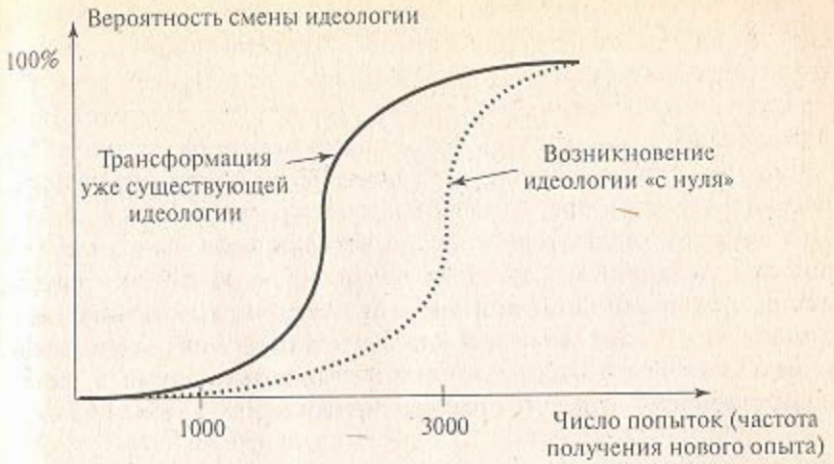



*Рис. 13.3*

Теперь подчеркнем, что преобразования идеологии описанным методом «прерывистого равновесия» (punctuated equilibrium) носят не автоматический характер, а осуществляются лишь при наличии в самой идеологии элементов, ответственных за ее текущую корректировку (элемент «коррекция блок-схемы»). С этой точки зрения идеологии бывают двух типов — ориентированные на *инверсию* и на *медиацию* нового опыта[27]. В рамках идеологий первого типа противоречие нового опыта сложившимся механизмам интерпретации принимает форму отказа либо от восприятия нового опыта, либо от его интерпретации, от идеологии вообще. Наоборот, идеологии второго типа оказываются способными интегрировать новый опыт через синтез нового опыта и прежнего мировоззрения, через постоянную коррекцию идеологии. Например, неформальные нормы, перенесенные на общество в целом, попадают в совершенно новые условия функционирования и применения. Возникает противоречие между структурой нормы и целями, которые она призвана выполнять. Противоречие может быть решено либо на основе логики инверсии (легализация неформальной нормы без ее изменения или запрещение неформальной нормы), либо на основе логики медиации (интерпретация неформальной нормы в соответствии со спецификой взаимодействия в рамках общества в целом).

Наконец, заметим, что российскую историю некоторые исследователи рассматривают именно в качестве примера господства ориентированной на инверсию идеологии. Причем речь идет не столько о последних нескольких десятках лет советской истории, сколько о значительно более длинном отрезке истории. Так, Александр Ахиезер анализирует циклический характер развития российского государства начиная с периода Киевской Руси[28]. Циклический характер российской истории заключается в постоянных колебаниях между двумя полюсами, или, как их называет автор, дуальными оппозициями — локализмом социальных, экономических и политических взаимодействий (соборный идеал) и максимально централизованными взаимодействиями в рамках авторитарного государства (авторитарный идеал) (табл. 13.2).

*Таблица 13.2*

| Господствующие модели взаимодействий | Этапы первого цикла (с древности до 1917 г.) | Этапы второго цикла (1917–1991 гг.) |
|---|---|---|
| Ранний соборный идеал | Киевская Русь | 1917 г. – середина 1918 г. |
| Ранний умеренный авторитарный идеал | От Ивана Калиты до Великой смуты | Военный коммунизм |
| Ранний идеал всеобщего согласия | От Великой смуты до Алексея Михайловича | НЭП |
| Крайний авторитаризм | От Алексея Михайловича до Анны Иоанновны включительно | И.В. Сталин |
| Поздний идеал всеобщего согласия | 1762 г. (указ о вольности дворянства) — 1825 г. (декабристы) | Н.С. Хрущев |
| Поздний умеренный авторитарный идеал | Николай I | Л.И. Брежнев |
| Поздний соборный идеал | Реформы (с 60-х годов XIX в. до 1917 г.) | Перестройка |

Причиной же колебаний является невозможность в рамках господствующей в России ментальности поиска синтеза между нормами локального мира и требованиями «большого общества». Фактически российский опыт показывает, что даже государство может функционировать на основе характерного для неформальных норм разделения людей на «своих» (подданных) и на «чужих» (в отношении которых возможен произвол)[29].



## 13.6. Теория общественного выбора и объяснение затруднительности институциональных инноваций

Следующей причиной, по которой преобразование неформальных норм в эффективно действующие формальные рамки становится затруднительным, является обладание нормами — характеристиками чистого общественного блага. Видоизменяя обычное определение общественного блага[30], можно сказать, что нормы (и институты в более широком смысле) — это такое *благо, которое используется для организации взаимодействия совместно всеми экономическими агентами, вне зависимости от того, принимают ли они участие в процессе корректировки норм и их интерпретации с точки зрения нового опыта*. Следовательно, для норм характерны три свойства, причем все они связаны с ролью, которую нормы играют в обеспечении координации деятельности.

• *Свойство неизбирательности в потреблении*: использование определенной нормы одним человеком не уменьшает ее доступности для остальных. Наоборот, чем доступнее норма, тем легче скоординировать на ее основе деятельность в различных сферах.

• *Свойство неисключаемости в потреблении*: ни одному человеку не может быть запрещено использование нормы, даже если он не участвует (или не участвовал) в ее создании или корректировке. Норму вообще нельзя потребить индивидуально, ее потребление носит всегда совместный характер. Как мы убедились на примере игр, касающихся выбора места встречи и места выпаса стада пастухом, использование индивидами разных норм делает взаимодействие неэффективным.

• *Свойство неисчерпаемости в потреблении*: использование нормы одним индивидом не уменьшает полезного эффекта от использования этой же нормы другим индивидом. Наоборот, чем шире распространена норма, тем больше полезный эффект от ее применения, ведь выбор общепринятой нормы снижает неопределенность во взаимодействиях. Например, чем больше людей выполняют требования Правил дорожного движения, тем более предсказуема и безопасна ситуация на дорогах.

Характеристика норм как общественного блага предполагает, что интерпретация и корректировка норм затруднены ввиду уже упоминавшейся ранее проблемы безбилетника. Так, все люди заинтересованы в создании на базе неформальных норм эффективной легальной системы, но никто не готов участвовать в законотворческом процессе ни непосредственно, ни косвенным образом, через возмещение части связанных с законотворчеством издержек (в форме налогов). Проиллюстрируем вывод теории общественного

выбора о неизменности норм с помощью следующей модели[31]. В ней предполагается, что законотворческий процесс, понимаемый здесь как корректировка и интерпретация норм, финансируется на основе налогов. Иначе говоря, речь идет о производстве общественного блага на основе технологии суммирования, когда вклады налогоплательщиков являются субститутами: невыплата налогов одним перераспределяет налоговое бремя на другого. Далее, индивидуальные издержки, связанные с финансированием законотворчества в одиночку (6), превышают индивидуальные выгоды от наличия эффективных законов (5). Если же разработка новых законов финансируется совместно, то на каждого налогоплательщика приходится лишь часть общих издержек (3), т. е. в случае совместного финансирования полезность, получаемая каждым гражданином, равна (2 = 5 – 3). В итоге получаем классический вариант «дилеммы заключенных»:

2-й гражданин

| 1-й гражданин | | Финансировать законотворчество × | Не финансировать законотворчество × |
|---|---|---|---|
| | Финансировать законотворчество | 2, 2 [$P$] | –1; 5 |
| | Не финансировать законотворчество × | 5; –1 | 0, 0 [$N$, $St_{1,2}$] |

Итак, согласно теории общественного выбора, институциональное развитие, точнее, его отсутствие, заключается в лучшем случае в простой легализации неформальных норм. Этот вариант предполагает закрепление неформальных норм в законе без их интерпретации и постоянной корректировки, которые связаны с высокими издержками.

### 13.7. Теория игр: распространенность нормы как препятствие ее изменению

Теория игр обращает внимание на такое препятствие модификации неформальных норм в ходе их легализации, как распространенность неформальных норм в обществе, т. е. численность индивидов, использующих эти нормы для организации своих повседневных взаимодействий. Речь идет о применении понятия эволюционно-стабильной стратегии к анализу институциональных изменений. Ведь если неформальная норма «ты — мне, я — тебе»



господствует в обществе, то сама по себе попытка закрепить в законе комплекс более универсальных норм, регулирующих заключение типового договора[32], совершенно не обязательно приведет к поголовному использованию при заключении сделок новых формальных норм, *даже если они потенциально эффективнее старых неформальных*. Рассмотрим эту ситуацию более строго, предполагая, что использование персонифицированной нормы «ты — мне, я — тебе» менее выгодно для обоих участников сделки как минимум из-за упущенной выгоды от предложений, адресуемых людьми, находящимися за пределами круга «своих»[33]. Ведь вполне возможно, что наиболее выгодное в ценовом выражении предложение поступит от людей, не относящихся к кругу «своих». В то же время использование сторонами различных норм вообще не позволит совершить сделку, ведь условием ее совершения является наличие приемлемых для обеих сторон правил.

Контрагент

| Индивид | | «Ты — мне, я — тебе» | Типовой договор |
|---|---|---|---|
| | «Ты — мне, я — тебе» | 1, 1 [$N_1$] | 0, 0 |
| | Типовой договор | 0, 0 | 2, 2 [$N_2$, $P$, $St_{1,2}$] |
| | | $P$ | $1 - P$ |

Предположим, что индивиду известна $P$, доля индивидов из общего числа потенциальных контрагентов, которые ориентируются на совершение сделок на основе неформальной нормы «ты — мне, я — тебе». Тогда он выберет для заключения сделки более эффективную форму типового договора только при $P < 2/3$: $EU$ («ты — мне, я — тебе») < $EU$ (типовой договор) $\Rightarrow P < 2(1 - P)$, т. е. если большинство потенциальных партнеров используют для совершения сделок неформальные нормы, индивиду экономически нецелесообразно предлагать легально оформить более эффективный типовой договор[34].

Известны и другие примеры, когда зависимость институтов от пути развития обусловлена в первую очередь широким распространением в обществе тех или иных норм. Так, Р. Сагден попытался объяснить устойчивость, вплоть до легализации нормы «приоритета первого» (first came — first served), которая, как мы убедились на примере с двумя пастухами, отнюдь не является оптимальной. Он находит объяснение в исторически сложившемся в Англии

господстве аналогичной неформальной нормы. Дело в том, что еще в средние века в прибрежных английских деревнях существовало правило, согласно которому право на сбор выброшенных штормом на берег предметов принадлежало человеку, первому пришедшему на берег после окончания шторма. Далее, через механизм прецедента это правило распространилось на сферы, весьма далекие от исходной ситуации, вплоть до осуществления послевоенного передела Европы согласно этому правилу (сфера влияния союзников и советских войск определялась на основе того, чьи войска первыми вошли в ту или иную страну). «По причине того, что нормы распространяются по аналогии, вовсе не обязательно ожидать, что они окажутся оптимальными в решении конкретных проблем координации» [35].

**Иллюстрация эффекта исторической обусловленности развития: история клавиатуры.**

Пользователи компьютера наверняка задавались вопросом, почему буквы на клавиатуре расположены в определенном порядке. Англоязычные пользователи к тому же могли заметить, что данное расположение букв (QWERTY в верхнем левом углу, этой аббревиатурой и обозначается самый распространенный стандарт) — далеко не самое удобное с точки зрения написания английских слов с минимальными усилиями. Подобный же интерес и недовольство двигали и экономическим историком Полом Дэвидом, когда он принялся искать объяснение сложившейся ситуации [36]. И действительно, выяснилось, что альтернативный стандарт, The Dvorak Simplified Keyboard, известен еще с начала этого века. Причем расположение букв согласно этому стандарту, DHIATENSOR в нижнем ряду, позволяет напечатать с минимальными усилиями до 70% английских слов, что увеличивает скорость печати на 20–40%. Однако никакие эксперименты не смогли переубедить производителей клавиатур, сначала для пишущих машинок, а потом и для компьютеров, сменить стандарт. Дело в том, что начиная с 1870-х годов, когда появилась первая пишущая машинка, стандарт QWERTY стал самым распространенным. Причем заметим, что данный стандарт нигде не был зафиксирован формально, а появился в результате проб и ошибок при использовании первых пишущих машинок. И для производителей клавиатур его сохранение было единственной эволюционно-стабильной стратегией, которую не смогли изменить более эффективные, формальным образом распространяемые стандарты (Морское министерство США под впечатлением результатов экспериментов пыталось способствовать внедрению альтернативной клавиатуры). Таким образом, проблема заключается не в технических сложностях [37] — с появлением компьютеров каждый пользователь может легко изменить конфигурацию клавиш, а в распространенности нормы, регулирующей взаимоотношения производителей оборудования, потребителей и посредников (разработчиков программ, фирм, специализирующихся на обучении секретарей, и т. д.). Чем шире распространена даже неэффективная норма, тем труднее ее заменить на эффективную.



**Выводы.** Подчеркнем еще раз основную проблему, связанную с эволюционным вариантом институциональных изменений. Эволюционные изменения допускают лишь развитие норм по аналогии, исключая их радикальную корректировку и интерпретацию в соответствии с изменившимися условиями и/или потребностями людей. Фактически одна и та же норма может воспроизводиться бесконечно, в разных ситуациях и в разных формах, как легальной, так и внелегальной. Проблемы не возникают, если норма изначально эффективна в обеспечении взаимодействий и универсальна. А такое совпадение, как нас убеждают приведенные примеры, является не правилом, а исключением из него. Есть ли альтернатива ведущей в тупик эволюции?

# Лекция № 14

# ИМПОРТ ИНСТИТУТОВ

## 14.1. Революционный вариант развития институтов

Поиски альтернативы приводят к третьему, революционному варианту институционального развития, заключающемуся в попытках *изменить прежде всего формальные рамки*, ориентируясь на уже известные образцы. Речь идет об импорте формальных институтов, уже доказавших свою эффективность в обеспечении взаимодействий, и отхода на этой основе от тупиковой траектории институционального развития. Иначе говоря, преобразования ориентируются на достижение определенного результата, и исходные условия — существующие в обществе неформальные институты — принимаются в расчет в последнюю очередь. В отличие от генетических изменений, сопровождающих эволюцию институтов, революционные изменения можно назвать *онтологическими*: желаемая ситуация проецируется на общество [38]. Еще одно отличие от эволюционного варианта развития заключается в необходимости политической воли для осуществления революционных преобразований. Роль государства из чисто технической, сведенной к законодательной фиксации неформальных норм, превращается в главенствующую. И в данном случае неважно, какую форму принимает активное вмешательство государства — политической воли просвещенного монарха Платона, избранного в соответствии с демократической процедурой президента или парламента (рис. 14.1).

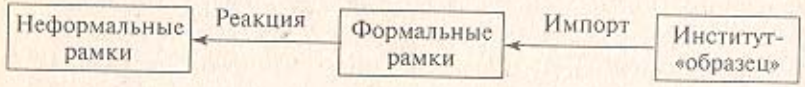



*Рис. 14.1*

Революционные изменения касаются в первую очередь формальных рамок, ибо неформальные не поддаются прямому воздействию и могут быть изменены лишь индуктивно, как реакция на новые формальные рамки. На какие же образцы ориентированы изменения формальных рамок? Во-первых, институты могут строиться в соответствии с некой идеальной моделью, т. е. институты напрямую переносятся из *теоретической модели* на практику. Примером из российской истории является короткий период



после Октябрьской революции 1917 г. (до середины 1918 г.), когда институты нового общества создавались под кальку тех, которые описывались в работах К. Маркса и Ф. Энгельса. Общество планировалось построить по принципу единого производственного кооператива, для чего требовался переход от частных раздробленных коллективов к единому кооперативу, функционирующему на основе принципов пролетарски-коммунистического снабжения и распределения [39]. Парадоксально, но и становление институтов рынка даже на родине Ф. Энгельса, в Англии, включало в себя элементы копирования теоретической модели, только на этот раз — А. Смита, И. Бентама и У. Таунсенда. Английский парламент образца 1800–1830-х годов, согласно К. Поланьи, воодушевленный идеями указанных авторов, обладал политической волей, необходимой для отражения в законах модели laissez-faire. Принцип laissez-faire неестественен. Рынки, построенные на основе принципа свободной конкуренции, никогда не появились бы, если бы они развивались эволюционным образом. В конечном счете принцип laissez-faire был навязан государством [40]. Косвенно с этим утверждением соглашается и Д. Норт, который видит в либеральной ориентации английского парламента результат особого расклада политических сил: парламент контролировался политическими силами, интересы которых счастливым образом приняли форму создания предпосылок рынка, основанного на свободной конкуренции [41].

Во-вторых, институты могут воспроизводить образцы, существовавшие в истории данной страны, но исчезнувшие в процессе исторической эволюции общества. Поиск исторических образцов для подражания, принимающий форму поиска утраченного «золотого века», связан с опасностью появления институциональных «атавизмов». Например, на одном из этапов рыночных реформ в Тунисе государство решило воссоздать институт гильдий, хорошо зарекомендовавший себя вплоть до начала XX в. [42] Целью государства было обеспечить стабильность и подконтрольность локальных рынков, контроль качества продающихся на них товаров. Однако эксперимент по реанимации института не удался: в условиях современного рынка и конкуренции со стороны импортных товаров гарантии качества, базирующиеся на личной репутации аминов, глав гильдий, так и не смогли заработать.

В-третьих, формальные институты могут строиться по образцам, существующим в других странах. Причем речь идет как о политических (институты демократии), так и экономических (институты рынка) институтах, которые воспроизводятся в странах Африки,

Латинской Америки, Восточной Европы по образцам европейских и североамериканских стран. Французский политолог Бертран Бади посвятил свой анализ импорту политических институтов, в первую очередь — европейской модели государства, в бывшие колониальные страны. По его мнению, навязывание европейской модели государства, строящейся на основе принципов территориального единства, либерализма, совпадения нации и государства, в качестве универсальной объясняется интересами как стран-экспортеров, так и стран-импортеров. Для стран-экспортеров универсализация собственной модели государства позволяет восстановить отношения типа «патрон–клиент», восстановить свое влияние в бывших колониях. Основными же заинтересованными в импорте институтов социальными группами выступают новые политические элиты, стремящиеся сохранить и укрепить свою власть, и интеллигенция, стремящаяся преодолеть традиционализм общества[43].

Размышляя в том же ключе, попытаемся объяснить импорт экономических институтов. Страна-экспортер получает преимущества в торговле с воспроизводящей ее институты страной. Действительно, унификация институциональных систем позволяет снизить трансакционные издержки, связанные с экспортом товаров и капитала, в частности издержки поиска информации, измерения, заключения контракта, спецификации и защиты прав собственности и защиты от третьих лиц. С другой стороны, страна-импортер получает уже доказавшие свою эффективность в обеспечении экономических взаимодействий институты и освобождается от необходимости поиска оптимальной институциональной структуры методом проб и ошибок. На мировом рынке институтов всегда существует выбор институтов. Например, если не оправдывает надежд банковская система, построенная по принципам американского банковского права (ограничивающего участие банков в капитале акционерных обществ), то всегда можно обратиться к германской модели. Кроме того, ввиду отсутствия специфицированных прав собственности на институциональные модели, издержки их воспроизведения минимальны. Ни в международном праве, ни в праве отдельных стран нельзя найти положений, препятствующих копированию того или иного формального института без выплаты компенсации стране, которой принадлежит авторство создания образца[44].

В истории России можно найти множество примеров как импорта, так и экспорта институтов. Первым подобным опытом было, вероятно, насильственное внедрение христианства, точнее, насильственное принуждение к исполнению формальных обрядов



христианства. Далее, реформы Петра I интересны в качестве первой попытки комплексной институциональной трансформации российского общества по западноевропейским стандартам. Делая вывод об отсталости господствующих в России норм (главным образом неформальных), он предпринял попытку их комплексной замены на доказавшие свою эффективность в европейских странах формальные правила[45]. Причем речь шла именно о насаждении «сверху» новых законов. Рыночные реформы 90-х годов тоже во многом основывались на стратегии импорта институтов. В первую очередь это связано с противоречием между локальным характером норм внелегального рынка, существовавшего в советский период, и потребностью поскорее найти замену оказавшимся в глубоком кризисе институтам командной экономики. Впрочем, были и периоды, когда Россия (СССР) выступала в роли экспортера своих институтов, главным образом после второй мировой войны. Например, внедрение правил планомерной организации производства, проведение реформы банковской сферы, социальной системы осуществлялись в восточноевропейских странах по советским образцам[46].

## 14.2. Импорт институтов и смена траектории институционального развития

Теперь зададимся вопросом об эффективности институционального импорта: достигает ли он поставленной цели — смены траектории институционального развития? С одной стороны, известен опыт послевоенного развития Японии, в которой институциональные реформы проводились под контролем американских оккупационных властей и по американским образцам политических, социальных и экономических институтов. Именно реорганизация «дзайбатсу» (zaibatsu), всесильных в довоенный период семейных корпораций, и их превращение в акционерные общества с распылением контроля среди мелких акционеров (в 1949 г. 70% держателей акций были физическими лицами), распространение американской модели внутрифирменного управления, воспроизведение американского законодательства о профсоюзах были одними из ключевых факторов послевоенного экономического успеха Японии[47].

С другой стороны, по мнению Б. Бади, именно универсализация европейской модели государства обусловила рост локальных и региональных конфликтов в странах третьего мира. Например, принцип территориального построения государства неприемлем

для исламских и индийских народов, религия и культура которых предполагает построение государства на основе принципа не территориального единства, а «единства в вере», а также кочевых племен. Получается, что «импорт [институтов] создает хаос, который распространяется не только на политическую сферу, но и на процесс национальной самоидентификации, коллективных действий»[48]. Возможность возникновения эффектов, прямо противоположных ожидаемым, при импорте одного из наиболее признанных образцов — американской Конституции, отмечалась многими исследователями[49]. Так, своего рода естественный эксперимент был поставлен в ходе реализации Акта о реорганизации индейских резерваций (The Indian Reorganization Act, 1930), предполагавшего распространение модели американского государства и на племена индейцев, живших до этого по собственным законам и с использованием традиционных властных структур. Результаты эксперимента далеко не однозначны — часть племен в результате деятельности в рамках эффективных институциональных рамок добилась серьезного социального и экономического прогресса, а другая часть, наоборот, вошла в глубочайший кризис. Общий вывод заключается в том, что импорт институтов безусловно оказывает влияние на динамику институционального и экономического развития, но это влияние может принимать как позитивные, так и негативные формы. Можно ли проанализировать факторы, приводящие к тому или иному результату импортирования института, и на этой основе заранее предсказать его результат?

### 14.3. Конгруэнтность институтов

Основными факторами, влияющими на успех импорта институтов, являются *степень и характер конгруэнтности господствующих в стране-импортере неформальных норм и формальных норм, на основе которых функционирует импортируемый институт*. За неимением лучшего мы используем геометрический термин[50], под которым подразумеваем наличие общих тенденций развития господствующих в обществе неформальных и импортируемых формальных норм. Наличие между нормами конгруэнтности позволяет получить их *конвергенцию*, сближение тренда, траектории институционального развития[51]. В свою очередь, конвергенция бывает позитивной и негативной, эволюционной, стабильной или гибридной. *Позитивная* конвергенция заключается в сближении формальных и неформальных норм на основе тенденции, ведущей



к оптимуму. *Негативная* конвергенция, наоборот, принимает форму общей тенденции к неэффективному результату. *Эволюционная* конвергенция (Й. Шумпетер, Дж. Гэлбрейт) видит в сближении норм динамический процесс. Гипотеза *статической* конвергенции (Ф. Перу) предполагает ситуацию, в которой формальные и неформальные нормы дополняют друг друга. Наконец, гибридная конвергенция (Я. Тинберген) заключается во взаимном влиянии формальных и неформальных норм, в итоге тенденция институционального развития не совпадает ни с трендом развития неформальных норм, ни с трендом развития формальных.

Итак, как мы можем оценить или даже измерить характер и степень конгруэнтности формальных и неформальных норм? Известно несколько методик, каждая из которых имеет свои недостатки, связанные главным образом с их нацеленностью на анализ конкретных случаев импорта институтов и, следовательно, ограниченностью сфер их применения. Во-первых, юридическая методика оценки перспектив внедрения в корпус права элементов других правовых систем. Она строится на основе предположения, что «имплантируемая норма будет работать только при условии принадлежности юридической системы-донора и юридической системы-рецептора к одному и тому же классу эквивалентности»[52]. То есть импортируемые и существующие нормы должны описываться с помощью отношений рефлективности ($xRx$ и $yRy$), симметричности ($xRy$ и $yRx$) и транзитивности ($xRy$ и $yRz \Rightarrow xRz$), где $x$ — импортируемая норма, $y$ — господствующая в обществе норма, $R$ — отношение между ними.

Во-вторых, методика Дж. Ховстеда, разработанная для сравнения управленческих культур в различных странах (опросы проводились в конце 70-х – 80-х годах в 50 странах мира, выборка составила более 120 тыс. работников транснациональных корпораций), чтобы оценить перспективы использования одинаковых методов управления в странах с различными традициями орга-низации трудовых отношений[53]. Данная методика позволяет изме-рить расстояние между неформальными и формальными нормами по пяти следующим параметрам.

- *Дистанция власти* — степень, до которой менее властные члены институтов принимают как должное неравное распределение власти.
- *Индивидуализм versus коллективизм* — степень, в которой люди воспринимают себя как индивидов, идентичность которых отделена от их принадлежности к производственной или социальной группе или, наоборот, идентичность которых производна от факта

принадлежности к группе. В частности, индивидуалистские и коллективистские культуры отличаются преобладанием норм, отмеченных в табл. 14.1.

*Таблица 14.1*

| Индивидуалистская культура | Коллективистская культура |
|---|---|
| Социальное положение определяется на основе индивидуального успеха | Социальное положение определяется на основе пола, национальности, принадлежности семье |
| Право призвано защищать индивидуальные права | Право нацелено на защиту групповых интересов |
| Люди действуют свободно, на свой страх и риск | Люди должны ставить интересы группы выше индивидуальных |
| Допускается выражение непопулярного мнения | Выражение непопулярного мнения не приветствуется |
| Преобладает индивидуальный процесс принятия решений | Преобладает процедура принятия решения через консенсус |
| Лояльность (фирме, государству) не приветствуется | Отношения строятся на основе лояльности |

• *Мужское начало versus женское начало* — степень различения ожиданий относительно мужских и женских социальных ролей. В культурах с преобладанием мужского начала (крайняя форма такой культуры — мачизм) ожидания относительно мужских и женских ролей максимально отличны.

• *Избежание неопределенности* — характер отношения к риску: нейтральность, склонность или отрицание [54].

• *Ориентация на долговременные или на кратковременные цели в жизни* — наличие склонности к сбережениям и ее интенсивность.

В-третьих, методика С. Корнела и Дж. Колта, предложенная, чтобы определить степень совместимости формальных институтов власти и неформальных норм, регулирующих властные отношения. Учитывая направленность анализа на институты власти, в методике используются следующие параметры [55].

• *Структура власти* — существуют ли (на уровне формальных и неформальных норм) предпосылки разделения законодательной, исполнительной и судебной ветвей власти.

• *Властные полномочия* — какие права могут быть отчуждены в пользу институтов власти и какие являются неотчуждаемыми.



• *Место институтов власти в социальной структуре* — социальная структура, на которую опирается институт власти: семья, локальное сообщество, племя, нация.

• *Источник власти* — является ли власть наследственной, выборной, харизматической или экспертной.

В-четвертых, методика, основанная на сравнении норм, которые образуют идеальный тип господствующего в обществе неформального института и идеальный тип импортируемого формального института [56]. При условии создания идеальных типов [57] основных институтов общества (рынка, фирмы, домашнего хозяйства, государства) этот подход позволяет исследовать широкий спектр институциональной динамики. Например, идеальным типом рынка, как мы уже убедились ранее, является совокупность следующих норм:

- *сложный утилитаризм;*
- *целерациональное действие;*
- *деперсонифицированное доверие;*
- *эмпатия;*
- *свобода в позитивном смысле;*
- *легализм.*

Именно эти нормы и задают параметры для анализа господствующих в данном обществе неформальных норм. В результате мы получаем шесть шкал, аналогичных следующей, описывающей уровень деперсонифицированного доверия в обществе (рис. 14.2).

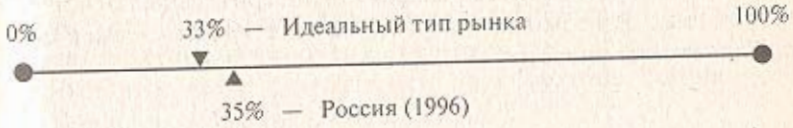
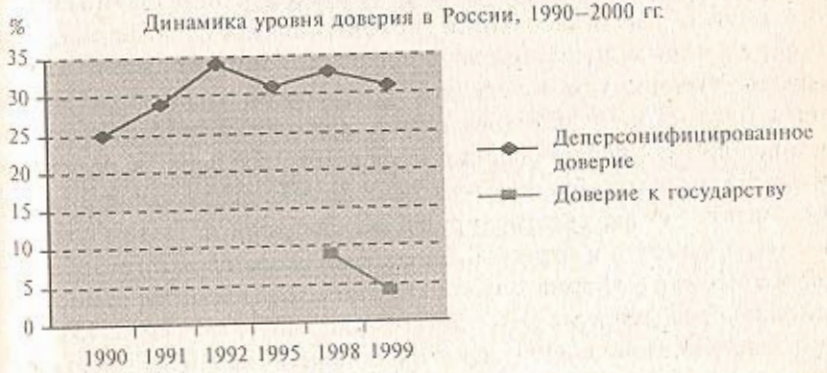



*Рис. 14.2*



На каждой шкале отмечаются значения параметра, соответствующие идеальному типу института рынка (рассчитанные либо аналитически, либо на основе эмпирических данных по странам — экспортерам данного института) и господствующим в обществе неформальным нормам. В случае с доверием уровень, с которого становятся возможными рыночные сделки, равен 33%, а эмпирически измеренный уровень доверия в российском обществе — 35% [58]. Однако критически низкий уровень параметра не означает, что доверие на микроуровне в России отсутствует, ведь 65% респондентов, несмотря на это, руководствуются доверием в своих отношениях с людьми. Просто доверие принимает максимально персонифицированную форму — люди доверяют лишь тем, кого хорошо знают, т. е. «своим». Не случайно именно институт семьи вызывает у россиян наибольшее доверие, его называют 71% респондентов (для сравнения — друзей называют 45%, а первый выходящий за локальные рамки институт — церковь стоит лишь на третьем месте — 24%). Иными словами, речь идет о господстве неформальной нормы персонифицированного и локализованного доверия, которая сформировалась еще в недрах советского общества [59]. Лучшей иллюстрацией тезиса о центральной роли локального доверия является факт образования в период банковских кризисов в России (осень 1995 г., осень 1998 г.) «клубов банков», в рамках которых удавалось сохранять доверительные отношения, без которых невозможно осуществление самых элементарных межбанковских расчетов.

### 14.4. Два сценария институционального развития

Анализ уровня доверия в российском обществе позволяет говорить о рассогласовании, неконгруэнтности неформальной нормы и нормы, на основе которой функционирует рынок. Аналогичные выводы можно сделать и на основе анализа остальных пяти параметров [60]. Следовательно, приходится предполагать не конвергенцию неформальных и формальных норм в результате импорта института рынка, а их *дивергенцию*, возрастающее рассогласование. Итак, сформулируем два сценария развития событий в случае импорта института. Во-первых, в случае конгруэнтности формальных и неформальных норм происходит ускорение институционального развития. Но при этом радикальной смены траектории институционального развития не происходит, ведь изначально



формальные и неформальные нормы не противоречили друг другу. Институт лишь проходит быстрее ряд этапов своего становления, которые в случае эволюционного развития заняли значительно больший период времени. Во-вторых, в случае неконгруэнтности формальных и неформальных норм происходит замедление институционального развития ввиду роста рассогласования между формальными и неформальными нормами. Второй сценарий тем более не предполагает, что происходит радикальная смена траектории институционального развития. Сравним два указанных сценария институционального развития более подробно в табл. 14.2.

Подведем итоги. Революционный вариант, связанный с импортом формальных институтов, тоже оказывается неспособным радикальным образом изменить траекторию институционального развития. В лучшем случае он ускоряет движение по этой траектории, а в худшем — замедляет. В случае развития событий по второму сценарию возможное решение могло бы заключаться в смене образцов импортируемых институтов, например, американской модели на германскую, французскую, японскую, или наоборот. Такой подход позволил бы найти такую страну-экспортера, чьи формальные институты конгруэнтны с неформальными институтами страны-импортера. А далее начинается длительный процесс взаимодействия формальных и неформальных норм: исходный импульс от внедрения нового формального института вызывает реактивные изменения неформальных норм, изменения неформальных норм сказываются на структуре формального института и так далее (рис. 14.3).

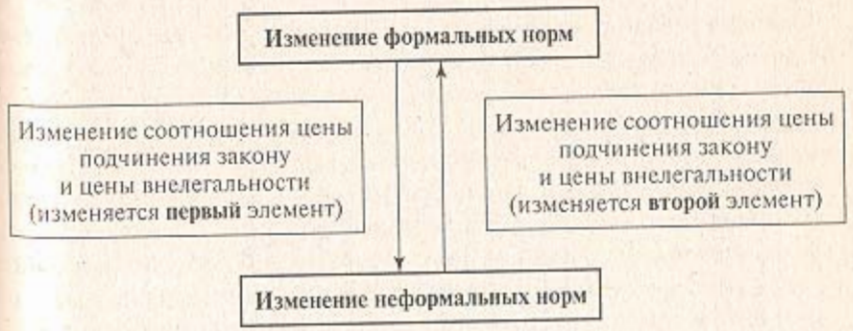



*Рис. 14.3*

*Таблица 14.2*

| | Первый сценарий | Второй сценарий |
|---|---|---|
| Конгруэнтность норм | Существует | Не существует |
| Результат | Ускорение институционального развития | Замедление институционального развития |
| Издержки, которые сопровождают импорт института[61], где $TC$ — общие издержки, $I$ — прямые издержки импорта, $S$ — цена подчинения формальному институту, $G$ — косвенные издержки, связанные с рассогласованием формальных и неформальных норм | $TC_1 = I_1 + I_2 + I_3 + I_4 + S$ | $TC_2 = I_1 + I_2 + I_3 + I_4 + S + G_1 + G_2 + G_3 + G_4$ |
| | [$I_1$] Издержки импорта формальных институтов (техническая помощь странэкспортеров) | Издержки $I_1$, $I_2$, $I_3$, $I_4$ и $S$ — такие же, как и по первому сценарию, следовательно $TC_2 > TC_1$ |
| | [$I_2$] Издержки обучения чиновников и функционеров, обеспечивающих функционирование новых формальных институтов | [$G_1$] Трансакционные издержки, растущие из-за сосуществования двух принципов совершения сделок, легального и внелегального (см. аргумент теории соглашений о природе трансакционных издержек) |
| | [$I_3$] Издержки лоббирования принятия новых законов | [$G_2$] Издержки экспансии формальных правил. При рассогласовании норм наблюдается тенденция к замещению неформальных норм формальными правилами и росту издержек контроля над их выполнением[62] |
| | [$I_4$] Издержки распространения «информации о новых формальных правилах (издание и распространение новых версий законов) | [$G_3$] Издержки, связанные с психологическим дискомфортом ведения «двойной» игры по легальным и внелегальным правилам |
| | [$S$] Цена подчинения закону | [$G_4$] Цена внелегальности |
| Пример | Импорт Кодекса Наполеона (Гражданского кодекса Франции 1804 г.) в другие страны романо-германского права (Бельгию, Голландию, Италию, Испанию, Португалию) | Импорт европейской модели государственного устройства в страны, относящиеся к другим правовым культурам: африканской, исламской, индийской |

## 14.5. Модель восточноевропейского капитализма

Впрочем, у стран с неконгруэнтными классическим рыночным и демократическим институтами нормами остается и вариант отказа от импорта институтов и сохранения эволюционного характера институционального развития. В последнем случае аллокативная эффективность институтов, т. е. их способность распределять правомочия между экономическими субъектами оптимальным образом, приносится в жертву их адаптивной эффективности, т. е. способности распределять правомочия между экономическими субъектами *в складывающейся на данный момент ситуации*[63]. Учитывая лежащий в основе большинства неформальных норм в России принцип разделения людей на «своих» и «чужих», можно предположить, что в случае естественной эволюции институтов здесь сформируется рынок не классический, а:

• *корпоративный*, существовавший в 30–40-е годы во Франции, Испании, Португалии и распространенный сегодня в странах Юго-Восточной Азии[64],

или

• *«сетевой»* (networking), уже описанный нами на примере южных регионов Италии.

В пользу движения к «сетевому» рынку говорит образование в странах Восточной Европы на месте прежних комбинатов, производственных объединений и технологических цепочек «сетей» предприятий. Эти «сети», хотя и не функционируют на основе формального взаимного участия в капитале, основную часть своей производственной деятельности координируют и согласуют совместными усилиями[65]. К слову, именно в рамках «сетей» взаимные неплатежи предприятий становятся допустимыми, ведь сохранение контроля над смежниками и высокий уровень взаимного доверия создают предпосылки для активного взаимного кредитования в товарной форме, чем и являются неплатежи. Если учесть высокий уровень трансакционных издержек и невозможность оперативного перераспределения правомочий, то можно утверждать, что лежащие в основе сетей социальные механизмы регулирования (личные контакты руководителей, репутация фирмы и ее руководителя, особая этика деловых отношений) позволяют успешно адаптироваться к изменяющимся обстоятельствам, хотя и не являются оптимальными с точки зрения классического рынка.

## ❒ Учебно-методические материалы к теме 7

### *Практическое занятие*[66]

Практическое занятие посвящено анализу конкретной ситуации импорта институтов. Новейшая российская история дает с этой точки зрения богатый эмпирический материал. Представляется целесообразным остановиться на различных вариантах объяснения финансового кризиса августа 1998 г. — этот сюжет позволяет сопоставить различные подходы к анализу причин, вызвавших его. Наиболее распространенной на сегодняшний день причиной кризиса принято считать особенности бюджетной политики правительства и денежно-кредитной и валютной политики Центрального банка, заключающиеся в их перераспределительной ориентации[67]. Однако один из ключевых аспектов финансового кризиса, коллапс рынка срочных валютных контрактов, может быть интерпретирован и с институциональной точки зрения как пример неудавшегося импорта института. В этой связи план практического занятия может выглядеть следующим образом.

1. Краткая характеристика финансового кризиса, его основные параметры.

2. Анализ одного из подходов к объяснению причин кризиса, например монетаристского.

3. Рассмотрение рынка срочных валютных контрактов в качестве примера импорта институтов: формальные и неформальные рамки взаимодействия на этом рынке.

4. Сопоставление альтернативных подходов к объяснению финансового кризиса: что может и что не может сказать институциональная теория.

Иными словами, практическое занятие лучше всего организовать в форме дискуссии между двумя или несколькими группами студентов, каждая из которых представляет свой теоретический подход к объяснению причин кризиса. Для этого требуется, чтобы каждая из групп подготовила свое выступление на основе списка литературы по вопросу заранее.

Приведем основные тезисы институциональной интерпретации финансового кризиса. Срочный валютный рынок является одним из основных сегментов финансового рынка как за рубежом, так и в России (до августа 1998 г.). В 1995 г. среднесуточный объем сделок (спотовых, форвардных и своповых)[68] на мировом валютном рынке достигал 1,19 трлн дол. Для сравнения среднедневной



оборот второго по значению сегмента мирового финансового рынка — рынка ценных бумаг правительства США — составляет 175 млрд дол., а оборот 10 крупнейших фондовых рынков мира — 42 млрд дол., или всего 3,5% от объема трансакций на мировом валютном рынке. Объем рынка срочных валютных контрактов, заключенных российскими банками, на 1 июля 1998 г. составлял 88 млрд дол. На ту же дату контракты по поставке денежных средств (иностранной валюты) составили 99,1–99,2% всех срочных обязательств банков.

Ключевым моментом в институциональной интерпретации финансового кризиса является анализ соответствия/несоответствия между формальными и неформальными институтами, регулирующими заключение сделок на этом рынке. Следует отметить, что возникновение института срочного валютного рынка в России является примером институционального импорта: первые упоминания о валютных форвардах на нашем валютном рынке появились в первой половине 1996 г., когда иностранные инвесторы впервые появились на рынке ГКО/ОФЗ. Отсюда и специфика ситуации: основными игроками на этом рынке являлись нерезиденты и российские банки, действовавшие в связке с нерезидентами, а зачастую и в их интересах. В отличие от обычной ситуации импорта институтов, когда объектом воспроизведения становятся формальные институты, в данной ситуации в российскую экономическую практику в первую очередь переносились *неформальные институты*, носителями которых и являлись нерезиденты[69]. Проблема российского рынка срочных валютных контрактов заключалась в несоответствии между формальными и неформальными рамками совершения сделок, вызванном отсутствием в российских законах, прежде всего в Гражданском кодексе РФ, норм, позволяющих регулировать срочные сделки. Более того, существующие нормы только создавали неопределенность и вступали в противоречие с неформальными нормами, к которым привыкли апеллировать нерезиденты и связанные с ними российские банки. Так, срочная сделка не может быть определена в соответствии со ст. 157 Гражданского кодекса РФ и как условная сделка. В соответствии с этой статьей условная сделка считается совершенной под отлагательным (отменительным) условием, если стороны поставили возникновение (прекращение) прав и обязанностей в зависимость от обстоятельства, относительно которого неизвестно, наступит оно или не наступит. Иногда российские суды вообще квалифицировали срочные сделки как сделки-пари, а заложенное в Гражданском кодексе РФ общее правило не предусматривает

возникновения прав и обязанностей у участников игры, вытекающих из ее результатов и подлежащих судебной защите (ст. 1062 Гражданского кодекса РФ). Именно на основе факта легальной незащищенности срочных сделок и несоответствия формальных и неформальных институтов становится объяснимым доминирование в России внебиржевой процедуры заключения срочных контрактов — на биржевую торговлю приходилось лишь 1,1% от общего объема сделок со срочными инструментами.

Итог институционального анализа рынка срочных контрактов позволяет сместить акценты в объяснении причин финансового кризиса в России. В качестве фактора нестабильности рынка следует учитывать рассогласование формальных и неформальных регуляторов срочных сделок, возникшее в результате экспорта этого типа сделок нерезидентами. Именно рассогласование объясняет неспособность эффективно защищать права сторон срочной сделки и как следствие — продолжающиеся и по сей день поиски механизмов реструктуризации долгов российских банков (которые и долгами, по российскому законодательству, не считаются). Указанная несогласованность формальных и неформальных институтов позволяет говорить о развитии срочного валютного рынка по второму сценарию: на сегодняшний день один из наиболее бурно развивавшихся до лета 1998 г. сегментов финансового рынка практически прекратил свое существование.

### *Вопросы для повторения*

1. Дайте свою интерпретацию следующему отрывку: «Русский дворянин, как бы долго ни жил в чужих краях и усвоил очень приличное и вежливое обращение, по возвращении в отечество и в руках своей семьи все же опять втягивается в свою прежнюю животную жизнь, так что видевшие его год назад в другом месте больше уж и не узнают его» [70].

2. Какие из известных вам неформальных институтов заслуживают легализации? В частности, какие существуют институциональные аргументы «за» и «против» легализации употребления наркотиков, проституции?

3. С каким из экономических институтов, возникших в результате импорта, вы сталкиваетесь в повседневной жизни? По какому из сценариев идет его развитие и чем это обусловлено?

4. В дискуссиях часто упоминается о существовании в истории России институтов, достойных воспроизведения в сегодняшних условиях. Что вы можете сказать о перспективах возвращения на законодательном уровне следующих норм, закрепленных еще



в Русской Правде [71]: «Купец пользуется особыми правами на получение и выдачу в долг денег на торговые операции: при отказе в их возврате представлять свидетелей займа ему не надо, но достаточно самому дать показание, подкрепленное клятвой» (ст. 48). «Товар может быть оставлен на хранение и без свидетелей. При обвинении в утайке части оставленного товара хранителю для оправдания достаточно принести присягу, поскольку договор поклажи, хранения товара безвозмезден, рассматривается как благодеяние» (ст. 49) [72].

5. Можно ли интерпретировать в качестве иллюстрации «эффекта исторической обусловленности развития» установку большинства россиян на государственные гарантии социальной и медицинской защиты? Эта установка отражается, например, в преобладании среди россиян согласных с утверждением «В справедливом обществе у каждого гражданина есть право на бесплатное образование и медицинское обслуживание» и несогласных с утверждением: «Государство не может нести ответственность за каждого гражданина, каждый должен заботиться сам о себе» [73].

6. В марксистской теории революции ключевым понятием является диалектика производительных сил и производственных отношений. Вот как, к примеру, объясняет Э. Че Гевара природу кубинской революции: «Если мы исходим из конкретного факта, что революция может произойти только при наличии основных противоречий между развитием производительных сил и производственных отношений, мы должны признать, что на Кубе такой факт имел место; мы должны признать также, что этот факт придает Кубинской революции социалистический характер даже при том, что объективный анализ показывает, что целый ряд сил находится еще в зачаточном состоянии» [74]. Как подобная логика соотносится с аргументами современной институциональной теории?

### *Основная литература*

*Ахиезер А.С.* Россия: критика исторического опыта. Социокультурная динамика России. Новосибирск: Сибирский хронограф, 1997.

*Норт Д.С.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997.

*Норт Д.С.* Институты и экономический рост: историческое введение//THESIS — Теория и история экономических и социальных институтов и систем. Весна 1993. Т. 1. № 2.

*Олейник А.Н.* Издержки и перспективы реформ в России: институциональный подход//Мировая экономика и международные

отношения. 1997. № 12; 1998. № 1 (отдельная брошюра с аналогичным названием была выпущена в 1997 г. московским издательством «Магистр»).

### *Дополнительная литература*

*Патнэм Р.* Чтобы демократия сработала. Гражданские традиции в современной Италии. М.: Ad Marginem, 1996.

*Сото Э. де.* Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М.: Catallaxy, 1995. Гл. 6. С. 235–248.

*Badie B.* L'État importé. Éssai sur l'occidéntalisation de l'ordre politique. Paris: Fayard, 1992.

*Cornel S., Kalt J.* Where Does Economic Development Really Come From? Constitutional Rule Among the Contemporary Sioux and Apache//Economic Inquiry. 1995. Vol. XXXIII. July.

### *Примеры решения задач*

1. Политическая и социально-экономическая системы Северной Кореи характеризуются ее представителями как попытка построения социализма и коммунизма на основе идеологии чучхе. Основной тезис этой идеологии заключается в том, что «строительство социализма и коммунизма проводится каждым национальным государством в отдельности, хозяином революции и строительства в каждой стране является сам народ той страны. Обстоятельства и условия каждой страны отличаются друг от друга»[75]. Как можно охарактеризовать такую стратегию институционального развития?

А. Эволюционная.

Б. Революционная (конгруэнтность существует).

В. Отсутствие развития.

Г. Революционная (конгруэнтность не существует).

*Ответ.* **Б.** Построение социализма и коммунизма на основе идеологии чучхе представляет собой попытку скорректировать идеальную модель социалистического общества в соответствии с национальной спецификой, т. е. с совокупностью неформальных институтов, существующих в этой стране. Иными словами, речь идет о попытке реализовать революционную стратегию институционального развития, ориентированную на достижение конгруэнтности формальных и неформальных институтов.

2. Поведение московских купцов XIX в. отражало двойную мораль: «публичную — для сограждан и приватную — для себя». Первая половина морали требовала соблюдения чести и достоинства купца, а вторая все разрешала («не обманешь — не продашь») и требовала только периодического отчета перед духовенством[76]. Может ли данный факт быть использован для подтверждения зависимости институтов от предшествующей траектории развития («эффекта исторической обусловленности развития»)?

**Да. Нет.**

*Ответ.* **Да.** Как уже отмечалось, дуализм норм и разделение контрагентов на «своих» и «чужих» имеют в России глубокие исторические корни и продолжают воспроизводиться даже в современных условиях. Теория идеологии кажется наиболее уместной для объяснения данного случая зависимости институтов от пути развития, ведь двойную мораль, как отмечал еще В.О. Ключевский, насаждали в русском человеке церковь и государство[77].

3. Любой автолюбитель при движении в плотном потоке машин сталкивается со следующей дилеммой. С одной стороны, он обязан выполнять требования Правил дорожного движения, регулирующие совершение обгона. Водитель, начинающий обгон, должен убедиться, что «по его завершении он сможет, не создавая помех обгоняемому транспортному средству, вернуться на ранее занимаемую полосу» (ст. $11^1$). «Водителю обгоняемого транспортного средства запрещается препятствовать обгону повышением скорости движения или иными действиями» (ст. $11^3$)[78]. С другой стороны, распространена практика «подрезания», когда между водителем, не препятствующим обгону, и впередиидущим транспортом «вклиниваются» другие водители, постепенно оттесняя назад законопослушного водителя. Чтобы полностью избавиться от случаев «подрезания», какова должна быть численность работников ГИБДД в расчете на 1 тыс. водителей (с учетом того, что вероятность санкционирования ими фактов «подрезания» равна 0,25)?

*Ответ.* **Максимум 6,25%.** Для решения задачи требуется смоделировать дилемму использования двух альтернативных правил обгона, формальных и неформальных, участниками дорожного движения. В случае если оба водителя выполняют требования ПДД, выигрывают оба, хотя и немного (1, 1) — маневры затруднены. В случае если оба водителя действуют согласно неформальным нормам, создаются предпосылки для дорожно-транспортного происшествия, следовательно, оба проигрывают (–3, –3).

Пусть среди водителей $p\%$ выполняют ПДД, а $(1 - p)\%$ действуют согласно неформальным нормам «подрезания». Чтобы внедрить нормы закона (ПДД), требуется, чтобы $1p + 0(1 - p) > 2p - 3(1 - p)$, откуда $p < 3/4$ ($p < 75\%$). Очевидно, что чем больше

Обгоняемый водитель

| Обгоняющий водитель | | Выполнять ПДД (не препятствовать обгону) | Действовать «как все» (препятствовать) |
|---|---|---|---|
| | Выполнять ПДД (не злоупотреблять обгоном) | 1, 1 $[P_3]$ | 0, 2 $[N_2, P_2, St_2]$ |
| | «Подрезать» | 2, 0 $[N_1, P_1, St_1]$ | −3, −3 |
| | | $p$ | $1-p$ |

законопослушных водителей, тем более комфортно чувствуют себя на дороге «подрезающие». Поэтому, чтобы заставить водителей выполнять требования ПДД, требуется ввести санкции за их нарушения, которые накладывают специальные чиновники, работники ГИБДД. Каковы оптимальные размеры этого специализированного бюрократического аппарата? Исходя из заданных условий: не более 25% нарушителей на дорогах и вероятность санкционирования нарушений, равная 25%, численность сотрудников ГИБДД должна быть до 6,25% от общего числа участников дорожного движения (0,25 × 0,25). Например, в городе с количеством автомобилей 100 тыс. оптимальный размер ГИБДД составит 6250 сотрудников. Именно ценой затрат на содержание такого аппарата ГИБДД можно будет полностью вытеснить неформальную норму «подрезания» с дорог.

4. Бюджет Программы технического содействия Европейского Сообщества странам СНГ (TACIS) в 1991–1995 гг. составил 2,268 млн ЭКЮ[79]. Рассматривая в качестве примера один из 2200 поддержанных в рамках Программы проектов, классифицируйте природу издержек, с которыми связана его реализация (бюджет проекта составил 4 млн ЭКЮ). Название проекта: «Усиление правового государства и правового образования при переходе к рынку». Цели проекта: помощь в разработке проектов законов, соответствующих экономическим и социальным реалиям перехода к рынку; разработка рекомендаций относительно механизмов реализации законов (law enforcement); соотнесение разрабатываемых проектов с законодательством европейских стран; разработка специальных образовательных и обучающих программ для профессионалов в области права. В частности, проект ориентирован на реформу законодательства в следующих сферах: корпоративное право, административное право, гражданское право, уголовное право.



А. Издержки импорта формальных институтов.
Б. Издержки обучения чиновников и функционеров.
В. Издержки лоббирования принятия новых законов.
Г. Издержки распространения информации о новых законах.
Д. Цена подчинения закону.
Е. А + Б.
Ж. А + Б + В + Г.
З. А + Б + В + Г + Д.

*Ответ.* **Ж**. Реализация рассматриваемого проекта включает в себя импорт формальных институтов (разработка проектов законов на основе западноевропейских образцов), обучение чиновников и специалистов в области права, лоббирование принятия новых законов (в том числе через чиновников, прошедших обучение в рамках проекта), распространение информации о новых законах (через организацию серии семинаров).

5. В Уголовном кодексе РФ, введенном в действие 1 января 1997 г., отсутствует ряд статей из Уголовного кодекса РСФСР, действовавшего ранее. В первую очередь речь идет о таких ранее уголовно наказуемых действиях в сфере экономической деятельности, как хищение государственного и общественного имущества, спекуляция, изготовление и сбыт крепких спиртных напитков домашней выработки и ряда других. Можно ли в данном случае говорить об эволюционном варианте развития института?

**Да. Нет.**

*Ответ.* **Да**. Лишение ряда экономических действий криминального характера отражало стремление легализовать те немногие элементы рыночной экономики, которые существовали в недрах командно-административной системы. Об этом свидетельствуют, в частности, рекомендации правоведов в период подготовки нового Уголовного кодекса РФ, сводившиеся к желательности «не относить к преступлениям те деяния, которые формально можно отнести к деликтам, но которые само общество таковыми не считает»[80].

6. Уклонение от уплаты налогов широко распространено в современной России, причем все попытки изменить ситуацию до последнего времени оказывались малоэффективными. На основе какого теоретического подхода можно объяснить эту инерционность нормы уклонения от налогов?

А. Теории идеологии.
Б. Теории общественного выбора.

**В.** Теории игр.
**Г.** А + Б.
**Д.** Б + В.
**Е.** А + Б + В.

*Ответ.* **Е.** Норму уклонения от налогов можно объяснить на основе всех трех названных подходов. Во-первых, исторически сложившимися асимметричными, неэквивалентными отношениями между российским государством и его гражданами. «Сознание зависимости безусловной, не ограниченной обязанностями власти признавать и блюсти законные права подданных, есть не что иное, как их отчуждение от нее»[81]. Во-вторых, уклонение от уплаты налогов является классическим примером «проблемы безбилетника». Например, многие россияне предпочитают частные способы производства общественных благ общественным (установка металлической двери — для физических лиц, обращение к услугам частных охранных агентств — для юридических). В-третьих, чем меньше физических и юридических лиц платит налоги, тем выше налоговое бремя на остающихся в рамках закона. Иными словами, все три подхода могут рассматриваться в качестве не исключающих, а дополняющих друг друга.

7. К каким целям стремится страна — экспортер своей модели институтов?

**А.** Увеличение внешнеторгового оборота.
**Б.** Уменьшение международных конфликтов в политической сфере.
**В.** Получение «ренты инноватора».
**Г.** А + Б.
**Д.** А + Б + В.
**Е.** А + В.

*Ответ.* **Г.** Данный ответ может быть проиллюстрирован на примере НАТО как организации, ориентированной на экспорт особой институциональной модели. Согласно ст. 2 Североатлантического договора его «стороны будут способствовать дальнейшему развитию мирных и добрососедских международных отношений через развитие своих свободных институтов, через достижение лучшего понимания принципов, на которых эти институты основаны... Стороны будут стараться искоренить конфликты в своей международной экономической политике и будут способствовать экономическому сотрудничеству между собой»[82].



## Сноски к теме 7

[1] *North D.* Institutions//Journal of Economic Perspectives. 1991. Vol. 5. № 1. P. 97.

[2] О понятиях соглашения, «фокальной точки» и «совместной стратегии» см. лекции № 1 и 3.

[3] *Crawford S., Ostrom E.* A Grammar of Institutions//American Political Science Review. 1995. Vol. 83. № 3. P. 582–583.

[4] Статья 1.3 Гражданского кодекса РФ. Части I и II (М.: Норма–ИНФРА-М, 1996. С. 21).

[5] *North D.* Structure and Change in Economic History. N.Y.: Norton, 1981. P. 39.

[6] *North D.* Institutions//Journal of Economic Perspectives. 1991. Vol. 5. № 1. P. 98–99.

[7] *Polanyi K.* La Grande Transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps. Paris: Gallimard, 1995. P. 92–94.

[8] *North D.* Institutions//Journal of Economic Perspectives. 1991. Vol. 5. № 1. P. 103.

[9] *Ensminger J.* Making a Market. The Institutional Transformation of an African Society. Cambridge: Cambridge University Press, 1992. P. 27.

[10] *Andreff W.* La crise des économies socialistes. La rupture d'un système. Grenoble: PUG, 1993. P. 12.

[11] *Milgrom P., North D. and Weingast B.* The Role of Institutions of the Revival of Trade: the Law Merchart Private Judges and the Champagne Fairs//Economics and Politics. 1990. Vol. 2. № 1. P. 6.

[12] Ibid. P. 19.

[13] *North D.* Structure and Change in Economis Histore. N.Y.: Norton, 1981. P. 133.

[14] *Веблен Т.* Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. С. 202.

[15] *North D.* Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. P. 93.

[16] Ibid. P. 96–101.

[17] *Сото Э. де.* Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М.: Catallaxy, 1995. С. 240, 290.

[18] *Патнэм Р.* Чтобы демократия сработала. Гражданские традиции в современной Италии. М.: Ad Marginem, 1996.

[19] Среди многочисленных примеров признания государством права мафии на существование отметим следующие: вплоть до 1984 г. сбором налогов в Сицилии занималась частная фирма, принадлежащая братьям Салво, членам семьи Салеми (*Gambetta D.* The Sicilian Mafia. The Business of Private Protection. Cambridge: Harvard University Press, 1993. P. 160); с 1860-х до 80-х годов XX в. правящая Христианско-демократическая партия использовала мафию для обеспечения благоприятного для себя исхода голосования на юге (*Arlacchi P.* Mafia et compagnies. L'éthique mafiosa et l'ésprit du capitalisme. Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble, 1986. P. 93, 197–199).

[20] *Ахиезер А.* Россия: критика исторического опыта. Т. 1. М.: Философское общество СССР, 1991. С. 71.

[21] Выражаясь философским языком, целое — это все отношение и самостоятельная тотальность; но как раз по этой причине оно лишь нечто относительное, ибо то, что делает его тотальностью, есть, наоборот, его иное — части (*Гегель Г.* Наука логики. СПб.: Наука, 1997. С. 468).

[22] См., например: *Найшуль В.* Либерализм и экономические реформы// Мировая экономика и международные отношения. 1992. № 8. С. 77–81. Ср. венгерский опыт по легализации внелегальных квазирыночных сделок: *Campbell J.* Property Rights and Governance Transformations in Eastern Europe and the US/Institutional Change. Theory and Empirical Findings. S.-E. Sjostrand (ed.). Armonk: M.E. Sharpe, 1993. P. 157–163.

[23] *North D.* Three Approaches to the Study of Institutions. P. 35; *Norht D.* Structure and Change in Economic History. P. 49.

[24] *Norht D.* Structure and Change in Economic History. P. 50.

[25] *Denzau A., Norht D.* Shared Mental Models: Ideologies and Institutions// Kyklos. 1994. Vol. 47. № 1. P. 23.

[26] Ibid. P. 24.

[27] *Ахиезер А.* Указ. соч. Т. 1. С. 36–45.

[28] Там же. Т. 1–3; *Ахиезер А.* Россия: критика исторического опыта. Социокультурная динамика России. 2-е изд. Новосибирск: Сибирский хронограф, 1997.

[29] *Хлопин А.* Становление гражданского общества в России: институциональная перспектива//Pro et Contra. 1997. Т. 2. № 4. С. 66–70.

[30] *Нуреев Р.* Курс микроэкономики. М.: Норма–ИНФРА-М, 1998. С. 430.

[31] *Sandler T.* Collective Action: Theory and Applications. Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1992. P. 41–42.

[32] Сошлемся на ст. 420–453 Гражданского кодекса, которые фиксируют следующие принципы заключения договора: двух- или многосторонний характер соглашения, свобода действий сторон, возможность адресовать предложение (оферту) неопределенному кругу лиц, ценовая форма оплаты исполнения договора, возникновения из договора обязательств и др. (Гражданский кодекс Российской Федерации. Части I и II. М.: Норма–ИНФРА-М, 1996. С. 196–210).

[33] Аналогичную природу имеют издержки, связанные с отсутствием легально зафиксированных прав собственности. См. лекцию № 8.

[34] Данный вывод вполне подтверждается эмпирически: среди факторов, вынуждающих руководителей российских предприятий не оформлять часть сделок, т. е. совершать их внелегально, на основе нормы «ты — мне, я — тебе» самым значимым является нежелание партнера оформлять сделку. Этот фактор называют 54% респондентов, см.: Неформальный сектор экономики. Рук. авт. коллектива — Т. Долгопятова. М.: ИСАРП, 1998. С. 55–57.



[35] *Sugden R.* Spontaneous Order//Journal of Economic Perspectives. 1989. Vol. 3. № 4. P. 95.

[36] *David P.* Clio and the Economics of QWERTY//American Economic Review. 1985. Vol. 75. № 2.

[37] В этом смысле пример клавиатуры иллюстрирует именно институциональную зависимость от пути развития, а не технологическую. Эффект тропы в развитии технологии связан с трудностями перехода от одной технологии к другой (например, от VHS к Betamax в индустрии видео или от европейского к американскому стандарту электрической сети). Эти трудности приводят к вытеснению привлекшей наибольшее число пользователей на первых этапах технологией всех остальных, см.: *Arthur W.B.* Self-Reinforcing Mechanisms in Economics//The Economy as an Evolving Complex System. P. Anderson, K. Zarrow & D. Pines (eds). Addison: Wesley Publishing, 1988.

[38] *Andreff W.* Op. cit. P. 11.

[39] *Ленин В.И.* Полн. собр. соч. Т. 36. С. 162; Т. 37. С. 472.

[40] *Polanyi K.* Op. cit. P. 184. Смысл аргумента Поланьи в следующем: естественное развитие локальных рынков, основанных на принципе взаимности, исключает их преобразование в национальные рынки, функционирующие на основе принципа свободного и обезличенного обмена.

[41] *Norht D.* Structure and Change in Economic History. P. 156.

[42] *Kuran T.* The Craft Guilds of Tunis and their Amins: A Study of Institutional Atrophy/The New Institutional Economics and Development. Theory and Applications to Tunisia. M. Nabli, J. Nugent (eds.). Amsterdam: North-Holland, 1989.

[43] *Badie B.* L'État importe. Éssai sur l'occidéntalisation de l'ordre politique. Paris: Fayard, 1992. P. 50–57, 152.

[44] В этой связи интересна дискуссия о допустимости введения прав собственности на культуру, развернувшаяся в последнее время среди специалистов по культуре индейцев в США. Дело в том, что последние законодательные акты в данной области, например The Native American Graves Protection and Repatriation Act (1990), могут быть интерпретированы как запрет на несанкционированное индейскими племенами использование элементов их культуры в коммерческих и даже научных целях, см.: *Brown M.* Can Culture Be Copyrighted?//Current Anthropology. 1998. Vol. 39. № 2.

[45] *Морозов Ю.* Пути России. Модернизация неевропейских культур. М., 1992. Кн. III. С. 148–186.

[46] *Douglass D.* Transitional Economic Systems. The Polish-Czech Example. N.Y.: Monthly Review Press, 1972.

[47] *Aoki M.* Économie Japonaise. Information, motivations et marchandage. Paris: Économica, 1991. P. 135, 199–202. Роль союзнических войск в смене траектории институционального развития подчеркивает также на примере Германии, Японии и Италии М. Олсон: *Olson M.* The Rise and Decline of Nations. Economic Grow Stagflation, and Social Rigidities. N.Y.: Yall University Press, 1982. P. 76–79.

[48] *Badie B.* Op. cit. P. 224.

[49] *Brigham J.* The Other Countries of American Law//Droit et Société. 1997. Vol. 36–37; *Cornel S., Kalt J.* Where Does Economic Development Really Come From? Constitutional Rule Among the Contemporary Sioux and Apache//Economic Inquiry. 1995. Vol. XXXIII.

[50] Математическая иллюстрация конгруэнтности заключается в следующем. Совершенно различные числа являются конгруэнтными на той основе, что их деление на одно и то же число дает один и тот же остаток. Например, 25, 7, 43, 61 конгруэнтны, так как их деление на 6 дает остаток, равный 1. Число 6 в данном случае называется modulo.

[51] *Andreff W.* Convergence or Congruence between Eastern and Western Economic Systems/Convergence and System Change. The Convergence Hypothesis in the Light of Transition in Eastern Europe. B. Dallago, H. Brezinski & W. Andreff (eds.). Aldershot: Dartmouth, 1992. P. 65–72.

[52] Greffe juridique. Réception/Dictionnaire éncyclopédique de théorie et de sociologie du droit. A.-J. Arnoud (ed.). Paris: LGDJ, 1993. P. 273, 515–516.

[53] *Hofstede G.* Culture's consequences: international differences in work-related values. Beverly Hills, 1980; *Hofstede G.* Cultures and Organizations. Cambridge: Cambridge University Press, 1991. Попытка применить методику Ховстеда к анализу норм, используемых населением г. Москвы, была предпринята группой исследователей из Психологического института Российской академии образования (Ментальность россиян. Специфика сознания больших групп населения России. М.: Психологический институт РАО, 1997).

[54] Эмпирически отношение к риску легко оценить экспериментально. Например, индивиду предлагается выбрать между возможностью получить сумму $X$ с вероятностью $p$ и возможностью получить сумму $Y$ с вероятностью $p'$ (Handbook of Experimantal Economics. Ed. by J. Kagel, A. Roth. Princeton: Princeton University Press, 1995. P. 620–623).

[55] *Cornell S., Kalt J.* Where does Econimic Development Really Come From Constitional Rull Among the Contemporary Sioux and Apache. P. 405–406.

[56] *Олейник А.* Издержки и перспективы реформ в России: институциональный подход//Мировая экономика и международные отношения. 1997. № 12; 1998. № 1.

[57] Под идеальным типом понимается совокупность наиболее значимых, неслучайных элементов того или иного явления. «Идеально-типическое понятие — средство для вынесения правильного суждения о каузальном поведении элементов действительности. Идеальный тип — не гипотеза. Он лишь указывает, в каком направлении должно идти образование гипотез. Не дает он и изображения действительности, но представляет для этого однозначные средства выражения» (*Вебер М.* Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 389).

[58] Данные получены на основе опроса, проведенного летом 1996 г. среди 404 респондентов в трех регионах России исследователями из Института сравнительной политологии РАН и летом 1999 г. среди 1390 респондентов в 12 регионах РФ. Эти данные подтверждаются и результатами других, более репрезентативных, опросов (*Rose R., Mishler W.* Mass Reaction to Regime Change in Eastern Europe: Polarization or Leaders and Laggards?//British Journal of Political Science. 1994. Vol. 24. P. 208).

[59] В. Шляпентох говорит о «приватизации общественной жизни в 70–80-е годы и ограничении как социальных, так и экономических контактов рамками семейно-родственных связей» (*Shlapentokh V.* Public and Private Life of the Soviet People. Changing Values in Post Stalin Russia. Oxford: Oxford University Press, 1989. P. 156, 165).

[60] *Олейник А.* Указ. соч. 1997. № 12. С. 30–33.

[61] Там же. 1998. № 1. С. 20–26.

[62] В советском обществе, например, несоответствие господствовавшей трудовой этики официальным установкам приводило к росту идеологического аппарата, партийных работников, агитаторов и пропагандистов — случай, когда принципы морали подменяются введением особых, связанных с легальными санкциями за невыполнение, правил (*Shlapentokh V.* Op. cit. P. 106–198). Таким образом, сравнительная динамика численности бюрократического аппарата и численности населения служит индикатором конгруэнтности норм. К слову, количество чиновников в период реформ Петра I росло в три раза быстрее, чем население (*Ахиезер А.* Указ. соч. Т. 1. С. 137).

[63] *Hermann-Pillath C.* China's Transition to the Market: A Paradox of Transformation and its Institutional Solution/The Political Economy of Transformation. H.-J. Wagener (ed.). Heidelberg: Physica-Verlag, 1994. P. 232–234.

[64] *Granovetter M.* Les institutions économiques comme constructions sociales. P. 88–89; *Cotta A.* Le corporatisme. Paris: Presses Universitaires de France, 1984; *Koumakhov R.* L'émergence de nouvelles formes de coordination en Russie/A l'Est, Du Nouveau. Changement institutionnel et transformations economiques. R. Delorme (ed.). Paris: l'Hartmattan, 1996.

[65] Речь идет о концепции рекомбинированной собственности (лекция № 6). Более подробно сетевая структура восточноевропейских рынков анализируется в работах Д. Старка: *Старк Д.* Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма//Вопросы экономики. 1996. № 6. С. 22–24; *Stark D., Bruszt L.* Réstructurer les réseaux dans le post-socialisme: la propriété inter-entreprises en Hongrie et en Republique tchéque/R. Delorme (ed.). Op. cit.

[66] При разработке материалов для практического занятия были использованы основные положения магистерской диссертации А.В. Каштурова «Импорт институтов в переходной экономике России (на примере института срочных валютных контрактов)», подготовленной и защищенной в 1999 г. на кафедре экономической истории и институциональной экономики ГУ–ВШЭ.

[67] *Илларионов А.* Как был организован российский финансовый кризис// Вопросы экономики. 1998. № 11–12; *Ясин Е.* Поражение или отступление? Российские реформы и финансовый кризис//Вопросы экономики. 1999. № 2; Банковский кризис: туман рассеивается? Доклад Центра развития под руководством С. Алексашенко//Вопросы экономики. 1999. № 5.

[68] Спотовые сделки предполагают поставку валюты сразу после заключения сделки (с отсрочкой не более двух рабочих дней), форвардные — с отсрочкой более двух рабочих дней, а своповые представляют собой комбинацию первых двух типов сделки: покупку валюты посредством сделки спот и одновременную ее продажу посредством форвардной сделки.

[69] Кодекс поведения (Code of Conduct) Комитета по профессиональным отношениям в валютной торговле (1975, 1991); Правила заключения, исполнения срочных валютных сделок, а также правила поведения на международном валютном рынке Международной ассоциации свопов и деривативов (International Swap and Derivatives Association, 1985).

[70] Россия при Петре Великом по рукописному известию И.Г. Фоккеродта и О. Плейера. М., 1874. С. 105.

[71] Сборник норм правового регулирования X–XII вв., возникших из обычного права.

[72] Цит. по: Экономика русской цивилизации. М.: Родник, 1995. С. 32.

[73] С первым утверждением полностью согласны 63,4% россиян, в основном согласны — 23,3%; со вторым полностью согласны 24,1%, в основном — 14,2% (Современное российское общество: переходный период. Результаты социологического опроса населения, проведенного в декабре 1998 г. / Под ред. В.А. Мансурова. М.: Институт социологии РАН, 1999).

[74] *Че Гевара Э.* Экономические воззрения. М.: Экономика, 1990. С. 102.

[75] *Ким Ир Сен.* Тезисы о социалистическом образовании. Пхеньян: Изд-во литературы на иностранных языках, 1981. С. 11.

[76] *Перекалина Н.* Исторические корни российской модели менеджмента// Маркетинг в России и за рубежом. 1998. № 2. С. 8.

[77] *Ключевский В.* Курс русской истории. М.: Мысль, 1989. С. 102.

[78] Правила дорожного движения РФ. М.: Транспорт, 1993. С. 24.

[79] TACIS ACE Quarterly. Autumn 1998. Issue № 3. P. 2.

[80] *Колесников В.* Экономическая преступность и рыночные реформы. Политико-экономические аспекты. СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского университета экономики и финансов, 1994. С. 31.

[81] *Хлопин А.* Становление гражданского общества в России: институциональная перспектива//Pro et Contra. 1997. Т. 2. № 4. С. 68.

[82] The North Atlantic Treaty Organization. Facts and Figures, Brussels: NATO Information Service. 1989. P. 376.

# Тема 8. ТЕОРИЯ КОНТРАКТОВ

## Лекция № 15
## ТИПЫ КОНТРАКТОВ

### 15.1. Понятие контракта

Институты задают общие рамки взаимодействия индивидов. Конкретные же рамки взаимодействия, описывающие условия совершения сделок, определены положениями контракта, или договора между непосредственными участниками взаимодействия. Гражданский кодекс РФ называет договором любое «соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей»[1]. Если использовать терминологию теории прав собственности, то контрактом можно назвать любое соглашение об обмене правомочиями и их защите. При заключении контракта индивиды используют в качестве данных формальные и неформальные нормы, применяя и интерпретируя их для нужд конкретной сделки. Иными словами, контракт отражает осознанный и свободный выбор индивидами целей и условий обмена, осуществляемого в заданных институциональных рамках.

**Контракт (договор)** — соглашение об обмене правомочиями и их защите, являющееся результатом осознанного и свободного выбора индивидов в заданных институциональных рамках.

Таким образом, институциональный анализ создает предпосылки для рассмотрения модели рационального выбора в качестве не общего, а частного случая. Эта модель не универсальна, а лишь описывает поведение индивидов в особых институциональных рамках, и на эти рамки, как мы убедились при обсуждении

проблем изменения институтов во времени, индивиды имеют весьма ограниченное влияние. Помещение модели рационального выбора в институциональные рамки получило название рамочного эффекта (framing effect)[2]. Однако было бы неверным истолковывать институциональные рамки рационального выбора лишь в качестве ограничения, как, например, в случае законодательного запрета на заключение контрактов о купле-продаже наркотиков, оружия, других социально опасных товаров и услуг[3]. Институциональные рамки не только ограничивают, они могут и создавать предпосылки осуществления рационального выбора. Так, и неформальная норма доверия, и формальное правило о возникновении из контракта обязательств сторон позволяют совершать обмен правомочиями даже при условии, что между моментом заключения контракта и его выполнением проходит значительный промежуток времени. «Отношенческий» (relational) человек, действующий в таких институциональных рамках, не сводится по своим характеристикам к homo oeconomicus — первое понятие значительно шире последнего[4].

«Отношенческий» человек ведет себя согласно норме целерационального действия, но вдобавок к этому его поведение строится на основе норм доверия, эмпатии, других образующих конституцию рынка норм (рис. 15.1).




*Рис. 15.1*

Контракт, предполагающий несовпадение во времени моментов его заключения и исполнения, представляет собой самое обычное явление. Напомним хотя бы знаменитый принцип героев «Двенадцати стульев»: «Утром — деньги, вечером — стулья»[5]. Даже если все участники такой сделки ведут себя согласно нормам рыночного соглашения и, следовательно, оппортунизм исключен, никто из них не может предугадать с уверенностью развитие событий, влияющих на контракт, но не зависящих от намерений и стратегий, избранных его участниками. Норма доверия регулирует влияние намерений и стратегий сторон сделки на ее результат, но она бессильна в отношении «природных», внешних по отношению к контракту факторов. В случае со стульями никто из участников



сделки — ни укравший стулья в театре Колумба и продающий их монтер Мечников, ни покупающий их на условиях полной предоплаты Остап — не знал в момент заключения контракта, находятся ли в стульях искомые Остапом сокровища тещи Ипполита Воробьянинова.

В рамках теории игр внешние по отношению к намерениям сторон контракта факторы учитываются с помощью введения в игру с двумя участниками третьего игрока, «природы»[6]. Хотя для иллюстрации можно найти и чисто экономические примеры, такие, как контракты между инвестором и государством на разработку месторождений полезных ископаемых, попробуем смоделировать контракт о купле-продаже стульев с учетом того, что наличие в них зашитых сокровищ находится под вопросом (рис. 15.2).

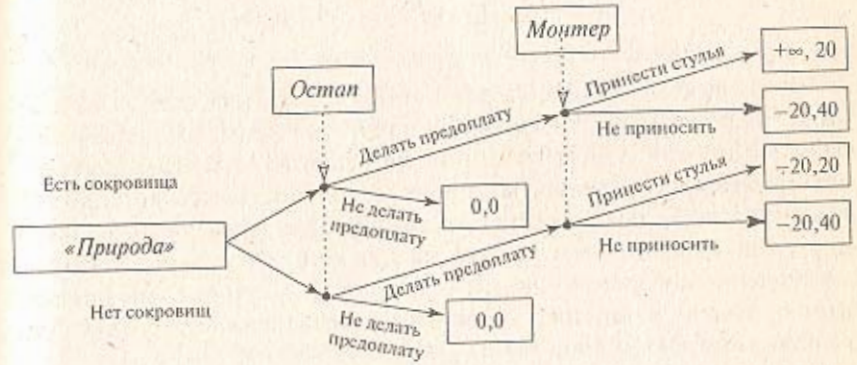



*Рис. 15.2*

Как следует из представления игры в развернутой форме, вместо четырех исходов их в игре шесть. И если проблема зависимости выигрыша Остапа от действий машиниста сцены находит свое решение при наличии любого отличного от нуля уровня доверия Остапа к последнему ($L = 20$, $G = +\infty$, $1/1 - p > L/G \Rightarrow p > 0$)[7], то проблема зависимости выигрыша Остапа от наличия в стульях сокровищ остается неразрешимой, что, впрочем, и подтверждает финал романа.

В дискуссии о конституции рынка сознательно были упущены те аспекты в поведении индивида, которые связаны с невозможностью точно предугадать влияние на взаимодействие «природных» факторов. Ведь конституция рынка являет собой совокупность норм, регулирующих взаимодействия *между индивидами*, а не между

*индивидом* и *«природой»*. Возможны три варианта воздействия «природы» на результаты взаимодействия между индивидами [8].

1. «Природа» никак не влияет на результаты взаимодействия, которое в этом случае осуществляется в условиях определенности. Об определенности говорят в ситуациях, когда принимаемые индивидом решения приводят к известным заранее результатам.

2. «Природа» влияет на результаты взаимодействия, но ее влияние предсказуемо. Принимаемое индивидом решение «просчитываемо» в том смысле, что известна вероятность наступления его альтернативных результатов. Речь идет о ситуациях риска, примером которых является покупка билетов лотереи с известным числом выигрышных билетов. Если обозначить буквой $B$ итог принятия того или иного решения, а $A$ — альтернативные результаты, то ситуация риска описывается следующим выражением:

$$B = (A_1, p_1; A_2, p_2; .., A_k, p_k),$$

где $1 \geqslant p \geqslant 0$.

3. «Природа» влияет на результаты взаимодействия, и ее влияние непредсказуемо. Результаты принятия решения нельзя просчитать, так как в момент принятия решения известны лишь его альтернативные результаты, но не вероятность их наступления. Именно в этом заключается ситуация неопределенности, иллюстрируемая совершением ставок на скачках. Обозначив событие, наступление которого приводит к результату $A_i$, через $e_i$, мы опишем итог принятия решения в условиях неопределенности следующим выражением:

$$B = (A_1 \mid e_1, A_2 \mid e_2, .., A_k \mid e_k),$$

где $e_1 .. e_k$ — совокупность взаимоисключающих и исчерпывающих возможностей.

Далеко не все индивиды одинаково действуют в условиях риска и неопределенности. Однако речь идет не об отличиях используемых ими норм поведения, а об индивидуальных психологических особенностях. Говорят о существовании трех типов людей с точки зрения их отношения к риску: люди, являющиеся противниками риска; люди, нейтрально относящиеся к риску, и люди, склонные к риску [9]. Все три указанных типа людей могут быть интерпретированы графически. Отложим по горизонтальной оси выигрыши в денежной форме, получаемые индивидом при наступлении того или иного результата его решения, по вертикальной оси — получаемую им полезность. Предположим, что индивид выбирает между



двумя решениями: либо выиграть с вероятностью 100% 50 дол., либо получить возможность выиграть 100 дол. с вероятностью 50% и с такой же вероятностью ничего не выиграть (рис. 15.3) [10].

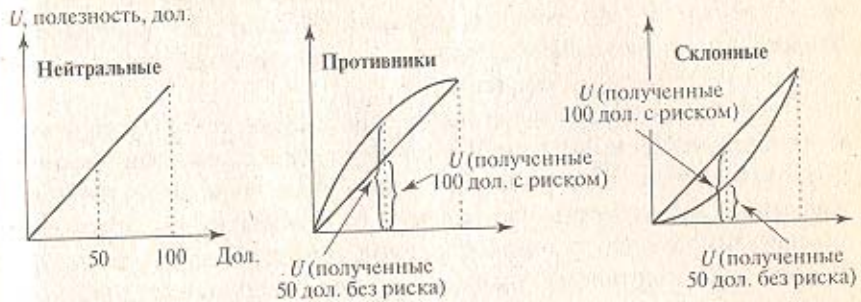



*Рис. 15.3*

Иначе говоря, если индивид расценивает связанное с риском решение, математическое ожидание выигрыша от которого равно 50 дол., как менее привлекательное, чем решение, гарантирующее получение той же суммы без риска, то он является противником риска:

$$EU(p_1 A_1 + p_2 A_2) > p_1 U(A_1) + p_2 U(A_2).$$

## 15.2. Контракт о продаже и контракт о найме

Какие же институциональные рамки позволяют заключать контракты с учетом индивидуальных особенностей отношения людей к «естественным» (в смысле их обусловленности «природой») риску и неопределенности? Искомые институциональные рамки задаются контрактом о найме, который позволяет одной из сторон сделки отказаться от риска, получая право на гарантированный доход вне зависимости от влияния на результаты взаимодействия «естественных» факторов. Однако при этом сторона контракта, являющаяся противником риска, отказывается от претензий на получение большего дохода в случае благоприятного стечения обстоятельств.

Свое название контракт о найме получил в связи с моделью взаимодействия наемного работника и работодателя, в котором наемный работник предполагается противником риска, а работодатель — нейтральным к риску. Какими бы ни были рыночная конъюнктура и спрос на производимый наемным работником

продукт, он получает фиксированное вознаграждение. Причем в самом контракте не уточняется, за выполнение каких действий наемный работник получает вознаграждение, характер этих действий выясняется по мере наступления той или иной обусловленной «естественными» факторами ситуации. Фактически контракт о найме фиксирует лишь необходимость подчинения наемного работника решениям работодателя.

Представим сказанное в более строгой форме [11]. Пусть в момент заключения контракта известно, что на его реализацию могут повлиять неподконтрольные его участникам события $e_i$. Причем известна и вероятность наступления этих событий, $p_i$. Тогда при заключении контракта о найме специфицируется лишь процедура выбора работодателем задачи $x_i$ для ее выполнения наемным работником в зависимости от того, какое событие $e_i$ наступает в момент реализации контракта. В контракте о найме оговаривается вся совокупность возможных задач $X$, из которых работодатель и выбирает $x_i$, максимизируя при этом свою функцию полезности, т. е. контрактом о найме называется такая спецификация совокупности задач $X$, при которой максимально значение функции

$$EU[p_1x_1(e_1) + p_2x_2(e_2) + .. + p_kx_k(e_k)],$$

где $x_1, .. x_k \in X$, $EU$ — ожидаемая полезность работодателя.

Альтернативой контракту о найме является контракт о продаже, в котором оговариваются не совокупность возможных задач, а конкретные задачи к исполнению, определенные на основе известной вероятности наступления событий $e_i$, при которых выполнение этих задач максимизирует полезность участников сделки. Иными словами, контракт о продаже определяет такие задачи к исполнению в *будущие* периоды времени (в течение срока действия контракта), что значение следующей функции максимально:

$$p_1U[x_1(e_1)] + p_2U[x_2(e_2)] + .. + p_kU[x_k(e_k)],$$

где $U$ — совокупная полезность участников сделки от выполнения задачи $x_i$.

Следовательно, контракт о продаже может заключаться лишь при условии, что обе его стороны нейтральны к риску и готовы смириться с той возможностью, что ожидаемые события не наступят и зафиксированные в контракте задачи окажутся неадекватными складывающейся ситуации.



**Контракт о найме** — соглашение между индивидом, нейтральным к риску, и противником риска, определяющее круг задач, которые *могут быть* реализованы в будущем по ходу выполнения контракта. При этом противник риска передает индивиду, нейтральному к риску, право контроля над своими действиями.

**Контракт о продаже** — соглашение между индивидами, в одинаковой степени нейтральными к риску, определяющее круг задач, которые будут реализованы в будущем по ходу выполнения контракта.

Итак, контракт о продаже регулирует отношения между индивидами, одинаково относящимися к риску, — одинаково нейтральных к риску людей. С другой стороны, контракт о найме описывает институциональные рамки взаимодействия людей, по-разному относящихся к риску, нейтральных к риску и противников риска. Противники риска (наемные работники) добровольно отказываются в пользу нейтрально относящихся к нему (работодателей) от своего права свободного выбора стратегии действий в будущем, учитывая влияние «естественных» факторов. Происходит *добровольное делегирование права контроля* над определенным в контракте видом деятельности индивида. Аналогично делегированию права распоряжения ресурсом, индивид может делегировать право контроля над собственными действиями. Тем самым лишний раз подтверждается, что права собственности, определенные нами ранее как норма легализма, являются лишь подмножеством в совокупности норм, регулирующих взаимоотношения между людьми, и возникающих на их основе прав и обязанностей [12].

О добровольном делегировании контроля допустимо говорить лишь при условии, что индивид сохраняет за собой право контроля своих действий, выходящих за рамки контракта, а также может вернуть себе делегированное право контроля по завершении срока действия контракта [13]. Следовательно, право владения по-прежнему остается у индивида — ситуация рабства здесь не рассматривается. Индивид делегирует право контроля над своими действиями в отдельных сферах, не желая брать на себя риск непредвиденных последствий этих действий и/или будучи уверенным, что кто-то другой распорядится правом контроля лучше. Таким образом, индивид заинтересован в передаче права контроля над своими действиями, если:

1) он верит, что получит большую полезность при условии контроля со стороны другого,

и/или

2) он получает компенсацию от того лица, в пользу которого передается контроль [14].

Делегирование индивидом контроля над своими действиями в определенных контрактом сферах деятельности лежит в основе *властных отношений*. Властные отношения бывают нескольких типов [15]:

• *простые*, в рамках которых контроль осуществляется именно тем индивидом, кому были делегированы права контроля,

*или*

• *сложные*, когда лицо, которому делегируется контроль, получает одновременно и право передачи этого контроля третьим лицам;

• *персонифицированные*, когда контроль делегируется конкретному лицу,

*или*

• *позиционные*, предполагающие делегирование контроля не конкретному лицу, а тому, кто занимает определенную позицию в институциональной структуре общества (в государственном аппарате, во внутрифирменной структуре и т. д.). Контроль может делегироваться и собственно институциональной структуре, государству или корпорации, и тогда контрактные отношения принимают форму закрепленного в праве разделения правомочий между индивидом и государством.

### 15.3. Типы контрактов

Сопоставив контракт о найме и контракт о продаже, мы теперь переходим непосредственно к обсуждению структуры контракта. Известны три базовых типа структуры контракта — *классический*, *неоклассический* и *имплицитный* контракты. Классический контракт, в котором четко и исчерпывающе определены все условия взаимодействия, производен от контракта о продаже. Имплицитный контракт, наоборот, исключает четкое определение условий взаимодействия, стороны контракта рассчитывают на их спецификацию в самом ходе реализации контракта, откуда, собственно, и происходит термин «имплицитный (не оговоренный до конца) контракт». Такой контракт производен от контракта о найме. Наконец, неоклассический, или *гибридный*, *«отношенческий»* контракт, объединяющий в себе элементы как контракта о продаже, так и контракта о найме. Неоклассическое контрактное право и доктрина «оправдания» позволяют сторонам контракта не придерживаться



его буквы в случае наступления непредвиденных обстоятельств (рис. 15.4) [16].




*Рис. 15.4*

Сравним структуру и основные параметры трех типов контрактов с помощью табл. 15.1.

Рассмотрим брачные отношения как пример специфических контрактных отношений между супругами (мы будем рассматривать здесь лишь один аспект брака — имущественные отношения). Традиционно брачные отношения строятся на основе имплицитного контракта, свидетельством заключения которого является регистрация брака в органах записи актов гражданского состояния. Все детали контракта зафиксированы неявным, имплицитным образом, что лишний раз подтверждается остротой конфликтов между супругами, возникающих в ситуации раздела имущества при расторжении брака. До принятия нового Гражданского и Семейного кодексов РФ (в 1996 г.) супруги могли заключать брачный контракт — договор, регулирующий эксплицитным образом их имущественные права и обязанности в браке и/или в случае его расторжения [17], однако, во-первых, форма контракта всегда должна была разрабатываться под конкретную ситуацию, во-вторых, отсутствие ссылок на брачный договор в Гражданском и Семейном кодексах РФ лишало его обязательной силы. Иными словами, брачный договор мог существовать лишь как отношенческий контракт, чья реализация полностью зависела от воли супругов. С введением в корпус права понятия брачного контракта он приблизился по своим характеристикам к классическому контракту: он заключается в письменной форме (с нотариальным заверением), его положения обязательны для выполнения, существует стандартная

*Таблица 15.1*

| | Классический | Неоклассический | Имплицитный |
|---|---|---|---|
| Характеристика сторон контракта | Легкость нахождения замены каждому из участников. Результат не зависит от состава участников. Стороны одинаково нейтральны к риску | Высокая степень взаимной зависимости сторон контракта ввиду трудностей с нахождением равноценной замены. Стороны нейтральны к риску | Двухсторонняя зависимость участников сделки: результат полностью зависит от их способности к совместной деятельности. Одна сторона нейтральна к риску, другая — противник риска |
| Форма контракта | Контракт в стандартной форме, в котором полностью оговорены все детали его выполнения [18] | Форма контракта специально разрабатывается «под сделку». Контракт не полностью специфицирован, а оставляет возможность для корректировки | Основные положения контракта могут вообще не специфицироваться эксплицитно. Контракт сводится к передаче одной стороной права контроля своих действий другой стороне |
| Отношения между сторонами | Стороны сохраняют полную автономию | Стороны сохраняют автономию | Властные отношения: делегирование права контроля деятельности |
| Период, на который заключается контракт | Краткосрочный | Средне- и долгосрочный | Долгосрочный. Период действия контракта может быть вообще не оговорен: он действует, пока для одной из сторон выгоднее делегировать право контроля, чем пользоваться им самостоятельно |
| Способ адаптации к непредвиденным обстоятельствам | Перезаключение контракта на новых условиях | Переговоры, согласование позиций, взаимные уступки на основе «всего опыта взаимодействия сторон, накопленного за время их отношений» [19] | Подчинение одной из сторон контракта решениям другой (относительно выполнения задачи $x_i$ из совокупности $X$) |

*Продолжение табл. 15.1*

| | Классический | Неоклассический | Имплицитный |
|---|---|---|---|
| Стимулы к выполнению условий контракта | Сильные: вознаграждение сторон привязано к выполнению конкретных задач, зафиксированных в контракте | Средние: использование доктрины «оправдания» позволяет сторонам ссылаться на непредвиденные обстоятельства в качестве препятствий выполнению обязательств | Слабые: одна из сторон контракта получает фиксированное вознаграждение за сам факт делегирования права контроля |
| Санкции за неисполнение условий контракта | Легальные, зафиксированные в самом контракте | Потеря репутации, созданной за период длительного взаимодействия сторон [20] | Наложение административного взыскания, менее выгодные условия компенсации за делегированное право контроля |
| Инстанция, в которой разрешаются конфликты | Суд | Третья сторона [21]: арбитражный суд, третейский суд | Решение диспутов происходит без привлечения какой-либо третьей стороны. Решение диспутов на основе использования власти |
| Факторы, ограничивающие эффективность процедуры разрешения конфликтов | Ограниченность информации, которая находится в распоряжении суда. Цена доступа к закону не равна нулю | Репутация третейского или арбитражного судьи. Ограниченность полномочий, которые делегируются третьей стороне (за исключением арбитража). Цена внелегальности отлична от нуля | Издержки на осуществление административного контроля. Любой конфликт потенциально содержит в себе возможность использования сторонами не только «голоса» (властных отношений), но и «выхода», т. е. отзыва делегированного права контроля [22] |
| Примеры | Контракт купли-продажи | Франчайзинг. Регулирование естественных монополий. Долгосрочные контракты между транспортными, энергетическими и сырьевыми компаниями [23] | Контракт между работодателем и наемным работником. Весь комплекс внутрифирменных отношений |

форма брачного контракта, все вопросы по его реализации можно решить в судебном порядке и т. д. Итак, имущественные отношения супругов могут существовать в различных контрактных формах: имплицитной, отношенческой и классической. Вопрос о факторах, влияющих на выбор оптимальной контрактной формы для имущественных отношений между супругами, будет подробнее рассмотрен в следующей, 16-й лекции.

**Выводы.** Контракт представляет собой институциональные рамки осуществления конкретных сделок. Как и любой институт, контракт не столько ограничивает взаимодействие, сколько создает для него предпосылки, что становится особенно очевидным в случае сделок с несовпадением во времени моментов их заключения и совершения. Такого рода сделки связаны с риском возникновения не зависящих от намерений их участников обстоятельств. Люди различаются по степени восприятия риска, что и объясняет существование двух видов контрактов — контракта о продаже, регулирующего отношения между нейтральными к риску партнерами, и контракта о найме, позволяющего взаимодействовать людям, нейтральным к риску, и противникам риска.

# Лекция № 16

# ГРАНИЦА МЕЖДУ ОРГАНИЗАЦИЕЙ И РЫНКОМ

## 16.1. Организация

Принципиально новый момент, возникающий в связи с добровольным делегированием индивидом права контроля над своими действиями в рамках контракта о найме, требует корректировки норм конституции рынка. Во-первых, согласно норме сложного утилитаризма ведет себя лишь одна из сторон контракта о найме — та, в пользу которой делегируется право контроля. Назовем эту сторону сделки *принципалом*, или *поручителем*. Вторая сторона сделки — *агент*, или *исполнитель*, отказывается от права контроля над своими действиями за любое вознаграждение, превышающее некоторый уровень. Иначе говоря, он не максимизирует свою полезность, а ориентируется на достижение определенного ее уровня (норма *ограниченного* утилитаризма). В более строгой форме отношения между принципалом и агентом описываются следующей системой уравнений [24]:

$$\begin{cases} \max EU_{\text{principal}} = EU[\phi(Q), Q, A, S] \\ EU_{\text{agent}} = EU(Y, A, S) \geq \overline{U}, \end{cases}$$

где $Q$ — результат осуществления контракта («выход»);
$Y = \phi(Q)$ — избранная схема оплаты деятельности агента;
$A$ — усилия, прикладываемые агентом по выполнению задач, поставленных принципалом;
$S$ — независящие от сторон контракта «естественные» факторы.

Далее, поведение агента нарушает принципы целерационального действия, ведь он не свободен в выборе целей, заданных ему интересами принципала. «Агент не должен руководствоваться в своих действиях собственными интересами, он должен ориентироваться в первую очередь на интересы принципала» [25]. Идеальный агент воспринимает интересы принципала как свои собственные. С нормой доверия тоже связаны проблемы. Агент должен верить в корректность принимаемых принципалом в той или иной ситуации решений. Напомним, что агент делегирует принципалу право контроля над своими действиями в расчете на то, что его

решения окажутся более эффективными при наступлении непредвиденных обстоятельств. Без доверия к принципалу на основе соответствующей репутации агент лишен всяких стимулов передавать ему право контроля [26]. Кроме того, агент должен быть уверен, что принципал не распространит сферу контроля над действиями агента на отношения, выходящие за рамки, определенные контрактом. Обратное же неверно, так как принципалу даже следует относиться к агенту с известной долей недоверия, учитывая направленность действий последнего на максимизацию не собственной полезности, а полезности принципала [27].

Наконец, для реализации контракта о найме не требуется и использования его сторонами нормы эмпатии. Принципалу достаточно знать минимальный уровень вознаграждения, на которое согласится агент, $\overline{U}$, что достижимо и без его стремления поставить себя на место агента и взглянуть на складывающуюся каждый раз ситуацию с его позиции. В отличие от контракта о продаже, отвечающего критерию «симметричной устойчивости» (reciprocal viability) [28], обе его стороны максимизируют с его помощью свою полезность, — контракт о найме не предполагает симметричной устойчивости. Во-первых, распределение выигрыша от реализации контракта о найме несимметрично. Во-вторых, даже компенсация, выплачиваемая агенту за делегирование им правомочий принципалу, касается только отношений «по вертикали», а не «по «горизонтали». В случае распространения контракта о найме на нескольких агентов отношения между ними регулируются через обращение к принципалу и не ориентированы поэтому на достижение симметричной устойчивости. Наконец, в норме легализма нет необходимости, поскольку решение диспутов и конфликтов по поводу реализации контракта осуществляется отнюдь не через подчинение закону. Все вопросы, связанные с выполнением контракта о найме, решаются «внутренним» судьей, принципалом [29].

Описанная таким образом совокупность норм, регулирующих взаимодействие принципала и агента, причудливым образом напоминает конституцию командной экономики. Впрочем, это не случайное впечатление. В своей статье «Природа фирмы», заложившей основы неоинституциональной теории, Роналд Коуз делает вывод о том, что экономические отношения, основанные на командах, существуют и внутри рыночной системы. «Планирование существует и в рамках нашей экономической системы... В рамках фирмы рыночные сделки элиминированы, и рыночные механизмы замещены предпринимателем, который направляет



и «командует» процессом производства» [30]. Иными словами, конституция командной экономики представляет не только исторический интерес, она регулирует отношения в рамках особых структур, организаций, возникающих на основе контракта о найме. Под организацией здесь понимается «единица координации, обладающая доступными определению границами и функционирующая для достижения цели или совокупности целей, разделяемых членами-участниками» [31]. Организациями являются фирмы (экономические единицы координации), профсоюзы, политические партии, университеты, неприбыльные организации и множество других «единиц координации». Из данного определения следуют три основные характеристики организации:

1) совокупность участников;

2) степень идентификации всех участников с целями организации, являющимися производными от интересов принципала;

3) формальная структура властных отношений, степень сложности иерархии.

**Организация** — единица координации, построенная на основе властных отношений, т. е. делегирования одним из ее участников, агентом, права контроля над своими действиями другому ее участнику, принципалу.

## 16.2. Граница между институтом и организацией

Понимание организации как единицы координации требует четко соотнести ее с институтом, тоже определяющим рамки взаимодействия людей. Сопоставим эти два понятия с помощью табл. 16.1.

На последнем отличии, касающемся трансакционных издержек, стоит остановиться особо. Реализация контракта о найме связана со значительно меньшими трансакционными издержками по сравнению с теми, что возникли бы при использовании для той же самой сделки институциональных рамок контракта о продаже. Экономия получается за счет того, что исчезает необходимость регулярного перезаключения контракта (по истечении его срока действия, при возникновении непредвиденных обстоятельств), и за счет имплицитной формы контракта, объясняющейся отказом от точной спецификации всех деталей взаимодействия.

*Таблица 16.1*

| Институт | Организация |
|---|---|
| *Макро*институциональная категория | *Микро*институциональная категория |
| Определяет рамки взаимодействия *в целом* | Определяет рамки *конкретного* взаимодействия или взаимодействий |
| Обладает характеристиками *чистого общественного* блага | Обладает характеристиками *клубного* блага [32] |
| Регулирует *деперсонифицированные* и *нелокальные* трансакции | Регулирует трансакции в четких границах, следовательно, *персонифицированные* и *локальные* |
| Индивиды не могут повлиять на процесс изменения институтов | Организации являются результатом осознанного выбора индивидов |
| Элемент властных отношений (принуждение) *отсутствует* | Властные отношения *лежат в основе* функционирования организаций |
| Определяет структуру и величину трансакционных издержек | Способствует экономии трансакционных издержек, заданных институциональными рамками |

Среди остальных известных инструментов экономии на трансакционных издержках *организация* трансакций обладает рядом особенностей. Возьмем такие инструменты, как использование при заключении сделок стандартных (типовых) договоров, позволяющее экономить на издержках ведения переговоров; создание и развитие стандартов качества, мер и весов, снижающее издержки измерения, и формирование в обществе консенсусной идеологии, приводящее к снижению издержек спецификации и защиты прав собственности [33]. Эффективность всех трех указанных инструментов не зависит от частоты и интенсивности их применения. Наоборот, чем шире применяются эти инструменты, тем ниже величина трансакционных издержек в расчете на одну сделку.

Иначе обстоит дело с экономией трансакционных издержек в рамках организации. С ростом размеров организации, т. е. с осуществлением в организационных рамках все большего числа сделок, ее эффективность в экономии трансакционных издержек уменьшается. Хотя совершение сделок внутри организации по-прежнему позволяет снизить издержки поиска информации (ведь состав участников не меняется), издержки ведения переговоров и издержки заключения контракта, наблюдается рост других типов издержек. С ростом размеров организации прежде всего растут издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма. Во-первых, с ростом числа участников организации становится сложнее достичь единства их интересов, точнее, их совпадения с интересами



принципала. Поэтому принципалу требуется затрачивать больше усилий на мониторинг и контроль действий агентов. Кроме того, рост организации вынуждает принципала переходить к схеме сложных властных отношений, делегируя часть полномочий по контролю за агентами своим представителям. Эти структурные изменения связаны не только с ростом издержек на контроль агентов (оплата труда представителей интересов принципала, а в случае фирмы ими являются мастера, учетчики, управленцы среднего и высшего звена), но и с необходимостью контролировать действия самих представителей интересов принципала.

Р. Коуз назвал уменьшающуюся по мере ее роста эффективность организации «убывающей предельной эффективностью менеджмента» и предположил, что всегда существует *предел роста организации (фирмы) по отношению к институту (рынку)*. «Рост фирмы продолжается до того момента, когда издержки организации дополнительной трансакции *внутри* фирмы становятся равными издержкам осуществления той же трансакции *на рынке*» [34]. Другими словами, экономика, состоящая из единственной фирмы, каковой с некоторой долей допущения и является командная экономика, *возможна*, но *неэффективна* ввиду убывающей предельной эффективности менеджмента [35].

Изобразим сказанное графически (рис. 16.1). Пусть фирма А занимается «отверточной» сборкой компьютеров из комплектующих, которые она покупает на рынке (в рамках контракта о продаже) у фирм Б, В и Г. Оптимизируя свои трансакционные издержки, фирма А решает создать единое предприятие с фирмой Б. Аналогичным образом решается вопрос и с фирмой В. А вот включение фирмы Г в единую организационную структуру окажется невыгодным в силу роста издержек на внутрифирменное управление и контроль. Таким образом, поглощение фирмой А фирмы В является предельной сделкой, после которой дальнейшее расширение становится неэффективным.

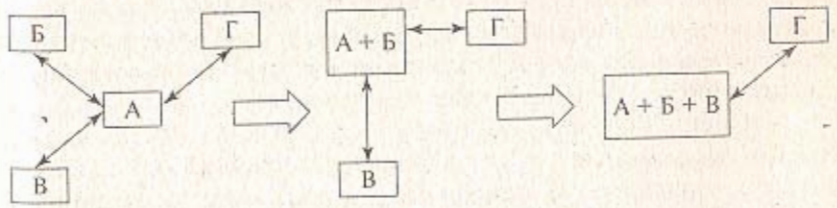



*Рис. 16.1*

Впрочем, точная демаркация границы между институтом и организацией затрудняется фактом существования неоклассических контрактов, объединяющих в себе элементы как контракта о продаже (рыночные сделки), так и контракта о найме (сделки внутри фирмы). Например, фирма А может отказаться от интеграции в свою структуру фирмы Г, но при этом заключить с ней долгосрочный контракт на поставку комплектующих, который позволит минимизировать ущерб от «естественной» непредсказуемости рынка не на основе властных отношений, а на основе двухстороннего согласования.

## 16.3. Факторы, определяющие оптимальный размер организации

Какие факторы влияют на увеличение издержек мониторинга и предупреждение оппортунизма внутри организации по мере ее роста? Ведь было бы недопустимым упрощением говорить о прямой пропорциональности внутрифирменных издержек и ее размеров. Основные факторы выбора *оптимального контракта* для конкретной сделки таковы:

1) степень специфичности активов, по поводу которых совершаются сделки;

2) степень неопределенности, сопровождающей реализацию контракта;

3) степень склонности сторон контракта к риску;

4) степень сложности сделки;

5) соотношение цены доступа к закону и цены внелегальности.

### *16.3.1. Специфичность активов*

Напомним, что активы называют специфичными, если максимальный эффект от их использования достигается в рамках данного контракта. Следовательно, любое изменение состава участников контракта приведет к снижению его результативности. «Специфичность актива зависит от легкости, с которой ему можно найти альтернативные варианты использования и альтернативных пользователей *без ущерба* эффективности его использования»[36]. Специфичность активов бывает шести видов.

1. Специфичность по месту расположения активов (site specificity) возникает в ситуациях ограниченной мобильности активов в пространстве: природные ресурсы, выгодное экономико-географическое расположение.



2. Технологическая специфичность (physical asset specificity): инвестиции в оборудование для производства определенного компонента.

3. Специфичность человеческого капитала (human asset specificity): заключается в обладании человеком особыми знаниями и навыками, необходимыми для выполнения определенных операций.

4. Торговые марки (товарные знаки)[37].

5. Специфичность инвестиций в производственную инфраструктуру, рассчитанную на потребности определенного потребителя.

6. Специфичность активов во времени (temporal specificity), являющаяся вариантом технологической специфичности: потребность в том или ином ресурсе возникает в определенный момент времени.

**Специфичный актив (ресурс)** — актив, максимальный эффект от использования которого достигается в рамках данного контракта. Такому активу трудно найти замену и альтернативное применение.

Увеличение степени специфичности активов увеличивает стимулы к нарушению условий контракта и повышает привлекательность использования властных отношений в качестве гарантии выполнения контракта. Данная зависимость представлена графически на рис. 16.2[38].




*Рис. 16.2*

Аналогичным образом мы можем изобразить и границу между фирмой и рынком с учетом степени специфичности активов (рис. 16.3)[39]. Здесь $\Delta C$ — разность производственных затрат в случае производства внутри фирмы и издержек на покупку идентичной продукции на рынке (на рынке возможна экономия издержек за счет агрегирования спроса, экономия на масштабах производства), $\Delta G$ — разность управленческих затрат внутри фирмы и покупки на рынке, $K^*$ — степень специфичности активов, при которой выгоднее становится совершение сделки внутри фирмы («граница» фирмы).

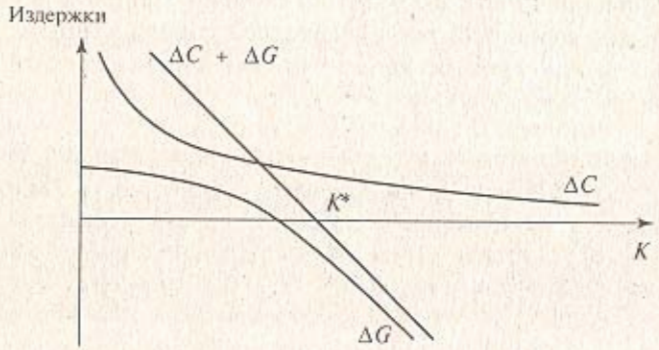



*Рис. 16.3*

### 16.3.2. Неопределенность

По мере роста неопределенности и, следовательно, необходимости корректировать условия контракта возрастает привлекательность имплицитного контракта и снижается привлекательность классического, что объясняется прежде всего динамикой издержек на заключение контракта. Динамика эффективности неоклассического контракта имеет нелинейную форму. При низкой степени неопределенности нет необходимости пересматривать положения контракта при его перезаключении. С другой стороны, высокая вероятность «шоков» в рыночной конъюнктуре делает неэффективными двух- и трехсторонние согласования: когда под вопрос ставятся перспективы бизнеса как такового, трудно заботиться об интересах партнера (рис. 16.4).

В интервале $[0, A]$ наиболее выгоден классический контракт, $[A, B]$ — неоклассический, $[B, +\infty]$ — имплицитный. Теперь отразим



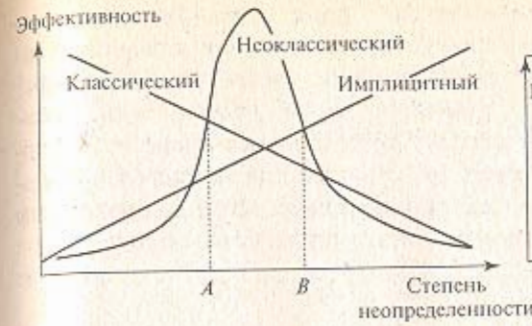



*Рис 16.4*




*Рис. 16.5*

влияние двух факторов, степени специфичности активов и степени неопределенности, на рис. 16.5[40], где по вертикали отложена степень неопределенности, а по горизонтали — степень специфичности активов.

### 16.3.3. Склонность сторон к риску

О том, как влияет степень склонности сторон контракта к риску на выбор оптимальной формы контракта, можно сказать следующее. Если обе стороны контракта нейтральны к риску в одинаковой степени, то лучше всего для них заключить классический контракт. Если одна из сторон нейтральна к риску, а вторая является его противником, то оптимальный вариант — имплицитный контракт (противник риска становится агентом). Наконец, в других случаях выгоднее заключать неоклассический контракт.

### 16.3.4. Сложность сделки

Под сложностью сделки понимается структура сделки (сколькими и какими правомочиями обмениваются стороны, на какой срок) и связанный с нею объем информации, необходимый для спецификации условий сделки. Например, наиболее простая сделка заключается в купле-продаже стандартного товара с оплатой за наличные в момент передачи товара покупателю. Влияние степени сложности сделки на выбор оптимального контракта может быть представлено в форме следующей эвристической модели. Привлекательность классического контракта монотонно убывает по мере роста сложности сделки, ведь все ее детали следует эксплицитным образом зафиксировать в контракте. Несмотря на

необязательность определения *ex ante* в рамках имплицитного контракта, он не приспособлен для заключения сделок, предполагающих применение сложных схем разделения риска и сложные конфигурации распределения правомочий между участниками. Ограничивающим фактором выступает обязательность передачи агентом права контроля над своими действиями принципалу. Следовательно, наиболее сложные сделки выгоднее всего заключать на основе неоклассического контрактного права (рис. 16.6).

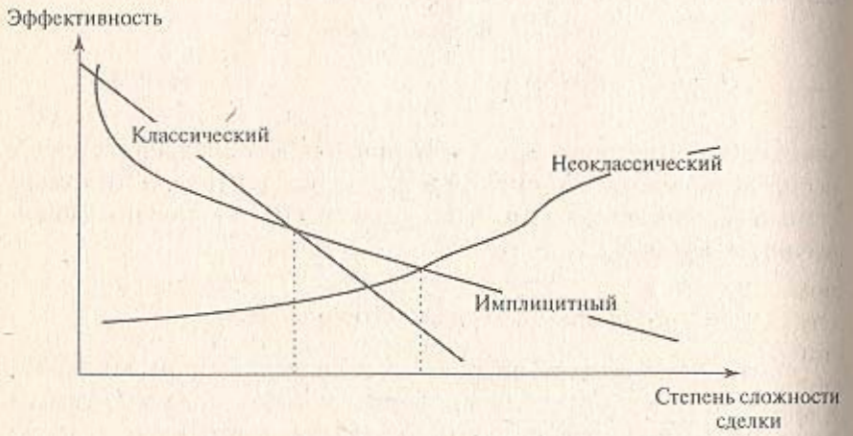



*Рис. 16.6*

### *16.3.5. Цена доступа к закону*

Лишь издержки на заключение классического контракта напрямую зависят от цены доступа к закону: только этот контракт предполагает исключительно судебную процедуру защиты сторонами своих интересов и исключительно юридический механизм наложения санкций. Поэтому чем эффективнее деятельность государственных правоохранительных органов, тем привлекательнее классический контракт. Наоборот, при высоких издержках доступа к закону по сравнению с издержками внелегальности оптимальным будет выбор имплицитного контракта, своего рода судебной и правоохранительной системы в миниатюре. Наконец, привлекательность неоклассического контракта практически не зависит от сравнительной величины цены доступа к закону и издержек внелегальности. Точнее, это влияние не представляется возможным



определить эвристически, ведь такой контракт объединяет в себе элементы и легальной, и внелегальной системы прав собственности (рис. 16.7).

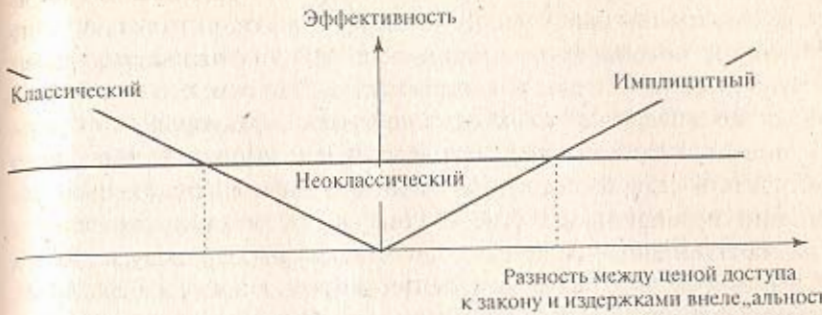



*Рис. 16.7*

**Выводы.** Организация представляет собой командную экономику в миниатюре. И именно с этим связаны ограничения внутреннего роста организации: увеличение масштабов организации приводит к росту издержек мониторинга и предупреждения оппортунизма. Более точно граница между институтом (рынком) и организацией (фирмой) определяется с помощью анализа степени специфичности активов, неопределенности, склонности к риску сторон сделки, сложности сделки и соотношением цены доступа к закону и издержками внелегальности.

## ❐ Учебно-методические материалы к теме 8

### *Практическое занятие*

Занятие может быть посвящено работе студентов с двухфакторными моделями. Во-первых, это позволит продолжить начатое на лекции обсуждение факторов, влияющих на выбор оптимального контракта для сделки. Во-вторых, одно-, двух- и многофакторные модели являются, несмотря на их преимущественно эвристический характер, редким примером количественного анализа в рамках институциональной экономики. Поэтому предлагаем следующий план занятия:

1. Выбор факторов для анализа.
2. Построение модели.
3. Попытка применения модели для анализа конкретной ситуации.

Идея разработки двух- и многофакторных моделей, как уже отмечалось, принадлежит О. Уильямсону[41]. Постараемся при разработке собственных моделей сохранить логику его подхода. Наибольший интерес в российском контексте представляет анализ таких факторов, как степень специфичности активов (в силу невысокой интенсивности конкуренции) и соотношение цены доступа к закону и цены внелегальности. Заметим, что О. Уильямсона тоже интересует соотношение данных факторов — он рассматривает влияние на свою базовую модель выбора оптимального контракта в зависимости от степени специфичности активов изменений в законодательстве о контрактах, механизмах защиты прав собственности. Например, как отразятся на процедуре выбора оптимального контракта изменения в Гражданском кодексе РФ, облегчающие судебную защиту интересов сторон контракта (именно такие изменения произошли с принятием нового Гражданского кодекса РФ в 1996 г.)? Для ответа на данный вопрос проанализируем, как отразится на базовой модели принятие нового Гражданского кодекса РФ (рис. 16.8).

Введение в действие нового Гражданского кодекса РФ облегчает процедуру заключения контрактов в стандартной форме, а также

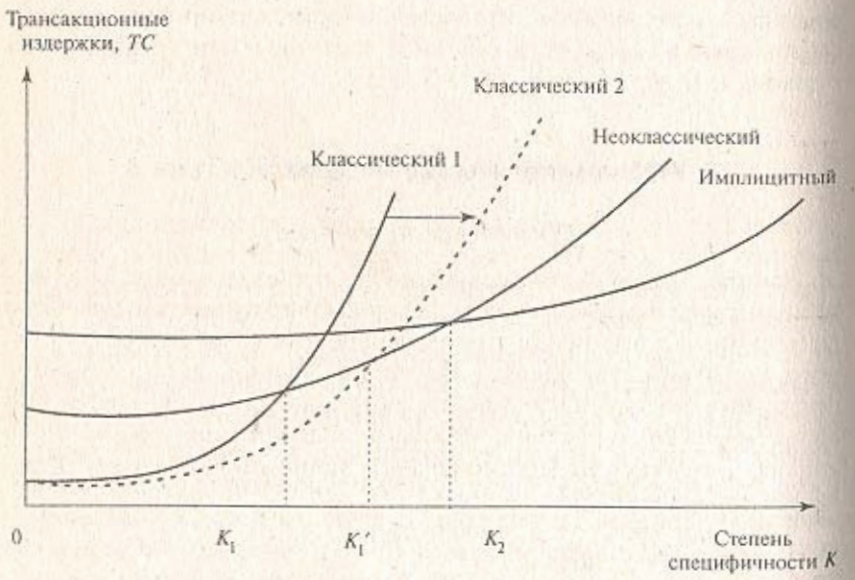



*Рис. 16.8*



процедуру судебной защиты интересов сторон контракта. Следовательно, область применения договоров в стандартной форме расширяется и становится четко определенной. Например, в действовавшем до 1996 г. Гражданском кодексе отсутствовали положения, регулирующие отношения по поводу коммерческой концессии. Следовательно, юридическое оформление подобных отношений разрабатывалось под конкретную сделку и контракт по своим характеристикам приближался к неоклассическому. Появление в новом Гражданском кодексе РФ специальной главы[42], регулирующей отношения между сторонами сделки по поводу коммерческой концессии, позволяет унифицировать контракты и сблизить их с классическим контрактом. Отсюда вывод о том, что трансакционные издержки на заключение классических контрактов становятся относительно более низкими: кривая издержек, связанных с заключением классического контракта, сдвигается вправо (Классический 1 → Классический 2). Итак, интервал, в котором классический контракт наиболее привлекателен, в результате принятия нового Гражданского кодекса расширяется: $[0, K_1'] > [0, K_1]$.

Двухфакторные модели дают широкий простор для их графической интерпретации. Например, если рассматриваемые факторы, степень специфичности активов и соотношение цены доступа к закону и цены внелегальности попытаться поместить на одной координатной плоскости, то одним из возможных вариантов станет следующая схема (рис. 16.9).




*Рис. 16.9*

Эта схема иллюстрирует тот тезис, что привлекательность классического контракта убывает по мере роста цены доступа к закону и степени специфичности активов. Напротив, привлекательность имплицитного контракта увеличивается по мере роста цены внелегальности и степени специфичности активов.

### Вопросы для повторения

1. Какого типа контракты вам приходилось заключать сегодня? Обоснуйте вашу характеристику на примере одной из сделок.

2. Дайте институциональную интерпретацию известной поговорке «Договор дороже денег»[43]. Идеал какого контракта нашел свое отражение в ней?

3. Каким наиболее специфичным активом вы обладаете на сегодняшний день? Обоснуйте.

4. Опишите отличия между политической партией и общественно-политическим движением на основе институционального подхода, используя категории института и организации.

5. Сравните институциональное объяснение специфики контракта о найме и то, которое предлагает марксизм. Напомним, что согласно марксистской теории, в основе капиталистического контракта о найме лежит специфика стоимости и потребительной стоимости товара «рабочая сила». «Извлечь стоимость из потребления товара нашему владельцу денег удается лишь в том случае, если ему посчастливится открыть на рынке такой товар, сама потребительная стоимость которого обладала бы оригинальным свойством быть источником стоимости»[44].

6. Почему для разрешения диспутов, возникающих в ходе реализации имплицитного контракта, нет необходимости к привлечению третьей стороны? Иными словами, в чем причина самодостаточности имплицитного контракта (self-enforcing)[45] по сравнению с другими видами контрактов?

7. Насколько сопоставимы подходы институциональной экономики и австрийской школы, представленной Фрэнком Найтом, к объяснению природы фирмы? Основной тезис Ф. Найта заключался в определении доходов капиталиста как своего рода премии за риск, который он берет на себя[46].

### Основная литература

*Коуз Р.* Природа фирмы/Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993. С. 33–53

*Уильямсон О.Е.* Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат, 1996. Гл. 3–5.

*Уильямсон О.Е.* Сравнение альтернативных подходов к анализу экономической организации/Уроки организации бизнеса. Л.: Лениздат, 1994. С. 61–71.



### Дополнительная литература

*Менар К.* Экономика организаций. М.: ИНФРА-М, 1996. Гл. 1. С. 17–34.

*Уильямсон О.Е.* Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка/Теория фирмы. СПб.: Экономическая школа, 1995. С. 33–53.

*Williamson O.E.* Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives//Administrative Science Quarterly. 1991. Vol. 36. June. P. 269–296.

### Примеры решения задач

1. В 1997–1998 гг. на российском рынке особую известность приобрели товары, которые продавались под торговой маркой «Довгань»: спиртные напитки, сигареты, бакалейная продукция и многое другое. Порядок использования торговой марки и основные характеристики качества товаров регулировались договорами, которые заключались между компанией — собственником торговой марки и производителями товаров, принадлежащих различным владельцам, вплоть до зарубежных. О контракте какого типа идет речь?

**А.** Классический.

**Б.** Неоклассический.

**В.** Имплицитный.

**Г.** Классический или неоклассический.

*Ответ.* **Б.** Производители товаров, продававшихся под маркой «Довгань», сохраняли независимость друг от друга и от компании, которой принадлежали права на торговую марку, во всех вопросах, кроме рекламной политики и контроля качества (частично). Фактически продвижение торговой марки «Довгань» на российский рынок стало возможным благодаря использованию ее владельцами такого типа контракта, как франшиза, — одно из наиболее ярких примеров неоклассического контракта.

2. Только что завершившая свое обучение в университете на экономическом факультете девушка (или молодой человек) устраивается на работу в коммерческую фирму менеджером. Свидетельствует ли диплом о высшем экономическом образовании о наличии у его обладателя специфического человеческого капитала?

**Да. Нет.**

*Ответ.* **Нет.** Диплом об университетском образовании свидетельствует о наличии у его обладателя универсальных, т. е. неспециализированных, знаний. Специфический человеческий капитал накапливается в результате выполнения конкретных задач в конкретной организации: чем дольше человек работает в одной и той же организации, тем больший объем навыков и умений, специфических для данной организации, он накапливает. Поэтому для оценки специфичности человеческого капитала, которым обладает работник, лучше использовать не его дипломы, а стаж работы в организации.

3. Однажды трое приятелей — Юрий Близорукий, Петр Невеличко и Иван Калиткин — решили объединить свои усилия в бизнесе и создать охранную фирму «Русь». Причем вклад Юрия Близорукого заключался в предоставлении для фирмы помещения под офис недалеко от Московского Кремля, Иван Калиткин использовал для организации охраны свой богатый опыт военной службы, а Петр Невеличко нашел деньги для закупки амуниции и оружия. Учитывая наблюдавшуюся в рассматриваемый период динамику к снижению цен на офисные помещения в стольном граде, перманентный финансовый кризис и массовые сокращения государева войска, кто из трех учредителей охранного предприятия «Русь» обладает наиболее специфическим активом?

**А.** Юрий Близорукий.
**Б.** Иван Калиткин.
**В.** Петр Невеличко.
**Г.** В равной мере все трое.

*Ответ.* **В.** Снижающиеся цены на офисные помещения позволяют без труда подобрать помещение для фирмы на открытом рынке: предложение превышает спрос. Аналогичным образом сокращения государева войска увеличивают количество бывших служивых людей на рынке труда — их услуги тоже дешевеют. В то же время финансовый кризис затрудняет привлечение средств на рынке капитала. Следовательно, наиболее сильные позиции среди учредителей «Руси» у Петра Невеличко — именно он обладает ресурсом, который трудно найти на данный момент на открытом рынке (специфичность активов во времени).

4. Укажите, какие из перечисленных ниже структур можно квалифицировать как организации:

**А.** Студенческая группа.
**Б.** Высшее учебное заведение.



**В.** Правила дорожного движения.
**Г.** Семья.
**Д.** Центральный банк.
**Е.** Маркетинговая компания.
**Ж.** Экологическое движение *Greenpeace.*
З. Движение против установки памятника Петру I на Болотной набережной в Москве (1996–1997 гг.).

*Ответ.* **Б, Г, Д, Е и Ж.** В качестве организаций определены те структуры, в которых присутствует элемент властных отношений и которые регулируют взаимодействие ограниченного круга людей. Так, в студенческой группе, несмотря на локальный характер взаимодействий, отсутствуют властные отношения. Экологическое движение *Greenpeace* квалифицировано как организация ввиду того, что в нем существует достаточно жесткая дисциплина и фиксированное членство.

5. Покажите, используя базовый график выбора типа контракта в зависимости от степени специфичности активов, как изменится привлекательность имплицитного контракта, если будут пересмотрены итоги приватизации, за что выступают некоторые политические силы в России (рис. 16.10):

**А.** Сдвиг вниз кривой имплицитного контракта.
**Б.** Сдвиг вверх графика классического контракта.
**В.** Сдвиг вверх графика неоклассического контракта.
**Г.** Б + В.

*Ответ.* **Г.** Пересмотр итогов приватизации (принудительное перераспределение прав собственности) по всей вероятности приведет к уменьшению эффективности судебных механизмов защиты прав и интересов сторон контракта. В наибольшей мере уменьшение доверия к закону скажется на графике классического контракта, так как государство фактически откажется от роли гаранта реализации сделок. В меньшей мере, но все же увеличатся издержки при реализации сделки в форме неоклассического контракта, предполагающего вмешательство третьей стороны. Наконец, пересмотр итогов приватизации практически не скажется на графике имплицитного контракта, что равносильно росту его привлекательности относительно первых двух типов контракта.

6. Пусть продукт *X* может быть произведен любой из двух технологий: первая технология является технологией общего назначения, а вторая — специализированной[47]. Вторая технология

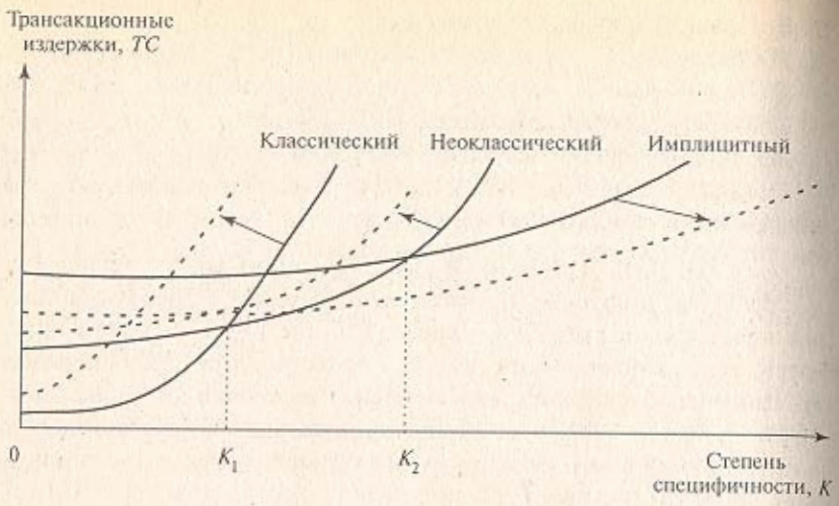



*Рис. 16.10*

требует больших инвестиций в специфические активы, но оказывается более эффективна при удовлетворении устойчивого спроса. Пусть $V_1$ — доход от альтернативного (для производства товара $Y$) использования первой технологии; $K$ — безвозвратные потери от переориентации второй технологии на производство товара $Y$; $V_2$ — доход от альтернативного использования второй технологии. Пусть имеются два временных периода. Заказы размещаются в первом из них, а производство — во втором. Покупатели могут взять заказанную продукцию или отказаться от нее. Спрос стохастичен. Валовая ценность товара $X$ для покупателей предполагается равномерно распределенной в интервале [0, 1], а объем спроса на товар $X$ по каждой цене — постоянным и равным 1. Безвозвратные затраты совершаются в первом периоде, и выбор между двумя технологиями вызывает интерес только при $K + V_2 < V_1$. При каком значении $K$ будет выбрана вторая технология?

*Ответ.* $K < (1 - V_2)^2/2 - (1 - V_1)^2/2$. Рассчитаем ожидаемые чистые выгоды от использования каждой технологии. Для первой технологии они определяются вероятностью принятия решения о производстве товара $X$ и средней величиной чистых выгод, получаемых в случае его поставки покупателю. Решение о производстве будет принято лишь в том случае, если фактическая цена спроса превосходит предельные издержки. Отсюда вероятность производства на основе первой технологии равна $(1 - V_1)$. Средняя величина чистых выгод за все периоды производства составляет $(1 - V_1)/2$,



откуда получаем ожидаемые чистые выгоды от использования первой технологии $(1 - V_1)(1 - V_1)/2 = (1 - V_1)^2/2$. Аналогичным образом определяются ожидаемые чистые выгоды от использования второй технологии. Только здесь ожидаемые чистые выгоды должны быть уменьшены на величину осуществленных в специфические активы инвестиций, $K$: $(1 - V_2)(1 - V_2)/2 - K = [(1 - V_2)^2/2] - K$. Итак, вторая технология будет использована лишь при условии, что $[(1 - V_2)^2/2] - K > (1 - V_1)_2/2$.

7. Издательство «Гороховский и К°» выпускает переводную экономическую литературу. Как вы могли бы посоветовать г-ну Гороховскому строить отношения с теми немногими переводчиками, которые специализируются на экономических текстах?

А. Пригласить их в штат издательства.

Б. Использовать контракты на перевод конкретного текста.

В. Использовать долгосрочные контракты, не вводя в штат.

Г. В зависимости от квалификации переводчика использовать А, Б или В.

*Ответ.* А. Учитывая малочисленность переводчиков-экономистов, можно предположить, что все они обладают специфическим ресурсом — навыками по переводу экономических текстов (специфический человеческий капитал). Поэтому оптимальным было бы ввести переводчиков в штат издательства — избрать вариант вертикальной интеграции. Впрочем, при этом у переводчиков снижается сила стимулов к хорошей работе. Эта проблема будет рассмотрена более подробно в рамках следующей темы.

## Сноски к теме 8

[1] Статья 420 (см. также ст. 153, в которой дается понятие сделки) Гражданского кодекса РФ (Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. I и II. М.: Норма–ИНФРА-М, 1996. С. 100, 196).

[2] *Lindenberg S.* A New Push in the Theory of Organization. A Commentary on O. Williamson's Comparison of Alternative Approaches to Economic Organization// Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1990. Vol. 146. № 1. P. 81–82.

[3] Статья 422 Гражданского кодекса РФ гласит, что договор должен соответствовать обязательным для сторон правилам, установленным законом и иными правовыми актами (императивным нормам), действующим на момент его заключения (Гражданский кодекс РФ. С. 197).

[4] *Macneil I.* Contract Remedies: A Need for Better Efficiency Analysis//Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1988. Vol. 144. № 1. P. 7–9.

[5] *Ильф И., Петров Е.* Двенадцать стульев. Золотой теленок. М.: Экономика, 1986. С. 265.

[6] *Guérrien B.* Théorie des Jeux. Paris: Economica, 1994. P. 77–90.

[7] Условные обозначения используются те же, что и в лекции № 7 (тема 4). Цена стула принята за 20 руб., что несопоставимо с потенциальным выигрышем в случае нахождения сокровищ, равным $+\infty$.

[8] *Harsanyi J.* Rational Behavior and Bargaining Equilibrium in Games and Social Situations. Cambridge: Cambridge University Press, 1977. P. 22–25.

[9] *Нуреев Р.* Курс микроэкономики. М.: Норма–ИНФРА-М, 1998. С. 389–391.

[10] *Schotter A.* Microeconomics. A Modern Approach. London: Harper Collins, 1994. P. 444–446.

[11] *Simon H.* A Formal Theory of the Employment Relationship//Econometrica. 1951. Vol. 19. P. 299–302.

[12] См. аналогичную постановку вопроса в: Экономика/Под ред. А. Архипова, А. Нестеренко, А. Большакова. М.: Проспект, 1998. Гл. 2, § 2. С. 45–46.

[13] *Coleman J.* Foundations of Social Theory. Cambridge: Belknap–Harvard University Press, 1990. P. 69–70.

[14] Ibid. P. 71–72.

[15] Ibid. P. 162–168. В качестве примера простых персонифицированных властных отношений можно привести отношения типа «патрон–клиент» или, как это ни странно выглядит в данном контексте, любовные отношения. Действительно, глубокая привязанность делает человека менее свободным и более зависимым (*Smelser N.* The Rational and Ambivalent in the Social Sciences// American Sociological Review. 1998. Vol. 63. № 1. P. 5–9), что требует осознания ответственности человеком, которому делегируется контроль, хотя эта ответственность и не принимает контрактную форму.

[16] Встречается и другой подход к классификации, согласно которому отношенческий контракт рассматривается как вариант контракта о найме



(*Уильямсон О.* Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и «отношенческая» контрактация. СПБ.: Лениздат, 1996. С. 128–143). Здесь приведена классификация, тоже предложенная О. Уильямсоном, но в более поздней работе: *Williamson O.* Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives//Administrative Science Quarterly. 1991. Vol. 36. P. 271–276.

[17] Статья 40 Семейного кодекса РФ.

[18] Ярким примером неполноты классического контракта стала ситуация, сложившаяся со сбытом автомобилей ВАЗ в ноябре 1998 г. («Время», № 107 от 3 ноября 1998. С. 4). Производитель в связи с финансовыми трудностями перешел к преимущественной окраске машин в неходовой желтый цвет. Дилеры ВАЗа оказались в убытке, ибо вынуждены продавать желтые машины со скидкой. Проблема в том, что цвет машин не был специфицирован в контракте, и поэтому дилеры не могут предъявить претензий производителю.

[19] *Macneil I.* Contracts: Adjustments of Long-term Economic Relations under Classical, Neoclassical and Relational Contract Law//Northwestern University Law Review. 1978. Vol. 72. P. 890.

[20] *Hart O., Holmstrom B.* The Theory of Contracts /Advances in Economic Theory. Fifth World Congress. T. Bewley (ed.). Cambridge: Cambridge University Press, 1987. P. 142–145.

[21] Разрешение конфликтов с помощью вмешательства третьей стороны включает в себя такие формы (по мере роста полномочий третьей стороны), как медиация, согласование (бескорыстное вмешательство посредника, предлагающего устраивающий обе стороны вариант решения) и арбитраж (Conciliation/Dictionnaire encyclopédique de théorie et de sociologie du droit. Paris: LGDJ, 1993. P. 89).

[22] *Hirschman A.* Exit, Voice, and Loyalty. Cambridge: Harvard University Press, 1970.

[23] В качестве примера упомянем рассчитанные на 30–40-летний срок контракты между угольными компаниями и ТЭЦ в США (*Joskow P.* Vertical Integration and Long-term Contracts: The Case of Coal-Burning Electric Generating Plants//Journal of Law, Economics and Organization. 1985. Vol. 1. № 1).

[24] *Stiglitz J.* Principal and Agent/The New Palgrave: A Dictionary of Economics. J. Eatwell, M. Milgate and P. Newman (eds.). London: Macmillan, 1987. P. 968–969.

[25] *Coleman J.* Op. cit. P. 149.

[26] *Kreps D.* Corporate Culture and Economic Theory/Perspectives on Positive Political Economy. Ed by A. Alt, K. Shepsle. Cambridge: Cambridge University Press. 1990. P. 113, 119.

[27] Напомним уже цитированную фразу Я. Корнаи о невозможности полного доверия начальника к подчиненному. Если взаимное доверие и возникает, то опосредованным образом, через вмешательство третьих лиц — советников, гарантов и предпринимателей, продающих доверие (*Coleman J.* Op. cit. P. 179–181). К слову, мафия традиционно выполняла роль посредника во

взаимоотношениях между работодателями и наемными работниками, вытеснив из этой ниши профсоюзы (*Русаков Н.* Из истории сицилийской мафии. М.: Наука, 1969. С. 48, 78–179).

[28] *Coleman J.* Op. cit. P. 428–429.

[29] *Williamson O.* Op cit. P. 275–276.

[30] *Coase R.* The Nature of the Firm, in The Firm, the Market and the Law. Chicago: The University of Chicago Press, 1988. P. 35.

[31] *Менар К.* Экономика организаций. М.: ИНФРА-М, 1996. С. 22.

[32] В силу того что организации обладают достаточно четкими границами, появляется возможность ограничивать доступ к этому механизму координации и его результатам. Следовательно, организация не обладает свойствами неизбирательности и неисключаемости и близка по своим характеристикам к клубу (*Buchanan J.* An Economic Theory of Clubs//Economica. 1965. Vol. XXXII; *Sandler T.* Collective Action: Theory and Applications. Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1992. P. 16).

[33] *Капелюшников Р.* Экономическая теория прав собственности. М.: ИМЭМО, 1990. С. 29–30.

[34] *Coase R.* Op. cit. P. 43.

[35] Интересно, что статья Коуза увидела свет в 1937 г., т. е. в разгар дискуссии 20–40-х годов о возможности командной экономики. Экономисты-классики тогда разделились на два лагеря. Представители первого (фон Мизес, фон Хайек, Роббинс) говорили о практической невозможности командной экономики, тогда как другие (Барон, Дикинсон, Ланге, Лернер) доказывали ее возможность и даже эффективность, см.: *Andreff W.* La crise des économies socialistes. La rupture d'un système. Grenoble: PUG, 1993. P. 36–42.

[36] *Williamson O.* Op. cit. P. 281.

[37] Торговые марки могут и снижать трансакционные издержки, в первую очередь издержки измерения. Реклама продукции является для фирмы важным способом информирования потребителя о том, что она обладает известной маркой с хорошей репутацией, гарантирующей качество продукции даже по тем параметрам, которые трудно оценить в момент покупки (*Holcombe R., Holcombe L.* The Market for Regulation//Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1986. Vol. 142. № 4. P. 687–688).

[38] *Williamson O.* Op. cit. P. 284–285.

[39] *Уильямсон О.* Указ. соч. С. 164.

[40] *Williamson O.* Op. cit. P. 292.

[41] Ibid. P. 286–294.

[42] Глава 54 Гражданского кодекса РФ «Коммерческая концессия». Среди других новаций в Гражданском кодексе отметим появление главы об агентских отношениях (гл. 52), уточнение специфики договора займа и кредитного договора (гл. 42), определение отношений, возникающих по поводу поставки товаров для государственных нужд (гл. 30, § 4).



[43] *Даль В.И.* Пословицы, поговорки и прибаутки русского народа. СПб.: Литера, 1997. Т. 2. С. 129. Другие варианты известной поговорки «Уговор лучше денег», «Уговорец — родной братец всем делам», «Полюбовного договора и патриарх не отнимет». Интересно, что наряду с этими пословицами В. Даль отмечает использование и прямо противоположной им по смыслу: «Деньги лучше уговора».

[44] *Маркс К.* Капитал. Т. 1. М.: Изд-во политической литературы, 1988. С. 177.

[45] Контракт самодостаточен, если стороны имеют стимулы выполнять его положения просто из опасения последствий нарушения соглашений (*Milgrom P., Roberts J.* Economics, Organization and Management. London: Prentice Hall, 1992. P. 332).

[46] *Knight F.* Risk, Uncertainty, and Profit. Chicago: Chicago University Press, 1971. P. 270, 310.

[47] При составлении данной задачи была использована модель заложника, описанная в: *Уильямсон О.* Указ. соч. С. 277–280.

# Тема 9. ТЕОРИЯ ФИРМЫ

## Лекция № 17

## СТРУКТУРА ФИРМЫ

### 17.1. Проблема взаимоотношений принципала и агента

Рост размеров фирмы влечет за собой увеличение затрат принципала на контроль над действиями возросшего числа агентов. Как отмечал «отец» научной организации труда Фредерик Тейлор, «вряд ли можно легко найти компетентного работника, который не затрачивал бы существенную часть своего времени на исследование того, как медленно он может работать, не вызывая при этом у работодателя сомнений в своей добросовестности»[1]. Дилемму принципала, заключающуюся в выборе между необходимостью контролировать агента и нежеланием нести связанные с осуществлением контроля издержки, проиллюстрируем с помощью следующей модели из теории игр. Пусть издержки принципала на осуществление контроля равны 1, выгода от добросовестного исполнения агентом своих обязанностей равна 2 и потери в случае недобросовестного исполнения равны −2. Учитывая, что в случае вскрытия факта недобросовестного отношения со стороны агента (или *отлынивания* — shirking) он теряет право на вознаграждение, взаимодействие принципала и агента описывается такой матрицей:

Принципал

| Агент | | Контролировать | Не контролировать |
|---|---|---|---|
| | Добросовестно работать | 1, 1 [$St_2$] | 1, 2 [$St_1$, $P$] |
| | Отлынивать | 0, −1 | 2, −2 |

Тот факт, что равновесие по Нэшу в этой игре отсутствует, лишь подчеркивает угрозу достижению оптимального результата



во взаимоотношениях принципала и агента, возникающую в процессе роста организации. Налицо проблема несовместимости стратегий принципала и агента.

Впрочем, увеличение затрат на контроль происходит не прямо пропорционально росту численности агентов. Следует учесть фактор возникновения асимметричности информации между принципалом и агентом. Анализируя игры с третьим игроком — «природой», мы абстрагировались от асимметричности информации между двумя основными игроками. Чтобы увидеть причины возникновения асимметричности информации внутри организации, вспомним аргументы Фридриха фон Хайека, направленные на критику командной экономики как институциональной системы. По его мнению, «никакой мыслимый центр (т. е. принципал. — *А.О.*) не в состоянии всегда быть в курсе всех обстоятельств... и оперативно доводить эту информацию до сведения заинтересованных сторон»[2]. По Хайеку, механизмом, обеспечивающим всех участников сделки равным и исчерпывающим объемом информации, является ценообразование на совершенно конкурентных рынках. В рамках же фирмы ни о каком конкурентном ценообразовании речь идти не может, о чем свидетельствует хотя бы систематическое отклонение вознаграждения агента от стоимости предельного продукта его труда. А ведь только при условии равенства заработной платы предельному продукту труда достижимо равновесие на рынке труда и цена несет в себе неискаженную информацию[3].

Итак, по мере роста организации происходит процесс усложнения и специализации циркулирующей в ней информации, не сопровождающийся созданием сравнимой по эффективности с ценовым механизмом системы циркуляции информации. Процесс принятия решений внутри организации включает множество стадий, на каждой из которых возникает качественно новая информация. Более того, этой качественно новой информацией обладают лишь те члены организации, которые напрямую участвуют в ее получении и обработке. Один из вариантов схемы циркулирующей внутри организации информации представлен на рис. 17.1[4].

Обладающие уникальной информацией участники организации не заинтересованы в ее распространении вообще и в ее неискаженной передаче принципалу в частности. Действительно, асимметричность информации создает предпосылки для оппортунистического поведения агентов, т. е. их стремления *максимизировать* свою полезность, несмотря на принятые при подписании контракта о найме обязательства, удовлетвориться неким фиксированным




*Рис. 17.1*

уровнем полезности. Получив с помощью контракта о найме гарантии фиксированного вознаграждения в случае «естественных» непредвиденных обстоятельств, агент сам стремится создать «искусственные» непредвиденные обстоятельства, которые позволили бы ему с помощью манипулирования принципалом перераспределить результаты деятельности в свою пользу, например с помощью введения принципала в заблуждение относительно действительной сложности задачи $x_j$, предписанной им к выполнению. К слову, именно с такой точки зрения следует интерпретировать большинство преступлений в сфере экономики, наблюдавшихся в Советском Союзе до 1985 г., — как оппортунистическое стремление агентов участвовать в присвоении результатов своей деятельности [5].

**Проблема принципала–агента** — угроза манипулирования агентом принципала при выполнении поручений и предписаний последнего. Введение принципала в заблуждение становится возможным на основе асимметричности информации и высоких издержек контроля над деятельностью агента.

Таким образом, функционирование организаций с неизбежностью ставит вопрос об оппортунистическом поведении агента на основе располагаемой им уникальной информации. Поэтому проблема принципала и агента является частным случаем ситуации морального риска: принципал выступает в роли страховщика от «естественных» рисков, а агент — в роли скрывающего от него важную информацию о клиенте (состояние здоровья, бизнеса



и т. д.) [6]. Ключевой вопрос здесь касается системы стимулов, способствующих или, наоборот, препятствующих распространению агентом достоверной информации. На рынке конкуренция стимулирует распространение достоверной информации. Напротив, в обычном варианте отношений принципала и агента асимметричность информации и перспективы оппортунизма стимулируют манипулирование агентом принципала.

## 17.2. Варианты решения проблемы принципала и агента

Поиском системы стимулов, направленных на ограничение оппортунистического поведения агента, заняты представители теории оптимального контракта или, как ее еще называют, теории принципала и агента. Наиболее часто указываются варианты решения, которые приведены ниже.

### *17.2.1. Соревнование агентов*

Первый вариант решения проблемы принципала и агента заключается в развитии конкуренции между агентами. В отличие от обычной ситуации вознаграждается не достижение агентом заданного принципалом уровня (например, выработки), а достижение наивысшего относительно остальных агентов уровня. Идея конкуренции агентов позволяет использовать самих агентов для взаимного контроля над действиями друг друга [7]. Ведь если наибольшее вознаграждение достается только агенту, достигшему наилучших относительных показателей в достижении поставленным принципалом задач, агенты начинают ревниво следить за успехами других — успех окружающих означает снижение шансов на собственный успех. С другой стороны, завышенное относительно остальных агентов вознаграждение «победителя» является сильным стимулом для повышения производительности, ведь перспектива крупного выигрыша с низкой вероятностью привлекательнее менее крупного выигрыша с более высокой вероятностью (при условии, что математическое ожидание выигрыша примерно одинаково) [8]. «Может оказаться эффективным выплачивать высшим менеджерам вознаграждение, превышающее их предельный продукт, с учетом стимулирования стремления менеджеров низшего ранга занять такое выгодное место» [9]. Однако использование элемента состязательности имеет свои пределы.

• Вознаграждение только «победившего» стимулирует выбор агентами наиболее рискованных стратегий, т. е. происходит

«обратный отбор» агентов, в результате которого остаются лишь применяющие самые рискованные стратегии.

• Степень склонности агента к риску, связанному с «естественными» непредвиденными обстоятельствами.

• Конкуренция среди агентов окончательно разрушает элементы доверия в отношениях между ними. Задачи, требующие совместных усилий агентов, становятся практически нереализуемыми [10].

### *17.2.2. Участие агента в результатах совместной деятельности*

Если кратко, то второй вариант решения сводится к заключению с агентом контракта о найме, предполагающего выплату вознаграждения не фиксированного, а зависящего от результатов деятельности фирмы (sharing contract). Сюда, например, относятся различные формы участия наемных работников в прибыли, в том числе через их участие в капитале акционерного предприятия. В США уже многие годы действует программа ESOP (Employee Stock Ownership Plan), согласно которой работники более чем 10% промышленных предприятий получают льготы на приобретение акций собственных предприятий. Из всего многообразия схем участия агентов в результатах деятельности фирмы наиболее эффективны самые простые, предполагающие линейную зависимость вознаграждения от результатов [11]. Это связано как с высокими издержками заключения контрактов, в которых используются нелинейные схемы, так и с усложнением для восприятия агентами зависимости вознаграждения от результатов. В наиболее радикальных вариантах фиксированное вознаграждение предлагается не агенту, а принципалу, т. е. агент арендует имущество у принципала, выплачивая ему ренту плюс долю от прибыли. Впрочем, применение на практике подобных схем стимулирования добросовестного выполнения агентом заданий принципала всегда оказывается ограниченным следующими факторами:

• степенью склонности агента к риску;

• ограниченностью ресурсов для аренды агентом имущества или его участия в собственности. Причем получение агентом ссуды в банке для этих целей затруднено ввиду той же самой проблемы асимметричности информации и морального риска, только на этот раз — в отношениях между ним и банком как кредитором [12].



### *17.2.3. Фирма как коалиция агентов*

Данное решение радикальным образом отличается от предыдущего тем, что не только допускается участие агентов в результатах деятельности, но сами функции принципала начинают *поочередно выполняться* агентами. Принципал становится «временно первым среди равных» [13]. Подчеркнем, что властные отношения и делегирование агентами контроля над своими действиями не исчезают, просто функции контроля и распределения задач поочередно выполняются всеми участниками организации. С точки зрения структуры принципалом становится агент, временно занимающий позицию на пересечении информационных потоков и имеющий на этом основании возможность аккумулировать всю информацию (рис. 17.2). Такая структура называется «колесообразной» (wheel network). Ротация агентов на позиции принципала решает проблему стимулов к передаче только достоверной информации. Самое же главное — она создает предпосылки для доверительных отношений между агентами и достижения с их помощью кооперации. О. Уильямсон видит в возникновении доверительных отношений среди агентов главную предпосылку появления внутри фирмы «ассоциативной атмосферы». Ассоциативная атмосфера способствует отказу от оппортунизма как стратегии максимизации полезности — «повышение производительности происходит благодаря чувству ответственности за внесение справедливого вклада в общее дело» [14]. Формой существования фирмы как коалиции на практике является самоуправленческая фирма [15].




*Рис. 17.2*

Выгода, связанная с существованием ассоциативной атмосферы, заключается не только в экономии на издержках контроля, но и в появлении нового источника выигрыша от кооперации. Классическая экономическая наука вслед за Адамом Смитом

видит в разделении труда главный источник сравнительных преимуществ членов организации в выполнении тех или иных задач. Согласно этому подходу, кооперация выгодна, так как совместными усилиями специализированные на выполнении отдельных задач работники производят больший продукт, чем в случае самостоятельного выполнения ими всех задач. «Развитие ловкости рабочего обязательно увеличивает количество работы, которое он в состоянии выполнить. А разделение труда, сводя работу каждого рабочего к какой-нибудь простой операции и делая эту операцию единственным занятием всей его жизни, в значительной мере увеличивает ловкость рабочего» [16]. Ассоциативная атмосфера позволяет получить выгоду от кооперации не только на основе разделения труда, но и на основе «работы в команде» (team work) [17]. Позитивный эффект от кооперации обусловлен самим фактом совместной работы и взаимной поддержки членов организации-«команды».

Подводя итог, отметим, что в фирме как коалиции агентов появляется возможность решить проблему принципала и агента на основе «золотого правила». От принципала «золотое правило» требует, чтобы он вознаграждал агентов в соответствии с их вкладом в общий результат, а от агента — добросовестного выполнения задач, поставленных принципалом. В качестве иллюстрации приведем следующую модель, где игроки выбирают между тремя стратегиями: «золотым правилом», стандартом равных усилий и оппортунистическим поведением [18]. Уточним, что стандарт равных усилий со стороны принципала заключается в применении фиксированной уравнительной оплаты агентов, а со стороны агентов — в работе «как все», не лучше и не хуже. Оппортунизм принципала может, к примеру, принимать форму заниженного вознаграждения агента под предлогом неблагоприятных «естественных» условий (конъюнктуры рынка), когда агент не обладает всей информацией о ситуации на рынке. Подчеркнем, что переход к «золотому правилу», не являющемуся равновесием по Нэшу, осуществим лишь на основе норм взаимного доверия, с одной стороны, между агентами и, с другой стороны, между агентами и принципалом. Нетрудно убедиться, что рассматриваемая модель является вариантом «дилеммы осужденных», в которой без доверия игроки тоже не могут отрицать свою вину.

Рассмотрим теперь факторы, ограничивающие распространение модели фирмы как коалиции агентов:

• степень склонности агентов к риску;



Принципал

| Агент | «Золотое правило» | Стандарт равных усилий | Оппортунизм |
|---|---|---|---|
| «Золотое правило» | 7, 7 [$P$] | → 4, 8 | → 1, 9 → |
| Стандарт равных усилий | 8, 4 ↓ | → 5, 5 ↓ | → 2, 6 → ↓ |
| Оппортунизм | 9, 1 ↓ | → 6, 2 ↓ | → 3, 3 [$N$, $St_1$, $St_2$] → ↓ |

• численность участников организации. Чтобы быть эффективной, ротация должна применяться в рамках групп по 5—10 человек, объединенных на федеративных принципах в единую организацию. Общее число членов организации не должно превышать 100 человек (10 групп по 10 человек) [19];

• исходное обладание членами организации «социальным» капиталом [20], т. е. традициями взаимной поддержки и взаимного доверия, общими целями и интересами. Социальный капитал необходим, чтобы начать ротацию агентов на первом этапе существования организации.

## 17.3. Внутрифирменная структура

Различные варианты решения проблемы принципала и агента лежат в основе альтернативных моделей внутренней структуры организации. Наиболее распространены четыре типа внутрифирменной структуры: *унитарная* (У-структура), *холдинговая* (Х-структура), *мультидивизиональная* (М-структура) и *смешанная* (С-структура) [21].

### *17.3.1. Унитарная структура*

Унитарная структура, как это следует из самого названия, предполагает максимальную централизацию властных отношений. Все основные решения принимаются принципалом, он же осуществляет и контроль. Если право контроля над деятельностью агентов и делегируется, то по функциональному признаку — главам функциональных подразделений: отдела сбыта, главному инженеру, главному бухгалтеру и т. д. Таким образом, руководители функциональных подразделений являются одновременно и агентами — по отношению к главному офису, и принципалами — по отношению к непосредственным исполнителям заданий. «Современная корпорация состоит из менеджеров, руководящих менеджерами, руководящих менеджерами... руководящих работниками» [22]. В случае

унитарной организации единственным вариантом решения проблемы принципала и агента является усиление контроля на основе разработки новых, связанных с меньшими издержками, методов контроля (рис. 17.3).




*Рис. 17.3*

### *17.3.2. Холдинговая структура*

Холдинговая структура представляет собой иную крайность — максимальную децентрализацию процесса принятия решений и контроля над действиями агентов. Фактически принципал сохраняет за собой лишь полномочия по контролю финансовых потоков и финансовых результатов деятельности агентов. Агенты автономны в принятии всех решений, за исключением касающихся распределения прибыли. Иначе говоря, принципал контролирует деятельность агентов не непосредственно, а через организацию соревнования агентов, победитель в котором выявляется по критерию финансовых результатов. О. Уильямсон дает следующее определение холдингу: «Фирма с множеством подразделений, в которой главный офис не занят стратегическим контролем их деятельности»[23]. Холдинговая структура не исключает даже прямой конкуренции между подразделениями одной и той же фирмы, ведь конкуренция является одним из способов косвенного контроля. Отметим, что на уровне подразделений холдинга можно встретить и унитарный тип отношений между принципалом (руководитель подразделения, являющийся одновременно агентом главного офиса) и агентом (рис. 17.4).






*Рис. 17.4*

### *17.3.3. Мультидивизиональная структура*

Наиболее значимой организационной инновацией в XX в. является изобретение в 20-е годы Пьером Дюпоном и Альфредом Слоуном (руководителями фирм «Du Pont» и «General Motors» соответственно) мультидивизиональной структуры. Эта структура «подразумевает создание полуавтономных производственных подразделений, функционирующих на основе принципа самоокупаемости и сформированных в зависимости от типа продукта, торговой марки или по географическому признаку»[24]. Мультидивизиональная структура является своеобразным синтезом унитарной организации и холдинга. Действительно, в ней сохранен принцип централизации принятия стратегических решений (например, о выпуске нового продукта) и в то же время децентрализованы оперативный контроль и управление[25]. Аналогичным образом принцип финансовой самоокупаемости дивизионов (агентов) позволяет им участвовать в результатах своей деятельности, но главный офис (принципал) при этом сохраняет право перераспределять часть прибыли подразделений согласно целям и задачам фирмы в целом. Примерами предприятий, на практике использующих принцип мультидивизиональной структуры, являются конгломераты и транснациональные компании (рис. 17.5).

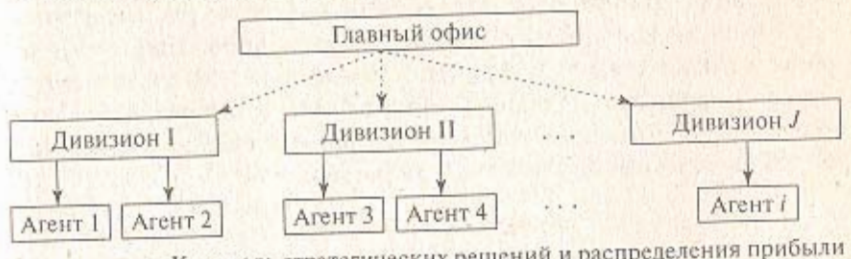



*Рис. 17.5*

Лучше понять соотношение трех рассмотренных вариантов внутрифирменной структуры можно с помощью схемы, представленной на рис. 17.6 [26].




*Рис. 17.6*

### *17.3.4. Смешанная структура*

Наконец, смешанная структура возникает в том случае, если одно из подразделений *полностью* контролируется главным офисом, как в унитарном предприятии, второе подразделение зависит от главного офиса только финансово, как в холдинге, а третье подразделение имеет операционную самостоятельность и действует на принципах самоокупаемости, как в мультидивизиональной структуре.

**Выводы.** В основе функционирования любой организации лежит проблема принципала и агента. Учитывая, что от агента ожидаются действия, максимизирующие полезность принципала, агент всегда стремится использовать существующую между ним и принципалом асимметрию информации к своей выгоде и в ущерб интересам принципала. Решений проблемы несколько: усиление прямого контроля, впрочем связанного с высокими издержками; организация принципалом соревнования агентов; участие агентов в результатах деятельности организации и поочередное выполнение самими агентами функций принципала. Именно данные варианты решения проблемы принципала и агента позволяют объяснить природу трех типов внутрифирменной структуры: унитарной, холдинговой и мультидивизиональной.

# Лекция № 18
# ТИПОЛОГИЯ ФИРМ

## 18.1. Траектория развития фирмы

Было бы неправильным объяснять возникновение и распространение тех или иных моделей внутрифирменной структуры только их сравнительной эффективностью в решении проблемы принципала и агента. Вполне реальна ситуация, когда потребность в развитии новой внутрифирменной структуры возникает, однако так и остается нереализованной. Альфред Чандлер приводит в качестве примера ситуацию, сложившуюся в начале века в электротехнической промышленности. Несмотря на практически одновременное появление первых электротехнических предприятий в Великобритании, Германии и Соединенных Штатах, лидирующее положение на мировых рынках вскоре заняли лишь германские (AEG) и американские («General Electric») производители. Более того, британские фирмы оказались вытесненными со своего национального рынка: AEG в этот период продавала в Британии больше своих продуктов, чем любая из английских фирм. Британским производителям, заключает Чандлер, «не удалось развить организационные качества, необходимые для конкуренции на равных с германскими и американскими фирмами» [27].

Следовательно, при объяснении внутрифирменной структуры необходимо учитывать не только динамику трансакционных издержек (в первую очередь издержек мониторинга и предупреждения оппортунизма), но зависимость организации от предшествующей траектории развития (organizational path-dependency), по аналогии с «эффектом исторической обусловленности развития» в динамике институтов. Речь идет об интерпретации организационного развития фирмы как ее движения по особой *траектории* структурных изменений. Анализ «эффекта исторической обусловленности развития» в развитии организации требует дополнения и частичного пересмотра тех аргументов, которые были сформулированы относительно динамики институтов [28].

Во-первых, в рамках организации функции, аналогичные тем, которые выполняет идеология на институциональном уровне, переходят к *организационной культуре*. «В любой организации: предприятии, профсоюзе или политической партии, существует общая когнитивная составляющая, организационное знание» [29]. Организационная культура материализуется в нормах, правилах

и традициях, на основе которых строятся взаимоотношения принципала и агентов. Интерпретативная функция организационной культуры заключается в ее использовании агентами для оценки обоснованности решений принципала при наступлении тех или иных непредвиденных обстоятельств. «Организационная культура дает *ex ante* подчиненным представление о том, как организация будет реагировать на те или иные непредвиденные обстоятельства, строго говоря, благодаря ее существованию организация получает свою идентичность»[30]. Таким образом, однажды сформировавшаяся организационная культура препятствует изменению типа взаимоотношений принципала и агента.

**Организационная культура** — совокупность норм, правил и традиций, регулирующих взаимодействия членов организации, являющаяся отражением их коллективных знаний и опыта.

Рассмотрим в качестве примера организационной культуры выдержки из «конституции» (совокупности формальных и неформальных норм), на основе которой строят свои отношения между собой и клиентами работники магазина спортивной одежды «Спорт Мастер», расположенном на проспекте Мира в Москве[31]:

*Глава 1. Основы внутреннего устройства*

Статья 6. Магазин «Спорт Мастер» — социальный магазин, политика которого направлена на создание условий, наиболее приемлемых для клиентов и обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие работников.

*Глава 2. Права и обязанности работников*

Статья $8^1$. Все равны перед начальством.

Статья $8^2$. Начальство гарантирует равенство прав работников независимо от пола, возраста и занимаемой должности.

Статья 12. Каждый работник имеет право на приобретение любой понравившейся ему в магазине вещи со скидкой.

Статья 13. Каждый работник имеет право на получение премии в процентном выражении в зависимости от его объема продаж.

Статья 151. Каждый работник имеет право на хорошую добрую шутку.

Статья 152. Шутка не должна ущемлять достоинство начальства и клиентуры.



*Глава 4. Менеджер-консультант*

Статья 20. В случае возникновения коллизионной ситуации менеджер-консультант обязан воздерживаться от прямой конфронтации с клиентом.

*Глава 5. Кладовщик*

Статья 27. Кладовщик должен иметь хорошие отношения со всеми менеджерами-консультантами.

Во-вторых, важное место в повседневном функционировании организации занимает *рутина*. Рутина определяется в данном контексте как «запоминание действия через его регулярное повторение» (remember by doing)[32]. Рутина играет центральную роль в обеспечении информационного обмена между членами организации: она лежит в основе их способности получать, интерпретировать, формулировать и передавать сообщения. Каждая организация имеет свой «организационный диалект», ни в одной организации не говорят ни на «чистом» английском, ни на «чистом» русском языке. Например, вряд ли кто-либо за пределами Высшей школы экономики поймет, что означают фразы «найти на Гнезде», «он не из Вышки», «прогулять КПЗ». Не поймет тот, кто регулярно не ходит в одно из ее зданий в Большом Гнездниковском переулке, кто регулярно не имеет дело с предметом «Конституционное право зарубежных стран», т. е. тот, кто исключен из рутины повседневной жизни ВШЭ. Далее, осуществление контроля существенно облегчается, если процедура контроля приобретает характер рутины[33]. Продолжая пример университетской жизни, отметим, что рутинный характер контроля посещаемости студентов (в начале или в конце семинара) предотвращает прогулы, мотивированные лишь надеждой на то, что *в этот раз* проверить посещаемость забудут. Итак, способствуя решению проблемы принципала и агента через снижение информационной асимметрии внутри организации и облегчение контроля, рутина в то же самое время приводит к воспроизводству уже сложившихся взаимоотношений ее участников.

Движение по заданной траектории предполагает накопление и закрепление на основе организационной культуры и рутин определенного типа взаимоотношений принципала и агентов. Поэтому важно знать ту ситуацию, в которой начинается организационное развитие, — она содержит в зародыше все варианты последующей эволюции. Ведь может случиться так, что «унитарная фирма в нестабильной среде имеет очень плохие показатели с точки зрения

экономии трансакционных издержек, но она же оказывается более эффективной и жизнеспособной, чем фирма с гибкой организационной структурой, в условиях стабильности»[34]. Следовательно, внутрифирменная структура, сформировавшаяся в условиях нестабильности и задавшая траекторию последующего развития фирмы, обусловит потери в будущем, когда внешняя среда стабилизируется. Парадокс заключается в том, что в долгосрочной перспективе наиболее выгодной может оказаться неоптимальная в краткосрочной перспективе структура. Именно этот парадокс иллюстрирует пример послевоенного развития японских фирм, начинавших свою эволюцию с высокой степени интеграции и централизации структуры, которая обусловила потери на первом этапе и преимущества на последующих[35].

## 18.2. Основные типы фирм

Специфика траекторий развития предприятий обусловливает национальные отличия в организационной структуре предприятий. Несмотря на то что сегодня большинство крупных предприятий в любой стране действуют с учетом складывающихся на мировом рынке тенденций, наблюдается разнообразие их структур и используемых ими стратегий. Ведь совокупность факторов, повлиявших на выбор траектории организационного развития, в каждой стране уникальна. К факторам, определяющим траекторию организационного развития, следует отнести:

- институциональную среду, в том числе траекторию институционального развития;
- степень специфичности активов (степень развитости конкурентного рынка);
- степень неопределенности внешней среды (степень стабильности рынка);
- степень склонности к риску (доля людей, нейтральных к риску, в общем населении страны);
- степень сложности сделок, зависящая от общего уровня социально-экономического развития;
- соотношение цены доступа к закону и цены внелегальности.

Отличия национальных траекторий организационного развития касаются не только структуры, унитарной, холдинговой или мультидивизиональной, но и целевой функции, поведения предприятия относительно поставщиков, наемных работников и потребителей, целого ряда других параметров функционирования предприятия. Так, институциональная среда влияет на цели, которые



индивиды ставят в своем взаимодействии, и на нормы, которые они используют. Постараемся описать несколько идеальных типов предприятий: предприятие, действующее в командной экономике; американская фирма (фирма *A*); японская фирма (фирма *J*) и предприятие переходного типа.

### *18.2.1. Предприятие, действующее в командной экономике*

Интерес к этому типу предприятия вызван главным образом тем, что корни создания значительной части российских, да и восточноевропейских предприятий в целом уходят в командную экономику. Предприятие, действующее в командной экономике (далее — предприятие *K*), ориентировано не на максимизацию прибыли, а на выполнение плана с нормальной напряженностью. Распоряжения принципала (планового органа) не носят абсолютного характера, а являются предметом обсуждения, или планового торга. «В этом торге голос предприятия предупреждает о верхнем пределе допуска, об отклонении вверх от нормы, а голос вышестоящего органа напоминает о нижнем пределе допуска, об отклонении от нормы вниз»[36]. Отдельного анализа заслуживает фигура принципала в командной экономике. Согласно закону, принципалом являлись все трудящиеся, осуществлявшие свое право на контроль над деятельностью предприятия *K* через представителя своих интересов, плановый орган. Структура властных отношений должна была бы выглядеть следующим образом (рис. 18.1).

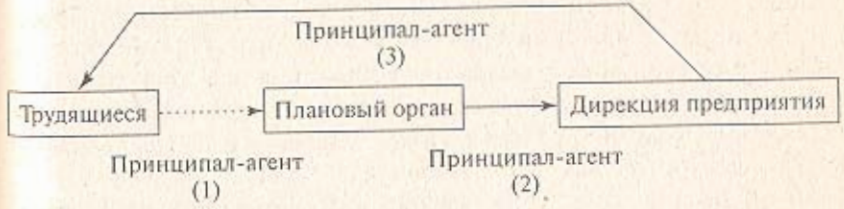



*Рис. 18.1*

Проблема заключается в том, что эффективные механизмы контроля существовали лишь в отношениях между плановым органом и дирекцией предприятия и между дирекцией предприятия и его работниками. Жесткая дисциплина выполнения производственных заданий достигалась сразу тремя механизмами контроля — партийным (через партийные организации), хозяйственным (через

министерства и ведомства) и советским (через исполнительные органы Советов народных депутатов). Механизмы же контроля плановых органов со стороны трудящихся отсутствовали, вследствие чего трудящиеся не могли реализовать свои интересы как принципал[37]. Поэтому фактически плановый орган из агента превратился в единственного принципала: бесконтрольный бюрократический аппарат получил возможность отождествить свои интересы с интересами общества в целом[38]. Основываясь на приведенных аргументах, предприятие *K* следует определить как подразделение унитарной организации, коей являлось министерство или ведомство («контора»).

Структура производственных и сбытовых связей предприятия *K* в силу его положения как подразделения унитарной организации задана ему принципалом. Все горизонтальные связи между предприятиями *K* осуществляются через вертикальные — через обращение к принципалу. Структура производственных и сбытовых связей производна от такого механизма распределения ресурсов, как выделение, или фондирование. Выделение заключается в определении министерством и ведомством основных потребителей продукции предприятия *K*, а также того, потребителем чьей продукции будет оно само[39]. Попытки предприятия *K* самостоятельно изменять структуру снабжения и сбыта жестко пресекались принципалом. В советской судебной практике 80-х годов можно встретить, например, «дело модельщиков»[40]. Вся вина руководства и работников цеха по производству моделей для литья заключалась в стремлении к поиску потребителей на договорной основе, готовых платить по более высоким расценкам.

Специфична и система трудовых отношений на предприятии *K*. Объем занятости определяется в отношении нижнего предела плановыми заданиями, а в отношении верхнего предела — ожидаемой величиной дефицита рабочей силы. Рабочая сила, как и всякий другой ресурс в ресурсоограниченной экономике, дефицитна. Поэтому предприятие стремится создать собственный запас ресурсов, в том числе и рабочей силы, — в форме *избыточной занятости*[41]. При этом, естественно, предприятие *K* не в состоянии обеспечить работой всех своих работников, выплачивая им уравнительную и фактически не заработанную ими заработную плату. «Отняв у рабочего функции хозяина, лишив его возможности реально влиять на результаты производства, бюрократия компенсирует это возможностью получать незаработанную заработную плату»[42].



### 18.2.2. Фирма *A*

Американская фирма, или фирма *A*, в наибольшей мере соответствует тому идеальному типу, который анализируется на страницах учебников неоклассической экономической теории. Начнем с того, что фирма *A* нацелена на максимизацию прибыли в условиях заданной конкуренцией цены на ее продукцию и структуры издержек, описываемой производственной функцией. Как утверждает Милтон Фридмен, «во многих ситуациях отдельная фирма ведет себя, как если бы она стремилась максимизировать свою ожидаемую прибыль и обладала бы для этого всей необходимой информацией»[43]. Подобная оговорка делается для защиты от эмпирического опровержения гипотезы о нацеленности фирмы на максимизацию прибыли. Даже если в некой фирме из штата Кентукки нет ни одного сотрудника, умеющего грамотно рассчитать условия равновесия фирмы на конкурентом рынке, она ведет себя на рынке так, как если бы она максимизировала прибыль по всем канонам неоклассики.

Ориентация на максимизацию прибыли задана целевой функцией принципала фирмы *A* — ее акционеров. Основной интерес акционеров заключается в максимизации своего дохода в расчете на одну акцию, который зависит от размеров нераспределенной прибыли предприятия по итогам года. В свою очередь размер прибыли всецело определен действиями агентов, наемных менеджеров фирмы *A*. Взаимоотношения типа «принципал–агент» возникают и между менеджерами, являющимися принципалами в отношении наемных работников (рис. 18.2).

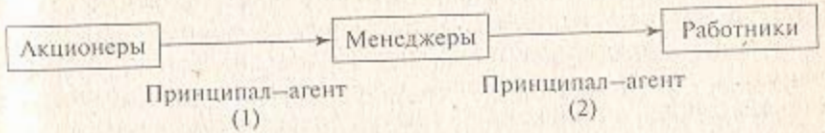



*Рис. 18.2*

Решение проблемы принципала и агента во взаимоотношениях акционеров и менеджеров происходит на базе двух альтернативных механизмов — «голоса» и «выхода»[44]. Дело в том, что акционеры могут воспользоваться для реализации своего права на контроль над деятельностью менеджеров либо участвуя в годовом собрании акционеров и изменяя состав совета директоров («голос»), либо продавая свои акции и выражая тем самым неодобрение действиями менеджеров («выход»). Дисциплинарное воздействие на менеджеров со стороны рынка услуг менеджеров малоэффективно в силу

высоких трансакционных издержек на этом рынке и высокой степени специфичности обмениваемых на нем ресурсов, управленческих талантов[45]. Обе альтернативы, и «голос», и «выход», имеют свои недостатки. Голосование связано с существованием проблемы безбилетника для владельцев небольших пакетов акций и с контролем над повесткой дня собрания, которым в период подготовки к собранию пользуются сами менеджеры. С другой стороны, продажа акций неудачно управляемой фирмы всегда происходит в убыток владельцам ввиду заниженного курса акций. Исправить положение с «голосом» можно с помощью практики доверительного голосования (proxy), когда владельцы небольших пакетов доверяют голосовать от своего имени владельцам более крупных пакетов. А оптимизировать использование «выхода» возможно при применении тендерных предложений на куплю-продажу консолидированных пакетов акций[46].

Решение проблемы принципала и агента во взаимоотношениях менеджеров и работников происходит в рамках фордизма — системы принципов и правил организации труда, чьи корни уходят к экспериментам Генри Форда в период Великой депрессии[47]. Основными элементами фордизма как политики взаимоотношений менеджеров и наемных работников являются:

- высокий уровень оплаты труда, включающий индексацию заработной платы в зависимости от роста цен;
- жесткая производственная дисциплина, машина играет роль инструмента контроля над действиями работника;
- профсоюзы играют роль посредника в конфликтных отношениях между работодателями и наемными работниками;
- высокая степень ротации кадров между предприятиями одной и той же отрасли (например, между «Ford» и «General Motors»).

Наконец, структура производственных и сбытовых связей фирмы *A* полностью подчинена задаче минимизации трансакционных издержек. «Интеграция — назад, вперед и комбинирование — больше связана с целями минимизации трансакционных издержек, чем с альтернативными устремлениями»[48]. Выбор структуры поставщиков, покупателей, а также типа заключаемого с ними контракта (имплицитного — в случае интеграции) отражает стремление фирмы уменьшить сложившийся на данный момент на рынке уровень трансакционных издержек. Например, ввиду необходимости высоких специализированных инвестиций в рефрижераторы для транспортировки мясной продукции чаще всего мясоперерабатывающие заводы решают вопросы обеспечения транспортировки не на основе подряда, а покупая собственный парк рефрижераторной техники[49].



### 18.2.3. Фирма J

Японская фирма, получившая с легкой руки Мацашико Аоки название фирмы *J*, существенным образом отличается от своего американского аналога. Фигуру принципала в фирме *J* трудно определить лишь на основе статистических данных о распределении акций между различными категориями собственников. Эти данные позволяют лишь сказать, что принципалом в японских фирмах не являются индивидуальные акционеры, как в США. Если в 1949 г. примерно 70% акций японских компаний принадлежало индивидуальным акционерам (напомним, речь шла об импорте в послевоенный период фирмы *A* в Японию), то к концу 80-х годов в их руках осталось лишь 24% акций. 42% акций фирмы *J* принадлежит финансовым институтам, 25% — холдингам типа довоенных *дзайбатсу*[50]. Однако главная опасность, связанная с анализом японских фирм, заключается в обращении внимания лишь на формальные, закрепленные в различных регламентирующих документах аспекты. Несмотря на то что в числе легальных собственников отсутствуют работники фирмы *J*, они в действительности принимают самое непосредственное участие в осуществлении контроля над деятельностью своей фирмы. М. Аоки предлагает термин «дуальный контроль» для описания ситуации, когда в роли принципала выступают одновременно и внешние акционеры, и «инсайдеры», или работники предприятия[51]. Причем наблюдается довольно четкое разделение сфер контроля между акционерами и работниками. Крупные акционеры, в первую очередь банки, отказываются от текущего контроля до тех пор, пока предприятие обеспечивает приемлемый (а не максимальный!) уровень дохода на акцию. Тем самым они доверяют текущий контроль самим работникам фирмы. Оговоримся, что речь идет о квазипостоянных работниках, а не о нанятых по краткосрочным контрактам людях[52].

Из сказанного следует, что японская фирма очень близка к модели коалиции агентов и в ней отсутствуют классические отношения «принципал–агент». Данную гипотезу подтверждают и следующие два факта. Во-первых, в фирме *J* активно используется ротация работников между подразделениями и между выполняемыми функциями, идеалом является универсальный работник, способный и выполнять смежные операции, и осуществлять функции руководства. Например, преимущественно горизонтальную координацию иллюстрирует практика откомандирования инженеров, занимающихся разработкой новых продуктов, на производство,

и наоборот, ежегодная стажировка «линейных» инженеров в опытно-конструкторских бюро[53]. Горизонтальные принципы координации позволяют настолько оптимизировать циркуляцию внутри фирмы информационных потоков, что подразделения практически обходятся без создания страховых запасов сырья и комплектующих, работая практически «с колес» и заказывая новые партии из других подразделений по мере возникновения необходимости (система JIT, Just In Time, «точно вовремя»). Во-вторых, принцип ротации лежит в основе планирования карьерного роста работников. Следует сказать, что в фирме *J* действует иерархия рангов, т. е. оплата работников и их социальный статус определяются не размером выработки, а рангом во внутрифирменной иерархии. Карьерный рост для вновь нанятого работника начинается с низших ступеней и продолжается в течение всей его трудовой деятельности. Интересно, что и банки-акционеры, и фирма *J*, и ее смежники образуют единую иерархию рангов[54]. Поэтому, начавшись на предприятии, карьера работника может найти свое продолжение в банке или фирме-смежнике, и наоборот.

Контроль японской корпорации коалицией агентов изменяет целевую функцию фирмы — максимизация прибыли занимает отнюдь не первое место в ее иерархии целей. На первом же месте находится обеспечение непрерывного роста доли рынка, контролируемой фирмой, ведь это рост создает предпосылки для организационной экспансии, расширения и развития структуры. «Рост вознаграждает тех, кто его обеспечил»[55] — этот принцип особенно верен в отношении японской фирмы, где организационная экспансия увеличивает число рангов и, следовательно, улучшает перспективы карьерного роста ее работников. Иными словами, контроль фирмы и акционерами, и работниками ориентирует фирму на максимизацию организационной квазиренты[56] через рост объемов выпуска и продаж, именно такая цель примиряет интересы столь разных собственников.

В завершение скажем несколько слов относительно взаимоотношений фирмы *J* с ее основными контрагентами, смежниками и государством. Каждая фирма имеет круг квазипостоянных смежников, *кейретсу*. Причем в крупных корпорациях типа «Toyota» смежники группируются вокруг головной фирмы в три эшелона. Первый состоит из наиболее стабильных (таких смежников, работающих на основе неоклассического контракта, у «Toyota» — 122), второй — из тех, отношения с которыми могут быть прерваны в случае радикального изменения ситуации на рынке (5437 смежников) и третий — из поставщиков, работающих на основе краткосрочных контрактов (41 703)[57]. При построении *кейретсу* к мотиву экономии трансакционных издержек на основе репутации смежников добавляется мотив разделения риска: основное воздействие рыночной конъюнктуры ощущают на себе смежники второго и особенно третьего эшелонов. Что касается отношений с государством, то в отличие от фирмы *A* фирма *J* не стремится к полной от него автономии и независимости. Фактически государство рассматривается японской фирмой в качестве арбитра, медиатора между корпоративными интересами и интересами общества в целом, гаранта сохранения равновесия в борьбе корпораций[58].



### *18.2.4. Предприятие переходного типа*

Рыночные реформы в странах Восточной Европы привели к появлению еще одного идеального типа предприятия, находящегося на полпути между предприятием *K* и фирмой *A*, — предприятия переходного типа (далее — предприятие *П*). «Промежуточное» положение предприятия *П*, однако, не означает, что его можно описать, используя различные комбинации элементов предприятия *K* и фирмы *A*. Возьмем хотя бы целевую функцию предприятия *П*: она не сводится ни к реагированию на административные команды, ни к максимизации прибыли. Предприятие *П* ориентировано на выживание, на сохранение трудового коллектива, в связи с чем некоторые исследователи даже предложили термин «предприятие, ориентированное на выживание» для характеристики данного идеального типа[59].

Специфика выбора целей предприятия переходного типа связана с его структурой собственности. Как и в случае фирмы *J*, здесь наблюдается рассогласование формальной и реальной структуры собственности, и тоже в пользу «инсайдеров», работников и руководителей предприятия. Речь идет о рекомбинированной собственности[60], допускающей:

• размытость границ частной и государственной собственности. Формально приватизированное предприятие не зависит от государственного бюджета. Однако неготовность государства идти на банкротство не выполняющих свои контрактные обязательства и обязательства перед бюджетом предприятий равносильна согласию государства взять часть дебиторской задолженности на себя. Практика проведения взаимозачетов «имитирует подлинные финансовые сделки и просто маскирует тот факт, что невозможно остановить предприятия, так как это вызовет протесты рабочих и спад производства»[61];

• размытость организационных границ предприятия. Проблема неплатежей отражает не только несоответствие денежной массы объему производимых товаров и услуг, но и готовность предприятий предоставлять *товарный кредит* своим смежникам[62]. Учитывая низкую культуру исполнения договорных обязательств, единственным объяснением добровольного допущения предприятиями взаимных неплатежей является предположение о существовании взаимного контроля между предприятиями-смежниками, позволяющего организовать товарно-денежные потоки *между* предприятиями на тех же принципах, что и потоки *внутри* фирмы;

• несовпадение формальной и реальной структуры собственности. Внешние собственники, как правило, не могут реализовать свое право контроля над менеджерами предприятия *П* ввиду далекого от оптимального функционирования фондового рынка и оппортунистического использования менеджерами асимметричности информации. В результате агенты-менеджеры сохраняют контроль даже над теми предприятиями, основная часть акций которых принадлежит внешним инвесторам.

Таким образом, ориентация на выживание означает стремление агентов сохранить status quo, сложившееся в ситуации невозможности осуществления принципалами своего права на контроль ни посредством «голоса», ни посредством «выхода». Следовательно, неразрешимость проблемы оппортунизма агентов является ключевым моментом в функционировании предприятия *П*. Заметим, что сами менеджеры сумели сохранить контроль над работниками (агентами по отношению к ним самим). Им это удалось не в последнюю очередь за счет политики патернализма, выражающейся в поддержании объектов социальной сферы (жилье, базы отдыха, снабжение в натуральной форме) на балансе предприятия, несмотря на финансовые трудности (рис. 18.3)[63].

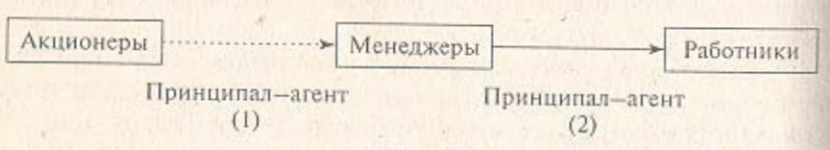



*Рис. 18.3*

Структура производственных связей формируется предприятием *П* не на основе минимизации трансакционных издержек, а на основе стремления сохранить проверенные временем связи. Еще в 1993–1994 гг. подавляющее большинство российских предприятий сохраняли старые связи с основными поставщиками (83%)



и потребителями (70%) и очень скептически относились к перспективам поиска новых партнеров[64]. Одна из возможных интерпретаций консерватизма в политике снабжения и сбыта заключается в предположении существования запретительно высоких трансакционных издержек заключения контрактов с новыми партнерами. В первую очередь эти издержки связаны с высокой вероятностью оппортунистического поведения новых партнеров. Оппортунизм старых партнеров практически исключен благодаря их уже сложившейся репутации и существующих в среде «красных» директоров особых этических норм, действующих лишь в отношении «своих».

Результаты сравнительного анализа четырех идеальных типов предприятий представлены в табл. 18.1.

**Выводы.** Каждая специфическая комбинация факторов, обусловливающих выбор внутрифирменной структуры, имеет тенденцию к самовоспроизводству на основе организационной культуры. Речь идет о последующем развитии организации по траектории, которая задается в момент ее образования, об аналоге «эффекта исторической обусловленности развития» в организационной эволюции. Именно существование «эффекта исторической обусловленности развития» позволяет говорить о четырех идеальных типах предприятий: предприятии, действующем в командной экономике, фирме *A*, фирме *J* и предприятии переходного типа. Указанные типы предприятий отражают специфические комбинации факторов, сложившиеся в командной экономике (экономике советского типа), совершенно конкурентной экономике (экономике американского типа), корпоративной модели экономики (экономике японского типа) и переходной экономике (экономике российского типа).

## ❐ Учебно-методологические материалы к теме 9

### *Практическое занятие*

Проблема принципала и агента, лежащая в основе функционирования любой организации, ввиду своей сложности и многогранности открывает широкие исследовательские перспективы. Обсуждая ее в ходе практического занятия, стоит остановиться на следующих моментах:

1. Выбор для анализа ситуации, иллюстрирующей проблему принципала и агента.

*Таблица 18.1*

| Критерий сравнения | Предприятие *K* | Предприятие *A* | Предприятие *J* | Предприятие *П* |
|---|---|---|---|---|
| Целевая функция | Выполнение плана с нормальной напряженностью | Максимизация прибыли | Максимизация организационной квазиренты через рост объемов производства и продаж | Выживание предприятия, сохранение трудового коллектива |
| Структура собственности | Формально — государственная, реально — собственность «контор» | Акционерная, с преобладанием среди акционеров физических лиц | Формально — акционерная, реально — акционерная с элементами коллективного предприятия | Формально — акционерная, реально — «рекомбинированная» |
| Принципал | «Контора» (министерство, ведомство) | Индивидуальные акционеры | Коалиция акционеров и квазипостоянных работников | Руководство предприятия |
| Степень жесткости бюджетного ограничения [65] | 0–2 | 4 | 3–4 | 2–3 |
| Характеристика внешней среды | Стабильная | Риск | Риск | Неопределенная |
| Способы решения проблемы принципала и агента | Непосредственный контроль в трех формах (административный, партийный, профсоюзный или советский) | Через «голос» или через «выход» | Использование модели фирмы как коалиция агентов | Политика патернализма во взаимоотношениях руководства предприятия и его работников |
| Факторы, определяющие структуру хозяйственных связей | Все горизонтальные связи осуществляются через вертикальные (в рамках выделения ресурсов) | Минимизация трансакционных издержек | Минимизация трансакционных издержек и распределение риска между смежниками различных эшелонов | Сохранение сложившихся ранее связей, отказ от поиска новых ввиду высоких трансакционных издержек |

*Продолжение табл. 18.1*

| Критерий сравнения | Предприятие *K* | Предприятие *A* | Предприятие *J* | Предприятие *П* |
|---|---|---|---|---|
| Взаимоотношения с государством | Подчинение командам, исходящим от планового органа | Полная независимость | Использование в качестве арбитра при возникновении конфликтов с другими предприятиями | Формальная независимость, но государство берет на себя часть обязательств в рамках реальной централизации управления пассивами |
| Политика занятости | Спрос на труд как функция от ожидаемой величины дефицита ресурсов | Спрос на труд как функция от ожидаемого спроса на продукцию и производительности труда предельного работника | Спрос на труд квазипостоянных работников стабилен, ожидаемый спрос на продукцию влияет лишь на размеры частичной и временной занятости [66] | Спрос на труд стабилен ввиду ориентации на сохранение ядра трудового коллектива, «навес» избыточной занятости сокращается за счет добровольных увольнений [67] |
| Политика заработной платы | Фиксированная, на основе единой тарифной сетки | Гибкая, в зависимости от предельной производительности труда | Фиксированная, в зависимости от места работника в иерархии рангов | Фиксированная |
| Координация деятельности работников | Вертикальная, на основе выполнения команд дирекции | Вертикальная, дирекция специализируется на обеспечении координации | Горизонтальная, ротация работников и установление прямых связей между подразделениями | Вертикальная, на основе зависимости работников от дирекции (достигаемой с помощью патернализма) |
| Форма профсоюза | Отраслевой | Отраслевой | Профсоюз предприятия | Отраслевой |
| Функции профсоюза | Дополнительный механизм контроля работников; распределение социальных благ | Посредник при возникновении конфликтов работников с работодателями | Представительство интересов всех «инсайдеров», от рядовых работников до дирекции | Профсоюзы обладают минимальным мобилизующим потенциалом [68] |

2. Анализ причин возникновения асимметричности информации и высоких издержек контроля над действиями агента.

3. Формы оппортунистического поведения агента и издержки, с ним связанные.

4. Варианты решения проблемы принципала и агента.

В качестве иллюстрации проблемы принципала и агента были избраны взаимоотношения управляющего коммерческим банком (принципала) и его агента на срочном валютном рынке — *трейдера*[69]. Оппортунизм трейдера может заключаться в его игре на срочном рынке от имени и за счет своего банка, но в своих интересах. Выбор такой иллюстрации проблемы принципала и агента продиктован двумя причинами. Во-первых, еще свежа память о крупнейшей махинации в истории банков, когда трейдер старейшего английского банка «Barings», Ник Лисон в 1995 г. своими действиями фактически разорил банк, оставив его с убытками в 4 млрд ф. ст. Во-вторых, в период расцвета рынка срочных валютных контрактов в России (1996–1998 гг.) оппортунизм трейдеров представлял собой серьезную проблему и для российских банков.

Для банка сложность контроля над действиями трейдера заключается в том, что в течение торговой сессии биржи или в течение операционного дня, когда работает внебиржевой рынок, достаточно сложно в оперативном режиме отследить и оценить целесообразность сделок, заключаемых трейдером. В течение дня колебания котировок могут достигать достаточно больших значений. Угадывание момента, в который следует нажать на клавишу и заключить сделку, является исключительно компетенцией трейдера. Иногда решение о заключении сделки нужно принимать в течение нескольких секунд. «Трейдерам платят за то, чтобы они были в состоянии правильно оценить изменения рыночной конъюнктуры. Знания и чутье могут способствовать тому, чтобы позиция прибыли продержалась подольше, а позиция убытков поскорее прервалась. Если день или год завершаются с результатом 55/45, то это уже достойный результат. Потому что при последнем значении речь идет только о 5% прибыли, если исходить из среднего значения 50% прибыли и 50% убытков. То, что торговец попеременно выигрывает или проигрывает, является нормальным. Однако он не должен выходить за рамки лимита. Это альфа и омега, этого не произошло в случае с "Barings"»[70].

Сложности в оценке банком действий трейдера создают для трейдера стимул использовать это преимущество в свою пользу.



Например, цена (курс) заключенных форвардных сделок в течение дня характеризуется следующими данными:

| | Руб./дол. |
|---|---|
| Открытие | 26,2025 |
| Закрытие | 26,2000 |
| Средневзвешенная | 26,2175 |
| Минимальная | 26,1450 |
| Максимальная | 26,2225 |

Вопрос о том, будет ли рассматриваться форвардная сделка по продаже, заключенная трейдером по цене 26,15, если другой противоположной форвардной сделкой по покупке по цене 26,20 трейдер закрыл позицию с убытком, как заключенная не по рыночной цене и, возможно, заведомо с убытком, однозначного решения не имеет.

Самый простой способ оппортунистического поведения трейдера банка на срочном валютном рынке может быть проиллюстрирован следующим примером с использованием вышеприведенных цен заключенных форвардных сделок.

Допустим, у трейдера банка А максимальный дневной лимит, в пределах которого он может открыть позицию, 5 млн дол. Трейдер банка А заключает со своим соучастником в лице трейдера банка Б форвардную сделку по продаже по цене 26,15. Через некоторое время эти же лица заключают обратную сделку по цене 26,20 и банк А закрывает позицию с убытком. Если величина базового актива по сделке 1 млн дол., то банк А несет убыток, а банк Б выигрывает в размере 50 тыс. руб. Выигрыш делится между банком Б и трейдером банка А. Если трейдеру банка А удастся в тот же день заключить одну или несколько срочных сделок с прибылью для своего банка, кто будет винить его за одну неудачную сделку? Ну проиграл чуток, с кем не бывает...

Чуть более изощренный вариант. Обратной сделки между теми же банками не происходит, иначе такая операция будет явно видна, особенно если оба банка небольшие и имеют небольшие обороты. Банк Б продает купленную у банку А валюту любому третьему банку. В этом случае важно, чтобы курс продажи банком Б третьему банку был выше, чем курс покупки им у банка А. Это легко достигается, если сначала трейдер банка Б продаст по форвардной сделке валюту любому третьему банку, а затем, зная курс своей

продажи, заключит форвардную сделку по покупке с трейдером банка А по более низкому курсу.

Возможности проведения трейдерами подобных операций и их масштаб тем больше, чем больше банк, чем больше общий объем операций, проводимых банком, чем слабее в этом банке система внутреннего контроля. Для ограничения оппортунизма трейдеров используются все три основные схемы: соревнование агентов, участие агентов в результатах деятельности банка и развитие особой организационной культуры. Впрочем, использование соревнования трейдеров в качестве метода борьбы с их оппортунизмом ограничено спецификой рынка срочных валютных контрактов. Напомним, что соревнование агентов способствует выбору ими более рисковых стратегий, способных вывести срочный рынок из состояния равновесия через механизм самореализующихся ожиданий (self-fulfilling prophecies)[71]. Из остающихся в распоряжении управляющих банками двух методов борьбы с оппортунизмом трейдеров особый интерес представляет развитие особой организационной культуры. Речь идет о нормах профессиональной этики, регулирующих поведение трейдеров. Эти нормы закреплены в различных кодексах банков и бирж. Например, особый кодекс регулирует отношения между принципалами и трейдерами, действующими на срочном валютном рынке в Лондоне[72]. Интересно, что даже нормативные документы Центрального банка РФ содержат отсылки к нормам профессиональной этики как одному из оснований системы внутреннего контроля в банках[73].

### *Вопросы для повторения*

1. Как организована система контроля над работой студента в вашем институте? Элементы каких моделей она включает: соревнование агентов, участие агентов в результатах совместной деятельности, учебное заведение как коалиция агентов?

2. Выберите организацию, которая хорошо вам известна, и ответьте на следующие вопросы: как на предприятии решается проблема принципала и агента, какова организационная структура предприятия (унитарная, дивизиональная, холдинг, смешанная), к какому типу относится предприятие?

3. Каким вариантам решения проблемы принципала и агента соответствуют два этапа борьбы за повышение производительности труда в СССР, о которых говорит Л. Троцкий: «Применявшиеся в годы первой пятилетки и в начале второй методы ударничества были основаны на агитации, на личном примере, на администра-



тивном нажиме... На основе применения сдельной или поштучной заработной платы ударничество сменилось так называемым стахановским движением. В погоне за рублем, который теперь получил реальное значение, рабочие начинают больше заботиться о своих машинах и более тщательно использовать рабочее время. Стахановское движение в огромной степени сводится к интенсификации труда и даже к удлинению рабочего дня»[74].

4. К какому типу предприятия может относиться филиал американской фирмы, работающий на российском рынке? Какие факторы следует учесть при обосновании вашего ответа?

5. «Верный своему стилю управления Александр Леонтьевич отнюдь не ограничивается изучением бумаг. Знакомясь со сводками, он то и дело поворачивается к телефонному столику, звонит по вертушке, соединяется с министрами, начальниками главков, требует ответа... Не довольствуясь объяснениями из министерских кабинетов, следуя правилу ничего не брать на веру, он приказывает секретарю связать его с заводом, вызвать к телефону директора или начальника цеха, а порой даже и мастера»[75]. Какой вариант решения проблемы принципала и агента лежит в основе стиля управления министра Онисимова, главного героя романа А. Бека?

6. Является ли предприятие переходного типа устойчивой организационной структурой или с помощью данного идеального типа описывается лишь этап в трансформации предприятия *К* в фирму *А*?

### *Основная литература*

*Аоки М.* Фирма в японской экономике. СПб.: Лениздат, 1995.

*Менар К.* Экономика организаций. М.: ИНФРА-М, 1996. Гл. 4–6.

*Уильямсон О.Е.* Экономические институты капитализма. Фирма, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат, 1996. Гл. 9–11.

### *Дополнительная литература*

*Долгопятова Т.Г.* Российские предприятия в переходной экономике: экономические проблемы и поведение. М.: Дело, 1995.

*Шаститко А.Е.* Новая теория фирмы. М.: ТЕИС – экономический факультет МГУ им. Ломоносова, 1996.

*Milgrom P., Roberts J.* Economics, Organization and Management. Englewood Cliffs: Prentice Hall, 1992.

*Примеры решения задач*

1. Работникам пассажирского автотранспортного предприятия г. Сыктывкара был задан следующий вопрос: «Чьи интересы выражает ваша профсоюзная организация?» Ответы распределились следующим образом: интересы рабочих — 10,7%, администрации — 38,4, не защищает ничьи интересы — 16,4, затруднились ответить — 25,3, не ответили — 9,3% [76]. К какому типу предприятий, вероятнее всего, относится данное ПАТП?

**А.** Фирма *А*.
**Б.** Предприятие *К*.
**В.** Предприятие *П*.
**Г.** Фирма *J*.

*Ответ.* **Б.** Вероятнее всего (необходимо рассмотреть и другие критерии), ПАТП близко к идеальному типу предприятия *К*, на котором профсоюз выступает представителем интересов администрации. Впрочем, высокая доля считающих, что профсоюз не защищает ничьи интересы, и затруднившихся ответить указывает на то, что профсоюз на ПАТП теряет какой-либо мобилизационный потенциал, что характерно уже для предприятия *П*.

2. Предположим, вы являетесь агентом по продажам и вам предложено на выбор три контракта: первый предполагает высокое фиксированное вознаграждение (базовую заработную плату) и низкий уровень комиссионных, второй — низкое фиксированное вознаграждение и высокий уровень комиссионных, третий — еще более низкое фиксированное вознаграждение и максимально высокий уровень комиссионных. Как будет зависеть выбор контракта от конъюнктуры рынка? Изобразите графически.

*Ответ. Чем ниже уровень ожидаемых продаж на рынке, тем предпочтительнее схемы с высокой долей фиксированной оплаты, и наоборот.* Для обоснования используем следующий график (рис. 18.4), на котором по горизонтали отмечен уровень ожидаемых продаж [77].

Как следует из графика, контракт 1 (высокая фиксированная оплата и низкие комиссионные) выгоден, если уровень ожидаемых продаж не превышает $S^1$. Контракт 3 (низкая фиксированная оплата и высокие комиссионные) выгоден, если уровень ожидаемых продаж выше $S^2$. Наконец, в промежуточном случае выгоднее заключать контракт 2.



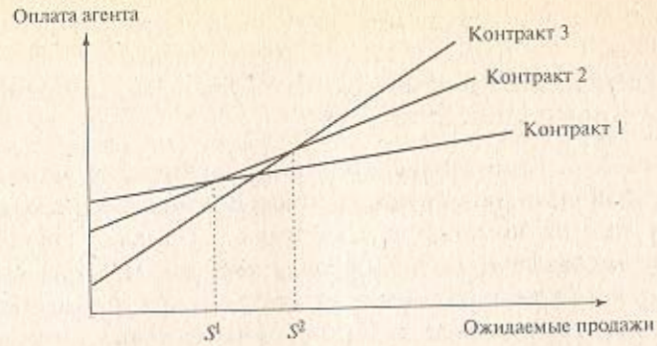



*Рис. 18.4*

3. Армейская организационная структура является иллюстрацией:

**А.** Дивизиональной структуры.
**Б.** Унитарной структуры.
**В.** Холдинговой структуры.
**Г.** Смешанной структуры.

*Ответ.* **Б.** Армейская организация основана на жесткой дисциплине и контроле вышестоящих над нижестоящими. Одним из ее принципов является единоначалие.

4. Кто является принципалом, а кто — агентом в договоре доверительного управления имуществом [78]?

**А.** Учредитель управления.
**Б.** Доверительный управляющий.
**В.** Государство.
**Г.** Выгодоприобретатель.

*Ответ.* **Принципал — А** или **Г**, **агент — Б**. Как следует из определения договора доверительного управления, доверительный управляющий обязуется осуществлять управление имуществом в *интересах учредителя* управления или выгодоприобретателя.

5. В региональный военный конфликт вовлечены четыре страны: **А** — с рыночной экономикой, **Б** — с командной экономикой, **В** — с переходным типом экономики (от командной к рыночной) и **Г** — с корпоративным типом экономики, близким по своим параметрам к японской. Учитывая, что ВНП всех четырех стран

примерно равен и создание между ними военно-политических блоков исключено, какая страна сможет наиболее эффективно переориентировать экономических агентов на защиту своих интересов в региональном конфликте?

*Ответ.* **Б**. Командная экономика в наибольшей мере рассчитана на мобилизационный режим использования ресурсов. Именно поэтому иногда командную экономику называют экономикой мобилизационного типа[79]. На уровне предприятий преимущества страны с командной экономикой заключаются в том, что предприятие *К* ориентировано на выполнение массовых заказов, спускаемых «сверху». Жесткая дисциплина выполнения военных заказов реализуется с помощью вертикали контроля («контора»>предприятие) и адресного распределения редких ресурсов центральными органами.

6. Предположим, что вы владелец сети коммерческих киосков в разных частях города. Для работы в них вы нанимаете продавцов, в основном семейных женщин, причем их альтернативная заработная плата на рынке труда низкая. Каким образом лучше мотивировать продавцов в увеличении товарооборота — именно в этом заключаются ваши интересы как владельца киосков?

**А**. Чаще посещать торговые точки, контролируя добросовестность продавцов.

**Б**. Увязывать оплату продавцов с торговой выручкой.

**В**. Сдавать киоски в аренду продавцам.

**Г**. Премировать только тех продавцов, которые обеспечили наибольший товарооборот.

**Д**. Сделать продавцов совладельцами торгового предприятия.

*Ответ.* **Г**. При выборе оптимальной схемы стимулов для продавцов следует учитывать следующие факторы. Во-первых, ввиду географической разбросанности торговых точек затраты на прямой контроль будут велики. Во-вторых, разумно предположить, что склонность к риску семейных женщин достаточно низка, а это не позволяет вам выбрать схемы, предполагающие высокую степень склонности агентов к риску (**Б**, **В** и **Д**). Кроме того, варианты **В** и **Д** мало вероятны ввиду ограниченности ресурсов, которыми располагают агенты (низкая альтернативная заработная плата). Наконец, вариант **Г**, соединяющий в себе фиксированное вознаграждение и премии по итогам соревнования агентов, является хорошим компромиссом между особенностями агентов и интересами принципала.



7. В городе *N* появилось новое высшее учебное заведение. Учитывая высокую потребность регионального рынка труда в кадрах, которые собирается готовить вуз, а также поддержку региональных властей, ряда международных организаций, прием в него и номенклатура специальностей ежегодно увеличиваются. Какую организационную структуру вы могли бы предложить ректору нового вуза, учитывая, что основная часть студентов учится в нем бесплатно?

**А**. Деление на факультеты, обладающие широкой автономией, в том числе в финансовых вопросах.

**Б**. Деление на факультеты, не обладающие финансовой самостоятельностью.

**В**. Избежание создания факультетов: все важные текущие и перспективные вопросы решает ректорат.

**Г**. Деление на факультеты с разной степенью автономии.

*Ответ.* **Б**. Бурный рост количества преподавателей и студентов делает неэффективным прямой контроль (вариант **В**). Создание холдинговой структуры (вариант **А**) может привести к конфликту финансовых интересов между факультетами, нежелательному в преимущественно некоммерческом образовательном учреждении. Конфликт между факультетами возникнет и при установлении их неодинакового статуса (вариант **Г**). Поэтому оптимальным видится вариант дивизиональной структуры (**Б**).

## Сноски к теме 9

[1] *Taylor F.* The Principles of Scientific Management. N.Y.: Harper, 1929, цит. по: *Milgrom P., Roberts J.* Organization and Management. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1992. P. 179.

[2] *Хайек Ф.* Дорога к рабству. М.: Экономика, 1992. С. 44. Аргумент Хайека представлен в развернутом виде в анализе командной экономики Я. Корнаи, который говорит о систематическом искажении информации во взаимоотношениях выше- и нижестоящих органов. К примеру, нижестоящий орган (агент) всегда имеет тенденцию завышать свои потребности, а вышестоящий орган (принципал), зная это, всегда урезает заявки нижестоящего (*Корнаи Я.* Дефицит. М.: Наука, 1990. С. 216–226).

[3] *Hart O., Holmstrom B.* The Theory of Contracts/Advance in Economic Theory. Tirtd World Congress. Ed. by T. Bewley. Cambridge: Cambridge University Press, 1987. P. 107–109.

[4] *Менар К.* Экономика организаций. М.: ИНФРА-М, 1996. С. 63.

[5] Стремление к перераспределению результатов деятельности в пользу агентов особенно очевидно в случае деятельности толкачей (посредников в распределении фондируемых ресурсов), несунов, занимавшихся приписками, взяточничеством и различного рода хищениями. См. анализ различных типов экономических преступлений в командной экономике в: *Яковлев А.* Социология экономической преступности. М.: Наука, 1988. С. 118–152.

[6] *Stiglitz J.* Principal and Agent/The New Palgrave: A Dictionary of Economics. Ed. by J. Eatwell, M. Milgate and P. Newman. London: Macmillan, 1987. P. 967; *Milgrom P., Roberts J.* Economics, Organization and Management. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1992. P. 179–183.

[7] *Rosen S.* Promotions, Elections and Other Contests//Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1988. Vol. 144. № 1. P. 82–85.

[8] Эмпирическое обоснование связано с различными вариациями парадокса Аллэ. Например, опыты показывают существование следующих парных предпочтений индивидов: (8 дол. с вероятностью выигрыша $p = 0{,}6$) $\succ$ (18 дол.; $p = 0{,}3$), (4 дол.; $p = 1$) $\succ$ (8 дол.; $p = 0{,}6$), но (18 дол.; $p = 0{,}3$) $\succ$ (4 дол.; $p = 1$). (The Handbook of Experimental Economics. Princeton: Princeton University Press, 1995. P. 622–624).

[9] *Sappington D.* Incentives in Principal–Agent Relationships//Journal of Economic Perspectives. 1991. Vol. 5. № 2. P. 63.

[10] *Schlicht E.* A Comment on S. Rosen 'Promotions, Elections and Other Contests'//Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1988. Vol. 144. № 1. P. 96–97.

[11] *Hart O., Holmstrom B.* Op. cit. P. 81–92.

[12] *Stiglitz J., Weiss A.* Credit Rationing in Markets with Imperfect Information// American Economic Review. 1981. Vol. 71. P. 349–409.

[13] *Williamson O.* Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. A Study in the Economics of Internal Organization. N.Y.: Free Press, 1975. P. 47.

[14] Ibid. P. 38, 44.



[15] *Putterman L.* The Firm as Association versus the Firm as Commodity. Efficiency, Rights and Ownership//Economics and Philosophy. 1988. Vol. 4. № 2.

[16] *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов//Антология экономической классики/В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо. М.: Эконов, 1993. С. 86.

[17] *Alchian A.* Development of Economic Theory and Antitrust: A View from the Theory of Firm//Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1991. Vol. 147. № 1. P. 233.

[18] *Leibenstein H.* The Prisoners' Dilemma in the Invisible Hand: An Analysis of Intrafirm Productivity // American Economic Review. 1982. Vol. 72. P. 92–97.

[19] *Ostrom E.* Governing the Commons. The Evaluation of Institutions for Collective Action. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. P. 188.

[20] Властные отношения, доверительные отношения и другие нормы являются формами социального капитала. Социальный капитал облегчает достижение целей, которые не могли бы быть достигнуты при его отсутствии или могли бы быть достигнуты только с высокими издержками (*Coleman J.* Foundations of Social Theory. Cambridge: Belknap-Harvard University Press., 1990. P. 300, 304).

[21] *Williamson O.* Op. cit. P. 152–154.

[22] *Stiglitz J.* Symposium on Organizations and Economics//Journal of Economic Perspectives. 1991. Vol. 5. № 2. P. 20.

[23] *Williamson O.* Op. cit. P. 143.

[24] *Уильямсон О.* Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат, 1996. С. 447–448.

[25] *Williamson O.* The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes// Journal of Economic Literature. 1981. Vol. XIX. № 4. P. 1556–1557.

[26] *Уильямсон О.* Указ. соч. С. 454.

[27] *Chandler A.* Organizational Capabilities and the Economic History of the Industrial Enterprise//Journal of Economic Perspectives. Vol. 6. № 3. P. 92.

[28] См. тему 7, лекцию № 13, § 13.4–13.7.

[29] *Sapir J.* Culture économique, culture téchnologique, culture organisationnelle: éléments pour une interpretation de l'histoire économique russe et soviétique// Cahiers du Monde Russe. 1995. Vol. XXXVI. № 1–2. P. 195.

[30] *Kreps D.* Corporate Culture and Economic Theory/Perspectives on Positive Political Economy. Ed. by Y. Alt, K. Shepsle. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. P. 126.

[31] Данная конституция принадлежит перу студента факультета права ГУ–ВШЭ Андрея Боксера.

[32] *Nelson R., Winter S.* An Evolutionary Theory of Economic Change. Cambridge: Harvard University Press, 1982. P. 99.

[33] Ibid. P. 109.

[34] *Langlois R.* Introduction/Economics as a Process. Essays in the New Institutional Economics. R. Langlois (ed.). Cambridge: Cambridge University Press, 1986. P. 21.

[35] *Langlois R.* Economic Change and the Boundaries of the Firm//Journal of Institutional and Theoretical Economics. Vol. 144. № 4. P. 654.

[36] *Корнаи Я.* Указ. соч. С. 79–80.

[37] *Бузгалин А., Колганов А.* Анатомия бюрократизма. М.: Знание, 1988. С. 10.

[38] В терминах марксистской теории бюрократия является мнимой формой существования всеобщего интереса, см.: *Макаренко В.* Бюрократия и государство. Ростов-на-Дону: Изд-во РГУ, 1987. С. 36–40. К слову, возникновение схожей проблемы не исключено и в рамках мультидивизиональной структуры, когда главный офис фактически попадает под контроль представителей (в ранге вице-президента) одного из подразделений (*Williamson O.* Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implication. P. 154).

[39] *Корнаи Я.* Указ. соч. С. 442–443.

[40] *Яковлев А.* Указ. соч. С. 101–103.

[41] *Корнаи Я.* Указ. соч. С. 110–111.

[42] *Бузгалин А., Колганов А.* Указ. соч. С. 25.

[43] *Friedman M.* The Methodology of Positive Economics/Positive Economics, Chicago: The University of Chicago Press, 1953. P. 27.

[44] *Milgrom P., Roberts J.* Op. cit. P. 508–510. Впервые альтернатива «голос–выход» была сформулирована в работе Альберта Хиршмана: *Hirschmann A.* Exit, Voice and Loyalty. Cambridge: Harvard University Press, 1970.

[45] *Williamson O.* Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. P. 213, 217.

[46] Об использовании стратегии продаж консолидированных пакетов для решения проблем, возникающих в ходе российской приватизации, см.: *Розинский И.* Российские предприятия: дилемма внутренних акционеров//Российский экономический журнал. 1996. № 2.

[47] *Boyer R., Orléan A.* La convention salariale fordienne: les obstacles d'une innovation locale dans la transformation du mode de régulation//Working paper № 9029. Paris: Centre d'Etudes Prospectives d'Economie Mathématique Appliquées à la Planification (CEPREMAP). 1990. Décembre.

[48] *Уильямсон О.* Указ. соч. С. 178. Под интеграцией вперед понимается включение во внутрифирменную структуру сбытовых подразделений, под интеграцией назад — сырьевых подразделений, под комбинированием — производителей комплектующих.

[49] *Williamson O.* The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes. P. 1553–1554. Стремление крупнейших московских производителей мясомолочных изделий Черкизовского мясомолочного комбината, МИКОМСа и других обзавестись собственным парком рефрижераторов подтверждает данный тезис.

[50] *Aoki M.* Économie Japonaise. Information, motivations et marchandage. Paris: Économica. P. 128, 135.

[51] *Aoki M.* Toward an Economic Model of the Japanese Firm//Journal of Economic Literature. 1990. Vol. XXVIII. March. P. 20.



[52] Аоки предпочитает не употреблять расхожий термин «пожизненный наем» в пользу более точного термина «квазипостоянный наем». О таком найме можно говорить, если потенциальный работодатель и потенциальный работник подразумевают при заключении контракта о найме, что контрактные обязательства будут действовать неопределенно долго, если только не появится уважительная причина для его досрочного расторжения (*Aoki M.* Économie Japonaise. P. 95).

[53] *Aoki M.* Toward an Economic Model of the Japanese Firm. P. 3–7; *Aoki M.* Économie Japonaise. P. 44–54.

[54] *Aoki M.* Toward an Economic Model of the Japanese Firm. P. 10–13.

[55] Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс, 1976. Гл. 11.

[56] *Aoki M.* Économie Japonaise. P. 168.

[57] Ibid. P. 223–224.

[58] Ibid. P. 293–304. Каждая корпорация имеет представителей своих интересов в правительстве — «дзоку».

[59] *Айкс Б., Ритерман Р.* От предприятия к фирме: заметки по теории предприятия переходного периода//Вопросы экономики. 1994. № 8. С. 31. На выживание ориентируется до 60% предприятий, по сравнению с 19%, ориентированными на увеличение прибыльности (данные за 1994–1995 гг., см.: *Долгопятова Т.* Российские предприятия в переходной экономике: экономические проблемы и поведение. М.: Дело, 1995. С. 85).

[60] *Старк Д.* Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма//Вопросы экономики. 1996. № 6; см. также тему 5, лекцию № 9, § 9.4.

[61] *Корнаи Я.* Путь к свободной экономике. М.: Экономика, 1990. С. 91.

[62] Там же, с. 90–91.

[63] *Долгопятова Т.* Указ. соч. С. 205–210.

[64] *Долгопятова Т., Евсеева И.* Экономическое поведение промышленных предприятий в переходной экономике//Вопросы экономики. 1994. № 8. С. 43–44.

[65] Здесь используется следующая аналогия, заимствованная у Я. Корнаи (Указ. соч. С. 581–583). Каждая степень жесткости бюджетного ограничения иллюстрируется определенным этапом взросления ребенка: 0 — ребенок получает от родителей все в натуральной форме, не имея возможности повлиять на их решения; 1 — ребенок продолжает получать все в натуральной форме, но уже способен сформулировать свои потребности; 2 — ребенок получает содержание в денежной форме; 3 — ребенок почти самостоятелен, но может рассчитывать на эпизодическую денежную помощь в трудных ситуациях; 4 — человек зарабатывает себе на жизнь сам.

[66] *Aoki M.* Économie Japonaise. P. 183, 194–195.

[67] *Капелюшников Р., Аукционек С.* Российские промышленные предприятия на рынке труда//Вопросы экономики. 1995. № 6. С. 52–53. В 50–60% случаев увольнение осуществляется по собственному желанию.

[68] *Олейник А.* Есть ли перспектива у социальных движений в России: анализ развития шахтерского движения, 1989–1995//ПОЛИС. 1996. № 3.

[69] При разработке материалов для практического занятия были использованы положения магистерской диссертации А.В. Каштурова «Импорт институтов в переходной экономике России (на примере института срочных валютных контрактов)», подготовленной и защищенной в 1999 г. на кафедре экономической истории и институциональной экономики ГУ–ВШЭ.

[70] *Малер Г.* Производные финансовые инструменты. Прибыли и убытки. М.: ИНФРА-М, 1996. С. 33.

[71] Тезис о том, что фондовый рынок и в еще большей мере — рынок срочных валютных контрактов основываются на способности действующих на них агентов предугадывать действия других (толпы), уже был сформулирован в лекции № 3. Макроэкономические последствия копирования рисковых стратегий анализируются в: *Orléan A.* L'auto–référence dans la théorie keynesienne de la spéculation//Cahiers d'Économie Politique. 1988. № 14–15.

[72] London Code of Conduct For Principals and Brooking Firms. London: Bank of England, July 1995.

[73] В отношении российских банков требования по организации внутреннего контроля установлены Положением Банка России «Об организации внутреннего контроля в банках» от 28 августа 1997 г. № 509. Пункт 2 этого Положения определяет цели и задачи системы внутреннего контроля, работа которой нацелена на обеспечение соблюдения всеми сотрудниками банка при выполнении своих служебных обязанностей требований федерального законодательства и нормативных актов, включая постановления Правительства РФ, указания Банка России, иные регулятивные требования, а также стандартов деятельности и норм профессиональной этики. Под стандартами деятельности и нормами профессиональной этики понимаются стандарты и нормы, определенные и установленные по взаимному согласию участниками соответствующих рынков (рынок банковских услуг, рынок ценных бумаг и т. д.), внутренних документов, определяющих политику и регулирующих деятельность банка.

[74] *Троцкий Л.* Что такое СССР? Париж: Слово (б.г.). С. 99.

[75] *Бек А.* Новое назначение. Кишинев: Картя Молдавянескэ, 1988. С. 443.

[76] Предприятие и рынок: динамика управления и трудовых отношений в переходный период. М.: РОССПЭН, 1997. С. 215–216.

[77] *Milgrom P., Roberts J.* Op. cit. P. 401.

[78] По договору доверительного управления имуществом одна сторона (учредитель управления) передает другой стороне (доверительному управляющему) на определенный срок имущество в доверительное управление, а другая сторона обязуется осуществлять управление этим имуществом в интересах учредителя управления или указанного им лица (выгодоприобретателя) (ст. 1012 Гражданского кодекса РФ).

[79] *Sapir J.* Economie mobilisée. Paris, 1990.



# Тема 10. АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИИ: ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ

## Лекция № 19

## ПРИКЛАДНОЙ АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР

Как уже отмечалось, метод идеальных типов не дает изображения реальных организаций, он лишь подчеркивает наиболее устойчивые, неслучайные их элементы. Однако это не означает, что институциональный подход хорош лишь в аналитических целях, как основа для понимания происходящих внутри организации процессов. Институциональный подход вполне применим и в практических целях, для постановки диагноза состояния конкретной организации и выработки предложений по решению конкретных организационных проблем. Убедимся в этом на примерах практического применения теории трансакционных издержек, теории соглашений и теории прав собственности.

### 19.1. Ординалистская теория трансакционных издержек

Проблема измеримости трансакционных издержек остается одним из главных препятствий применению одноименной теории в конкретном экономическом анализе. Во-первых, остается открытым вопрос, могут ли все типы трансакционных издержек быть измеренными в денежном эквиваленте. Даже обычная процедура выражения в денежном эквиваленте затрат времени на совершение трансакции [1] является несовершенной ввиду отсутствия во многих случаях специализированных на обеспечении того или иного аспекта трансакции (например, ведения переговоров) посредников. Еще больше вопросов возникает при попытках оценить в денежной форме те издержки, которые не принимают эксплицитной формы, например, психологический дискомфорт, возникающий по причине оппортунистического поведения партнера, пользовавшегося ранее доверием, или в связи с незащищенностью

прав собственности. Ситуация с измерением трансакционных издержек связана с той же самой проблемой, что лежала в конце XIX в. в основе дискуссии об измеримости полезности: «Если полезность можно измерить количественно (кардинально) с точностью до линейного преобразования, то первая и вторая производные полезности обретают смысл; величина первой производной является показателем предельной полезности, а отрицательный знак второй производной означает действие закона уменьшающейся предельной полезности»[2]. В качестве альтернативы кардинальному способу измерения полезности Дж. Эджуорт и И. Фишер предложили ординалистский подход, заключавшийся лишь в анализе соотношения различных уровней полезности и отказе от претензий на оценку их абсолютной величины. Именно в этом направлении движется и теория трансакционных издержек. «Сравнительный анализ экономических организаций никогда не исследует организационные формы, взятые по отдельности, а только в соотношении с существующими альтернативами»[3].

Сравнительный анализ трансакционных издержек, возникающих при совершении сделки в различных контрактных и организационных контекстах, позволяет ограничиться экспертными оценками их величины. Достаточно ранжировать различные варианты относительно друг друга, что позволяет отказаться от несовершенных методов измерения трансакционных издержек в денежной форме. Алгоритм выбора оптимальной формы совершения конкретной сделки будет включать в себя два этапа сравнений. На первом этапе сравниваются трансакционные издержки, возникающие при использовании альтернативных типов контракта: классического, неоклассического и имплицитного[4]. Если выясняется, что по экспертным оценкам минимальные издержки связаны с использованием имплицитного контракта, то на втором этапе необходимо сравнить трансакционные издержки, возникающие в рамках альтернативных организационных структур: унитарной, мультдивизиональной, холдинговой и смешанной (рис. 19.1).




*Рис. 19.1*



В общем виде (без учета конкретных условий сделки) сравнительные преимущества трех видов контракта, по мнению О. Уильямсона, следует представить следующим образом (табл. 19.1)[5]:

*Таблица 19.1*

| Параметры сравнения (все касаются издержек мониторинга) | Типы контракта | | |
|---|---|---|---|
| | Классический | Неоклассический | Имплицитный |
| Сила стимулов | ++ | + | 0 |
| Эффективность контроля | 0 | + | ++ |
| Автономная адаптация участников сделки к непредвиденным обстоятельствам | ++ | + | 0 |
| Согласованная адаптация участников сделки к непредвиденным обстоятельствам | 0 | + | ++ |
| Доступность легальных процедур разрешения конфликтов | ++ | + | 0 |

Здесь ++ — наиболее эффективен, + — достаточно эффективен, 0 — неэффективен.

Именно на основе сравнительной динамики трансакционных издержек можно интерпретировать следующие эмпирическим образом полученные данные по 34 предприятиям Сибирского региона[6]. Руководителям предприятий был задан вопрос о том, какие виды непрофильной деятельности предприятия предпочитают выполнять самостоятельно, а какие — на основе подряда (классического контракта) сторонним организациям (табл. 19.2).

*Таблица 19.2*

| Вид деятельности | Предприятия, выполняющие этот вид деятельности самостоятельно (на основе имплицитного контракта), в % | | |
|---|---|---|---|
| | 1990–1992 | 1994–1995 | 1996–1998 |
| НИОКР | 100 | 70 | 50 |
| Строительное проектирование | 50 | 60 | 50 |
| Строительно-монтажные работы | 72 | 44 | 45 |
| Обслуживание оборудования | 65 | 63 | 63 |
| Производство инструмента | 73 | 77 | 73 |
| Изготовление тары | 68 | 51 | 71 |
| Теплоснабжение | 100 | 10 | 10 |
| Транспортное обслуживание | 75 | 72 | 82 |

Наибольшее снижение доли осуществляющих данный вид деятельности самостоятельно наблюдается в отношении НИОКР, строительно-монтажных работ и теплоснабжения. Очевидно, это связано со снижением издержек использования классического контракта для данных видов деятельности. Наоборот, издержки получения транспортных услуг на основе классического контракта в рассматриваемый период возросли относительно издержек создания структурного транспортного подразделения предприятия.

Аналогичные сравнения можно произвести и в отношении различных вариантов внутрифирменной структуры. Рассмотрим в качестве эвристического примера условное предприятие по производству автомобилей. Предположим, что структурные подразделения, занимающиеся выпуском отдельных видов комплектующих, взаимодействуют либо в рамках унитарной структуры, либо холдинга, либо мультидивизиональной структуры. Издержки поиска информации минимальны в У-структуре, где все потоки информации централизованы, максимальны в холдинге, так как подразделения не могут получить информацию друг о друге даже в главном офисе, отслеживающем лишь финансовые показатели. Издержки ведения переговоров минимальны в унитарном предприятии, максимальны — в холдинге, где подразделения пользуются максимальной автономией. Издержки измерения максимальны в холдинге, где задача введения единых стандартов даже не ставится. Издержки заключения контракта наиболее высоки в мультидивизиональной структуре из-за трудностей с разграничением правомочий между главным офисом и подразделениями. Издержки мониторинга минимальны в холдинге, где контроль за оппортунистическим поведением подразделений осуществляется на основе рыночных механизмов. Сопоставив подобным образом трансакционные издержки, мы получим самый низкий рейтинг у унитарного предприятия (табл. 19.3).

Оговоримся, что в действительности должны быть приняты в расчет конкретная ситуация на отраслевом рынке, в данном случае — в автомобилестроении. Например, неразвитость рынка капитала и фондового рынка повышает привлекательность холдинга для обеспечения межотраслевого перелива капитала, мультидивизиональной структуры — для обеспечения внутриотраслевого перелива капитала[7]. Кроме того, каждому параметру следует присвоить особый вес (от 0 до 1) в зависимости от специфики сделки. Вполне возможно, что именно соотношение издержек мониторинга, а не соотношение издержек поиска информации окажется определяющим.



*Таблица 19.3*

| Тип трансакционных издержек | Унитарное предприятие | Холдинг | Мультидивизиональная структура |
|---|---|---|---|
| Поиск информации | 1 | 3 | 2 |
| Ведение переговоров | 1 | 3 | 2 |
| Измерения | 1 | 2 | 1 |
| Заключение контракта | 1 | 2 | 3 |
| Мониторинг | 3 | 1 | 2 |
| Защита прав собственности | – | – | – |
| Защита от третьих лиц | – | – | – |
| **Всего** | **7 (min)** | **11 (max)** | **10** |

## 19.2. Баланс фирмы как источник информации об ее структуре

Помимо экспертных оценок, в качестве источника информации об относительной величине трансакционных издержек и степени оптимальности организационной структуры могут служить данные бухгалтерской отчетности, в первую очередь баланса и отчета о прибылях и убытках. Сразу оговоримся, что данное направление использования баланса расходится с обычной технологией финансового анализа, нацеленной главным образом на оценку кредитоспособности фирмы, с точки зрения потенциальных кредиторов[8]. Учитывая неразработанную в достаточной степени методологию использования баланса для *институционального* анализа, относиться к ней следует лишь как к наброску, не претендующему на абсолютную точность и исчерпывающий характер.

Исходным пунктом в институциональном анализе бухгалтерской отчетности является тезис о том, что структура цены реализации фирмы, определяемая на базе отчета о прибылях и убытках, «синтезирует три типа информации: о внутренних характеристиках организации, об уровне конкуренции на рынке и о стратегии фирмы»[9]. Действительно, структура себестоимости отражает не только производственные и технологические затраты, но и трансакционные издержки, возникающие внутри организации. С другой стороны, структура доходов содержит в себе информацию о внешней среде, в которой действует фирма: состояние и динамика спроса, цена и качество товаров конкурентов, степень торговой агрессивности фирм-соперников, трансакционные издержки в данном секторе рынка и т. д.

Сами по себе данные, содержащиеся в бухгалтерской отчетности отдельной фирмы, малоинформативны — их необходимо сравнивать со средними показателями по отрасли или по группе фирм аналогичного размера, ведь речь идет об измерении трансакционных издержек не в абсолютном, а в относительном выражении. Например, в Японии ежегодно рассчитываются усредненные показатели баланса 865 крупнейших фирм (NEEDS, Nikkei Economic Electronic Data System). Именно на основе данных этого усредненного баланса М. Аоки попытался оценить величину специфичности человеческого капитала в фирме *J*[10]. Он исходил из допущения, что величина накопленных выходных пособий прямо пропорциональна усилиям, затрачиваемым фирмой на приобретение работником специфических для фирмы навыков, знаний и умений. Такое допущение можно сделать, анализируя процедуру управления выходными пособиями в японских фирмах — с приходом каждого нового работника на него открывается именной счет, сумма средств на котором увеличивается по мере роста стажа работы и продвижения по эшелонам внутренней иерархии. Выходное пособие выплачивается при уходе на пенсию или в случае досрочного увольнения (в последнем случае — с большими потерями для работника), что делает его аналогом индивидуальной пенсии, выплачиваемой фирмой. Итак, степень специфичности человеческого капитала работников фирмы определяется с помощью сравнения следующего показателя, рассчитанного по данным баланса фирмы и по данным усредненного баланса NEEDS:

$$I_{\text{human assets}} = \frac{\dfrac{\Sigma\,\text{накопленные выходные пособия}}{\text{суммарные активы}} \times \dfrac{100}{40}}{\dfrac{\Sigma\,\text{накопленные выходные пособия}}{\text{суммарные активы}} + \text{собственный капитал}},$$

где 40 — процент накопленных выходных пособий, полностью освобождаемый от налогов. Если такой индекс, рассчитанный для конкретной фирмы, превышает аналогичный индекс, рассчитанный по данным усредненного баланса, то степень специфичности человеческого капитала фирмы относительно высока, и наоборот.

Несмотря на то что далеко не в каждой стране рассчитывается аналог NEEDS, базы данных любой крупной консалтинговой или аудиторской фирмы содержат информацию, необходимую для сравнений[11]. Попробуем рассмотреть более подробно совокупность



индексов, позволяющих делать выводы о внутренней структуре организации и о ее рыночной стратегии. Однако для начала напомним общую структуру баланса и отчета о доходах (в стандарте GAAP) (табл. 19.4)[12].

*Таблица 19.4*

| Баланс | |
|---|---|
| **Актив** | **Пассив** |
| Наличные деньги | Векселя к оплате |
| Легкореализуемые ценные бумаги | Счета к оплате — коммерческие |
| Счета дебиторов — коммерческие | Налоги и начисленные расходы |
| Запасы: сырье | Прочие текущие обязательства |
| Запасы: незавершенное производство | Часть долгосрочной задолженности к погашению |
| Запасы: готовая продукция | Текущие операционные обязательства, итого |
| ***Запасы, итого*** | ***Часть текущей долгосрочной задолженности*** |
| Расходы будущих периодов | Доходы будущих периодов |
| Прочие оборотные активы | Долгосрочные кредиты — необеспеченные |
| ***Оборотные активы, итого*** | Долгосрочные кредиты — обеспеченные |
| Здания, сооружения и оборудование | Обязательства по лизингу капитала |
| Лизинг основного оборудования | Нынешняя стоимость операционного лизинга |
| Лизинг действующего оборудования | Прочие текущие обязательства |
| Минус амортизация | Долгосрочные обязательства, итого |
| Здания, сооружения и оборудование — чистые, итого | Субординированная задолженность |
| Инвестиции и ссуды | Краткосрочные пенсионные обязательства |
| Долгосрочные ценные бумаги | Отсроченные налоговые платежи |
| Разные счета дебиторов | ***Пассив, всего*** |
| ***Чистые активы*** | **Собственный капитал** |
| Прочие внеоборотные активы | Отсроченные налоговые платежи |
| Нематериальные активы | Сторонний капитал в дочерних предприятиях |
| Капитализация приобретений (гудвилл) | Привилегированные акции |
| ***Основные средства, итого*** | Обыкновенные акции |
| ***Актив, всего*** | Нераспределенная прибыль |
| | Выкупленные у инвесторов акции |
| | ***Собственный капитал*** |
| | ***Всего*** |

| Отчет о доходах |
|---|
| ***Чистые продажи (поступления)*** |
| Себестоимость проданных товаров (за минусом амортизации) |
| Амортизационные отчисления |
| ***Валовая прибыль*** |
| Сбытовые расходы |
| Административно-управленческие расходы |
| Вознаграждение руководящих работников |
| **Прочие операционные расходы** |
| ***Операционный доход*** |
| Прочие неоперационные расходы |
| ***Проценты уплаченные*** |
| Проценты полученные |
| Закрытие и списание предприятий |
| Доходы от капиталовложений |
| ***Прибыль до уплаты налогов*** |
| Подоходный налог |
| Доход от продолжающихся операций |
| Чистая прибыль от прекращенных операций |
| Прибыль (убытки) от продажи предприятий |
| **Доход (убытки) до получения чрезвычайного дохода** |
| Чрезвычайный доход |
| **Чистая прибыль** |

Анализ структуры отдельных статей актива и пассива полезен для получения представления о реальном распределении правомочий в организации, которое, как мы уже убедились, не всегда совпадает с формальным, зафиксированным в учредительных документах и реестре акционеров. Для определения реальных собственников организации следует рассчитать следующие индексы:

- $I_1^1$ = Задолженность работникам по заработной плате (или иная статья из «Прочие текущие обязательства») : Итого текущие операционные обязательства;
- $I_1^2$ = Задолженность поставщикам и подрядчикам : Итого текущие операционные обязательства и т. д.

Индекс $I_1^1$ показывает, насколько влияют на процесс принятия решений работники предприятия. Если руководство предприятия считает выполнение обязательств перед работниками более приоритетным, чем выполнение обязательств перед банками, смежниками,



государством (бюджетом), то это свидетельствует о неформальном обладании трудовым коллективом правом владения, распоряжения и правом на доход. Аналогичные индексы необходимо рассчитать и по отношению к краткосрочной задолженности перед банками, государством и смежниками.

Для уточнения степени контроля над предприятием со стороны банков оказывается полезным и индекс $I_2$:

- $I_2$ = Долгосрочные кредиты (необеспеченные) : Баланс (пассив).

Индекс рассчитывается на основе предположения, что выдача банком необеспеченных залогом кредитов возможна лишь в случаях, когда он рассчитывает на иные, неформальные гарантии обеспечения возвратности выданного кредита [13].

Для уточнения степени контроля над организацией со стороны смежников (например, при проверке гипотезы рекомбинированной собственности) индекс $I_1$ со счетами к оплате в числителе требуется соотнести с индексом дебиторской задолженности $I_3$ и коэффициентом оборачиваемости счетов дебиторов $I_4$:

- $I_3$ = Счета дебиторов (коммерческие) : Счета к оплате (коммерческие);
- $I_4$ = Продажи в кредит : Итого оборотные средства.

Если величина индекса $I_1^2$ (индекс задолженности поставщикам и подрядчикам) [14] позволяет предположить о привилегированном положении смежников, то индексы $I_3$ и $I_4$ уточняют степень контроля предприятия над смежниками и степень контроля смежников над предприятием. К слову, на базе данных индексов появляется возможность провести границу между неплатежами как следствием несоответствия денежного агрегата $M_1$ реальной товарной массе [15] и неплатежами как формой товарного кредита между предприятиями:

- $I_5$ = Нераспределенная прибыль : Собственный капитал.

Индекс $I_5$ предложен для анализа того, насколько эффективно используется акционерами право на остаточный доход в акционерном обществе. Если этот индекс, рассчитанный на базе баланса фирмы $X$, оказывается существенно ниже, чем в среднем по отрасли или по группе предприятий, то формальным собственникам стоит обратить внимание на возможное оппортунистическое поведение агентов-менеджеров. Подтверждением оппортунизма менеджеров является, например, раздувание статьи «Накладные расходы» в отчете о прибылях и убытках, ведь чаще всего менеджеры лишены возможности максимизировать свой

доход в денежной форме [16]. Поэтому естественным дополнением индекса $I_4$ является:

• $I_6$ = (Административно-управленческие расходы + Вознаграждение руководящих работников) : Валовая прибыль.

Для анализа целевой функции фирмы и, следовательно, ее реального принципала предназначены следующие индексы. Для проверки гипотезы максимизации дохода на одну акцию (принципал – акционеры) — известный из финансового анализа коэффициент выплаты дивидендов [17]:

• $I_7$ = Дивиденды, выплаченные наличными : Прибыль после уплаты налогов.

Если быть еще более точным, то коэффициент $I_7$ следует рассматривать в динамике — только его позитивная динамика на протяжении нескольких последних периодов свидетельствует об ориентации фирмы на максимизацию дохода на одну акцию. С другой стороны, степень ориентации предприятия на выживание оценивается на основе динамики (в сторону увеличения) соотношения текущих операционных обязательств и пассива в целом при стабильно минимальной величине прибыли до уплаты налогов:

• $I_8$ = Текущие операционные обязательства : Прибыль до уплаты налогов.

Теперь об анализе степени оптимальности внутренней структуры организации. Как мы уже убедились на примере фирмы *J*, уровень запасов сырья и особенно незавершенного производства отражает эффективность организации внутрифирменных потоков информации и горизонтальной координации деятельности подразделений. Следовательно, коэффициенты оборачиваемости и уровня запасов свидетельствуют об относительных преимуществах (недостатках) внутрифирменной структуры [18]:

• $I_9$ = Себестоимость проданных товаров : [Запасы : Сырье + + Запасы : Незавершенное производство];

• $I_{10}$ = [Запасы : Сырье + Запасы : Незавершенное производство] : Итого оборотные активы.

Степень специфичности активов оценивается с помощью анализа следующих статей актива: «Здания, сооружения и оборудование» (специфичность по месту расположения и технологическая специфичность) и «Нематериальные активы» (торговые марки):



• $I_{11}$ = Здания, сооружения и оборудование : Итого основные средства;

• $I_{12}$ = Нематериальные активы : Итого основные средства.

О степени специфичности активов можно получить представление и давая нетрадиционную интерпретацию коэффициентам ликвидности [19] — чем выше значения текущего ($I_{13}$) и «быстрого» ($I_{14}$) коэффициентов ликвидности, тем менее специфичны активы фирмы:

• $I_{13}$ = Оборотные активы : Текущие операционные обязательства;

• $I_{14}$ = (Наличные деньги + Легкореализуемые ценные бумаги + + Счета дебиторов) : Текущие операционные обязательства.

## 19.3. Анализ и разрешение внутрифирменных конфликтов на основе теории соглашений

Вносит свой вклад в прикладной анализ организации и теория соглашений. С ее помощью легко убедиться в том, что природу конфликтов внутри организации нельзя свести к противопоставлению интересов принципала и агента, как это предполагают сторонники теории оптимального контракта и теории трансакционных издержек. Теория соглашений исходит из *сложной* структуры организации в том смысле, что она включает в себя элементы различных соглашений [20]. Как правило, функционирование любой организации отвечает как минимум следующим императивам: рыночному, индустриальному, традиционному, гражданскому, творческой деятельности и общественного мнения. Любая организация, даже неприбыльная, должна соотносить свои доходы с расходами и выполнять свои финансовые обязательства. В управлении любой организацией используются элементы научной организации труда и, следовательно, индустриального соглашения. Обретение организацией своей особой культуры, набора рутин свидетельствует о возникновении традиционного аспекта в ее деятельности. Присутствие в организации представителя объединенных интересов агентов, профсоюза, а также подчинение внутренней жизни организации требованиям законодательства о труде отражают гражданский императив [21]. Далее, репутация организации в деловых кругах или известность ее торговой марки среди потребителей убеждают нас в существовании императива общественного мнения. Наконец, стремление к инновации, понимаемое в самом широком

смысле: от выпуска нового товара или услуги до стремления оптимизировать организационную структуру, отражает императив творческой деятельности в функционировании организации.

Таким образом, в основе организации лежит конфликт между различными императивами. Например, в понятиях теории соглашений легко интерпретировать следующую конфликтную ситуацию, сложившуюся на начало 1998 г. с выпуском новой модели «Жигулей» ВАЗ-2110[22]. В производстве новой модели используются такие конструктивные материалы, как стальной холоднокатаный лист с цинковым покрытием. Потребность в холоднокатаном листе для производства запланированных на 1998 г. 80 тыс. экземпляров ВАЗ-2110 составляет 110–150 тыс. т в год (индустриальный императив). Традиционные партнеры российских автомобилестроителей — германские концерны «Крупп» и «Тиссен» оказались неготовыми поставить указанное количество стального листа ввиду обилия заказов на европейском рынке. Отечественные производители холоднокатаной стали, обратить внимание на которых советует Министерство экономики РФ, — Новолипецкий металлургический комбинат и Лысвинский металлургический завод, выпускают в год до 1 млн т стального листа (императив поддержки отечественного товаропроизводителя относится к гражданскому соглашению). Несовместимость требований двух императивов становится очевидной, учитывая более низкое качество листа, производимого российскими металлургическими заводами (конфликт индустриального и гражданского соглашений). Кроме того, низкий объем спроса на качественную холоднокатаную сталь на внутреннем рынке делает нерентабельным крупные инвестиции в модернизацию оборудования на российских заводах (конфликт рыночного, гражданского и индустриального соглашений). Найденное в итоге решение заключалось в выходе Волжского автозавода на североамериканские рынки, где в тот момент сложилась благоприятная конъюнктура для приобретения сравнительно небольших партий стального листа (компромисс рыночного и индустриального соглашений).

Преимущество теории соглашений не только в приведении в более или менее систематический вид описания возникающих в процессе функционирования организаций конфликтов. На основе анализа различных фигур *компромисса* теория соглашений способна предложить варианты разрешения конфликтов[23]. Например, руководителю предприятия следует искать решение конфликта между интересами службы главного инженера (индустриальное



соглашение) и отдела сбыта (рыночное соглашение), ориентируясь на снижение цены предлагаемой потребителям продукции за счет более четкой организации производственного процесса[24]. Один из принципов фордизма иллюстрирует такую фигуру компромисса между индустриальным и рыночным соглашениями: снижение себестоимости выпускаемых машин на основе конвейерной организации производства позволяет стимулировать продажи и даже создать новый стандарт потребления — «автомобиль не роскошь, а средство передвижения». Пример еще более сложной фигуры компромисса являет собой решение о выпуске нового сорта сыра «Погребок Аффинуа»[25]. Это решение было принято французским производителем под влиянием стремления удовлетворить становящиеся все более изысканными требования потребителя на основе использования традиционных рецептов, современного технологического оборудования и участия в престижных конкурсах, на которых данный сорт сыра был отмечен многочисленными наградами. Налицо определяющий функционирование данного предприятия компромисс рыночного, традиционного, индустриального соглашений и соглашения об общественном мнении. Вообще для любого предприятия можно создать своего рода «карту» соглашений, с помощью которой легко идентифицировать возникающие проблемы и определять направления поиска их решения (рис. 19.2).

Итак, оптимизация организационной структуры с точки зрения теории соглашений заключается в поиске компромиссных




*Рис. 19.2*

принципов, помогающих согласовать различные императивы, стоящие перед организацией.

**Выводы.** Применение теории трансакционных издержек для анализа структуры конкретных организаций возможно благодаря ординалистскому подходу к оценке величины трансакционных издержек. Этот подход заключается в сравнении с помощью экспертных оценок величины трансакционных издержек, возникающих при совершении сделки в различных контрактных и организационных формах. Помимо экспертных оценок источником информации может служить и бухгалтерская отчетность организации. В свою очередь теория соглашений вносит свой вклад не столько в количественный, сколько в качественный анализ организаций. На ее основе появляется возможность для объяснения природы возникающих внутри организации конфликтов и оптимизации ее структуры уже не по критерию трансакционных издержек, а по критерию снижения остроты конфликтов.

## Лекция № 20

# АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЙ ФОРМЫ ФИРМЫ

Любая организация сводится теорией прав собственности к контракту, определяющему распределение прав собственности между ее участниками. «Термин «фирма» является сокращенным определением организации деятельности на основе контрактных соглашений»[26]. Причем, согласно теореме Коуза, достигнутое в результате свободного обмена распределение правомочий оптимально и участники взаимодействия не заинтересованы в его изменении. Интерес к применению для практического анализа организаций теории прав собственности связан с тем, что в реальности трансакционные издержки не равны нулю и, следовательно, распределение правомочий *оказывает* влияние на эффективность использования ресурсов. Поэтому теория прав собственности помогает выбрать оптимальный вариант распределения между собственниками правомочий в зависимости от специфики деятельности организации. Кроме того, появляется возможность выбора партнера на основе сведений об его организационно-правовой форме.

## 20.1. Критерии выбора организационно-правовой формы

Распределение правомочий, характерное для тех или иных организационно-правовых форм, определяется нормами, зафиксированными в главе 4 «Юридические лица» Гражданского кодекса РФ. Наша задача будет заключаться в оценке экономического эффекта от конкретной конфигурации пучка правомочий.

Прежде чем приступить к решению этой задачи, необходимо обосновать применимость идеи дробления пучка прав собственности, характерной главным образом для общего права в российских условиях, ведь Россия никогда не относилась к странам общего права. Внимательное прочтение Гражданского кодекса РФ позволяет сделать достаточно противоречивые выводы. С одной стороны, предлагаемое в нем определение права собственности полностью соответствует традициям континентального гражданского права: «Собственнику принадлежат права владения, пользования и распоряжения своим имуществом... Собственник может передать свое имущество в доверительное управление другому лицу. Передача имущества в доверительное управление не влечет перехода права собственности к доверительному управляющему»[27]. С другой

стороны, организационно-правовые аспекты образования юридических лиц *де-факто* допускают расщепление права собственности на отдельные правомочия, принадлежащие различным экономическим субъектам. Рассмотрим в качестве примера конфигурацию пучка правомочий, описывающую организационно-правовую форму общества с ограниченной ответственностью (ООО)[28]. Представим ее с помощью табл. 20.1, в которой принадлежность различных правомочий указана соответствующей статьей Гражданского кодекса РФ.

*Таблица 20.1*

| | Участник общества | Общее собрание участников | Исполнительный орган | Государство |
|---|---|---|---|---|
| Право владения | | Ст. 91[3] | | |
| Право пользования | | | Ст. 91[1], 91[2] | |
| Право распоряжения | | | Ст. 91[1], 91[2] | |
| Право присвоения | | Ст. 91[3] | | |
| Право на остаточную стоимость | | Ст. 92[2] | | Ст. 61[2], 61[3] |
| Право на безопасность | Ст. 94 | | | |
| Право на переход вещи по наследству | Ст. 93[6] | [Ст. 93[6]] | | |
| Бессрочность | Ст. 91[2], 91[3] | | | |
| Право на запрещение вредного использования | | | | Ст. 209[1] |
| Ответственность в виде взыскания | Ст. 93[2], 93[3] | | | |
| Остаточный характер | Ст. 93[1] | | | |

Итак, в действительности право собственности в ООО распределено между четырьмя субъектами: его участниками, общим собранием участников, исполнительным органом и государством. Насколько данное распределение правомочий, зафиксированное в законе, оптимально с точки зрения обеспечения экономической деятельности? Для ответа на поставленный вопрос попытаемся применить следующие критерии.

1. *Степень спецификации правомочий в Гражданском кодексе РФ*: насколько четко и однозначно определены собственники каждого из правомочий. Степень спецификации важна, так как, согласно теореме Коуза, одна из двух предпосылок эффективной аллокации ресурсов заключается в полноте спецификации правомочий.



С другой стороны, нечеткое определение собственника правомочий, или «размытость» права собственности, препятствует созданию стимулов к эффективному использованию ресурсов[29]. Что касается ООО, то собственники всех правомочий, за исключением права на остаточную стоимость и, возможно, права на переход доли в уставном капитале по наследству[30], четко и однозначно определены. Учитывая, что государство в лице судебных органов всегда является одним из инициаторов ликвидации юридического лица за «неоднократные или грубые нарушения закона», то фактически единственная проблема со спецификацией заключается в возможной размытости права на переход доли в уставном капитале по наследству.

2. *Распределение права владения и права на остаточную стоимость*: принадлежат ли они одному и тому же экономическому субъекту? Если владелец, т. е. принципал, контролирующий деятельность организации, обладает в то же время правом на остаточную стоимость, «то это дает ему мощный стимул не вести себя оппортунистически при выполнении своих контрольно-управленческих функций»[31]. В случае ООО оба рассматриваемых правомочия принадлежат общему собранию участников. Однако коллективная природа общего собрания ограничивает действенность стимулов к эффективному контролю, ибо возникает проблема безбилетника. Действительно, все участники заинтересованы в прибыльном функционировании фирмы, однако в то же время они стремятся переложить издержки по осуществлению контроля на других, в результате чего никто не осуществляет функции контроля. Впрочем, острота проблемы безбилетника в случае ООО снижается благодаря ограничению законом числа его участников.

3. *Каковы ограничения на изменение конфигурации пучка правомочий?* Вопрос об ограничениях на обмен правомочиями важен с точки зрения теоремы Коуза: какие факторы, помимо трансакционных издержек, препятствуют попаданию правомочий в руки тех собственников, которые в наибольшей мере в них заинтересованы? Речь идет, например, о законодательных ограничениях на передачу правомочий отдельным категориям физических и юридических лиц (нерезидентам, банковским структурам, третьим лицам в целом), а также о законодательных ограничениях на радикальное изменение конфигурации пучка правомочий, т. е. на смену организационно-правовой формы. В рамках ООО ограничения на обмен правомочиями *могут* быть зафиксированными в уставе и касаться права участников на отчуждение своей доли третьим лицам вообще и наследникам в частности. Кроме того, Гражданский

кодекс РФ предусматривает два варианта радикального изменения организационно-правовой формы ООО — его преобразование в акционерное общество или в производственный кооператив[32]. Иными словами, закон устанавливает минимальные препятствия изменению конфигурации пучка правомочий ООО.

4. *Возникает ли проблема принципала и агента и каковы варианты ее решения?* Речь идет о том, принадлежат ли права владения, распоряжения и пользования разным субъектам. В случае когда все три правомочия принадлежат разным субъектам, проблема принципала и агента возникает на двух уровнях: в отношениях между владельцем и менеджером (управляющим) и в отношениях между менеджером и непосредственным исполнителем (работником). Проблема принципала и агента, как мы убедились ранее, может быть решена множеством способов, от участия агентов в результатах деятельности фирмы до использования принципалом «голоса» и «выхода». В конкретном случае ООО проблема принципала и агента возникает во взаимоотношениях между общим собранием участников (принципалом) и исполнительным органом (агентом). Однако в отличие, например, от акционерного общества в ООО невозможен «выход» как вариант оказания давления на агента, так как на сумму уставного капитала не выпускаются акции, котируемые на фондовом рынке. Остается лишь участие в общем собрании, результативность которого, впрочем, тоже невелика в силу необязательности ежегодных аудиторских проверок и опубликования сведений о результатах ведения дел[33].

5. *Степень разделения и перенесения рисков.* Конфигурация пучка прав собственности предполагает либо разделение функций принятия решений (право распоряжения) и принятия риска (право на остаточную стоимость), либо их концентрацию в руках одного и того же субъекта права собственности. В первом случае мы имеем дело с хеджированием риска[34], т. е. его перенесением с плеч менеджера на плечи владельца. Хеджирование предполагает специализацию на функции принятия риска тех экономических агентов, которые в меньшей мере являются противниками риска. Далее, риск может быть разделенным между многими владельцами и, более того, ограниченным определенной величиной (например, размером вклада в уставный капитал). Принципы разделения и перенесения риска впервые были реализованы в рамках корпораций, которые поначалу ориентировались не на чисто экономическую деятельность, а занимались финансированием общественной деятельности (религиозной, образовательной, самоуправленческой)[35]. В ООО действуют механизмы как перенесения риска



(на участников общества), так и разделения и ограничения риска (все участники несут риск убытков в пределах стоимости внесенных ими вкладов). Единственный недостаток ООО заключается в ограниченности законом числа его участников, что делает эту организационно-правовую форму менее привлекательной по сравнению с акционерным обществом.

6. *Степень аккумулирования капитала.* Шестой критерий предполагает оценку организационно-правовой формы с точки зрения ее способности обеспечить аккумуляцию капитала с минимальными трансакционными издержками. Идеалом здесь тоже является открытое акционерное общество, в котором увеличение уставного капитала происходит за счет выпуска дополнительных акций (эмиссии) на основе решения общего собрания акционеров. В ООО процесс аккумулирования капитала, хотя и не связан с высокими трансакционными издержками — для увеличения уставного капитала достаточно решения общего собрания, — имеет пределы ввиду ограниченности по закону максимального числа участников ООО.

Попробуем теперь сравнить с помощью предложенных критериев все организационно-правовые формы, описанные в Гражданском кодексе РФ. Таковых существует в общей сложности одиннадцать (рис. 20.1).




*Рис. 20.1*

Ранжируем организационно-правовые формы по каждому из шести критериев, отмечая одним баллом наиболее оптимальную по данному критерию организацию, а одиннадцатью — наименее (табл. 20.2).

*Таблица 20.2*

| Организационно-правовая форма (критерий) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Индивидуальное частное | 1 | 1 | 1 | 1 | 11 | 11 |
| Производственный кооператив | 4 | 2 | 9 | 2 | 10 | 10 |
| Полное товарищество | 7 | 3 | 8 | 3 | 9 | 9 |
| Товарищество на вере | 8 | 4 | 7 | 4 | 8 | 8 |
| ОАО | 2 | 8 | 2 | 5 | 1 | 1 |
| ЗАО | 3 | 7 | 3 | 9 | 2 | 2 |
| Дочернее и зависимое | 9 | 9 | 4 | 6 | 3 | 3 |
| ООО | 5 | 5 | 5 | 8 | 6 | 4 |
| Общество с дополнительной ответственностью | 6 | 6 | 6 | 7 | 7 | 5 |
| Унитарное на праве оперативного управления | 11 | 10 | 11 | 11 | 5 | 6 |
| Унитарное на праве хозяйственного ведения | 10 | 11 | 10 | 10 | 4 | 7 |

При всей очевидной условности подобных экспертных оценок они подтверждают преимущества ОАО (минимум — 19 баллов) и частного предприятия (26 баллов), равно как и неэффективность унитарного предприятия, основанного на праве оперативного управления (максимум — 54 балла) и основанного на праве хозяйственного ведения (52 балла).

## 20.2. Организационно-правовая форма как источник информации о стратегии фирмы

Организационно-правовая форма содержит в себе информацию не только об организационной структуре фирмы, но и об ее возможном поведении в ходе реализации контракта. В этой перспективе анализ организационно-правовой формы оказывается полезным в выборе партнера для совершения сделки. При прочих равных условиях (степень специфичности активов, степень сложности сделки и т. д.) исход сделки зависит от особенностей поведения контрагента, предопределяемых его организационно-правовой формой. Говоря более конкретно, отметим возможность получения на основе знания организационно-правовой формы



потенциального контрагента информации о существовании залога при совершении сделки, который не фигурирует эксплицитным образом в контракте, и о том, насколько вероятно рассогласование формальной и реальной структуры собственности. Последний аспект особенно важен в связи с непродуктивностью ведения переговоров и согласования условий выполнения контракта с *формальными* владельцами фирмы, когда реализация контракта зависит от действий *реально* контролирующих предприятие людей.

### *20.2.1. Формы залога*

Традиционно для гарантирования выполнения контрактных обязательств стороны сделки используют залог. Залог в денежной форме вносится при заключении сделки одной из сторон для того, чтобы компенсировать потери второй стороны в случае аннулирования контракта или его выполнения ненадлежащим образом. Выражаясь в терминах теории прав собственности, происходит передача ответственности в виде взыскания. Например, в случае предоставления банком кредита он обычно требует внесения залога в качестве гарантии возврата кредита и выплаты процентов по нему. Расчет размера залога в денежной форме в зависимости от условий сделки достаточно легко осуществим, единственная проблема заключается в заведомой неполноте контракта и, следовательно, неизбежности конфликта по поводу правомерности отчуждения залога [36]. Поэтому более эффективен залог в натуральной форме, отражающий взаимное создание сторонами контракта специализированных активов, хотя этот залог и не оговаривается в контракте. Например, потенциальный покупатель не только обладает каналами реализации продукции, но и несет часть расходов по ее производству и послепродажному обслуживанию.

Еще одной формой залога, не фигурирующей эксплицитным образом в условиях контракта, является та доля ответственности, которую в случае невыполнения фирмой обязательств несут ее владельцы согласно нормам Гражданского кодекса РФ. Такая ответственность ограничивается размером *уставного капитала* в случае ООО, ЗАО и ОАО, причем, учитывая ограничения на число учредителей каждой из этих организационно-правовых форм, минимальные требования к уставному капиталу предъявляются в ООО, максимальные — в ОАО [37].

Значительно больший объем ответственности владельцев предусмотрен в отношении остальных организационно-правовых форм. Так, *де-факто* в качестве залога выступает *имущество учредителей*,

размеры которого не ограничиваются стоимостью внесенных ими вкладов или принадлежащих им акций. Максимален объем ответственности, который несут участники полного товарищества, так как роль залога выполняет все принадлежащее им имущество. Нужно ли говорить, насколько сильно владельцы полного товарищества мотивированы обеспечивать выполнение взятых на себя обязательств? Следом идет такая организационно-правовая форма, как товарищество на вере (коммандитное товарищество), в которой помимо полных товарищей появляются коммандитисты, несущие риск убытков лишь в пределах сумм внесенных ими вкладов [38]. В обществе с дополнительной ответственностью участники несут ответственность не всем своим имуществом, а в одинаковом для всех размере, кратном стоимости их вкладов. Аналогичный принцип лежит в основе и производственного кооператива [39]. Форма унитарного предприятия, основанного на праве оперативного управления, предполагает несение владельцем, федеральными или муниципальными органами власти, субсидиарной ответственности своим имуществом по его обязательствам. Такой же принцип, но только в отношении сделок, совершенных во исполнение указаний принципала (другого хозяйственного общества или товарищества), применяется и в рамках дочернего хозяйственного общества [40]. Подчеркнем, что важен не столько размер залога в форме имущества учредителей, сколько стимулы к выполнению контрактных обязательств, создаваемые фактом ответственности владельца своим имуществом за деятельность фирмы. Такие стимулы наиболее сильны в полном товариществе, наименее — в ООО, ЗАО и ОАО (рис. 20.2).

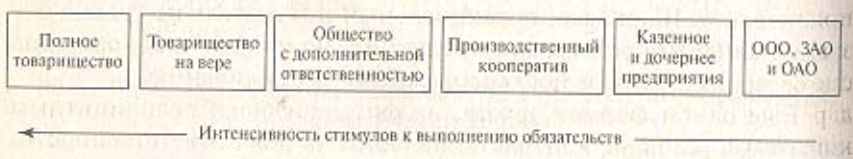



*Рис. 20.2*

Следующей формой залога, имплицитно присутствующего при совершении сделки, является денежная оценка репутации учредителей и торговой марки самого предприятия. Речь идет о репутации участников и фирмы в целом в коммерческих кругах, в том числе среди потенциальных партнеров и потребителей производимых ею товаров и услуг. «Ключевым понятием здесь является капитализированная стоимость торговой марки: фирма стремится сохранить стоимость принадлежащих ей торговых марок» [41]. Таким образом, поддержание репутации перестает зависеть от исключительно социальных санкций, действие которых локализовано и персонифицировано. Репутация имеет рыночную цену, так как она содержит в себе дополнительную информацию о надежности потенциального партнера и его стратегии поведения. Более того, экономический субъект или фирма готовы платить за создание репутации в форме затрат на рекламу. «Реклама есть метод предоставления потенциальным покупателям знаний о продавцах. Очевидно, что этот инструмент очень важен для ликвидации неосведомленности, сравнимый по силе с использованием книги вместо устного доклада для передачи знаний» [42]. Итак, реклама помогает сохранить преимущества неформального института, репутации, в режиме обезличенного взаимодействия, являя собой пример успешной эволюции института.

Организационно-правовая форма некоторых предприятий, в первую очередь полного товарищества и товарищества на вере, тоже создает предпосылки для преобразования социальной репутации в рыночную торговую марку. Действительно, фирменное название полного товарищества и товарищества на вере должно содержать либо имена всех полных товарищей, либо имя не менее чем одного полного товарища с добавлением слов «и компания» [43]. Поэтому хозяйственные товарищества наиболее привлекательны в качестве коммерческих партнеров, ведь в качестве залога при заключении сделки с ними фигурирует не только личное имущество учредителей, но и их социальная репутация, приобретающая форму торговой марки. В связи с этим выглядело бы обоснованным предоставление хозяйственным товариществам налоговых льгот и льгот при регистрации. Дифференциация цены подчинения закону в зависимости от организационно-правовой формы предприятия способна стать эффективным инструментом косвенного государственного регулирования экономики, работая на повышение контрактной культуры и, следовательно, на снижение трансакционных издержек.

### *20.2.2. Формы рассогласования формальной и реальной структуры собственности*

Организационно-правовая форма также содержит в себе информацию о возможных вариантах рассогласования формальной, зафиксированной законом, и реальной конфигурации пучка прав собственности. Эта информация особенно ценна в отношении предприятий переходного типа (предприятий *П*), функционирующих

на основе рекомбинированной собственности. Эвристическим образом можно сформулировать следующие зависимости между организационно-правовой формой и вероятностью рассогласования формальной и реальной структуры прав собственности.

Во-первых, чем менее четко специфицированы правомочия в законе (критерий 1 из предыдущего параграфа), тем выше вероятность оппортунизма агентов (исполнительного органа) и присвоения ими функций контроля над деятельностью фирмы. Во-вторых, чем меньшее число механизмов решения проблемы принципала–агента допускается к использованию организационно-правовой формой предприятия (критерий 4), тем выше вероятность реального контроля со стороны агентов. К примеру, в ЗАО число акционеров достаточно велико, что обусловливает возникновение проблемы безбилетника при использовании ими механизма «голоса», но в то же время механизм «выход» тоже не функционирует ввиду того, что акции ЗАО не котируются на фондовом рынке. В-третьих, чем выше трансакционные издержки на перераспределение легально зафиксированных правомочий, тем выше вероятность рассогласования формальной и неформальной структуры собственности. Разумно предположить, что наиболее заинтересованные в обладании тем или иным правомочием в конечном счете получат его, но не легальным, а внелегальным способом. Косвенно оценить величину трансакционных издержек, связанных с обменом правомочий, например, в ОАО позволяет отслеживание активности сделок с его акциями на фондовом рынке. Следует учитывать также трансакционные издержки, возникающие в результате ограничения законом сделок по обмену правомочиями (критерий 3). Так, в ООО преимущественным правом покупки доли участника обладают другие участники, а для отчуждения этой доли третьему лицу должен пройти срок в три месяца после отказа других участников от ее покупки[44]. Суммируя вышесказанное, заметим, что наибольшая вероятность рассогласования формальной и реальной структуры собственности характерна (по мере убывания) для обоих типов унитарных предприятий, ЗАО, ООО и ОАО. Именно во взаимоотношениях с такими фирмами гарантий выполнения контракта, предоставляемых формальными владельцами, недостаточно и требуются дополнительные усилия по заключению «неформального» контракта с реальными владельцами, которыми чаще всего являются агенты-управляющие.



**Выводы.** В условиях не нулевых трансакционных издержек распределение пучка правомочий оказывает влияние на эффективность функционирования предприятия. Следовательно, закрепленное в Гражданском кодексе РФ распределение правомочий, характерное для той или иной организационно-правовой формы, экономически значимо. Чтобы оценить степень оптимальности различных конфигураций прав собственности, были использованы шесть критериев: степень спецификации прав собственности в законе, распределение права владения и права на остаточную стоимость, наличие ограничений на обмен правомочиями, варианты решения проблемы принципала и агента, степень разделения и перенесения рисков и степень аккумулирования капитала. Данные критерии могут быть использованы при выборе партнера для совершения сделки, когда доступна только информация, касающаяся его организационно-правовой формы.

## ❐ Учебно-методические материалы к теме 10

### *Практическое занятие*

Практический анализ реальной бухгалтерской отчетности предприятий сталкивается с рядом проблем. Во-первых, бухгалтерская отчетность не всегда содержит достоверные данные, распространена практика ведения «двойной» отчетности: для налоговой инспекции и для внутренних нужд, причем только в последней отражены реальные показатели. Во-вторых, в открытом доступе отсутствуют усредненные показатели баланса крупнейших российских фирм (аналогичные балансу NEEDS). В-третьих, большинство доступных для анализа балансов предприятий представлены не в стандарте GAAP, а в форме, утвержденной Министерством финансов РФ. Учитывая эти ограничения, практическое занятие может быть построено следующим образом.

1. Приблизительная оценка достоверности балансов, предназначенных к анализу[45].
2. Расчет усредненных показателей балансов.
3. Анализ индексов, рассчитанных для отдельных балансов.
4. Анализ внутренней структуры организации, ее рыночной стратегии.

В качестве примера рассмотрим бухгалтерский баланс восьми предприятий, отличающихся размером, родом деятельности и организационно-правовой формой (табл. 20.3)[46].

*Таблица 20.3*

| № | Размер предприятия | Организационно-правовая форма | Месторасположение | Сектор деятельности |
|---|---|---|---|---|
| 1 | Крупное | ОАО | Свердловская область | Машиностроение |
| 2 | Крупное | ОАО | Санкт-Петербург | Машиностроение |
| 3 | Крупное | ОАО | Иркутская область | Лесная и деревообрабатывающая промышленность |
| 4 | Крупное | Дочернее общество | Москва | Оптовая торговля нефтепродуктами |
| 5 | Среднее | ЗАО | Москва | Транспорт |
| 6 | Среднее | ООО | Москва | Научно-производственное |
| 7 | Среднее | ООО | Москва | Научно-производственное |
| 8 | Малое | ЗАО | Москва | Оптово-розничная торговля |

Теперь рассчитаем значения ряда индексов на основе анализа балансов отдельных предприятий (табл. 20.4).

*Таблица 20.4*

| Индекс | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| $I_1$ | 3,9% | 14,3% | 5,7% | 0,02% | 0,07% | 0,9 | 0 | 0 |
| $I_2$ | 8% | 9% | 0,1% | 0 | 0 | 8,5% | 89,5% | 49% |
| $I_3$ | 0,44 | 0,49 | 0,9 | 1,07 | 0,1 | 1,87 | 2,1 | 0,05 |
| $I_4$ | 0,27 | 0,16 | 0,47 | 0,53 | 0,07 | 0,46 | 0 | 0 |
| $I_5$ | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0,08 | 0 | 0,07 |
| $I_6$ | 2,34 | 2 | 4,96 | Н.д. | Н.д. | 0,8 | Н.д. | Н.д. |
| $I_9$ | 0,92 | 1,47 | 7,25 | Н.д. | Н.д. | 4,25 | Н.д. | Н.д. |
| $I_{10}$ | 0,56 | 0,49 | 0,15 | 0,01 | 0,05 | 0,26 | 0,27 | 0,003 |
| $I_{11}$ | 0,96 | 0,76 | 0,92 | 1 | 0,62 | 0,96 | 0,81 | 0,18 |
| $I_{12}$ | 1,1 | 1,7 | 0,91 | 0,99 | 0,22 | 1,78 | 8,05 | 5,9 |
| $I_{13}$ | 0,3 | 0,53 | 0,68 | 0,58 | 0,14 | 0,96 | 2,2 | 3,85 |

Структура балансов рассматриваемых предприятий в форме, утвержденной Министерством финансов РФ, представлена в табл. 20.5[47].

Полученные данные свидетельствуют, что работники обладают наибольшим влиянием на процесс принятия решения на предпри-



*Таблица 20.5*

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Актив** | | | | | | | | |
| ***I. Внеоборотные активы*** | | | | | | | | |
| Нематериальные активы | 33515 | 0 | 544329 | 0 | 5875 | 230000 | 26478 | 600 |
| Основные средства | 200214551 | 100251594 | 57553898 | 962914 | 1609618 | 5643800 | 32362 | 2774 |
| Незавершенное строительство | 6054711 | 29498487 | 34993189 | | | | | 15380 |
| Долгосрочные финансовые вложения | 850548 | 20831 | 13797765 | | 1006846 | 230000 | 13500 | |
| Прочие | 474731 | 1200314 | 3667996 | | | | | |
| **Итого** | 207901056 | 130971226 | 628542267 | 962914 | 2622548 | 6103800 | 72339 | 18574 |
| ***II. Оборотные активы*** | | | | | | | | |
| Запасы | 120252565 | 34544891 | 54237727 | 36206367 | 30844 | 2937000 | 76921 | 11293 |
| В том числе Сырье и материалы | 32089595 | 8415187 | 36169631 | 166278 | 5572 25272 | 2020000 195000 | | 130 |
| Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы | | | | | | | | |
| Незавершенное производство | 62083403 | 18119784 | 3076853 | 607000 | | | 29615 | |
| Готовая продукция | 25760236 | 7583197 | 14521973 | | | 722000 | | 9663 |
| Товары отгруженные | 319331 | 426723 | 469270 | 30011069 | | | 47307 | 1500 |
| НДС по приобретенным ценностям | | | | 1466365 | | 590000 | 2163 | 1274 |

*Продолжение табл. 20.5*

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Дебиторская задолженность | 44947741 | 9237293 | 184551422 | 55559960 | 46832 | 4387500 | 28395 | 200 |
| В том числе Покупатели | 44723179 | 8604647 | 124800349 | 49658097 | 38000 | 3873000 | | |
| Авансы выданные | 224562 | 632646 | 59751073 | 357718 | | 514500 | | |
| Краткосрочные финансовые вложения | | | | | | 150000 | | |
| Денежные средства | 1397477 | 7510580 | 12118188 | 171091 | 333211 | 73100 | 1140 | 24590 |
| Прочие | 948776 | 2947044 | 13788050 | | 165227 | | | |
| **Итого** | 167546559 | 54239808 | 264695387 | 94403783 | 576865 | 8510300 | 108622 | 37757 |
| *III. Убытки* | | | | | | | | |
| Непокрытые убытки прошлых лет | | | | | | | 20111 | |
| Непокрытый убыток отчетного года | | 8941124 | | 1064401 | | | | |
| **Итого** | 0 | 8941124 | 0 | 1064401 | 0 | 0 | 20111 | 0 |
| **Баланс** | **375447615** | **194152158** | **893237654** | **96431098** | **3145080** | **14614100** | **201073** | **56511** |
| **Пассив** | | | | | | | | |
| *IV. Капитал и резервы* | | | | | | | | |
| Уставный капитал | 215129973 | 126719192 | 575715726 | | 100000 | 1000000 | 2050 | 20669 |
| Добавочный капитал | 8170773 | 18216208 | 26558259 | | 406458 | 3870000 | 5523 | |
| Резервный капитал | | | | | 1250 | 250000 | | |
| Фонды накопления | | | | 962914 | 527 | 2800000 | | |

*Окончание табл. 20.5*

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Нераспределенная прибыль отчетного года | | | | | | 665000 | | 1520 |
| **Итого** | 223300746 | 144935400 | 602273985 | 962914 | 508235 | 8585000 | 7573 | 22189 |
| *V. Долгосрочные средства* | | | | | | | | |
| Заемные средства | 30486297 | 17549625 | 900000 | 0 | 0 | 1250000 | 180000 | 27880 |
| **Итого** | 30486297 | 17549625 | 900000 | 0 | 0 | 1250000 | 180000 | 27880 |
| *VI. Краткосрочные пассивы* | | | | | | | | |
| Заемные средства | 40132 | 2000000 | 34329455 | 0 | 0 | 2280000 | 0 | 0 |
| Кредиторская задолженность | 103008311 | 18689567 | 204894828 | 51740478 | 436646 | 2347100 | 13500 | 4174 |
| В том числе Поставщики | 42216509 | 7590698 | 137107933 | 51593442 | 84000 | 2042800 | | 1458 |
| По оплате труда | 5928495 | 4257274 | 16508334 | 21666 | 1721 | 43000 | | |
| Задолженность перед бюджетом | 10197985 | 2972715 | 10455630 | 102548 | 9317 | 87100 | | 1876 |
| Авансы полученные | 44665322 | 3868880 | 57166182 | | | 82200 | | |
| Доходы будущих периодов | | | | 40690619 | 2200199 | | | 2268 |
| Фонды потребления | | | | | | 152000 | | |
| Прочие | 18250929 | 10977566 | 34496135 | 37087 | | | | |
| **Итого** | 152146869 | 31667133 | 290963669 | 95468184 | 2636845 | 4779100 | 13500 | 6442 |
| **Баланс** | **375447615** | **194152158** | **893237654** | **96431098** | **3145080** | **14614100** | **201073** | **56511** |

| **Отчет о прибылях и убытках** | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Себестоимость | 86531762 | 38994820 | 284628054 | Н.д. | | 9414580 | Н.д. |
| Балансовая прибыль | 44080053 | 9352437 | 41307211 | | | 3038680 | |

ятиях 4, 7 и 8, хотя это и не следует из их организационно-правовой формы (дочернее предприятие, ООО и ЗАО соответственно). И если предприятия 7 и 8 характеризуются нулевой дебиторской задолженностью, то на предприятии 4 она весьма существенна ($I_3$, $I_4$), что указывает на статус работников как неформальных собственников предприятия. Аналогичным образом значения индекса $I_2$ для предприятий 7 и 8 позволяют предположить, что банки-кредиторы способны осуществлять над ними больший контроль, чем над другими предприятиями нашей выборки. В целом наибольший взаимный контроль в сделках с партнерами характерен для предприятий 6 и 8, о чем свидетельствуют значения индексов $I_3$ и $I_4$. По всей вероятности, именно это предприятие ближе остальных к ситуации, описываемой термином «рекомбинированная собственность». Анализ коэффициентов оборачиваемости и уровня запасов ($I_9$ и $I_{10}$) дает основания утверждать, что наиболее эффективна внутрифирменная структура на предприятии 3. Наконец, анализ трех последних индексов показывает, что относительно остальных наиболее специфичны активы предприятий 4, 6 и 1.

Отметим, что при использовании для расчета индексов российской бухгалтерской отчетности следует внести следующие коррективы в формулы индексов:

- $I_1^1$ = Задолженность по социальному страхованию и обеспечению (строка 69 Плана счетов) : Кредиторская задолженность (строка 620).

Данная корректировка позволит элиминировать особенности политики заработной платы на предприятии (в частности, ее доля, выплачиваемая авансом). Напомним, что размер взносов в различные внебюджетные фонды рассчитывается в определенной пропорции к сумме начисленной заработной платы.

- $I_1^2$ = Задолженность поставщикам и подрядчикам (621) : Кредиторская задолженность (620).
- $I_1^3$ = Задолженность перед бюджетом (626) : Кредиторская задолженность (620).
- $I_2$ = Долгосрочные кредиты банков (511) : Баланс (699).
- $I_3$ = Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков (231) : Кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам (621).
- $I_4$ = Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков (231) : Итого оборотные средства (290).
- $I_5$ = Нераспределенная прибыль (470+480) : Всего собственный капитал (490).



- $I_6$ = Управленческие расходы (строка 040 отчета о прибылях и убытках) : Прибыль до уплаты налогов (140).
- $I_7$ = Дивиденды, выплаченные наличными (630) : Прибыль после уплаты налогов (170).
- $I_8$ = Краткосрочные пассивы (690) : Прибыль до уплаты налогов (140).
- $I_9$ = Себестоимость проданных товаров (020) : [Сырье (211) + + Незавершенное производство (214)].
- $I_{10}$ = [Сырье (211) + Незавершенное производство (214)] : Итого оборотные активы (290).
- $I_{11}$ = Здания, сооружения и оборудование (122) : Итого внеоборотные активы (190).
- $I_{12}$ = Нематериальные активы (112) : Итого внеоборотные активы (190).
- $I_{13}$ = Итого оборотные активы (290) : Итого краткосрочные пассивы (690).
- $I_{14}$ = [Дебиторская задолженность (240) + Краткосрочные финансовые вложения (250) + Денежные средства (260)] : Итого краткосрочные пассивы (690).

Рассчитаем индексы по скорректированным формулам на примере группы нефтедобывающих компаний «Сургутнефтегаз», «Татнефть», «Нижневартовскнефтегаз», «Саратовнефтегаз», «Мегионнефтегаз» (табл. 20.6)[48].

Полученные данные свидетельствуют о том, что работники оказывают наибольшее влияние на предприятиях «Татнефть» и «Нижневартовскнефтегаз», хотя это и не следует из их организационно-правовой формы (ОАО). Влияние смежников сильнее всего проявляется на предприятии «Сургутнефтегаз», а руководство «Мегионнефтегаза», напротив, считает выполнение обязательств перед поставщиками наименее приоритетной задачей. Анализ коэффициента $I_2$ показывает, что банки-кредиторы имеют наиболее сильные позиции на предприятиях «Татнефть» и «Саратовнефтегаз». Напротив, сохраняют независимость от финансовых структур «Сургутнефтегаз» и «Нижневартовскнефтегаз», инвестиционная политика которых основана на функционировании в основном за счет собственных средств без привлечения долгосрочных кредитов. Анализ коэффициента $I_5$ показывает, что на предприятии «Сургутнефтегаз» акционеры оказывают наибольшее влияние на процесс принятия решений и активно пользуются своим правом на остаточный доход. Если верить данным баланса, то наиболее явно факт оппортунизма менеджеров выражен только на предприятии «Мегионнефтегаз», у которого индекс $I_6$ очень велик.

*Таблица 20.6*

| | «Сургут-нефтегаз» | «Татнефть» | «Нижневартовск-нефтегаз» | «Саратов-нефтегаз» | «Мегион-нефтегаз» |
|---|---|---|---|---|---|
| $I_1^1$ | 5,37% | 1,39% | 1,58% | 7,35% | 5,76% |
| $I_1^2$ | 15,03% | 35,37% | 18,8% | 19,73% | 56,96% |
| $I_1^3$ | 12,72% | 29,98% | 28,27% | 35,13% | 0,02% |
| $I_2$ | 3,95% | 99,86% | 12,9% | 96,34% | 40,83% |
| $I_3$ | 0,08 | 0,05 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| $I_4$ | 0,001 | 0,006 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| $I_5$ | 0,31 | 0,09 | 0,0 | 0,0 | 0,02 |
| $I_6$ | 0,0 | 0,0 | 0,01 | 0,0 | 0,49 |
| $I_7$ | 0,19 | 0,01 | 0,0 | 0,0 | 0,09 |
| $I_8$ | 2,57 | 2,26 | 9,69 | 213,11 | 3,9 |
| $I_9$ | 11,81 | 7,85 | 5,59 | 3,43 | 7,73 |
| $I_{10}$ | 0,05 | 0,05 | 0,06 | 0,21 | 0,12 |
| $I_{11}$ | 0,86 | 0,56 | 0,69 | 0,58 | 0,72 |
| $I_{12}$ | 0,0012 | 0,0007 | 0,0004 | 0,0003 | 0,0013 |
| $I_{13}$ | 5,11 | 0,9 | 0,74 | 1,02 | 1,62 |
| $I_{14}$ | 4,65 | 0,73 | 0,51 | 0,5 | 1,01 |

В докризисный период индекс $I_7$ имел позитивную динамику для предприятий «Сургутнефтегаз», «Татнефть» и «Мегионнефтегаз», что свидетельствует об ориентации их менеджеров на максимизацию дохода на одну акцию. Анализ коэффициентов оборачиваемости и уровня запасов ($I_9$, $I_{10}$) показывает, что наиболее эффективна внутрифирменная структура на «Сургутнефтегазе», а наименее эффективна — на «Саратовнефтегазе». Наконец, анализ последних четырех коэффициентов подтверждает, что понятия ликвидности и специфичности активов не совпадают и отражают разные аспекты деятельности фирмы. Например, у «Сургутнефтегаза» активы очень специфичны (здания, сооружения и оборудование составляют 100% основных средств и 86% внеоборотных средств), однако коэффициенты ликвидности — самые высокие по отрасли, что объясняется незначительной долей краткосрочных обязательств в структуре пассивов.



## *Вопросы для повторения*

1. Контракт, заключенный в 1989 г. с исполнительным директором компании «Уолт Дисней» Майклом Эйзнером, предполагал выплату ему ежегодного вознаграждения в 750 тыс. дол. в год плюс 2% от годовой прибыли, остающейся после выплаты дивидендов в размере 11%[49]. Какие новации в разделение и перенесение рисков вносит появление подобных схем стимулирования менеджеров?

2. Рассматривая иски к банкам, оказавшимся неспособными выполнить свои обязательства перед вкладчиками, суды выносят решения о взыскании в пользу последних вложенных сумм, процентов по вкладам и даже процентов за просрочку выплат[50]. Какова вероятность исполнения подобных судебных решений, если большая часть банков зарегистрирована как ОАО или ЗАО?

3. Согласно результатам опроса российских предпринимателей, они следующим образом характеризуют черты легального и внелегального бизнеса (табл. 20.7)[51].

*Таблица 20.7*

| Характеристика легального бизнеса (в порядке убывания) | Характеристика внелегального бизнеса (в порядке убывания) |
|---|---|
| Наличие трудовых книжек | Выплата зарплаты «в конверте» |
| Использование наличных в расчетах | Заключение контрактов преимущественно с друзьями и знакомыми |
| Связи в государственном аппарате | Использование наличных в расчетах |
| Уплата налогов на прибыль | Использование наличной валюты в расчетах |
| Использование договора в письменной форме | Связи в государственном аппарате |
| Уплата НДС | Обращение к «ребятам» (к «крыше») для решения коммерческих споров |

Что можно сказать об относительной величине трансакционных издержек в легальном и внелегальном секторах российской экономики?

4. Французское законодательство предполагает существование «объединений по экономическим интересам» (groupe d'interets economiques, GIE) — совокупности предприятий, желающих вести совместную деятельность и сотрудничать с другими, не теряя своей независимости[52]. Эта организационно-правовая форма вобрала

в себя черты как акционерных обществ, так и объединения лиц. Какую специфическую для российского бизнеса ситуацию могло бы узаконить введение аналогичного понятия в Гражданский кодекс РФ?

5. В чем заключается специфика судейских функций, которые выполняет руководитель предприятия, решая диспуты между его подразделениями? Ведь «в условиях невозможности решения внутрифирменных конфликтов в суде стороны этих конфликтов вынуждены искать выход из конфликта внутри фирмы. Так, иерархия становится собственным «апелляционным судом» фирмы» [53].

6. Попробуйте привести институциональные аргументы, объясняющие формирование вертикально интегрированных нефтяных компаний типа ЛУКОЙЛ, ЮКОС, Тюменской нефтяной компании и других, объединяющих все звенья технологической цепочки — от добычи нефти до розничной торговли бензином.

7. Возможно ли рассогласование формальной и реальной структуры собственности в случае некоммерческих организаций, например образовательных учреждений — университетов? В чем могут заключаться причины рассогласования и какие формы оно принимает? Наблюдается ли рассогласование в вашем университете или институте?

### *Основная литература*


Гражданский кодекс Российской Федерации. М.: ИНФРА-М, 1996. Гл. 4.

*Карлин Т., Макмин А.* Анализ финансовых отчетов. М.: ИНФРА-М, 1998.

*Менар К.* Экономика организаций. М.: ИНФРА-М, 1996. Гл. 4 и 5.


### *Дополнительная литература*


Предприятие во Франции. М.: Анор, 1994.

*Milgrom P., Roberts J.* Economics, Organization and Management. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1992. Ch. 15, 16.

*Williamson O.E.* Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives//Administrative Science Quarterly. 1991. Vol. 36.




### *Примеры решения задач*

1. Будучи менеджером предприятия, собирающегося приобрести на условиях предоплаты партию товара, чью заявку на продажу вы бы предпочли (учитывая, что во всех заявках предлагается примерно одинаковое соотношение цены и качества товара)?

А. Казенного предприятия.
Б. ООО.
В. ОАО.
Г. Полного товарищества.
Д. Общества с дополнительной ответственностью.
Е. Производственного кооператива.

*Ответ.* Г. Именно в рамках полного товарищества максимальны стимулы к исполнению контрактных обязательств: в качестве залога выступает как имущество учредителей, так и их персональная репутация.

2. Многие российские предприниматели стараются избегать участия родственников в своем бизнесе [54]. Конфликтом между какими соглашениями можно объяснить подобную позицию?

А. Индустриального и рыночного.
Б. Традиционного, рыночного и гражданского.
В. Рыночного и традиционного.
Г. Индустриального и гражданского.
Д. Гражданского и об общественном мнении.
Е. Традиционного и индустриального.

*Ответ.* Е. Участие родственников в бизнесе всегда связано со столкновением требований производственной дисциплины и ожидания родственниками поблажек со стороны «своего» руководителя. Как заметил один из опрошенных нами предпринимателей, «семейные отношения ни в коем случае не должны пересекаться со служебными. Если мне нужно сотрудника наказать или выразить ему свое недовольство, проще сделать это не родственнику. Кроме того, отношения на работе, опосредованные через многие семейные связи, могут вылиться в семье самым неожиданным образом».

3. Основываясь на сравнительной характеристике черт легального и внелегального бизнеса в России (см. табл. 20.7), выберите из следующих утверждений верные.

А. Издержки поиска информации выше во внелегальном секторе.
Б. Издержки заключения контракта выше в легальном секторе.

**В.** Издержки защиты от третьих лиц выше в легальном секторе.

**Г.** Издержки ведения переговоров ниже во внелегальном секторе.

**Д.** Издержки измерения выше во внелегальном секторе.

*Ответ.* **Б, Г.** Экономия трансакционных издержек во внелегальном секторе происходит в основном за счет персонификации сделок («заключение контрактов преимущественно с друзьями и знакомыми»). Личное знакомство с партнером облегчает поиск информации о его бизнесе, делает лишними длительное согласование условий договора и его юридическое оформление, связанное с издержками на консультации юриста и услуги нотариуса. Кроме того, личная репутация контрагента может служить гарантией качества предлагаемого им товара[55]. Что касается издержек защиты от третьих лиц, то на основе данной сравнительной характеристики их трудно сравнивать. Так, стоимость обращения к «ребятам» для разрешения коммерческих споров обычно составляет 50% от суммы сделки, в то время как судебные решения могут вообще не исполняться. Как отметил один из наших респондентов: «Ну, вынесет арбитраж решение — и что с ним делать? Денег по нему все равно никто никогда не отдаст, а из-за этого нервы собственные тратить — это совершенно ненужно».

4. Анализ каких предприятий (см. Практическое занятие по данной теме) свидетельствует о возможности рассогласования формальной и реальной структуры собственности?

**А.** 1-го.
**Б.** 2-го.
**В.** 3-го.
**Г.** 4-го.
**Д.** 5-го.
**Е.** 6-го.
**Ж.** 7-го.
**З.** 8-го.

*Ответ.* **Г, Е, Ж, З.** На основе сравнительного анализа значений индексов можно предположить, что работники 4-го предприятия влияют на принятие решений, взаимный контроль характерен для взаимоотношений предприятия 6 со смежниками, наконец, предприятия 7 и 8 зависят от банков, предоставивших им значительные кредиты.

5. Используя результаты анализа балансов восьми предприятий, оцените степень специфичности активов акционерного общества



«Нижнекамскшина». Известны следующие статьи баланса предприятия (в стандарте GAAP, на начало 1997 г.):

| | |
|---|---|
| Денежные средства | 988 000 руб. |
| Краткосрочные финансовые вложения | 0 |
| Счета дебиторов | 534 217 |
| Основные средства | 2 514 764 |
| Нематериальные активы | 240 |
| Итого долгосрочных активов | 2 928 788 |
| Итого текущих активов | 1 110 291 |
| Итого текущих пассивов | 1 278 733 |

*Ответ.* **Степень специфичности активов выше средней.** Для решения задачи необходимо рассчитать значения индексов $I_{11}$, $I_{12}$ и $I_{13}$; $I_{11} = 0{,}86$, $I_{12} = 0{,}87$, $I_{13} = 0{,}42$. Эти значения выше средних по выборке из восьми предприятий, но и не максимальны.

6. Желательно ли для предприятия, чтобы его высшие менеджеры совмещали задачи общего управления и руководства деятельностью одного из структурных подразделений (например, руководитель подразделения в ранге вице-президента компании)?

**Да. Нет.**

*Ответ.* **Нет.** Одним из аргументов против такого совмещения является то, что руководитель для исполнения функций «внутреннего» судьи должен уметь выходить за рамки интересов отдельных подразделений. Поиск компромисса между различными соглашениями, в рамках которых действуют структурные подразделения, возможен лишь при максимально нейтральной позиции высших менеджеров. Их позиция не должна сводиться ни к рыночному, ни к индустриальному, ни к любому другому соглашению.

7. Является ли достоверным утверждение об абсолютной предпочтительности акционерной формы организации бизнеса?

**Да. Нет.**

*Ответ.* **Нет.** Предпочтительность той или иной формы организации бизнеса всегда относительна и зависит от характеристик бизнеса и критериев сравнения, например, величины трансакционных издержек, возникающих в рамках других организационных альтернатив.

## Сноски к теме 10

[1] Через стоимость приобретения услуги, позволяющей совершить трансакцию без затрат времени. Именно такой подход лежит в основе единственной общепризнанной попытки измерения трансакционных издержек, сделанной в: *Wallis J., North D.* Measuring the Transactional Sector in American Economy, 1870–1970//Long-term Factors in American Economic Growth: The Income and Wealth Series. S. Engerman and R. Gallman (eds.). Vol. 51. Chicago: University of Chicago Press, 1986.

[2] *Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело, 1994. С. 307–308.

[3] *Williamson O.* Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives//Administrative Science Quarterly. 1991. Vol. 36. P. 269.

[4] *Williamson O.* The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes// Journal of Economic Literature. 1981. Vol. 19. № 4. P. 1547.

[5] *Williamson O.* Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. P. 281.

[6] *Соломенникова Е.* Анализ постприватизационного развития предприятий Сибирского региона. Аналитическая записка. Новосибирск: Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, 1995. С. 16.

[7] *Williamson O.* The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes. P. 1556.

[8] Будучи важнейшим элементом процесса предоставления ссуд, анализ финансовых отчетов помогает сотруднику кредитного отдела банка принять решение о выдаче ссуды и условиях этой выдачи (*Карлин Т., Макмин А.* Анализ финансовых отчетов (на основе GAAP). М.: ИНФРА-М, 1998. С. 25).

[9] *Менар К.* Экономика организаций. М.: ИНФРА-М, 1996. С. 70.

[10] *Aoki M.* Économie Japonaise. Information motivations et marchandage. Paris: Économica, 1991. P. 121.

[11] В России средние по отрасли балансы рассчитываются Межведомственным аналитическим центром при Правительстве РФ.

[12] *Карлин Т., Макмин А.* Указ. соч. С. 140–141, 201–202.

[13] Об ограниченной эффективности залога см.: *Masten S.* Equity, Opportunism, and the Design of Contractual Relations//Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1988. Vol. 144. № 1. P. 185. Ср.: «Права кредитора на возвращение своих денег ограничены, но менее, чем права акционера, так как [у кредиторов] есть косвенные, неявные методы контроля» (*Стиглиц Дж.* Кредитные рынки и контроль над капиталом//Мировая экономика и международные отношения. 1989. № 6. С. 46–47).

[14] Величину этого индекса лучше рассчитывать по отдельности для всех основных поставщиков и подрядчиков предприятия на основе Перечня основных кредиторов, в котором приведены основные кредиторы предприятия и сумма их задолженности. При этом следует попытаться элиминировать



такие неинституциональные факторы, влияющие на объем задолженности поставщиков, как характеристика поставляемой продукции, объемы закупок, уровень конкуренции на рынке, уровень рентабельности поставщика (*Ришар Ж.* Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: ЮНИТИ, 1997). Автор благодарен за данное уточнение студенту магистратуры экономического факультета МГУ им. Ломоносова Карену Байрамяну.

[15] Рассчитанного на основе количественного уравнения денег $M \times V = P \times Y$, где $M$ — денежный агрегат, $V$ — скорость обращения денег, $P$ — уровень цен и $Y$ — реальный доход (*Дорнбуш Р., Фишер С.* Макроэкономика. М.: Изд-во МГУ, 1997. С. 367–368).

[16] О максимизации дохода менеджеров в неденежной форме через неоправданно высокие затраты на офис, на представительский автомобиль, на секретарш и другие атрибуты реального контроля см.: *Jensen M., Meckling W.* Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure// The Journal of Financial Economics. 1976. № 3. P. 305–360.

[17] *Карлин Т., Макмин А.* Указ. соч. С. 290–291.

[18] Для учета фактора инфляции в оценке запасов необходимо обращать внимание на методы оценки запасов — LIFO (по стоимости последней по времени купли единицы запаса) и FIFO (по стоимости первой по времени купли единицы запаса). *Карлин Т., Макмин А.* Указ. соч. С. 210–211, 282. Подчеркнем, что в отличие от запасов сырья и незавершенного производства запасы готовой продукции отражают рыночную конъюнктуру, а не внутрифирменную структуру.

[19] Там же. С. 273–278.

[20] *Thévenot L.* La trame des organisations/Éntreprise, société, communauté. T. Globokar (ed.). Paris: Autrement, 1993. P. 54–55.

[21] *Thévenot L.* Les éntreprises entre plusieurs formes de coordination/Les systèmes de relations professionnelles. J.-D. Reynaud, F. Eyraud, C. Paradeisse, J. Saglio (eds.). Lyon: Editions du CNRS, 1990. P. 358–359.

[22] «Сегодня», № 275 от 17 декабря 1997. С. 6.

[23] *Thévenot L.* Les éntreprises entre plusieurs formes de coordination. P. 362–364.

[24] *Boltanski L., Thévenot L.* De la justification. Les économies de la grandeur. Paris: Gallimard, 1991. P. 406–407.

[25] *Thévenot L.* Les différentes natures de l'innovation: une approche de la dynamique des organisations/Culture d'éntreprise et innovation. P.J. Bernard, J.P. Daviet (eds.). Presses du CNRS, 1991. P. 322–323.

[26] *Cheung S.* The Contractual Nature of the Firm//Journal of Law and Economics. 1983. Vol. XXVI. P. 3.

[27] Глава 13, ст. $209^1$, $209^4$ Гражданского кодекса РФ.

[28] Глава 4, ст. 87–94 Гражданского кодекса РФ.

[29] *Капелюшников Р.* Экономическая теория прав собственности. М.: ИМЭМО, 1990. С. 17–18.

[30] Статья $93^6$ Гражданского кодекса РФ: «Доли в уставном капитале ООО переходят к наследникам граждан... если учредительными документами общества не предусмотрено, что такой переход допускается только с согласия остальных участников общества».

[31] *Капелюшников Р.* Указ. соч. С. 69.

[32] Статья $92^2$ Гражданского кодекса РФ. Под радикальным изменением организационно-правовой формы понимается появление новых категорий собственников и новых принципов распределения между ними правомочий.

[33] Статьи $91^4$, $91^5$ Гражданского кодекса РФ.

[34] Фактически акционер выполняет функции арбитража, благодаря которым экономика возвращается к состоянию равновесия, из которых ее выводят действия спекулянтов. Вслед за Н. Калдором мы видим отличие экономических агентов, занимающихся арбитражем, от тех, кто занимается спекуляцией, в наличии у первых обязательств. Арбитраж заключается в покупке ценных бумаг сегодня в расчете на их продажу в будущем по большей цене, отражающей надежду на успешное функционирование фирмы (*Kaldor N.* Économie et instabilité. Paris: Économica, 1987. P. 53–56). Следовательно, акционер де-факто заключает срочный контракт на право продать акции в будущем (опцион), специфика которого — в его неполноте, ведь в нем не оговорены ни дата продажи, ни покупатель.

[35] *Davis L., North D.* Institutional Change and American Economic Growth: A First Step Towards a Theory of Institutional Innovation//Journal of Economic History. 1970. Vol. XXX. № 1. P. 142.

[36] *Уильямсон О.* Экономические институты капитализима. Фирмы, рынки и «отношенческая» контрактация. СПБ.: Лениздат, 1996. С. 277–291.

[37] Статьи $87^1$, $96^1$ Гражданского кодекса РФ.

[38] Статьи $69^1$, $82^1$ Гражданского кодекса РФ.

[39] Статьи $95^1$, $107^1$ Гражданского кодекса РФ.

[40] Статьи $105^2$, $115^5$ Гражданского кодекса РФ.

[41] *Holcombe R., Holcombe L.* Market for Regulation. P. 687, см. также: *Олейник А.* Нас знают все! С какой стороны?//Диалог. 1993. № 7. С. 36–38.

[42] *Стиглер Дж.* Экономическая теория информации//Теория фирмы. СПб: Экономическая школа, 1995. С. 520.

[43] Статьи $69^3$, $82^4$ ГК РФ Гражданского кодекса РФ.

[44] Статьи $93^2$, $93^3$ ГК РФ Гражданского кодекса РФ.

[45] В частности, одним из факторов, который следует учитывать при оценке достоверности баланса, является степень возможного рассогласования формальной и реальной структуры собственности, см. § 19.2 настоящей темы.

[46] Все данные относятся к 1997 г. В анализе были использованы материалы, подготовленные студентами магистратуры экономического факультета МГУ им. Ломоносова Ольгой Пономаревой и Кареном Байрамяном.



[47] Информация о балансах предприятий 1–3 получена из материалов Межведомственного аналитического центра.

[48] Финансовую отчетность этих компаний можно найти на сервере http://isclosure.fcsm.ru/IssuerDocs (расчет произведен на основе данных на лето 1999 г.).

[49] *Milgom P., Roberts J.* Economics, Organization and Management. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1992. P. 439.

[50] Сошлемся, например, на решения Пресненского межмуниципального-народного суда г. Москвы по искам вкладчиков к коммерческому банку «Национальный кредит» (1995–1996 гг.).

[51] Опрос 174 предпринимателей, представляющих 8 регионов РФ, проведен летом 1999 г. группой исследователей в составе А. Олейника, С. Патрушева (ИСП РАН) и Е. Гвоздевой (социологический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова).

[52] Предприятие во Франции. М.: Анор, 1994. С. 17.

[53] *Williamson O.* Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. P. 274.

[54] Так, 37% опрошенных нами летом 1999 г. предпринимателей (1-й рейтинг среди остальных альтернатив) на вопрос: «Если родственники участвуют в Вашем бизнесе, то в каком качестве?» — ответили: «Стараюсь с родственниками не работать».

[55] *North D.* Structure and Change in Economic History. N.Y.: Norton, 1981. P. 204.

# Тема 11. ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА

## Лекция № 21

## ГОСУДАРСТВО КАК ОРГАНИЗАЦИЯ

### 21.1. Функции государства

Вслед за фирмой еще одним видом организации является государство. Несмотря на его размеры и отнесение анализа государственного вмешательства к предмету не микро-, а макроэкономики, государство следует рассматривать не в качестве института, а в качестве особой организации. Главным обоснованием для такого подхода служит факт делегирования гражданами части своих прав государству — именно на этой основе государство осуществляет свою деятельность. Иначе говоря, природа государства определяется властными отношениями, возникающими между гражданами и государственным аппаратом. Обычно распределение прав между гражданами и государством фиксируется в конституции, играющей роль социального контракта. Например, американский Билль о правах эксплицитным образом разграничивает те права, которые не могут быть отчуждены от индивидов ни при каких условиях от тех прав, которые могут быть переданы ими государству [1].

Ради чего граждане добровольно отказываются от части своих «естественных» прав и передают их государству? Как и в любом другом варианте властных отношений, гражданами движет уверенность в том, что государство успешнее их самих справится с реализацией ряда функций по обеспечению взаимодействий. Набор этих функций определен «провалами» рынка, т. е. задачами, решение которых невозможно на базе классического и неоклассического контрактов [2]. К таким задачам относятся [3]:

• *спецификация и защита прав собственности.* При условии не нулевых трансакционных издержек распределение прав собственности оказывает влияние на эффективность использования ресурсов;

• *создание каналов обмена информацией.* Равновесная цена формируется на базе развитой информационной инфраструктуры рынка, позволяющей его участникам обмениваться информацией с минимальными издержками и минимальными искажениями;

• *разработка стандартов мер и весов.* Деятельность государства в этом направлении позволяет снизить издержки измерения качества обмениваемых товаров и услуг. В более широком смысле к разработке универсальных мер относится и организация государством денежного обращения, ведь именно деньги в одной из своих функций являются наиболее универсальной мерой обмена;

• *создание каналов и механизмов физического обмена товаров и услуг.* Инфрастуктура рынка включает в себя не только каналы обмена информацией, но и каналы физического движения товаров и услуг: транспортную сеть, организованные площадки для торгов и т. д.;

• *правоохранительная деятельность и выполнение роли «третьей» стороны в конфликтах.* Возникновение при выполнении контрактов непредвиденных обстоятельств требует вмешательства «третьей» стороны (суда) для создания гарантий против их оппортунистического использования сторонами контракта;

• *производство общественных благ.* Чистые общественные блага, производство которых сталкивается с проблемой безбилетника, требуют использования государством принуждения для финансирования их производства. Речь идет в первую очередь о таких общественных благах, как оборона, в меньшей степени — здравоохранение и образование.

Рассмотрим первую из перечисленных функций, а также сравнительные преимущества государства в ее выполнении подробнее.

**Государство** — особый случай властных отношений, возникающих на основе передачи гражданами части своих прав на контроль своей деятельности в сферах спецификации и защиты прав собственности, создания каналов обмена информацией, разработки стандартов мер и весов, создания каналов физического обмена товаров и услуг, правоохранительной деятельности и производства общественных благ. В этих сферах государство получает право легитимного, т. е. на основе социального контракта, принуждения и насилия.

## 21.2. Спецификация и защита прав собственности

Альтернатива государственному вмешательству в процесс установления и защиты прав собственности заключается в попытках самих экономических агентов договориться о правилах доступа к ресурсу. Например, доступ к ресурсу может регулироваться нормой «приоритета первого» (first came — first served). Сбор грибов в лесу или функционирование очереди служат иллюстрацией этой нормы. Спецификация прав собственности с ее помощью сталкивается с двумя ограничениями. Во-первых, снижение неопределенности достигается лишь в краткосрочном периоде, ибо каждый раз появляется новый владелец ресурса, а это не позволяет участникам взаимодействий формировать устойчивые ожидания. Во-вторых, даже в краткосрочном периоде не существует никаких гарантий против попадания ресурса под контроль не наиболее умелого и эффективного владельца, а лишь того, кто оказался первым [4].

Попытки самостоятельной спецификации и защиты прав собственности экономическими агентами предполагают использование силы сторонами контракта в качестве гарантии его реализации. Отсюда возникают две проблемы. Во-первых, тенденция к решению возникающих конфликтов исключительно на основе агрессии и применения насилия, или, по Гоббсу, «войне всех против всех». Во-вторых, отвлечение значительной части ресурсов от производственной деятельности на решение задач защиты прав собственности и обеспечение выполнения условий контрактов. Проиллюстрируем эскалацию использования насилия для спецификации прав собственности частным порядком моделью, построенной на основе анализа реальной ситуации в племени нуер (регион Нижнего Нила) [5]. Племя занимается выращиванием крупного рогатого скота, и, учитывая отсутствие легально зафиксированных прав собственности на скот и используемые в животноводстве ресурсы, любая семья нуер вынуждена помимо собственно животноводства направлять свои усилия на защиту прав собственности. Пусть каждая семья получает полезность, равную 10, если все усилия ее членов направлены на выращивание скота. Однако если одна из семей имеет свой вооруженный отряд, то она представляет потенциальную угрозу другой, миролюбивой семье: на основе использования насилия первая семья сможет захватить и контролировать больше ресурсов. Если же обе семьи вооружают часть своих членов, из-за сокращения числа занятых животноводством получаемая ими полезность уменьшается до 4.



| | | 2-я семья: Содержать отряд | 2-я семья: Только животноводство |
|---|---|---|---|
| 1-я семья | Содержать отряд | 4, 4 [$N$, $St_{1,2}$] | 18, 2 |
| | Только животноводство | 2, 18 | 10, 10 [$P$] |

Единственное равновесие по Нэшу находится в точке (4, 4), т. е. обе семьи вооружают часть своих членов и делают их исключительной специализацией использование насилия для защиты прав собственности. В результате стремления каждой хозяйственной единицы, в данном случае — семьи, иметь собственную «службу безопасности» значительная часть ресурсов изымается из производственной деятельности и, следовательно, сокращается общий объем производства. Например, вместо десяти голов крупного рогатого скота каждая семья выращивает лишь четыре.

Проблеме выбора экономического субъекта между производительной деятельностью и деятельностью по самостоятельной защите прав собственности посвящен и анализ Джона Умбека. Он в качестве примера избрал Калифорнию периода «золотой лихорадки» второй половины XIX в. [6] Специфика складывавшейся в тот период в Калифорнии ситуации заключалась в отсутствии легально зафиксированных и защищенных прав собственности — в 1848 г. регион был передан Мексикой под юрисдикцию США, но большинство вновь прибывших государственных служащих бросалось на разработку золотых жил, предоставляя решение конфликтов по поводу распределения золотоносных участков самим старателям. Поэтому любой старатель распределял свое время между намывкой золота, с предельным продуктом этой деятельности, равным $VMP_g$, и защитой своей жилы от посягательств других старателей, приносящей предельный продукт, равный $VMP_v$. Как показал Умбек, равновесное распределение усилий между двумя видами деятельности наступает при выполнении следующего условия: $(VMP_g/VMP_v)_x = (VMP_g/VMP_v)_y$, где $x$ — первый старатель, $y$ — второй [7]. Таким образом, индивиды, обладающие сравнительным преимуществом в осуществлении насилия, владеют большими по размеру золотоносными участками. Аналогичным образом индивиды, обладающие сравнительными преимуществами в намывке золота, владеют меньшими по размеру участками. Калифорния второй половины XIX в., где практически каждый имел оружие и не останавливался перед его использованием для самозащиты, была близка к ситуации всеобщей вооруженности населения и достигаемом на ее основе примерно равном распределении потен-

циала насилия: «Шестизарядный кольт не зря был прозван великим уравнителем»[8]. Если же оружие доступно не каждому, то начинает действовать принцип «где сила, там и право», и, следовательно, каждый индивид заинтересован в наращивании своего потенциала насилия относительно того, которым располагают остальные.

Избежать эскалации использования насилия для спецификации и защиты прав собственности можно, если участники контракта делегируют право контроля за его исполнением третьей стороне — государству. В отличие от других типов третьей стороны контракта, например арбитра, государству делегируется право контроля и использования насилия. Именно отсюда возникает определение государства через делегируемую ему монополию на осуществление физического насилия[9]. Возвращаясь к примеру семей племени нуер, отметим существенное изменение структуры игры в результате появления третьего игрока, государства. Одностороннее применение насилия становится наказуемо, и в его результате агрессор ничего не выигрывает, равно как и жертва агрессии, которой государство гарантирует возмещение ущерба[10]. Итак, мы получаем следующую матрицу[11]:

2-я семья

| | | Содержать отряд | Только животноводство |
|---|---|---|---|
| 1-я семья | Содержать отряд | 4, 4 [$N_1$] | 0, 0 |
| | Только животноводство | 0, 0 | 10, 10 [$N_2, St_{1,2}, P$] |

Здесь появляется два равновесных исхода, один из которых — (10, 10) оптимален по Парето. Вмешательство государства останавливает эскалацию насилия и высвобождает часть ресурсов для продуктивного использования. Если же государство вводит полную монополию на применение насилия, то единственным равновесным исходом становится (10, 10).

### 21.3. «Провалы» государства

Функционирование государства, как и любой другой организационной структуры, связано с трансакционными издержками. И они тем больше, чем в большем числе трансакций государство выступает в качестве гаранта выполнения условий контракта. Властные отношения, возникающие между индивидом и государством, носят *сложный* и *позиционный* характер. Во-первых, индивиды делегируют государству вместе с правом контроля и право передачи государством контроля своим представителям, государственным служащим. Во-вторых, индивиды делегируют право контроля не конкретному лицу, а занимающим определенные позиции в государственной структуре функционерам, бюрократам. Речь идет об обосновании властных отношений не личными качествами функционеров, а их «деловой компетентностью, обоснованной рационально созданными правилами»[12]. Чем активнее роль государства в спецификации и защите прав собственности, тем сложнее внутренняя структура государства и больше численность государственных служащих, и, следовательно, выше искажения циркулирующей внутри государственного аппарата информации. Кроме того, возрастают издержки на мониторинг и предотвращение государством оппортунистического поведения своих представителей, бюрократов. Поэтому при моделировании любого вмешательства государства в процесс спецификации и защиты прав собственности мы должны учитывать возможные искажения информации и тот факт, что вероятность *легитимного* использования насилия всегда меньше 100%. Для описания спецификации государством прав собственности на ресурсы, находящиеся в настоящий момент в открытом доступе, Элинор Остром предлагает следующую матрицу[13]:

2-й индивид

| | | Продуктивная деятельность на основе специфицированных государством прав собственности | Использование насилия |
|---|---|---|---|
| 1-й индивид | Продуктивная деятельность на основе специфицированных государством прав собственности | $10 - 2x$, $10 - 2x$ [$P$] | $-1 - 2x$, $11 - 2y$ |
| | Использование насилия | $11 - 2y$, $-1 - 2x$ | $2y$, $2y$ [$N, St_{1,2}$] |

Так, $y$ — вероятность легитимного применения государством насилия, а $x$ — вероятность нелегитимного, ошибочного применения насилия против тех, кто не нарушает установленные законом права собственности (здесь предполагается, что применение насилия государством приводит к потере двух единиц полезности). Отсюда следует, что при степени достоверности информации,

используемой государством, меньшей, чем 75% ($x > 0{,}25$; $y < 0{,}75$), вмешательство государства не способно остановить эскалацию применения пользователями ресурса насилия. Действительно, при данных значениях $x$ и $y$ единственным равновесным по Нэшу исходом является $(2y, 2y)$ — двухстороннее использование насилия.

Поэтому аналогично тому, как говорят о «провалах» рынка, следует принимать во внимание и «провалы» государства. В частности, выделяют такие «провалы» государства [14]:

• *несоответствие доходов и расходов.* В отличие от обычной фирмы степень жесткости бюджетного ограничения государства далека от абсолютной. Государство значительно сложнее превратить в банкрота, даже если оно оказывается неспособным выполнять взятые на себя обязательства;

• *отсутствие четких критериев эффективности деятельности.* В отсутствие таких четких критериев эффективности деятельности государства, каковым является прибыль для фирмы, государственные структуры подменяют их самостоятельно разработанными стандартами. Таким образом, деятельность государства зачастую оценивается по задаваемым им самим критериям: росту бюджетных поступлений, экспансии государственного контроля и т. д.;

• *высокая вероятность достижения результатов, отличных от поставленных.* Рост информационных издержек и издержек мониторинга и контроля, сопровождающий развитие государства, создает предпосылки для систематического отклонения реализованных задач от поставленных. Приведенная выше модель, в которой стремление государства ограничить частное использование насилия может приводить к его эскалации, — лучшее тому подтверждение;

• *неравномерное распределение ресурсов.* В распоряжении государства при распределении прав собственности на ресурсы, когда трансакционные издержки отличаются от нуля, находится несколько стандартов справедливости. Наряду с оптимумом по Парето такими стандартами являются правило Калдора (изменение в распределении ресурсов допускается, если выигрывающая в его результате сторона способна компенсировать потери проигрывающей стороне), правило Ролза (справедливое распределение ресурсов — это то, которое улучшает положение наименее обеспеченных) и многие другие [15].

Поэтому выбирать приходится не между двумя идеальными ситуациями: распределением прав собственности на основе функционирующего без издержек рыночного обмена с частными гарантиями исполнения контракта и передачей контроля над обменом правомочиями государству, действующему в интересах сторон



контракта, а между двумя несовершенными альтернативами. «Выбор между рынком и государством является лишь выбором между различными степенями и типами несовершенств» [16]. С одной стороны, рыночный механизм обмена и защиты прав собственности предполагает отличные от нуля трансакционные издержки и эскалацию использования насилия. С другой стороны, получение государством монопольного права на использование насилия тоже приводит к росту трансакционных издержек, на этот раз — внутри государственного аппарата, и к систематическим искажениям в распределении правомочий.

В связи с этим О. Уильямсон предлагает оценивать эффективность того или иного варианта распределения прав собственности, сравнивая его не с гипотетическим идеалом, а с реально осуществимыми альтернативами. «Вариант распределения, для которого нельзя предложить альтернативу, которую можно описать и внедрить с большим чистым выигрышем, следует считать оптимальным» [17]. В такой перспективе многие примеры распределения прав собственности, ранее считавшиеся неэффективными, оказываются с учетом реальных альтернатив оптимальными. В частности, часто используемая в качестве иллюстрации пагубности для экономики государственного вмешательства «сахарная программа» (поддержание национального производства сахара вместо его более дешевого импорта) федерального правительства в действительности является единственной, отвечающей всем экономическим, социальным и политическим реалиям.

## 21.4. «Граница» государства

Аналогично постановке вопроса о наличии предела в экспансии фирмы по отношению к рынку требуется объяснить существование пределов роста государства. Если учесть, что полная монополия государства на выполнение функций гаранта исполнения контрактов приводит к высоким трансакционным издержкам, принимающим форму высоких издержек подчинения закону, то разумно предположить, что государство выступает гарантом не во всех, а лишь в некоторых взаимодействиях. В остальных сделках действуют альтернативные механизмы гарантирования их реализации [18]. Чем же определяется круг гарантируемых государством сделок?

Этот круг ограничивается теми сделками, гарантирование которых государством связано с меньшими издержками, чем те, которые возникают при обращении сторонами контракта к альтернативным гарантам. Поэтому вопрос «делать самому или

покупать на рынке», сформулированный в отношении фирмы, следует переформулировать в отношении государства на «гарантировать самому или делегировать право контроля другим гарантам». Например, сравнительный анализ различных стран показывает, что в одних странах все сделки, связанные с социальным и медицинским страхованием, гарантируются государством, тогда как в других странах социальное и медицинское страхование делегируется частным фирмам [19]. То же самое верно и в отношении образовательных услуг. Это позволяет предположить, что при сравнении альтернативных механизмов гарантирования сделок следует принимать во внимание соотношение связанных с ними трансакционных издержек в конкретных экономических, социальных и политических условиях. Следовательно, *не существует* абсолютной границы государства и *не существует* оптимальных размеров государственного вмешательства в экономическую и социальную жизнь безотносительно к конкретным историческим реалиям.

Данный вывод подтверждается анализом роли государства в исторической перспективе, сделанным Дугласом Нортом. В своей наиболее известной книге «Структура и изменение в экономической истории» он говорит о двух экономических революциях, причем обе связаны с изменением круга сделок, в которых государство выступает в качестве гаранта. Итак, первая экономическая революция, по Норту, произошла в момент перехода от кочевой к оседлой жизни человека, когда земледелие стало основным источником увеличения ресурсной базы. Именно в этот момент появились первые формы государственного устройства как гаранта прав собственности на землю. «Исключительные права собственности [на землю] обеспечивают для собственника прямые стимулы для увеличения эффективности и производительности [ее использования]» [20]. Таким образом, результатом первой экономической революции стал рост продукта, производимого сельским хозяйством.

Вторая экономическая революция произошла в начале XIX в., и она предшествовала началу промышленной революции. Точнее, вторая экономическая революция создала предпосылки для промышленной, ибо заключалась во включении в сферу гарантируемых государством контрактов тех, кто связан с правами собственности на изобретения и прикладные разработки. «Специфицированные права собственности на изобретения увеличили отдачу от научно-исследовательской и изобретательской деятельности» [21] и сократили тем самым дистанцию между научным знанием и техникой. Патентное право, законодательная защита промышленных секретов, регулирование законом использования торговых марок и торговых



знаков создали стимулы для появления и широкого распространения технических изобретений и соединения науки с производством. Возможно, следующим радикальным изменением роли государства станет решение им проблемы защиты интеллектуальной собственности, актуальность которой подчеркивается распространением различных форм «пиратства», препятствующих развитию культуры и искусства.

**Выводы.** Индивиды делегируют часть прав по контролю своей деятельности государству, ожидая, что на основе своей монополии на осуществление насилия оно сможет более эффективно специфицировать и защищать права собственности, чем они сами. Поэтому основная функция государства с институциональной точки зрения — спецификация и защита прав собственности. Оптимальные размеры государства определяются кругом тех сделок, в которых государство действует в качестве гаранта более эффективно, чем другие гаранты (стороны сделки, арбитр, социальная группа). Оптимальные размеры государства не абсолютны, а исторически обусловлены.

# Лекция № 22

# ТИПОЛОГИЯ ГОСУДАРСТВ

## 22.1. Государство и проблема принципала и агента

Объяснение государства через социальный контракт между его конституантами, согласно которому государству передается право контроля над исполнением определенных сделок, помещает на первый план в анализе проблему принципала и агента. Прежде всего требуется разобраться с тем, кто является принципалом, а кто — агентом. Ответ вовсе не очевиден. И гражданин, и государство играют двойственную роль. С одной стороны, гражданин конституирует государство, поручая ему выполнение некоторых функций, т. е. он является принципалом, а государство — агентом. С другой стороны, гражданин подчиняется решениям государства как гаранта исполнения контрактов, становясь агентом. Дж. Бьюкенен назвал эту двойственность «парадоксом подчиненного» [22]: человек воспринимает себя одновременно и участником процесса управления государством, и субъектом, которого принуждают соблюдать нормы поведения, которые он, возможно, и не выбирал. Следовательно, проблема принципала и агента носит в случае государства двойственный характер и ее можно изобразить с помощью схемы (рис. 22.1).

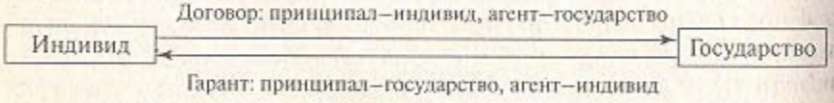



*Рис. 22.1*

Если говорить об интерпретации государства через модель принципала и агента более конкретно, то речь идет о следующих опасностях. Во-первых, не будет ли государство стремиться распространить сферу своего контроля за пределы четко оговоренных конституантами сделок, превращаясь в огромного монстра, Левиафана. О такой опасности, в частности, предупреждал еще в 1651 г. в своей одноименной книге Томас Гоббс. Во-вторых, не будет ли государство, пользуясь монополией на применение насилия, игнорировать интересы граждан и не включать их даже в качестве параметра при максимизации собственных интересов? С другой стороны, не будут ли граждане вести себя оппортунистически, стремясь уклониться от оплаты предоставляемых государством услуг наподобие обычного безбилетника в общественном транспорте? Ведь и услуги государства, и услуги общественного транспорта носят характер общественных благ, в производстве которых заинтересованы все, но никто не хочет нести связанные с их производством издержки. В зависимости от того, насколько удается решить двухстороннюю проблему принципала и агента, говорят о различных моделях государства. «Государство, которое теоретически является производным от индивидуалистического расчета, совершенно отличается от государства, которое возникает как инструмент самого договора, как средство содействия и реализации сложного обмена» [23].

Соответственно, существуют две идеальные модели государства [24]. Первая модель, которую мы вслед за Д. Нортом называем «контрактной», возникает при решении всех вышеперечисленных проблем. Вторая модель, «эксплуататорская», описывает деятельность государства, если отсутствуют препятствия оппортунистическому поведению и государства, и граждан. Обе стороны взаимодействия не выполняют взятых на себя обязательств, видя друг в друге в первую очередь врага. Рассмотрим каждую модель более подробно.

### *22.1.1. «Контрактное государство»*

Если дать краткую дефиницию контрактного государства, то это такое государство, которое использует монополию на насилие только в рамках делегированных ему гражданами правомочий и в их интересах, а граждане рассматривают уплату налогов не как повинность, а как свою обязанность. Иными словами, роль государства ограничивается ролью гаранта по кругу тех сделок, в которых защиту прав собственности выгоднее поручить государству [25]. В условиях не нулевых трансакционных издержек помимо функции защиты прав собственности государство начинает вмешиваться и в процесс их спецификации, ориентируясь на оптимальное распределение правомочий, описываемое теоремой Коуза. Другими словами, целью контрактного государства является достижение такого распределения прав собственности, которое максимизирует совокупный доход общества на основе передачи правомочий в руки тех экономических субъектов, которые смогут распорядиться ими оптимальным образом [26]. При каких предпосылках существует контрактное государство?

1. *Наличие четких конституционных рамок деятельности государства.* В конституции эксплицитным образом оговорены те права, которые делегируются индивидами государству, и те, которые не могут быть отчуждены ни при каких условиях. Кроме того, четко сформулированы нормы, на основе которых функционирует сам государственный аппарат [27].

2. *Существование механизмов участия граждан в деятельности государства.* К политическим механизмам участия граждан в деятельности государства относятся процедуры демократии. Однако сами по себе нормы демократии недостаточны, они должны опираться на устойчивые традиции гражданского участия, которые иногда называют *социальным капиталом* благодаря их роли в обеспечении роста совокупного благосостояния [28]. Традиции гражданского участия в экономической сфере принимают форму развития самоуправления на уровне отдельных фирм. «Демократия на рабочем месте является ингредиентом демократизации общества в целом: человек должен обладать опытом демократического самоуправления в своей повседневной жизни, если он стремится активно участвовать в демократическом управлении государством» [29].

3. *Существование ex ante института рынка как главного альтернативного механизма распределения прав собственности.* Государство ориентируется на достижение такого распределения прав собственности, которое могло бы быть достигнуто на рынке при нулевых трансакционных издержках. Поэтому государство не может функционировать, периодически не сверяясь с рынком [30].

4. *Наличие альтернативных механизмов спецификации и защиты прав собственности.* Наряду с использованием «голоса», т. е. участием граждан в деятельности государства, должна существовать и альтернатива «выхода» — обращение индивидов к другим гарантам исполнения контрактов. В качестве альтернативных гарантов могут выступать другие государства, оппозиция контролирующей государство группе, мафия, социальная группа, третейский судья. «Чем совершеннее субституты, тем меньшей степенью свободы обладает государство, тем большая доля совокупного дохода попадет в руки граждан» [31]. С этой точки зрения, миграционные потоки между регионами одного и того же государства и между государствами отражают желание людей «проголосовать ногами» против неэффективного государственного аппарата [32]. Вообще можно говорить о «рынке» механизмов спецификации и защиты прав собственности. На этом рынке индивиды делают выбор не только между существующими в рамках конкретного общества альтернативами, но и учитывают существующие в других странах,



существовавшие в истории или в теории. В странах Восточной Европы подобный рынок особенно явно выражен, равно как и особенно важна его роль в реформировании государства в процессе его конкуренции с альтернативными гарантами контрактов [33].

### 22.1.2. «Эксплуататорское государство»

В отличие от контрактного государства эксплуататорское использует монополию на насилие для максимизации собственного дохода (налоговых поступлений), точнее — дохода группы, контролирующей государственный аппарат. Главной целью эксплуататорского государства при спецификации и защите прав собственности становится достижение такой «структуры собственности, которая максимизирует ренту правителя», даже если это достигается в ущерб благосостоянию общества в целом [34]. Например, короли передавали средневековым корпорациям множество исключительных прав, тормозивших развитие ремесел и технический прогресс. Взамен короли получали от корпораций поддержку и источник устойчивых поступлений [35]. Кроме того, государство не ограничивается теми рамками, которые ему отведены социальным контрактом, государственный аппарат находится в состоянии постоянной экспансии все в новые сферы взаимодействия людей. Экспансия объясняется стремлением эксплуататорского государства увеличить свои доходы и объем ресурсов, проходящих через государственный бюджет [36].

Следует отметить, что, даже несмотря на оппортунистическое поведение, деятельность эксплуататорского государства не способна полностью истребить стимулы к производительной деятельности его граждан. Впрочем, ущерб от деятельности эксплуататорского государства удается сократить только при одном условии: поборы и перераспределения прав собственности носят *систематический* и *предсказуемый* характер. Предсказуемость поборов в интересах и государства — оно получает стабильные доходы в долгосрочной перспективе, и его граждан — они имеют возможность планировать свою деятельность, учитывая высокий, но заранее известный уровень отчислений государству. В этом смысле у эксплуататорского государства много общего с мафией — оба походят на «оседлого» бандита, который хотя и осуществляет поборы с проживающих на контролируемой им территории, но в то же время «знает меру» и к тому же защищает от «гастролеров», действующих по принципу «украсть — и убежать» [37].

Еще одна отличительная черта эксплуататорского государства заключается в важной роли, которую играет распределение потенциала насилия среди граждан. Ведь именно индивид или группа, обладающие наибольшим потенциалом насилия, контролируют государственный аппарат и присваивают монополию на применение насилия. Поэтому военная технология становится одним из факторов, объясняющих функционирование эксплуататорского государства. Например, возникновение античных демократий не в последнюю очередь объяснялось превращением в основную ударную силу фаланг[38], состоявших из множества примерно одинаково вооруженных воинов, которые вытесняли с поля боя отдельных хорошо вооруженных воинов.

Заметим, что обусловленность деятельности эксплуататорского государства распределением потенциала насилия и господствующей военной технологией предполагает его внутреннюю нестабильность. Действительно, изменение военной технологии приводит к перераспределению потенциала насилия среди различных групп населения и, следовательно, к смене группы, контролирующей государственный аппарат. Вполне возможен и переход от эксплуататорской модели государства к контрактной. Отсюда гипотеза о колебательном характере динамики государственного устройства и, следовательно, динамики структуры прав собственности. «Вслед за системой, ориентированной на извлечение ренты, неизбежно приходит система, максимизирующая эффективность, и наоборот»[39].

### 22.2. Эмпирические методы оценки характера государства

Идентифицировать то, насколько близко конкретное государство к контрактному или эксплуататорскому, предлагается на базе анализа статей структуры государственного бюджета. Как и в случае с балансом фирмы, государственный бюджет содержит в себе достаточное количество информации, необходимой для институционального анализа. Точнее, интересующая нас информация содержится в ряде статей доходов и расходов государственного бюджета, в данных по реальному исполнению статей бюджета и по способам покрытия бюджетного дефицита, если он есть. Структура государственного бюджета (с данными по федеральному бюджету РФ на 1995 г., в процентах от ВВП за тот же период времени) показана в табл. 22.1[40].



*Таблица 22.1*

| Доходы | | Расходы | |
|---|---|---|---|
| Налоговые доходы — 10 | 10 | Бюджетные кредиты экономике | 0 |
| В том числе | | Внешнеэкономическая деятельность | 1,6 |
| Налог на прибыль | 2,4 | Социально-культурные мероприятия | 1,3 |
| Подоходный налог | 0,2 | Наука | 0,3 |
| Налог на добавленную стоимость | 4,1 | Оборона | 2,8 |
| Специальные налоги | 0,7 | Правоохранительная деятельность | 1,3 |
| Акцизы | 0,6 | Юстиция | 0,1 |
| Экспортно-импортные пошлины | 1,6 | Государственное управление | 0,3 |
| Ресурсные платежи | 0,2 | Пополнение государственных запасов и резервов | 0,6 |
| Лицензии | 0 | Расходы по чрезвычайным обстоятельствам | 0,2 |
| Неналоговые доходы | 2,5 | Обслуживание и выплата внешнего и внутреннего долга | 2,5 |
| В том числе | | Финансирование местных бюджетов | 2,7 |
| Доходы от внешнеэкономической деятельности | 0,9 | *Всего* | *15,9* |
| Активы, находящиеся в государственной собственности | 0,4 | *Дефицит* | *2,7* |
| Реализация государственных запасов | 1,2 | | |
| Возврат бюджетных кредитов | 0,1 | | |
| Целевые бюджетные фонды | 0,8 | | |
| *Всего* | *13,1* | | |

Первый критерий заключается в соотношении различных статей доходов. Так, чем выше доля неналоговых доходов, тем активнее вмешательство государства в экономику — его роль выходит за рамки простого гаранта исполнения контрактов. Динамика доли неналоговых доходов российского бюджета не позволяет говорить о существовании устойчивой тенденции — их доля составила 0,1% ВВП в 1992 г., 3,4 — в 1993 г. и 2,0% в 1994 г. Далее, анализ соотношения различных видов налоговых поступлений дает возможность судить либо об их конфискационном характере (в случае преобладания рентных платежей и специальных налогов), либо

об их подчиненном характере производительной деятельности (в случае преобладания так называемых «рыночных» налогов: на прибыль, НДС, акцизов, подоходного, на имущество). Отметим, что доля «рыночных», налогов в федеральном бюджете РФ имеет устойчивую тенденцию к сокращению. Эти налоги обеспечивали 75% доходов в 1992 г. и менее 50% в 1995 г.[41] Важную информацию содержат также данные о собираемости налогов, т. е. соотношении фактических налоговых поступлений и их потенциальной величины, рассчитанной исходя из реальных размеров базы налогообложения. Чем выше собираемость налогов, тем ближе государство к модели контрактного. В России собираемость налогов неуклонно сокращается. В 1997 г. по налогу на прибыль она составила 43,3%, по НДС — 68,1% и по акцизам — 66,4%[42].

Кроме того, требует анализа информация о структуре государственных расходов и особенно о соотношении реально профинансированных расходов с теми, которые фиксируются законом о государственном бюджете. Для эксплуататорского государства разумно предположить приоритетность финансирования расходов, связанных с сохранением и усилением его потенциала насилия (расходы на содержание «силовых» министерств), и расходов, направленных непосредственно на содержание государственного аппарата. В России расходы на армию, милицию и государственный аппарат составили в 1995 г. 4,4% ВВП (в 1985 г. — 3,9%), или почти треть всех государственных расходов (14% в 1985 г.). Причем государство с наибольшей готовностью несло именно эти расходы, о чем свидетельствуют следующие данные по пяти наиболее полно профинансированным статьям (в процентах от предусмотренных законом сумм, 1997 г.) (табл. 22.2)[43].

*Таблица 22.2*

| Статья расходов | Исполнение, % |
|---|---|
| Правоохранительная деятельность (без юстиции) | 93,6 |
| Социально-культурные мероприятия | 89,3 |
| Государственное управление | 83,6 |
| Международная деятельность (включая расходы по обслуживанию государственного внешнего долга) | 80,4 |
| Оборона | 76,4 |



Контрактное и эксплуататорское государства имеют различные предпочтения относительно способов финансирования бюджетного дефицита. Так, из трех основных способов покрытия бюджетного дефицита: кредитов центрального банка правительству, внешних и внутренних займов — эксплуататорское государство предпочитает первый, наиболее инфляционный, но в то же время наименее ограничивающий его свободу. Кроме того, использование кредитов центрального банка позволяет государству получать доходы еще и от «инфляционного налога», носящего конфискационный характер. Напротив, контрактное государство предпочитает наименее инфляционный способ финансирования бюджетного дефицита, займы на внешнем рынке. Отдельного разговора заслуживают займы на внутреннем рынке, которые и представляют инфляционную опасность в долгосрочном периоде, и замедляют рост совокупного благосостояния, так как финансовые ресурсы перетекают из реального сектора на рынок государственных долговых обязательств[44]. В отношении российского государства образца 90-х годов нельзя говорить о существовании устойчивых предпочтений касательно методов покрытия бюджетного дефицита, хотя доля кредитов Центрального банка сокращается, а доля заимствований на внутреннем рынке — увеличивается (табл. 22.3)[45].

*Таблица 22.3*

| Способ финансирования бюджетного дефицита | Финансирование дефицита, % | | | |
|---|---|---|---|---|
| | 1992 г. | 1993 г. | 1994 г. | 1995 г. |
| Кредиты ЦБ | 100 | 86 | 68,4 | 20,7 |
| Внешние кредиты | 0 | 12,4 | 8 | 18,1 |
| Ценные бумаги (ГКО) | 0 | 1,6 | 9,8 | 31,4 |
| Казначейские обязательства (КО) | 0 | 0 | 10 | 29,8 |

**Выводы.** Подведем итоги сопоставлению двух идеальных типов государства с помощью табл. 22.4.

*Таблица 22.4*

| | Контрактное государство | Эксплуататорское государство |
|---|---|---|
| Цель | Максимизация совокупного дохода (ВВП) членов общества, снижение трансакционных издержек | Максимизация ренты (налоговых поступлений) группы, контролирующей государственный аппарат |
| Задачи (функции) | Гарант в ряде сделок между индивидами, спецификация и защита прав собственности | Активное вмешательство в экономические и социальные взаимодействия, не ограничивающееся ролью гаранта |
| Средства (использование монополии на насилие) | Ограничено социальным договором и конституционными рамками | Зависит лишь от политической воли группы, контролирующей государство |
| Механизмы решения проблемы принципала и агента | Принципал — гражданин: механизмы демократического контроля, наличие конституционных рамок, наличие альтернатив.<br>Принципал — государство: распространение нормы легализма (добровольного подчинения закону, в том числе налоговому) | Принципал — гражданин: отсутствуют.<br>Принципал — государство: использование принуждения и насилия, попытки осуществления всеобъемлющего контроля (особенно в крайнем случае тоталитарного государства) |
| Бюджетное ограничение | Жесткое, ограниченное демократической процедурой утверждения бюджета | Мягкое |
| Основные статьи доходов | Налоговые поступления, в первую очередь — от «рыночных» налогов | Конфискационные налоги и неналоговые поступления |
| Основные статьи расходов | Юстиция, правоохранительная деятельность | Оборона, государственное управление, правоохранительная деятельность |
| Основные способы покрытия бюджетного дефицита | Займы на внешнем рынке | Кредиты ЦБ правительству, займы на внутреннем рынке, возможен и отказ от выполнения обязательств как вид конфискационного налога |

## ❒ Учебно-методические материалы к теме 11

### *Практическое занятие*

Попытка отнесения российского государства к контрактному или эксплуататорскому типу представляет собой интересную как с теоретическое, так и с практической точки зрения задачу. Такие попытки приобретают особое значение при проведении исторических сопоставлений, например при сравнении советского государства образца 60-х годов, советского государства образца конца 70-х годов и современного российского государства. Хотя достоверность используемых для характеристики статистических данных, особенно относящихся к советскому периоду, вызывает сомнения, попробуем произвести сравнительный анализ государственных бюджетов за соответствующие периоды.



1. Выбор периода в истории российского государства для сравнительного анализа.

2. Анализ и сопоставление структуры государственного бюджета.

3. Оценка степени близости российского государства в тот или иной период его истории к контрактному или эксплуататорскому типу.

Остановимся на трех периодах в истории советского и российского государства: 1965 г. (период реформ Н. Хрущева и А. Косыгина), 1977 г. (период «застоя») и современная ситуация (1997 г.). Структура государственного (в 1997 г. — консолидированного) бюджета (в процентах к ВВП в фактически действовавших ценах) представлена в табл. 22.5.

*Таблица 22.5*

| Доходы | 1965 г. | 1977 г. [46] | 1997 г. [47] | Расходы | 1965 г. | 1977 г. | 1997 г. |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Налоговые доходы | 0,18 | 0,11 | 0,23 | Услуги народному хозяйству | 0,11 | 0,14 | 0,03 |
| В том числе Налог на прибыль | 0,07 | 0,01 | 0,04 | Социальные услуги | 0,09 | 0,09 | 0,1 |
| Налог с оборота | 0,09 | 0,08 | | Управление | 0,003 | 0,002 | 0,01 |
| Налоги с населения | 0,02 | 0,02 | 0,03 | Оборона | 0,03 | 0,02 [48] | 0,031 |
| НДС и акцизы | | | 0,097 | | | | |
| Неналоговые доходы | 0,02 | 0,072 | 0,025 | | | | |
| Дефицит/ Профицит | +0,002 | +0,005 | | | | | –0,05 |

Первый критерий — доля неналоговых доходов государственного бюджета — свидетельствует об устойчивом характере активного вмешательства российского государства в экономические процессы. Эта доля в 1965 и 1997 гг. составляла около 2% от ВВП, а в период господства командной экономики (1977 г.) она

составляла 7,2% от ВВП. Иными словами, даже в результате реформ 90-х годов долю неналоговых доходов удалось снизить лишь до уровня, существовавшего в середине 60-х годов. Доля пяти «рыночных» налогов в государственном бюджете позволяет говорить о движении к контрактной модели. Эта доля составила в 1965 г. 9% от ВВП, в 1977 г. — 3, в 1997 г. — 16,7%. Третий критерий — доля расходов на оборону и на государственное управление. Учитывая, что достоверность официальных оценок по статье «оборона» вызывала больше всего вопросов в советский период, используем для сравнения оценки зарубежных экспертов: 12% от ВВП в 1965 г., 12,7 — в 1977 г., 5 — в 1997 г. и 3% в 1998 г. Для сравнения: расходы на оборону в странах — членах НАТО составляли в начале 90-х годов от 1,2% ВНП (Люксембург) до 6% (США и Греция) [49]. Доля расходов на государственное управление в рассматриваемый период существенно увеличилась, она составила в 1965 г. 0,3% ВВП, в 1977 г. — 0,2, в 1997 г. — 1,1%. Иначе говоря, лишь динамика расходов на оборону позволяет судить о движении российского государства к контрактной модели, тогда как рост расходов на управление свидетельствует об обратном.

Четвертый критерий — доля государственных расходов в ВВП. Он помогает оценить степень вовлечения государства в решение социально-экономических проблем. Динамика этого показателя такова: 24,2% в 1965 г., 25,7 — в 1977 г., 17,8 — в 1997 г. и 12,7% в 1998 г. Для сравнения — в 1989 г. доля государственных расходов в ВНП составила: в США — 23%, во Франции — 42,6, в Бельгии — 50,7, в Индии — 17,7% [50]. Высокая доля государственных расходов в большинстве европейских стран и США объясняется преобладанием в них в период 70–80-х годов модели «государства всеобщего благосостояния», ориентированного на интересы большинства его граждан [51]. Поэтому само по себе сокращение доли государственных расходов не является гарантией приближения к контрактной модели. Напротив, сокращение доли государственных расходов при условии существования традиций государственного патернализма приводит к обострению конфликта по поводу распределения ставших более редкими государственных дотаций, в результате которого одни социальные группы выигрывают за счет других. Например, кризис популистских режимов в Латинской Америке привел к попыткам отдельных социальных групп для сохранения своего статуса получить контроль над государством, т. е. к приближению к *эксплуататорской* модели [52].

Наконец, для определения характера конкретного государства следует проанализировать динамику его налоговых поступлений



(точнее, соотношение расчетных и реальных показателей налоговых поступлений), а также тесно связанный с этой динамикой уровень доверия граждан государству. Что касается налоговых недоимок в федеральный бюджет, то их накопленный объем составил 31% от ВВП в 1996 г. и 41% в 1997 г. [53] Как показал опрос, проведенный летом 1999 г., ключевым фактором, объясняющим нежелание платить налоги, является низкий уровень доверия государству: только после кризиса августа 1998 г. процент доверяющих своему государству россиян сократился с 9 до 3% [54]. 51% ответивших на вопросы анкеты считают, что для того, чтобы они стали платить налоги, государство должно давать отчет о расходовании собранных средств. Итак, проведенный анализ структуры консолидированного бюджета РФ не позволяет сделать однозначных выводов о природе российского государства. С одной стороны, имеются основания говорить о его приближении к контрактной модели (рост доли налоговых доходов, сокращение расходов на оборону). С другой стороны, динамика других показателей (доля неналоговых доходов, рост расходов на управление) свидетельствует о сохранении элементов эксплуататорской модели.

### *Вопросы для повторения*

1. Важным источником пополнения государственного бюджета в советский период являлся налог с оборота, которым облагалась большая часть товаров конечного спроса и некоторые полуфабрикаты, подвергаемые дальнейшей обработке [55]. Объясните преимущества НДС, уплачиваемого с разницы между стоимостью продаж и стоимостью израсходованных сырья и материалов, по сравнению с налогом с оборота, носящего селективный характер и ориентированного главным образом на конечное потребление.

2. Какие выводы можно сделать на основе анализа доходной части федерального бюджета США в 1989 г. [56]?

| | % к ВНП |
|---|---|
| Налог с населения (подоходный) | 8,4 |
| Налог с прибыли (с корпораций) | 2 |
| Социальные услуги (платежи по социальному страхованию) | 7,1 |
| Прочие (акцизы, налоги с продажи, налоги на имущество) | 1,7 |
| Всего доходов | 19,2 |

3. О какой модели государства идет речь в следующем отрывке: «У них существует немного законов, и даже почти только один — почитать волю князя законом. О князе у них сложилось понятие, укреплению которого особенно помогали митрополиты, что через князя, как бы посредника, вступает в единение сам Бог. Князь имеет относительно своих власть жизни и смерти и неограниченное право на их имущество» [57].

4. Дайте институциональное объяснение дилемме, которую вынуждены решать граждане перед лицом угрозы внутреннего терроризма: увеличение частных затрат на безопасность (установка дополнительных дверей и запоров, оплата консьержек в подъездах и т. д.) либо создание гарантий эффективного использования государственных средств, направляемых на правоохранительную деятельность.

5. Какие проблемы функционирования государства иллюстрируют две следующие русские пословицы: «Не ведает царь, что делает псарь», «Не Москва государю указ, государь Москве» [58].

6. Как вы понимаете следующий тезис Яноша Корнаи: «Налоговая система должна быть как можно более нейтральной. Помимо обоснованных исключений, государство не должно поощрять или наказывать граждан через систему налогов» [59]?

7. Сформулируйте институциональные аргументы «за» и «против» разрешения свободной продажи оружия гражданам.

### *Основная литература*

*Бьюкенен Дж.* Границы свободы. Между анархией и Левиафаном/Избранные труды. Серия «Нобелевские лауреаты об экономике». М.: Таурус Альфа, 1997.

*Тамбовцев В.Л.* Государство и экономика. М.: Магистр, 1997.

### *Дополнительная литература*

*Тамбовцев В.Л.* Государство и переходная экономика: пределы управляемости. М.: ТЕИС, 1997.

*Eggertsson T.* Economic Behavior and Institutions. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. Ch. 9–10.

*North D.C.* Structure and Change in Economic History. N.Y.: Norton, 1981.



### *Примеры решения задач*

1. Какую форму должна иметь кривая предложения денег в государстве, ориентированном на получение инфляционного дохода (*сеньоража*) (рис. 22.2, где $D$ — кривая спроса на деньги) [60].

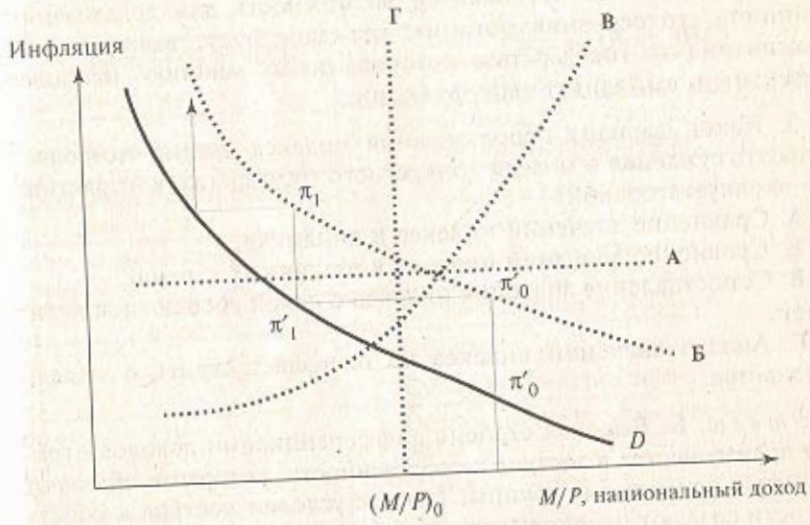



*Рис. 22.2*

*Ответ.* **Б.** Кривая предложения денег должна быть параллельной кривой спроса на деньги. Именно в этом случае государство (для упрощения здесь предполагается, что именно государство принимает решение о параметрах кредитно-денежной политики) получает возможность регулярно «обманывать» ожидания экономических агентов относительно уровня инфляции в следующем периоде. Изобразим этот процесс на графике. Пусть в момент времени $T_0$ национальный доход равен $(M/P)_0$ и, соответственно, ожидаемый уровень инфляции равен $\pi'_0$, а действительный — $\pi_0$. Тогда в период времени $T_1$ ожидаемый уровень инфляции равен $\pi'_1$, а действительный — $\pi_1$ и т. д. Источник инфляционного налога — разница между ожидаемым и реальным уровнем инфляции.

2. Как отразится на качестве услуг, предоставляемых государством, реализация принципа свободного перемещения рабочей силы в международном масштабе (как это происходит, например, в рамках Европейского Союза)?

**А.** Качество услуг ухудшится.

**Б.** Качество услуг улучшится.

В. Качество услуг не изменится.

Г. А или В.

*Ответ.* **Б.** При прочих равных условиях реализация принципа свободного перемещения рабочей силы приведет к увеличению конкуренции между государствами в реализации ими своих функций. Иными словами, появится возможность для легализации принципа «голосования ногами»: граждане будут выбирать для проживания то государство, которое, по их мнению, наиболее эффективно выполняет свои функции.

3. Какой вариант использования индекса Джини позволяет выносить суждения о модели конкретного государства, контрактной или эксплуататорской?

**А.** Сравнение значений индекса в динамике.

**Б.** Сравнение значений индекса в различных странах.

**В.** Сопоставление значения индекса с некой абсолютной величиной.

**Г.** Анализ значений индекса не позволяет судить о модели государства.

*Ответ.* **Б.** Высокая степень дифференциации доходов отражает преимущества в доступе к собственности, которыми обладают отдельные социальные группы. Равные условия доступа к собственности создают предпосылки для более равномерного распределения доходов. Как следует из табл. 22.6, страны с максимальными значениями индекса Джини (на 1993 г., данные по России относятся к 1997 г.) не относятся к демократическим странам с развитым рыночным механизмом распределения прав собственности [61]:

*Таблица 22.6*

| Страна | Значение индекса Джини, % |
|---|---|
| Бразилия | 61 |
| Танзания | 57,2 |
| Кения | 55,1 |
| Великобритания | 39,3 |
| Россия | 37 |
| США | 36,9 |
| Франция | 35,4 |
| Япония | 28,2 |
| Швеция | 27,9 |






4. На основе анализа государственного бюджета Королевства Нидерландов за 1995 г. (табл. 22.7) сделайте выводы относительно модели государства [62].

**А.** Контрактная модель.

**Б.** Эксплуататорская модель.

*Таблица 22.7*

| Доходы (% от ВНП) | | Расходы (% от ВНП) | |
|---|---|---|---|
| Прямые налоги | 12 | Социальные услуги | 15,7 |
| Косвенные налоги | 11,4 | В том числе Местное самоуправление | 12,6 |
| Дивиденды от участия в собственности | 1,4 | Субсидии домашним хозяйствам | 2,3 |
| % по кредитам другим странам | 0,2 | Социальное страхование | 0,8 |
| | | Государственное управление | 4,8 |
| | | Оборона | 2,9 |
| | | Субсидии предприятиям | 0,8 |
| | | Обслуживание государственного долга | 0,2 |
| Всего | 26 | Всего | 27,9 |
| | | Дефицит бюджета | 1,9 |

*Ответ.* **А.** Анализ структуры государственного бюджета позволяет сделать следующие выводы. Во-первых, налоговые поступления составляют основную часть доходов бюджета (90%). Во-вторых, доля расходов на оборону не превышает 3%. Расходы на государственное управление достаточно высоки, однако их размер оказывается незначительным по сравнению с субсидиями местным органам власти и общественным организациям (public authorities). В-третьих, относительная величина государственных расходов близка к средней по группе государств всеобщего благосостояния.

5. То, что налоговое бремя падает в основном на юридических лиц, характерно для:

**А.** Контрактной модели государства.

**Б.** Эксплуататорской модели.

*Ответ.* **Б.** Уплата налогов непосредственно физическими лицами ближе к идее контрактного государства, ориентированного на максимизацию благосостояния его граждан. Граждане напрямую оплачивают услуги, которые они получают от государства.

Наоборот, налогообложение прежде всего юридических лиц создает посредника в контрактных отношениях граждан и государства. Стоит отметить, что большинство российских граждан — 50% — считает, что именно юридические, а не физические лица должны нести основное налоговое бремя [63].

6. Выберите из нижеследующего списка те организационные структуры, которые способны восполнять «провалы рынка», т. е. выполнять те же функции, что и государство.

**А.** Предприниматель.

**Б.** Акционерное общество.

**В.** Структуры мафиозного типа.

**Г.** Клан (структура, построенная на основе семейно-родственных связей).

**Д.** Университет.

**Е.** Никакая из вышеперечисленных.

*Ответ.* **В** и **Г**. Субститутами государства являются мафиозные и близкие к ним по организации клановые структуры, ориентированные на частное производство доверия и частное использование насилия [64]. Персонификация отношений в рамках этих структур позволяет использовать неценовые каналы обмена информацией, например личную репутацию. Личная репутация может также играть роль гарантии выполнения контрактов (contract enforcement).

7. Увеличение числа близких субститутов государству:

**А.** Приведет к расширению границ государства.

**Б.** Приведет к сужению границ государства.

**В.** Не отразится на границах государства.

*Ответ.* **Б**. Увеличение числа близких субститутов государства, например вследствие свободного перемещения рабочей силы в международном масштабе, приведет к снижению специфичности активов, которыми располагает государство для выполнения своих функций. Среди специфичных активов, находящихся в распоряжении государства, укажем зафиксированную в законе монополию на использование насилия (аналог товарного знака), лежащий в основе современных государств принцип территориальной целостности (специфичность по месту расположения активов), формирование особой группы «рациональных бюрократов» (специфичность человеческого капитала) и т. д. Используя логику, аналогичную той, что объясняет оптимальный размер фирмы в зависимости от степени специфичности принадлежащих ей активов [65], можно предположить уменьшение размеров государства — сокращение числа функций, которые оно выполняет.



## Сноски к теме 11

[1] *Coleman J.* Foundations of Social Theory. Cambridge: Belknap-Harvard University Press, 1990. P. 341.

[2] Согласно более привычному определению, «провалами», или фиаско, рынка называют случаи, когда рынок оказывается не в состоянии обеспечить эффективное использование ресурсов (*Нуреев Р.* Курс микроэкономики. М.: Норма–ИНФРА-М, 1998. С. 432).

[3] *Dugger W.* Transaction Cost Economics and the State/Transaction Costs, Markets and Hierarchies. C. Pitelis (ed.). Oxford: Blackwell, 1993. P. 193–202.

[4] *Тамбовцев В.* Государство и переходная экономика: пределы управляемости. М.: ТЕИС, 1997. С. 28. Отсутствие гарантий от попадания ресурса в руки случайного владельца отражено и в русском фольклоре: «Придет время — будет и наш черед», «Овечку стригут, а другая того ж себе жди», «Авось, что заяц в тенета попадает», «Авось — великое слово», «Авось не бог, а полбога есть» (*Даль В.* Пословицы, поговорки и прибаутки русского народа. СПб.: Литера, 1997. Т. 1. С. 94–96).

[5] *Eggertsson T.* Economic Behavior and Institutions. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. P. 288–289. Исходное описание ситуации принадлежит перу знаменитого британского антрополога Э. Эванса-Притчарда.

[6] *Umbeck J.* A Theory of Contractual Choice and the California Gold Rush// Journal of Law and Economics. 1978. Vol. 21. № 3; *Umbeck J.* Might Makes Rights: A Theory of the Formation and Initial Distribution of Property Rights//Economic Inquiry. Vol. 20. № 2.

[7] К аналогичным результатам при анализе более общего случая выбора оптимального распределения ресурсов между производительным трудом и использованием насилия пришел и Х. Гроссман (*Grossman H.* A General Equilibrium Model of Insurrections//American Economic Review. 1991. Vol. 81. № 4).

[8] *Umbeck J.* Might Makes Rights: A Theory of the Formation and Initial Distribution Property Rights. P. 51.

[9] Дать определение современного государства можно в конечном счете только исходя из специфически применяемого им средства — физического насилия (*Вебер М.* Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 645).

[10] Лицо, право которого нарушено, может требовать полного возмещения причиненных ему убытков, если законом или договором не предусмотрено возмещение убытков в меньшем размере (ст. 15[1] Гражданского кодекса РФ).

[11] *Eggertsson T.* Op. cit. P. 289.

[12] *Вебер М.* Указ. соч. С. 647. М. Вебер отличает три типа оправдания властных отношений: традиционное господство, харизматическое господство и легальное господство, — господство в силу веры в обязательность легального установления.

[13] *Ostrom E.* Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action. Cambridge: Cambridge University Press, 1988. P. 11.

[14] *Wolf C., Jr.* Markets or Governments. Choosing Between Imperfect Alternatives, Cambridge: The MIT Press, 1988. P. 63–79.

[15] *Coleman J.* Op. cit. P. 358.

[16] *Wolf C., Jr.* Op. cit. P. 87.

[17] *Williamson O.* The Politics and Economics of Redistribution and Inefficiency. A paper presented at Festschrift to honor Amartya Sen. 1994. February. P. 1.

[18] Например, гарантом сделки может выступать один из субъектов обмена (точнее, его потенциал насилия), оба субъекта, третья сторона (арбитр), социальная группа, применяющая санкции на основе традиции или обычая. См. классификацию сделок в зависимости от типа гаранта в: *Тамбовцев В.* Указ. соч. С. 29–33.

[19] *Dugger W.* Op. cit. P. 202–205.

[20] *North D.* Structure and Change in Economic History. N.Y.: Norton, 1981. P. 81.

[21] Ibid. P. 159.

[22] *Бьюкенен Дж.* Границы свободы. Между анархией и Левиафаном//Избранные труды. М.: Таурус Альфа, 1997. Гл. 6.

[23] Там же. С. 330.

[24] *North D.* Op. cit. P. 22.

[25] Дж. Бьюкенен называет такое государство защищающим (*Бьюкенен Дж.* Указ. соч. С. 331).

[26] *North D.* Op. cit. P. 24. Сказанное не исключает провалов контрактного государства, которые следует оценивать, принимая во внимание специфику целей этого типа государства.

[27] В качестве варианта закона о государственной службе укажем следующие нормы: четкое разграничение государственных служащих от работников бюджетной сферы, четкая фиксация перспектив служебного роста функционеров, определение перечня санкций за ненадлежащее исполнение служебных обязанностей, определение механизмов разрешения конфликтов, возникающих внутри государственного аппарата, определение прав граждан по инициированию применения санкций против государственных служащих (*Тамбовцев В.* Указ. соч. С. 80–81).

[28] *Патнэм Р.* Процветающая коммьюнити, социальный капитал и общественная жизнь//Мировая экономика и международные отношения. 1995. № 4; его же: Чтобы демократия сработала. М.: Ad Marginem, 1996. Гл. 6.

[29] *Putterman L.* The Firm as Association versus the Firm as Commodity. Efficiency, Rights and Ownership//Economy and Philosophy. 1988. Vol. 4. № 2. P. 260.

[30] Данный тезис особенно важен в отношении стран Восточной Европы, где сильны ожидания построения контрактного государства на основе лишь политической воли, см.: *Rapaczynski A.* The Roles of the State and the Market in Establishing Property Rights//Journal of Economic Perspectives. 1996. P. 86–103.



[31] *North D.* Op. cit. P. 27.

[32] *Tiebout C.* A Pure Theory of Local Expenditures//Journal of Political Economy. 1956. Vol. LXIV.

[33] Описание рынка правил дано в: *Тамбовцев В.* Указ. соч. С. 90, 96–97. Существование международного рынка правил анализируется в: *Олейник А.* Издержки и перспективы реформ в России: институциональный подход// Мировая экономика и международные отношения. 1998. № 1. С. 19–21, 26.

[34] *North D.* Op. cit. P. 22–24.

[35] *Cotta A.* Le corporatisme. Paris: Presses Universitaires de France, 1984. P. 15–25.

[36] Дж. Бьюкенен называет такое государство производящим, подчеркивая его стремление не ограничиваться рамками гаранта в сделках (*Бьюкенен Дж.* Указ. соч. С. 333).

[37] Аналогия эксплуататорского государства с оседлым бандитом предложена в: *Олсон М.* Рассредоточение власти и общество в переходный период, доклад на конференции «Реформы в России: установившиеся интересы и практические альтернативы». М., 13–15 апреля 1995; *Pejovich S.* Privatizing the Process of Institutional Change in Eastern Europe. A paper presented at European Association for Evolutionary Political Economy Conference. Krakow, 19–21 October 1995.

[38] *North D.* Op. cit. P. 103.

[39] *Тамбовцев В.* Государство и экономика. М.: Магистр, 1997. С. 20. Эмпирическое подтверждение гипотезы о циклической смене групп, контролирующих государственный аппарат, приведено в: *Roemer J.* Political Cycles, Working Paper, Department of Economics. University of California. 1994. January.

[40] Финансовая стабилизация в России. М.: Прогресс–Академия, 1995. С. 212–213.

[41] Там же. С. 76–77.

[42] Экономический альманах. М.: Экономический факультет МГУ–ТЕИС, 1998. Вып. 1. С. 20.

[43] Там же.

[44] Экономика/Под ред. А. Архипова, А. Нестеренко, А. Большакова. М.: Проспект, 1998. Гл. 27. В частности, рынок ГКО (государственных краткосрочных облигаций) сыграл серьезную дестабилизирующую роль в ходе последнего кризиса в России.

[45] Финансовая стабилизация в России. М.: Прогресс-Академия, 1995. С. 91, 213, 220–221.

[46] Народное хозяйство СССР в 1977 г. М.: Статистика, 1978. С. 40, 560 (фактическое исполнение бюджета в 1965 и 1977 гг.).

[47] Российский статистический ежегодник. М.: Госкомстат России, 1998. С. 651.

[48] По оценкам зарубежных экспертов, расходы на оборону достигали 12% от ВНП в 1965 г. и 12,7% в 1977 г., см.: *Миронов Б.* История в цифрах. Л.: Наука, 1991. С. 147.

[49] The North Atlantic Treaty Organization. Facts and Figures. Brussels: NATO Information Service, 1989. P. 456–457.

[50] *Гайгер Л.* Макроэкономическая теория и переходная экономика. М.: ИНФРА-М, 1996. С. 215.

[51] О модели государства всеобщего благосостояния см.: *Розанваллон П.* Новый социальный вопрос. М.: Ad Marginem, 1997.

[52] *Touraine A.* La parole et le sang. Politique et société en Amérique Latine. Paris: Odil Jacob, 1988.

[53] Экономика переходного периода. М.: ИЭПП, 1998. С. 347.

[54] *Oleinik A.* Changes in the Organization of Everyday Life in the Wake of Financial Crisis//Segbers K. (Ed.), Explainig Post-Soviet Patch works, Vol 2, Aldershot: Ashgate, 2001. В этой статье использованы результаты социологического опроса 1351 человека в 12 регионах РФ группой исследователей в составе Е. Гвоздевой, А. Олейника, С. Патрушева и А. Хлопина.

[55] О структуре цен в советской экономике см.: Экономика социалистической промышленности/Под ред. Г. Егизаряна, А. Омаровского. М.: Изд-во МГУ, 1988. С. 270–271.

[56] *Дорнбуш Р., Фишер С.* Макроэкономика. М.: Изд-во МГУ–ИНФРА-М, 1997. С. 586.

[57] *Гейденштейн Р.* Записки о Московской войне 1578–1582 гг. СПб., 1889. Кн. 1. С. 25.

[58] *Даль В.* Указ. соч. С. 200, 202.

[59] *Корнаи Я.* Путь к свободной экономике. М.: Экономика, 1990. С. 78.

[60] В примере использованы положения статьи: *Havrylishyn O., Miller M., Perraudin W.* Deficits, Inflation and the Political Economy of Ukraine//Economic Policy. 1994. № 19.

[61] Экономика переходного периода. С. 909.

[62] Statistical Yearbook 1997 of the Netherlands. Voorburg/Heerlen: Statistiês Netherlands, 1997.

[63] Результаты опроса 1351 человека в 12 регионах РФ группой исследователей в составе Е. Гвоздевой, А. Олейника, С. Патрушева и А. Хлопина.

[64] Подробнее см. тему 6, лекцию № 12.

[65] См. тему 8, лекцию № 16.

# Тема 12. ДОМАШНЕЕ ХОЗЯЙСТВО И ДРУГИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ СТРУКТУРЫ

## Лекция № 23

## ДОМАШНЕЕ ХОЗЯЙСТВО И ЕГО ТИПЫ

### 23.1. Домашнее хозяйство как организация

Начать разговор о домашнем хозяйстве следует с разграничения двух понятий — семья и домашнее хозяйство. Под семьей понимается группа, объединяемая общностью семейно-родственных связей, которая необязательно проживает под одной и той же крышей и имеет общий бюджет. Домашнее хозяйство представляет собой группу людей, объединенных общими задачами, местом проживания, бюджетом и обычно семейно-родственными связями [1]. Иными словами, деятельность семьи включает множество измерений: биологическое, демографическое, психологическое, социальное и другие, тогда как деятельность домашнего хозяйства является «проекцией» семьи на одну из сфер деятельности — экономическую. Основную функцию домашнего хозяйства следует определить через производство, реализацию и сохранение человеческого капитала, понимаемого как совокупность знаний, практических навыков и трудовых усилий человека. Деятельность домашнего хозяйства по формированию человеческого капитала представлена на рис. 23.1 [2].

Если до появления статьи Р. Коуза «Природа фирмы» эта организационная структура была «черным ящиком» для экономической теории, то такая характеристика еще в большей степени верна в отношении домашнего хозяйства. В отношении домашнего хозяйства известны лишь факторы на «входе» в этот «черный ящик» (заработная плата, социальные трансферты от государства за вычетом налогов) и на «выходе» из него (человеческий капитал: труд, сбережения, потребление) [3]. Как заметил Дж. Гэлбрейт,

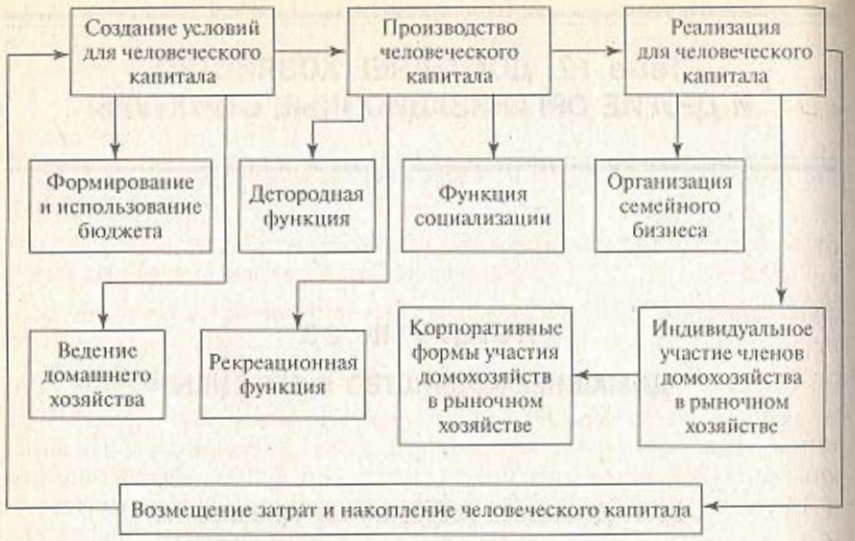



*Рис. 23.1*

домашнее хозяйство обычно отождествляется с потребляющим и работающим индивидом и рассматривается вне связи с властными отношениями, которые характеризуют организацию[4]. Напротив, институциональная теория делает акцент на анализе домашнего хозяйства именно как особой организации, отличной и от фирмы, и от государства. Специфика возникающих в рамках домашнего хозяйства властных отношений заключается в том, что они носят *простой* и *персонифицированный* характер (табл. 23.1).

*Таблица 23.1*

| Типы организаций | Степень сложности властных отношений | Степень персонификации властных отношений |
|---|---|---|
| Фирма | Простые или сложные | Позиционные |
| Государство | Сложные | Позиционные |
| Домашнее хозяйство | Простые | Персонифицированные |

Тезис о властных отношениях, лежащих в основе домашнего хозяйства, требует уточнения. С одной стороны, функционирование домашнего хозяйства предполагает передачу:

• права контроля над действиями детей родителям, взамен чего ребенку гарантируются забота и обеспечение его интересов[5];



• права контроля над формированием и расходованием семейного бюджета одному из членов домашнего хозяйства, обычно называемому главой семьи, который действует в интересах всех членов семьи и обеспечивает им больший уровень благосостояния, чем они могли бы достичь по отдельности[6].

Вообще домашнее хозяйство нацелено на обеспечение своим членам гарантированного уровня благосостояния вне зависимости от наступления непредвиденных обстоятельств, по аналогии с контрактом о найме и моделью принципала и агента. Защитная функция домашнего хозяйства базируется на формальных и неформальных нормах взаимопомощи и оказания материальной поддержки членов семьи[7].

С другой стороны, домашнее хозяйство может быть организовано таким образом, что оно приближается по своим характеристикам к контракту о найме с четко оговоренными имущественными и прочими взаимными правами и обязанностями его членов. В такой перспективе решение о совместном ведении хозяйства отражает не столько согласие на определенный уровень благосостояния, сколько стремление к максимизации последнего. Следовательно, выбор спутника жизни и принятие решения о рождении детей становятся лишь частными случаями потребительского выбора с помощью заключения контракта о продаже[8]. Впрочем, в последнем случае мы удаляемся от домашнего хозяйства как такового, ведь становится возможным отказ от режима совместной собственности и от формирования совместного бюджета. Поэтому в дальнейшем мы будем рассматривать домашнее хозяйство лишь как особый случай властных отношений и, следовательно, организации.

**Домашнее хозяйство** — группа людей, объединенных общей задачей воспроизводства человеческого капитала, местом проживания, бюджетом и семейно-родственными связями. В основе домашнего хозяйства лежат властные отношения — права по контролю над совместной экономической деятельностью передаются одному из его членов, главе семьи.

## 23.2. Роль рутины в функционировании домашнего хозяйства

Рассматривая функционирование фирмы, мы отметили роль, которую играют *рутины* в снижении информационных издержек и издержек мониторинга и предупреждения оппортунизма. В отличие от фирмы, в функционировании которой рутины занимают важное, но не центральное место, деятельность домашнего хозяйства носит преимущественно рутинный характер. И причина здесь вовсе не в экономии на трансакционных издержках, так как в рамках домашнего хозяйства все взаимоотношения локализованы, легко поддаются контролю, существует возможность для применения социальных санкций. Объяснений основополагающей роли рутин несколько.

Во-первых, человеку свойственна потребность в создании вокруг себя предсказуемой среды. Действуя на рынке или в сфере гражданского соглашения, человек постоянно подвергается стрессам изменяющихся обстоятельств, будь то рыночная конъюнктура или политическая нестабильность. Создание семьи и домашнего хозяйства позволяет индивиду организовать часть своей повседневной жизни с помощью рутины, т. е. в соответствии с принципами непрерывности и предсказуемости. «Обычная повседневная жизнь, с поправкой на контекст и на индивидуальные качества человека, развертывается в рамках рутин, обеспечивающих автономию и предсказуемость действий» [9].

Именно в рамках защищенного рутиной пространства впервые возникает норма доверия. Энтони Гидденс связывает возникновение у ребенка доверия к окружающим с действиями родителей, которые заботятся о ребенке, создавая защищенное от внешней среды пространство, в котором ребенок чувствует себя комфортно. В этом пространстве ребенок способен полностью контролировать свои действия, на результат которых практически не влияют внешние факторы [10].

Во-вторых, в условиях, когда есть множество правил игры (соглашений: рыночного, индустриального, гражданского и др.), без которых не обойтись во взаимодействии с окружающими, у человека возникает потребность в существовании сферы, где он мог бы оставаться самим собой. Иными словами, у индивида «существует потребность создавать для себя такую среду повседневной жизни, в которой его связи общения с другими людьми и природой содействуют достижению и сохранению его личностной идентичности» [11]. Эта потребность реализуется через разграничение



двух сфер, частной и публичной жизни. Сфера частной жизни, к которой и относятся семья и домашнее хозяйство, отграничена от сферы публичной жизни легальными гарантиями невмешательства в частную жизнь [12] и рутинами. Рутины, созданные самим индивидом и под его потребности, и очерчивают то пространство, где он остается самим собой.

Центральное место, которое занимает в семье и домашнем хозяйстве рутина, возможно, объясняет господствующее в российском обществе понимание семьи как «защитного барьера». Так, большинство россиян выбирает в качестве основной ассоциации с семьей вариант «Мой дом — моя крепость». Результаты социологического опроса [13] подтверждают данную тенденцию: больше всего респондентов, 33% от их общего количества, избрали именно этот вариант при ответе на вопрос: «Что значит для вас семья?», еще 19% остановились на варианте: «Место, где можно укрыться от чужих».

Защитная функция семьи, предсказуемость и подконтрольность взаимоотношений в ее рамках в условиях радикальных изменений, происходящих на макросоциальном уровне, приобретают особое значение. Именно этими факторами можно объяснить чрезвычайно высокий уровень доверия к институту семьи, характерный для современного российского общества: среди институтов, вызывающих наибольшее доверие, респонденты называют семью (71% респондентов), друзей (45%), и только на третьей позиции идет первый из деперсонифицированных институтов — церковь (24%). Высокий уровень доверия к семье в российском социуме связан с тем, что подконтрольность и предсказуемость ситуации достижимы лишь в рамках семейных рутин и не распространяются за пределы семейно-родственных связей.

Наконец, рутины нужны для экономии внимания как ограниченного ресурса, позволяя человеку сконцентрироваться лишь на наиболее важных аспектах его повседневной деятельности. «Скорее внимание, а не информация является редким ресурсом» [14]. Рутина относится к сфере бессознательного, точнее, *внесознательного*. Следовательно, необходим перенос акцента в анализе рутин на их связь с *установками*, находящимися на предшествующей сознанию ступени развития психики. Формирование рутин создает предпосылки для экономии индивидом таких важнейших для социальной деятельности ресурсов, как внимание и информация. Во многих случаях «внимание замещается установкой» [15], что позволяет индивиду сконцентрироваться на важнейших для него

на данный момент событиях. Заметим, что именно с превращением части норм, регулирующих повседневную жизнь индивидов, связано еще одно объяснение «эффекта исторической обусловленности развития». Попытки революционного изменения институтов сталкиваются с необходимостью пересмотра большого числа рутин, а так как в силу ограниченности когнитивных способностей человек не может одновременно пересматривать все рутины, то он ограничивается лишь некоторыми, требующими под давлением обстоятельств самого безотлагательного пересмотра. Отсюда задержки в реакции домашних хозяйств на происходящие институциональные реформы — они просто не успевают реагировать, придавая изменению институтов инерционный характер [16].

## 23.3. Типы домашних хозяйств

Анализ роли рутин в функционировании домашнего хозяйства помогает предположить обусловленность его структуры особенностями институциональной среды, в которой оно действует. Действительно, домашнее хозяйство защищает индивида от неопределенности внешней среды, от навязываемых ему норм и правил игры, от излишнего внимания к повседневным проблемам. Следовательно, характеристики институциональной среды (степень неопределенности, соотношение формальных и неформальных норм, скорость происходящих изменений) оказывают влияние на структуру домашнего хозяйства. Иначе говоря, не существует универсальной модели домашнего хозяйства, как не существует универсальной модели фирмы или государства. В этой связи попробуем описать три идеальных типа домашнего хозяйства: действующего в условиях господства института рынка, действующего в условиях господства института командной экономики и действующего в условиях перехода от командной экономики к рынку.

### *23.3.1. Домашнее хозяйство в командной экономике*

Воспроизводство человеческого капитала в командной экономике сталкивается с целым рядом проблем. Несмотря на стабильный характер внешней среды, повседневная жизнь домашнего хозяйства осложняется дефицитом потребительских товаров и услуг. Домашнее хозяйство сталкивается с необходимостью превращать рутинную в иной ситуации процедуру покупки продуктов или одежды в занимающий много времени, сил и психических эмоций



процесс. Кроме того, государство представляет лишь минимальные гарантии защиты частной сферы, оставляя за собой право вмешиваться в нее при возникновении необходимости. Вообще вряд ли можно говорить о существовании защищенной государством сферы частной жизни в рамках командной экономики [17]. Отсюда особенно интенсивная потребность в экспансии семьи и домашнего хозяйства — только эти организации способны защитить личное пространство индивида. В этой связи Владимир Шляпентох говорит о приватизации общественной жизни в России образца 60–70-х годов — социальные связи преимущественно принимали форму семейно-родственных и «блатных», предполагавших включение в структуру домашнего хозяйства полезных для приобретения дефицитных товаров и услуг людей [18].

Именно процессом создания «блатных связей», функционировавших по принципу взаимных услуг («ты — мне, я — тебе»), во многом объясняется структура домашнего хозяйства и его хозяйственных связей. Домашнее хозяйство в экономике дефицита возникает в результате объединения наиболее специфических ресурсов. Такими ресурсами были не сами дефицитные товары и услуги, а «услуги доступа» к ним. Ведь для оказания услуг доступа не нужны были никакие собственные средства. «Помогали не из личного, а из государственного или общественного кармана, в сфере обслуживания — за счет «не своих» клиентов» [19]. Приоритетным доступом к дефицитным товарам и ресурсам обладали работники партийно-государственного аппарата (члены «номенклатуры»), работники торговли, работники транспорта («везуны»), категории, часто совершавшие поездки за рубеж: артисты, спортсмены, дипломаты, просто жители отдельных регионов и городов (на основе «прописки»). Экономическое обоснование формирования домашнего хозяйства в экономике дефицита заключалось в расширении на его основе доступа к дефицитным товарам и ресурсам. То же самое верно и в отношении структуры хозяйственных связей домашнего хозяйства — друзья и знакомые часто подбирались по принципу их потенциальной «полезности» в обеспечении доступа к дефициту. «Важность друзей прямо пропорциональна степени недоступности товаров и услуг и обратно пропорциональна важности денег в получении дефицита» [20].

Существование отличий в доступе к специфическому ресурсу в зависимости от места в партийно-государственной иерархии обусловило особый тип взаимоотношений домашнего хозяйства и государства. Несмотря на то что бюджетное ограничение домашнего хозяйства по сравнению с бюджетным ограничением

предприятия *К* значительно жестче [21], следует учитывать получаемые домохозяйством от государства «рентные доходы», как в денежной (социальные трансферты), так и в неденежной (престиж, приоритетный доступ к дефициту) форме. Высокая степень зависимости домашнего хозяйства от государства позволяет охарактеризовать командную экономику как *этакратическую* систему: «Чем ближе находится та или иная социальная группа к кормилу государственной власти и каналам распределения государственных ресурсов, тем выше ее экономическое и социальное положение» [22]. Поэтому домашнее хозяйство интересует прежде всего те направления государственной политики, которые позволяют ему получать ренту на основе положения в партийно-государственной иерархии: пенсионная, жилищно-коммунальная политика, политика социального обеспечения, политика в сфере образования.

### *23.3.2. Домашнее хозяйство в рыночной экономике*

Институт рынка избавляет домашнее хозяйство от потерь времени, связанных с поиском дефицитных товаров и услуг и стоянием в очереди за ними — процесс покупки превращается в рутину. Например, вечер пятницы и утро субботы во Франции характеризуются наплывом покупателей в супермаркетах — в эти дни люди традиционно совершают закупки, которых должно хватить на выходные и на следующую неделю. На что же используется высвобождаемое в результате превращения покупки в рутину внимание? Во-первых, на оптимизацию самого потребительского поведения. Если в командной экономике важно купить то, что можно купить [23], то в рыночной важно купить то, что обеспечивает максимум полезности при потреблении на основе лучшего соотношения качества и цены. Оптимизация потребления осложняется попытками производителей регулировать спрос с помощью рекламы. Реклама постоянно формирует новые потребности, препятствуя окончательному превращению в рутину процесса покупки [24].

Во-вторых, постоянного контроля требует участие домашнего хозяйства на рынке труда, являющееся для него основным источником доходов. Если динамика рентных доходов не требует постоянного контроля, то этого же нельзя сказать о конъюнктуре рынка труда. Домашнее хозяйство стремится наиболее выгодным образом продать на рынке труда располагаемый им человеческий капитал, выбирая между альтернативными вариантами занятости на рынке труда, ведением домашнего хозяйства и досугом [25]. Чем выше степень специфичности человеческого капитала, располагаемого членом домашнего хозяйства, тем выгоднее ему



заниматься не ведением домашнего хозяйства, а продавать его на рынке. С другой стороны, чем менее специфичен человеческий капитал, тем обоснованнее для его владельца при прочих равных условиях ограничиться трудом по ведению домашнего хозяйства. Следовательно, оптимизация занятости происходит в рамках домашнего хозяйства, а не его отдельных членов. Заметим, что такой тройственный выбор домашнего хозяйства объясняет его оптимальные размеры по аналогии с оптимальными размерами фирмы по отношению к рынку. Например, решение «покупать» ужин (идти в ресторан) или «готовить самим» зависит от степени специфичности человеческого капитала, которым располагает домашнее хозяйство.

Перемещение на рынок основных источников доходов домохозяйства обусловливает его минимальную зависимость от государства. Деятельность государства интересует домашнее хозяйство лишь в той мере, в которой государство выступает в качестве гаранта сделок на рынке труда (через кодекс законов о труде), и в той мере, в какой оно претендует на часть доходов домохозяйства (через налоговый кодекс).

### *23.3.3. Домашнее хозяйство в переходной экономике*

Неопределенность и нестабильность институциональной среды, в которой действует домашнее хозяйство, ставят под вопрос само существование значительной части рутин. В этих условиях рутины требуют постоянного пересмотра, т. е. они переходят из внесознательной области человеческого сознания в область осознанного и требующего постоянного внимания. Чем активнее проводятся реформы, тем сильнее их разрушительное воздействие на рутины и, следовательно, тем сильнее испытываемый человеком дискомфорт и чувство незащищенности, неподконтрольности происходящих вокруг событий. Отсюда определение цели домашнего хозяйства в переходной экономике как выживание [26] — стремление сохранить защитные функции домохозяйства требует все возрастающих усилий и все большего внимания.

Ситуация неопределенности как с доходами от основной занятости, так и с рентными доходами (пенсиями, социальными выплатами) требует от домашнего хозяйства максимальной диверсификации его деятельности, ведь любой источник доходов не может рассматриваться в качестве стабильного. В отличие от домохозяйства рыночного типа, опирающегося на четкую специализацию его членов в процессе воспроизводства человеческого капитала, домашнее хозяйство в переходной экономике занимается

и продажей рабочей силы на рынке труда, и потреблением социальных трансфертов, и самообеспечением с помощью приусадебного участка, и многими другими видами деятельности [27]. Показательна динамика доли отдельных видов сельскохозяйственной продукции, произведенной в подсобных хозяйствах россиян (в процентах от общего производства) (табл. 23.2) [28].

*Таблица 23.2*

| Вид продукции | 1980 | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Картофель | 65,4 | 66,1 | 72,2 | 78 | 82,5 | 88,1 | 89,9 |
| Овощи | 32,8 | 30,1 | 46,4 | 54,7 | 64,5 | 66,7 | 73,4 |
| Мясо | 29,8 | 24,8 | 30,5 | 35,3 | 39,5 | 43,2 | 48,6 |
| Молоко | 26,9 | 23,8 | 26 | 31,4 | 34,7 | 38,7 | 41,4 |
| Зерно | 0,4 | 0,3 | 0,4 | 0,5 | 0,6 | 0,7 | 0,9 |
| Сахарная свекла | 0 | 0 | 0,03 | 0,2 | 0,3 | 0,7 | 0,9 |

Получается, что до трети совокупных доходов домашних хозяйств производится в личных подсобных хозяйствах, в то время как заработная плата по основному месту работы обеспечивает лишь 20–30% потребностей домашнего хозяйства, по сравнению с 70–80%, обеспечиваемыми ею в рыночной экономике [29]. Трудно найти лучшую иллюстрацию тезиса о диверсифицированной деятельности домашнего хозяйства в переходной экономике.

Подводя итог обсуждению «переходного» типа и предприятия, и домашнего хозяйства, отметим, что успех реформ в странах Восточной Европы зависит от того, насколько быстро осуществляются преобразования на организационном уровне. Без трансформации предприятия *П* в фирму и домашнего хозяйства, действующего в переходной экономике — в домохозяйство рыночного типа, осуществляемые реформы так и не достигнут микроуровня. Тот факт, что переходные типы предприятия и домохозяйства объединяют в себе элементы и рыночного, и командного типов, делает их неустойчивыми и неспособными к самовоспроизводству. Например, эмпирический анализ подтверждает наличие внутренних противоречий в домашнем хозяйстве переходного типа, когда, например, оно действует на основе рыночной системы ценностей и «командных» норм одновременно [30]. Отсюда еще один источник внутренней нестабильности переходной институциональной системы в целом.

**Выводы.** Сведем в одну таблицу основные характеристики трех рассмотренных идеальных типов домашнего хозяйства (табл. 23.3).



*Таблица 23.3*

| Параметр сравнения | Домашнее хозяйство рыночного типа | Домашнее хозяйство в командной экономике | Домашнее хозяйство переходного типа |
|---|---|---|---|
| 1. Целевая функция | Максимизация полезности в условиях ограниченности платежеспособного спроса. Бюджетное ограничение как единственный ограничивающий фактор | Максимизация полезности в условиях дефицитности ресурсов. Помимо бюджетного ограничения важны временное (очередь) и социальное (блат) | Выживание |
| 2. Ресурсы | Заработная плата на основной работе | Заработная плата на основной работе + Наличие свободного времени (зависит от основной работы) + Связи + Трансферты | «Портфель» ресурсов, получаемых от официальной, неформальной и криминальной занятости и в качестве рентных платежей |
| 3. Жесткость бюджетного ограничения | Абсолютно жесткое: домохозяйство не имеет иных источников доходов помимо заработной платы | «Государство благосостояния» позволяет домохозяйствам получать существенную часть доходов в форме трансфертов | Гибкость границ между различными источниками доходов позволяет избежать жесткой зависимости между благосостоянием и размером денежных доходов |
| 4. Важность сбережений и их размер | Размер сбережений описывается величиной предельной склонности к сбережению и функцией сбережения [31] | Сбережения носят вынужденный (вследствие дефицита и невозможности потратить весь доход) и добровольный характер, причем вынужденные сбережения растут по мере роста интенсивности дефицита [32] | «Страховочная» нагрузка на сбережения максимальна, они важны, но их размер определяется в результате противодействия двух тенденций — необходимости сберегать как можно больше и недостаточности текущих доходов для осуществления сбережений |
| 5. Экономическая целесообразность объединения ресурсов | Каждый из членов домохозяйства обладает (как минимум – в потенции) специфическим ресурсом, поэтому создание семьи аналогично решению о долгосрочном инвестировании | В основе семьи лежит объединение особого рода специфических ресурсов — обладания связями, административными правами (прописка, членство в партии) | Наличие у каждого члена семьи независимых источников доходов позволяет минимизировать риск невозможности «свести концы с концами» |

*Продолжение табл. 23.3*

| Параметр сравнения | Домашнее хозяйство рыночного типа | Домашнее хозяйство в командной экономике | Домашнее хозяйство переходного типа |
|---|---|---|---|
| 6. Оптимальный размер домохозяйства (в том числе принятие решения о количестве детей) | Рост домохозяйства прекращается по мере того, как уменьшается возможность производства специфических ресурсов [33] | Размеры домохозяйства ограничены издержками на получение особых специфических ресурсов — связей (издержки на их поддержание в логике «дар — ответный дар»), жилплощади и т. д. | Размеры определены ограниченностью диверсификации рисков в силу сходного рода занятости членов домохозяйства (принадлежность к одной профессиональной группе, занятость в одном секторе и т. д.) |
| 7. Внутренняя структура | Простая иерархия, причем пол занимающего позицию главы не имеет значения (главой является обладатель наиболее специфичного актива) | Простая иерархия, главой семьи является занимающий более высокое место в партийно-государственной иерархии член семьи, чаще всего им является мужчина | Простая иерархия, главой является член домохозяйства, имеющий наиболее стабильный доход, вне зависимости от пола и места в семейной иерархии, если такого нет — коллегиальность |
| 8. Отношение к государству | Государство рассматривается как механизм исправления «провалов» рынка, следовательно, уплата налогов рациональна | Государство воспринимается в качестве гаранта в последней инстанции благосостояния домохозяйства, следовательно, уплата налогов является долгом | Домохозяйство видит в деятельности государства препятствие своему выживанию (источник барьеров между секторами деятельности домохозяйства), следовательно, уплата налогов воспринимается как дань |
| 9. Сфера социальной политики, наиболее важная для домашнего хозяйства | Приоритетными для домашнего хозяйства являются политика в области трудовых отношений, налоговая политика, политика в сфере образования: все эти направления касаются доходов домохозяйства на рынке | Приоритетными сферами являются пенсионная, жилищно-коммунальная политика, политика социального обеспечения, политика в сфере образования: все эти направления касаются обладания особыми специфическими ресурсами | Приоритетными являются политика в сфере здравоохранения, системы социального обеспечения и пенсионная система: от деятельности государства в указанных сферах зависит выживание домашнего хозяйства в прямом смысле |

# Лекция № 24

# СУБЪЕКТЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ И ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИННОВАЦИЙ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

## 24.1. Институциональная теория развития

Анализ трех основных типов организации — фирмы, государства и домашнего хозяйства — вплотную подводит нас к формулировке институциональной теории долгосрочного развития. Напомним, что именно вмешательство государства в качестве гаранта по ряду сделок было предпосылкой двух экономических революций по Норту. С другой стороны, эксплуататорское государство снижает стимулы к производственной деятельности своих граждан, закрепляет неэффективное распределение прав собственности, замедляя тем самым экономический рост. При обсуждении фирмы и домашнего хозяйства отмечался элемент инерционности в их функционировании, особенно ярко выраженный в случае домохозяйства. Следует систематизировать эти и другие элементы динамического анализа в рамках институциональной интерпретации развития.

Прежде всего напомним основные варианты теории развития и место, которое в них занимают институциональные факторы. Во-первых, в *неоклассическом* варианте теории развития (Р. Солоу, Р. Барро, Р. Лукас) делается акцент на таких факторах долгосрочного роста, как накопление капитала, изменение нормы сбережений, рост населения, накопление человеческого капитала и технический прогресс [34]. К институциональным факторам с некоторым допущением следует отнести лишь человеческий капитал, так как его воспроизводство осуществляется совместными усилиями домашнего хозяйства, фирмы (через learning-by-doing) и государства (через политику в области образования).

Во-вторых, *неокейнсианские* теории экономической динамики (Р. Харрод, Э. Хансен), критикующие подход самого Кейнса за статичность [35]. Неокейнсианцы заостряют внимание на предельной склонности к сбережению, размерах государственных расходов, величине предельной эффективности капитала в ее соотношении со ставкой процента. Несмотря на то что каждый из неокейнсианских факторов динамики поддается институциональной интерпретации (например, предельная склонность к сбережению — через рутины домашнего хозяйства), наибольший интерес представляет

трактовка предельной эффективности капитала. Причина такого интереса кроется в связи предельной эффективности капитала с процессом формирования ожиданий экономическими агентами. «Именно зависимость предельной эффективности данного фонда капитала от изменений в ожиданиях главным образом и обусловливает подверженность предельной эффективности капитала довольно резким колебаниям»[36]. А ожидания формируются экономическим агентом на основе наблюдения за другими участниками сделок на фондовом рынке. Отсюда возможность множества равновесных исходов, для достижения каждого из которых достаточно, чтобы в его реальность поверило достаточное число участников рынка. «Ожидаемое событие является одновременно результатом самих ожиданий» (self-fulfilling prophecies, états autoréalisateurs)[37]. Иначе говоря, экономический рост не в последнюю очередь отражает господство на рынке оптимистических настроений — перспективы роста определяются умением государства внушить оптимизм. Добавим, что без доверия к государству любая его политика по формированию ожиданий обречена на провал[38].

В-третьих, теория экономического развития Й. Шумпетера, в центре которой находится фигура *предпринимателя-инноватора* как создателя новых комбинаций факторов производства, новых продуктов, новых рынков, новых технологий[39]. Перечисленные здесь факторы выводят экономическую систему из равновесия (состояние «шумпетеровского шока») и стимулируют экономический рост как приспособление к шоку. С институциональной точки зрения интерес представляет не столько сама фигура предпринимателя, сколько внешняя среда, институциональная структура рынка, в которой он действует. Новые блага не являются полными субститутами по отношению к уже предлагаемым на рынке, что обеспечивает инноватору монопольное положение и свободу в установлении цены. Ценообразование в условиях несовершенной конкуренции совместимо с достижением равновесия на новом уровне только в особых институциональных рамках, позволяющих производителям новых благ и их потребителям обмениваться информацией и согласовывать интересы. «Если экономическая система оказывается выведенной из равновесия, следует прежде всего обращать внимание на институциональную структуру трансакций и рынка»[40].

Рассмотрев роль, отводимую институтам и организациям в неинституциональных теориях роста, мы можем сформулировать требования, которым должна будет удовлетворять *институциональная* теория развития:



• учет всей совокупности субъектов, чьи действия способны вызвать долгосрочный рост. Фигура предпринимателя — одна среди целого ряда субъектов развития: государства, фирмы, домашнего хозяйства и др.;

• учет институциональных условий, в которых действуют субъекты долгосрочного развития. Анализ тех случаев, когда институциональные условия ограничивают деятельность новаторов, а когда, наоборот, стимулируют. Например, при каких институциональных условиях на фондовом рынке будут господствовать оптимистические настроения?

Иными словами, долгосрочный экономический рост становится функцией от особых институциональных и организационных условий, создающих стимулы для инновационной деятельности экономических субъектов.

Не претендуя на построение окончательного варианта институциональной теории развития, попробуем заложить первые кирпичи в ее будущее здание. Для этого нам понадобится охарактеризовать различные типы инноваций и тех субъектов, которые могут их осуществить.

## 24.2. Типология инноваций

Так как нас интересуют стимулы к осуществлению инноваций, логично их классифицировать с помощью теории общественного выбора, т. е. опираясь на противопоставление частных и общественных благ. Например, изменение институциональных рамок деятельности является общественным благом по отношению ко всем ее участникам и, следовательно, связано с проблемой безбилетника, сопровождающей производство всех общественных благ. «Динамическая теория институциональных изменений, не выходящая за рамки неоклассической модели индивидуалистического, целерационального поведения, никогда бы не позволила объяснить большинство происходящих в обществе изменений»[41].

С другой стороны, изменения на уровне организаций имеют характер клубных благ. Число их пользователей ограничено членами организации или, как мы их еще называли, «инсайдерами». Такие инновации ограничены рамками организации, ведь имитации и распространению инновации за организационные рамки препятствует факт ее «кодировки» в особом языке и рутинах. Однако проконтролировать использование инновации «инсайдерами»

затруднительно, как затруднительно контролировать степень использования бассейна всеми купившими входной билет. Именно отсюда вытекает характеристика организационных инноваций как клубных благ.

Наконец, создание нового продукта близко по своей сути производству частного блага, особенно при существовании патентов, защищающих права на изобретения. Однако даже если патенты отсутствуют, в начальный период после своего появления на рынке новый продукт находится в монопольном положении. До начала имитации нового продукта его создатель получает «ренту инноватора», монопольную сверхприбыль, которая, собственно, и стимулирует разработку новых продуктов. Итак, инновации могут иметь характер общественных, клубных и частных благ.

## 24.3. Типология субъектов инноваций

Предыдущий анализ позволил нам проанализировать поведение четырех потенциальных субъектов инновации — индивидуального предпринимателя, фирмы, государства и домашнего хозяйства. Прежде чем попытаться расширить этот список за счет еще двух субъектов инноваций, *групп* (networks) и *социальных движений*, остановимся чуть более подробно на первых трех. Если попытаться описать мотивацию каждого из них, то лучше всего для этой цели использовать теорию соглашений. Каждый из субъектов инновации действует согласно особым правилам, заданным различными соглашениями. Поэтому разумно предположить различную мотивацию субъектов инноваций.

Индивидуальный предприниматель ориентируется на максимизацию прибыли, и его целевая функция описывается следующей формулой[42]:

$$\max V = -C_0 + (R_1 - C_{r1})/(1 + r) + (R_2 - C_{r2})/(1 + r)^2 + \ldots + (R_n - C_{rn})/(1 + r)^n,$$

где $V$ — размер ожидаемой от инновации прибыли;
$C_0$ — стартовые издержки;
$R_n$ — прибыль от инновации в период времени $n$;
$C_{rn}$ — издержки осуществления инновации в период времени $n$;
$r$ — величина дисконтирования будущих доходов и расходов.



Императив максимизации прибыли характерен для рыночного соглашения, которому следует индивидуальный предприниматель. Что касается государства, то деятельность контрактного государства, ориентированного на максимизацию совокупного дохода его граждан, отвечает императиву гражданского соглашения. Деятельность же домашнего хозяйства, в которой доминируют рутины, регулируется нормами традиционного соглашения.

### 24.3.1. Группа

Под группой (network, réseau) мы понимаем объединенных общей целью людей, когда возникновение властных отношений между ними исключается. Такое определение группы подчеркивает ее отличие, с одной стороны, от организации, с другой стороны, от домашнего хозяйства. Группы образуются в результате стремления индивидов объединить свои усилия с теми, кто стремится к достижению аналогичных целей. Существует три способа формирования групп[43]. Во-первых, в качестве продолжения семейно-родственных связей. Например, дружеские отношения в значительной мере персонифицированы и локализованы. Но в отличие от семейно-родственных отношений они не предполагают передачу одной из сторон взаимодействия контроля над своими действиями другой стороне. Во-вторых, на основе общности интересов в сфере бизнеса, политики, досуга. В этом смысле группа является альтернативным организации объединением людей, ибо в своем функционировании она основывается главным образом на социальных санкциях. Здесь в качестве примера укажем разнообразные клубы по интересам. В-третьих, группа может объединять и вовсе лично незнакомых людей, поддерживающих отношения с помощью современных средств связи, в первую очередь Интернета. Тогда число членов группы потенциально ничем не ограничено, и социальные санкции перестают действовать. В качестве объединения лично незнакомых людей, которых связывает лишь общий интерес, группу следует рассматривать в качестве альтернативы государству. Итак, группа отличается и от домашнего хозяйства, и от фирмы, и от государства, что позволяет увидеть в группе вариант компромисса между тремя соглашениями — традиционным, рыночным и гражданским. Поэтому императивом инновационной деятельности группы будет максимизация совокупной полезности ее участников на основе использования социальных связей различной степени интенсивности.

### 24.3.2. Социальное движение

Этот относящийся скорее к социологической теории термин представляет интерес в связи с активным участием профсоюзного, экологического, женского, потребительского движений в осуществлении инноваций различных типов. Воспроизведено определение социального движения, принадлежащее перу одного из самых известных его исследователей Алена Турэна. «В основе социального движения лежит конфликт актора и его противника по поводу управления культурными ресурсами и в особенности производительными силами. Этот конфликт развивается в политических рамках, которые придают институциональную форму этим трем основным элементам» [44]. Социальное движение включает в себя элементы традиционного соглашения, когда оно опирается на мобилизационный потенциал локального сообщества. Например, рабочее движение всегда опиралось на сильные традиции сообществ ремесленников. Ориентация на сохранение в неизменности традиций локального мира особенно очевидна в случае борьбы шахтеров против закрытия нерентабельных шахт, ведь обычно планы закрытия шахт сопровождаются программами по переквалификации, по созданию новых рабочих мест и т. д. Объяснение подобной «ретроградной» ориентации заключается в том, что во всех странах, и в первую очередь в Англии, известной особенно активной борьбой против закрытия шахт, шахтеры формируют своего рода «наследственную касту» [45].

Наряду с элементами традиционного соглашения социальные движения включают в себя элементы индустриального. Социально-профессиональная группа обычно является базой формирования социального движения. В частности, А. Турэн говорит о «профессиональном детерминизме» рабочего движения, когда в качестве обоснования требований работники некоторых профессий используют свое ключевое положение в производственном процессе [46]. Чем важнее роль той или иной социально-профессиональной группы в технологическом процессе, тем активнее действия этой группы по защите своих интересов. Наконец, социальное движение действует и согласно нормам гражданского соглашения, ведь его целью является защита интересов социально-профессиональной группы в целом. «Коллективное действие не сводится к сумме тысяч индивидуальных действий и решений. Оно — продукт взаимодействий, взаимных оценок и ожиданий» [47]. Таким образом, социальное движение защищает интересы не только своих непосредственных участников (как в случае группы), но и всех имеющих сходные интересы людей. В качестве иллюстрации отсутствия четких организационных границ социального движения приведем принцип профессиональной (женской и т. д.) солидарности.



## 24.4. Сравнительный анализ субъектов инноваций

Итак, мы имеем типологию инноваций и типологию инноваторов, остается их сопоставить, выясняя сравнительные преимущества различных субъектов инноваций в осуществлении изменений. Говоря точнее, задача заключается в выяснении, насколько тот или иной субъект инноваций мотивирован на осуществление изменений, носящий характер общественного, клубного и частного блага. Тогда вырисовывается следующая аналитическая схема [48]. Долгосрочный рост социально-экономической системы достигается за счет институциональных и организационных инноваций, снижающих трансакционные издержки и создающих стимулы для создания новых товаров и услуг. Пусть ось, на которой мы будем откладывать характер инноваций, будет в нашей схеме вертикальной. Тогда с помощью горизонтальной оси мы сможем ранжировать субъектов инноваций по мере их удаления от императива индивидуальной полезности и приближения к императиву максимизации общественных интересов. Получается следующая матрица, позволяющая связать тип инновации с оценкой стимулов к ее осуществлению различных субъектов. Например, позиция $Б_4$ предполагает анализ стимулов группы к осуществлению инновации, имеющей характер клубного блага, позиция $В_6$ — стимулы государства к производству общественных благ, и так в отношении всех шести рассматриваемых субъектов инноваций и трех типов инновации (табл. 24.1).

*Таблица 24.1*

| Тип инновации | Предприниматель | Домашнее хозяйство | Фирма | Группа | Социальное движение | Государство |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Частное благо | $А_1$ | $А_2$ | $А_3$ | $А_4$ | $А_5$ | $А_6$ |
| Клубное благо | $Б_1$ | $Б_2$ | $Б_3$ | $Б_4$ | $Б_5$ | $Б_6$ |
| Общественное благо | $В_1$ | $В_2$ | $В_3$ | $В_4$ | $В_5$ | $В_6$ |

Попробуем сравнить силу стимулов к инновации или, наоборот, консервации существующего положения каждого из субъектов. Начнем с инновации, имеющей характер частного блага. Здесь полностью задействован потенциал предпринимателя — он может рассчитывать на получение прибыли инноватора в полном объеме. Группа имеет более слабые стимулы к производству частного блага из-за возникновения конфликта по поводу распределения прибыли. Впрочем, этот конфликт достаточно легко решаем на основе использования социальных санкций и эффекта репутации. Фирма и домашнее хозяйство нейтральны в отношении производства «частных» инноваций. Перспективы получения прибыли уравновешиваются увеличением издержек на корректировку рутин, что особенно существенно в отношении домашнего хозяйства. Социальное движение и государство играют консервативную роль в отношении рассматриваемого типа инновации, так как ее частный характер подвергается критике с позиций общих интересов.

Самые сильные стимулы к осуществлению инновации, имеющей характер клубного блага, получают группы. Их структура в наибольшей мере отвечает потребностям ограничения доступа к результатам инновации и безграничного их использования теми, кто этот доступ получил. Предприниматель в меньшей степени заинтересован в осуществлении таких инноваций, так как не может последовательно проводить политику дискриминирующего монополиста. Впрочем, предприниматель может опираться на организационную структуру (фирму), делегируя часть полномочий по контролю за доступом к результатам инновации своим агентам. Иллюстрацией такой ситуации является прибыльный бизнес по организации мелкооптовых и розничных рынков. Фирма — организатор рынка обеспечивает охрану, относительный порядок и чистоту, минимальный контроль качества товаров. Взамен она требует оплаты за право торговать на рынке. Далее следуют социальное движение и государство, так как локальный характер клубного блага подвергается критике с точки зрения императива универсализма об общедоступности.

Государство и вслед за ним социальное движение в наибольшей мере заинтересованы в производстве общественных благ. А государство может опираться еще и на использование принуждения для финансирования изменений. Далее следует фирма, тоже использующая принуждение для финансирования инновации, но в ограниченных масштабах, и группа. Предприниматель совершенно



не заинтересован в осуществлении такого типа инноваций, что иллюстрируется проблемой безбилетника. Наконец, домашнее хозяйство играет максимально консервативную роль, так как рассматриваемые изменения не только ставят под угрозу рутины, но и саму защитную функцию домохозяйства. Институциональные инновации способны изменить границу между частной и публичной сферами жизни.

Вернемся к задаче эвристического сопоставления роли различных субъектов в обеспечении долгосрочного роста. Воспользуемся 5-балльной шкалой, где +2 будет обозначать максимальную силу стимулов к осуществлению данного типа инновации, –2 — консервативную ориентацию, а 0 — нейтральное отношение. Тогда в клетках матрицы мы сможем отразить искомые потенциалы инновации/консерватизма, которыми обладают рассматриваемые субъекты (табл. 24.2).

*Таблица 24.2*

| Тип инновации | Предприниматель | Домашнее хозяйство | Фирма | Группа | Социальное движение | Государство |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Частное благо | +2 | 0 | 0 | +1 | –1 | –2 |
| Клубное благо | +1 | 0 | 0 | +2 | +1 | –2 |
| Общественное благо | 0 | –2 | +1 | –1 | +1 | +2 |

**Выводы.** Долгосрочный рост социально-экономической системы достигается за счет институциональных и организационных инноваций, снижающих трансакционные издержки и создающих стимулы для создания новых товаров и услуг — таков основной тезис институциональной теории развития. Субъектами инноваций выступают предприниматель, группа, фирма, домашнее хозяйство, социальное движение и государство. Каждый из этих субъектов имеет сравнительные преимущества в осуществлении одного из типов инноваций, имеющих характер частных, клубных, или общественных благ. Поэтому, решая задачу создания предпосылок долгосрочного роста, следует учитывать различные потенциалы инновации/консерватизма, которыми обладают основные субъекты социально-экономического развития.

## ❐ Учебно-методические материалы к теме 12

*Практическое занятие*

Аналогично тому, как баланс фирмы и бюджет государства использовались для институционального анализа, можно дать институциональную интерпретацию и бюджету семьи. Поэтому практическое занятие было бы интересно посвятить способам использования бюджета семьи для анализа ее институциональной структуры и поведения на рынке. Причем в качестве примера лучше всего взять реальный бюджет одной или нескольких семей студентов, конечно на условиях анонимности.

1. Подготовка бюджетов к анализу (выбор периода для анализа: месяц, год; процентное выражение статей расходов и доходов).

2. Анализ и сопоставление структуры семейных бюджетов (со средними значениями по выборке, со статистическими данными).

3. Классификация домашних хозяйств, чьи бюджеты были проанализированы.

Рассмотрим в качестве примера бюджет за октябрь московской семьи, состоящей из трех человек (дочь — студентка старшего курса вуза) и с уровнем дохода на члена семьи значительно выше среднего (табл. 24.3).

*Таблица 24.3*

| Доходы | | | Расходы | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Статья** | **руб.** | **%** | **Статья** | **руб.** | **%** |
| Заработная плата отца | 22 335 | 68,5 | Питание | 3000 | 20,5 |
| Заработная плата дочери | 495 | | Коммунальные услуги, в том числе связь | 2850 | 19,5 |
| Дополнительная работа дочери | 2500 | 7,5 | Непродовольственные товары | 7460 | 51 |
| Нерегулярные заработки дочери | 5200 | 15,6 | Лечение и охрана здоровья | 750 | 5,1 |
| Пенсия отца | 1280 | 4,4 | Образование | 400 | 2,7 |
| Пенсия матери | 1200 | | Отдых | 150 | 1 |
| Стипендия дочери | 300 | 1 | **Всего** | **14 610** | **100** |
| **Всего** | **33 310** | **100** | Сбережения | 18 700 | +56 |

В качестве ориентира в оценке структуры бюджета домашнего хозяйства используем данные о структуре доходов российских семей и об основных направлениях их расходов, полученные на основе репрезентативного опроса, проведенного в июне 1999 г. (сумма может превышать 100%, так как допускался выбор нескольких вариантов ответа) [49].



| № | Каковы сегодняшние источники дохода Вашей семьи? | % |
|---|---|---|
| 1 | Заработная плата на основной работе | 79 |
| 2 | Дополнительная работа | 26 |
| 3 | Личное подсобное хозяйство | 25 |
| 4 | Пенсия | 25 |
| 5 | Нерегулярные заработки | 17 |
| 6 | Помощь родителей, родственников | 14 |
| 7 | Стипендия | 10 |
| 8 | Собственное дело | 6 |
| 9 | Помощь детей | 4 |
| 10 | Дивиденды, проценты по вкладу | 2 |
| 11 | Пособие по безработице | 1 |

| № | На что прежде всего Ваша семья расходует деньги? | % |
|---|---|---|
| 1 | Питание | 97 |
| 2 | Коммунальные расходы | 60 |
| 3 | Непродовольственные товары | 44 |
| 4 | Лечение | 24 |
| 5 | Образование | 18 |
| 6 | Отдых | 16 |
| 7 | Поездки за рубеж | 3 |

При оценке уровня дохода в расчете на одного члена семьи (для определения семей с низким, средним и высоким уровнем дохода) используем данные регулярно проводящихся опросов ВЦИОМ (в руб., в расчете на одного члена домашнего хозяйства) (рис. 24.1) [50].

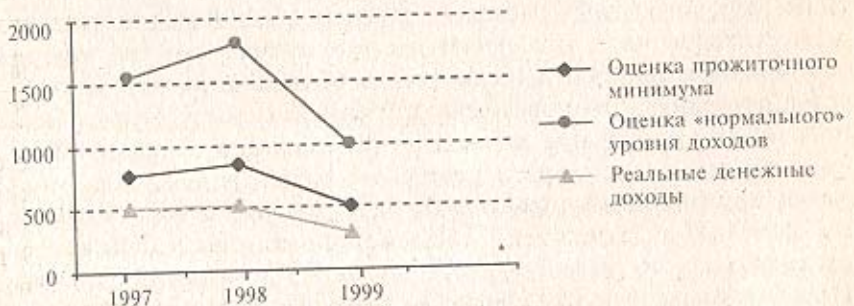



*Рис. 24.1*

Сам факт наличия семейного бюджета достаточно красноречив. Регулярный учет расходов и доходов ведется далеко не во всех семьях. По данным нашего опроса, около 60% семей ведут свой бюджет. Ведение бюджета свидетельствует о наличии элемента рациональности в организации повседневного функционирования домашнего хозяйства: чем более детален и точен бюджет, тем при прочих равных условиях ближе домашнее хозяйство к рыночному типу.

Структура доходной части бюджета рассматриваемой семьи близка к той, которая характерна для российского домашнего хозяйства в среднем. Во-первых, основными источниками дохода (в порядке убывания важности) являются заработная плата на основной работе, нерегулярные заработки, дополнительная работа, пенсия и стипендия. Во-вторых, рассматриваемое домашнее хозяйство действует не в одном, а как минимум в двух секторах экономики: легальном (основная работа) и внелегальном (дополнительная работа и нерегулярные заработки). Анализ структуры доходной части семейного бюджета позволяет отнести рассматриваемое домашнее хозяйство к переходному типу. Несмотря на достаточно высокий уровень дохода на одного члена семьи, этот доход почти на четверть обеспечивается занятостью во внелегальном секторе.

Обратимся к расходной части семейного бюджета. Здесь нетрудно отметить существенные отличия по сравнению со средней структурой расходов российской семьи. На первом месте в рассматриваемой семье стоят не расходы на питание и жилье, а расходы на покупку непродовольственных товаров (51%). Кроме того, высок и уровень сбережений: в рассматриваемый период на сбережения пошло 56% доходов, в то время как в среднем по России 42% семей не имеют устойчивых сбережений (живут по принципу «удержания на плаву», getting by). Однако другие критерии не позволяют говорить о близости домашнего хозяйства к рыночному типу. Например, низка доля расходов на отдых и образование. Низкая доля расходов на отдых свидетельствует о производстве внутри домашнего хозяйства, а не на рынке большинства продуктов и услуг повседневного потребления. Учитывая статус супруги как пенсионера, можно предположить, что именно в ее обязанности входит ведение такого «расширенного» домашнего хозяйства. Учитывая неустойчивый характер доходов дочери, самый весомый и стабильный вклад в семейный бюджет вносит отец, что позволяет предположить его главенствующую позицию в домашнем хозяйстве. Итак, анализ структуры бюджета позволяет зафиксировать как



элементы рыночной организации домашнего хозяйства (высокая доля расходов на непродовольственные товары, наличие сбережений), так и элементы домашнего хозяйства переходного типа (структура доходов, низкая доля расходов на отдых и образование, основная часть доходов обеспечивается одним членом семьи) (рис. 24.2).

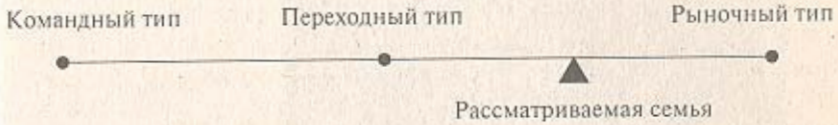



*Рис. 24.2*

При использовании для анализа месячных бюджетов следует учитывать сезонный фактор и фактор случайности. Например, в рассматриваемом случае нерегулярные заработки дочери колеблются от 0 до 5000 руб., колебаниям подвержена и заработная плата отца в коммерческой фирме. Далее, значительная доля расходов на одежду не в последнюю очередь объясняется межсезоньем и необходимостью обновления гардероба перед зимним сезоном. Учитывая эти факторы, было бы правильнее анализировать годовой бюджет с его последующей разбивкой по месяцам. Рассмотрим среднемесячный бюджет второй семьи из трех человек (муж, жена, сын — студент младшего курса вуза), проживающей в областном центре и имеющей средний уровень доходов в расчете на одного члена семьи (около 1050 руб.) (табл. 24.4).

*Таблица 24.4*

| **Доходы** | | **Расходы** | |
|---|---|---|---|
| **Статья** | **%** | **Статья** | **%** |
| Заработная плата отца | 73 | Питание | 56 |
| Заработная плата матери | | Коммунальные услуги, в том числе связь | 20 |
| Пенсия отца | 25 | Непродовольственные товары | 5 |
| Пенсия матери | | Лечение и охрана здоровья | 19 |
| Стипендия сына | 2 | Образование | |
| **Всего** | **100** | **Всего** | **100** |

Учет расходов и доходов во второй семье ведется на протяжении длительного периода, поэтому особый интерес представляет соотношение доходных и расходных частей бюджета в динамике за последние 10 лет (рис. 24.3 и 24.4).

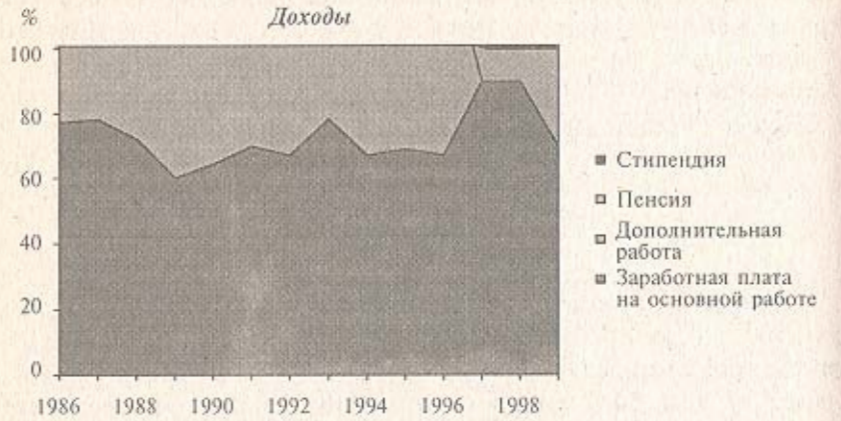



*Рис. 24.3*

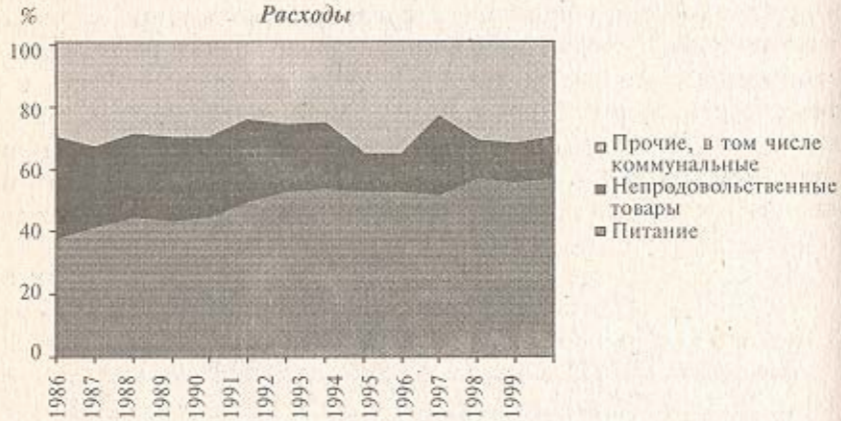



*Рис. 24.4*

Как следует из анализа бюджета, вторая семья тоже близка по своим экономическим характеристикам к домашнему хозяйству переходного типа, несмотря на разницу в доходах. Об этом свидетельствует, во-первых, достаточно диверсифицированный «портфель» ресурсов (доходы от основной и дополнительной занятости, пенсия, стипендия, доходы от участка в 6 соток, которые



не принимают денежную форму). Увеличение в последнее время доли социальных трансфертов позволяет предположить, что во втором домашнем хозяйстве присутствуют и элементы структуры, унаследованной от командной экономики. Во-вторых, во втором домашнем хозяйстве практически отсутствуют сбережения, т. е. оно действует по принципу «getting by». В-третьих, стабильно высока (особенно в 90-х годах) доля расходов на питание, эти расходы осуществляются в ущерб расходом на одежду и непродовольственные товары. В-четвертых, практически отсутствуют расходы на отдых. Итак, второе домашнее хозяйство мы можем расположить на шкале следующим образом (рис. 24.5).




*Рис. 24.5*

### *Вопросы для повторения*

1. «За папашкой следите — чаще не хватайте! — приказала Варя братьям порядок еды, а сама села в уголок и подперла щеку ладошей: ведь хозяйки едят после.

Мальчики зорко наблюдали за отцом: как он вынет ложку из чашки, так они враз совались туда и моментально глотали похлебку. Потом дежурили с пустыми ложками — ожидая отца»[51].

Что можно сказать об институциональной модели домашнего хозяйства на основе данного отрывка из романа Андрея Платонова?

2. Что вы можете сказать об институциональном типе трех семей на основе данных о структуре их семейных бюджетов (табл. 24.5)?

*Таблица 24.5*

| | 1-я семья | 2-я семья | 3-я семья |
|---|---|---|---|
| Состав домашнего хозяйства | 4 человека (2 детей, в том числе 1 школьник) | 1 человек | 4 человека (2 детей старше 16 лет) |
| Источники доходов | Заработная плата, доходы от предпринимательства | Заработная плата, нерегулярные заработки | Заработная плата, пенсия, стипендия |
| Доля расходов на питание, % | 50 | 55 | 85 |
| Доля расходов на коммунальные услуги, % | 15 | 35 | 5 |

3. Какая норма утверждается в следующем отрывке из «Домостроя»: «Если же кто, не оценив себя и не рассчитав добра своего, ремесла и прибыли и государева жалованья и добытка законного начнет, на людей глядя, жить не по средствам, занимая и беря незаконным путем, то честь его обернется великим бесчестьем со стыдом и позором, а в лихое время никто ему не поможет. Надобно каждому человеку избегать тщеславия и гордыни и неправдою нажитого имущества, жить по силе своей и возможности и по расчету, и по средствам, добытым законным путем» [52].

4. Как отражается на функционировании домашнего хозяйства переходного типа режим совместной собственности, устанавливаемый Семейным кодексом РФ для имущественных отношений между супругами? «Владение, пользование и распоряжение общим имуществом супругов осуществляется по обоюдному согласию супругов. При совершении одним из супругов сделки по распоряжению общим имуществом предполагается, что он действует с согласия другого супруга» [53].

5. Один из основных элементов теории развития К. Маркса — «абсолютный закон капиталистического накопления, согласно которому все возрастающая масса средств производства может, вследствие прогресса производительности общественного труда, приводиться в движение все с меньшей и меньшей затратой человеческой силы» [54]. Можно ли дать этому закону институциональное толкование и в чем будет заключаться такое толкование?

6. Государственный университет — Высшая школа экономики был создан в 1992 г. в результате усилий инициативной группы из нескольких человек. Можно ли сказать, что группа — оптимальный субъект для подобных инноваций? Сказываются ли на последующем функционировании вуза особенности его создания?

7. Как показывают некоторые исследования, предпринимательская культура возникает в результате долгосрочного воздействия многих факторов: особенностей религии, системы образования в бизнес-школах, половозрастной структуры населения и т. д. [55] Если в том или ином обществе данные факторы отсутствуют, то какими могут быть альтернативные модели долгосрочного роста?

### *Основная литература*

*Жеребин В., Романов А.* Экономика домашних хозяйств. М.: Финансы–Юнити, 1998.

*Радаев Вад.* Экономическая социология. М.: Аспект-Пресс, 1997. Гл. 14.

Семейный кодекс Российской Федерации. М.: Норма–ИНФРА-М, 1998.



### *Дополнительная литература*

*Олейник А.* Домашние хозяйства в переходной экономике: типы и особенности поведения на рынке//Вопросы экономики. 1998. № 12.

Введение в институциональный анализ/Под ред. В. Тамбовцева. М.: ТЕИС – экономический факультет МГУ, 1996. Гл. 2–3.

### *Примеры решения задач*

1. Одна из проблем, тормозящих развитие высококачественного телевидения (HDTV), — отсутствие технологий, позволяющих хранить большие объемы информации. Последний вариант компакт-дисков — DVD — позволяет хранить до 4,7 ГБ информации, а только один фильм для HDTV требует носитель с объемом 1000 ГБ. Какой субъект инновации сможет справиться с указанной проблемой наиболее успешно?

А. Предприниматель.
Б. Домашнее хозяйство.
В. Фирма.
Г. Группа.
Д. Социальное движение.
Е. Государство.

*Ответ.* **Г.** Речь идет не столько о научной разработке или о налаживании производства нового носителя, сколько о разработке нового стандарта хранения информации. Развитие нового стандарта имеет черты клубного блага: с одной стороны, научная разработка, лежащая в его основе, может быть защищена патентом (частное благо), с другой — чем шире круг фирм, использующих новый стандарт, тем больше у него шансов быть учтенным при разработке новых продуктов. Поэтому группа фирм — наиболее оптимальный субъект для такой инновации [56].

2. Являются ли общества защиты прав потребителей, заявившие о себе несколькими громкими судебными процессами по защите прав потребителей, примером социального движения?

**Да. Нет.**

*Ответ.* **Нет.** В российском случае потребительское движение создалось на основе мобилизации через средства массовой информации (журнал «Спрос», передачи на НТВ и других телевизионных каналах), и в нем отсутствуют элементы традиционного согла-

шения, «низовая» мобилизация. Поэтому оно менее автономно и характеризуется большей зависимостью от других субъектов инноваций — государства и бизнеса (предпринимателей и фирм). К тому же акцент на юридической защите означает производство главным образом частных и клубных благ, а не общественных благ.

3. Проанализируйте тип домашнего хозяйства, состоящего из одного человека, на основе структуры месячного бюджета, представленной в табл. 24.6.

А. Рыночный тип.
Б. Переходный тип.
В. Командный тип.
Г. Не определенный.

*Таблица 24.6*

| Доходы | | | Расходы | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Статья | руб. | % | Статья | руб. | % |
| Заработная плата | 1800 | 19,5 | Питание | 2700 | 39,5 |
| Дополнительная работа | 3200 | 34,7 | Коммунальные расходы | 930 | 13,6 |
| Нерегулярные заработки | 3300 | 35,8 | Непродовольственные товары | 300 | 4,4 |
| Дивиденды (рента) | 910 | 9,9 | Образование | 100 | 1,4 |
| **Всего** | **9210** | **100** | Отдых | 2800 | 41 |
| | | | **Всего** | **6830** | **100** |
| | | | Сбережения | +2380 | 25,8 |

*Ответ.* **Б.** Структура доходов свидетельствует о переходном типе домашнего хозяйства: доходы поступают от занятости в легальном и внелегальном секторе экономики. Анализ расходных статей выявил следующие основные направления расходов: отдых, питание, коммунальные расходы. Хотя высокая доля расходов на отдых свидетельствует о получении достаточно большого набора услуг на рынке, этот «рыночный» аргумент уравновешивается очень низкой долей затрат на непродовольственные товары.

4. Какие инновации из следующего списка государство осуществить самостоятельно не может — есть субъекты инновации, способные ее осуществить более успешно?

А. Разработка новой идеологии.
Б. Строительство крупного машиностроительного завода.
В. Разработка нового газового месторождения.



Г. Реформа судебной системы.
Д. Разработка «правил игры» на фондовом рынке.
Е. Денежная реформа.

*Ответ.* **Б, В, Д.** В сферу деятельности государства попадают лишь те инновации, которые имеют характер «чистых» общественных благ. Из указанного списка к таким благам относятся идеология, правосудие и деньги в качестве средства обращения и единицы счета.

5. Группа из 4 ученых, не реализовавшая себя в существующих академических и университетских рамках, решает организовать новый вуз. Для этого им придется отказаться от гарантированного заработка на прежних местах занятости, равного 2500 руб. в месяц для каждого из них. В первый год создания нового вуза они вообще не могут рассчитывать на получение какого-либо вознаграждения от их новой работы. Во второй год они, заняв руководящие посты в новом вузе, получат ежемесячный оклад, равный 3000 руб. в месяц каждый. Однако факт работы в непризнанном еще в научных кругах вузе неблагоприятно скажется на их репутации в этот период. Оценка потерь от ущерба репутации в академическом мире составляет 1000 руб. ежемесячно для каждого. В третий год работы в новом вузе его создатели повысят себе оклад до 4000 руб., а потери от ущерба репутации снизятся до 750 руб. (ущерб уменьшается по мере роста репутации нового вуза). Сколько лет создателям нового вуза нужно сохранять за собой руководящие посты, чтобы покрыть свои издержки на осуществление данной инновации (при сохранении существующих тенденций)? Уровень дисконтирования будущего каждым из инициативной группы составляет 0,9.

*Ответ.* **Около трех лет.** Для решения данной задачи используем формулу Дэвиса–Норта:

$$V = -C_0 + [R_1 - C_{r1}]/(1 + r) + [R_2 - C_{r2}]/(1 + r)^2 + \ldots + [R_n - C_{rn}]/(1 + 0{,}9)^n.$$

Стартовые издержки инновации равны чистым потерям в доходе за первый год работы в новом вузе: $C_0 = 4 \times 12 \times 2500 = 120\,000$ руб. $R_1$, прибыль от инновации за второй год работы, будет равной $R_1 = 4 \times 12 \times 3000 = 144\,000$, а $C_{r1}$, издержки осуществления инновации в этот же период времени — $C_{r1} = 4 \times 12 \times 1000 = 48\,000$. Для третьего года соответствующие цифры составят

$R_2 = 192\,000$, $C_{r2} = 36\,000$. Для расчета этих значений в последующие годы составим уравнения арифметических прогрессий $R_n = R_1 + (n-1)d$, $d = 500$, $C_{rn} = C_{r1} + (n-1)d$, $d = 250$. Итак, требуется решить уравнение:

$$120\,000 = (144\,000 - 48\,000)/(1 + 0{,}9) + (192\,000 - 36\,000)/(1 + 0{,}9)^2 + \ldots + [R_n - C_{rn}]/(1 + 0{,}9)^n,$$

где требуется найти $n$. Откуда $n \approx 3$ года.

6. При поступлении в вуз родители для «подстраховки» своей дочери-абитуриентки решают использовать сохранившиеся еще с давних пор связи с заместителем декана, который в свое время учился в одной школе с отцом абитуриентки. Для какого типа домашнего хозяйства такое поведение наиболее характерно?

**А.** Рыночный тип.
**Б.** Переходный тип.
**В.** Командный тип.
**Г.** В или Б.

*Ответ.* **Г.** В рамках командной экономики такой ресурс, как связи, играл основную роль в функционировании домашнего хозяйства. Поэтому именно наличием широких и дифференцированных связей определялся уровень благосостояния семьи. С другой стороны, в переходной экономике связи продолжают играть значимую роль, являясь одним из ресурсов домашнего хозяйства (по Роузу, использование связей и взяток является одним из шести элементов «ресурсного портфеля»).

7. Является ли рутина институтом?
**Да. Нет.**

*Ответ.* **Да.** Вслед за Нельсоном и Уинтером определение рутины можно сформулировать следующим образом: «предсказуемое и повторяющееся» действие, через которое сегодняшнее поведение оказывает воздействие на поведение в будущем; «повторяющаяся модель действия»[57]. Рутина является особым способом организации повседневной деятельности и взаимодействия с окружающими, и в этом своем качестве ее можно назвать институтом.



## Сноски к теме 12

[1] *Winter M., Morris E.* Family Resource & Family Business: Coming Together// Theory and Research, working paper. Ames: Iowa State University, Iowa Agriculture and Home Economics Experiment Station, 1996. P. 2.

[2] *Жеребин В., Романов А.* Экономика домашних хозяйств. М.: Финансы–ЮНИТИ, 1998. С. 25.

[3] *Begg D., Fisher S., Dornbusch R.* Economics. London: McGraw Hill, 1991. P. 360–361.

[4] *Гэлбрейт Дж.* Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс, 1976. С. 64–65.

[5] Родители имеют право и обязаны воспитывать своих детей. Ребенок имет право жить и воспитываться в семье... если это не противоречит его интересам. Ребенок имеет права на воспитание своими родителями, обеспечение его интересов, всестороннее развитие, уважение его человеческого достоинства (ст. $54^2$, $63^1$ Семейного кодекса РФ).

[6] В данном контексте не имеет существенной разницы, кто является главой семьи, мужчина или женщина. Главенствующая роль мужчины в традиционной семье во многом была связана с естественным разделением труда между полами, которое играет в современном обществе все меньшую роль (*Зидер Р.* Социальная история семьи в Западной и Центральной Европе. Конец XVII–XX века. М., 1997. С. 30–31).

[7] В качестве иллюстрации защитной функции семьи приведем нормы Семейного кодекса РФ (Раздел V), согласно которым члены домашнего хозяйства обязаны содержать нетрудоспособных родственников.

[8] Подробнее об этом подходе см.: *Беккер Г.* Выбор партнера на брачных рынках//THESIS. 1994. № 6. Юридической формой семейного контракта о продаже выступает брачный договор, основные положения о котором изложены в гл. 8 Семейного кодекса РФ.

[9] *Giddens A.* The Constitution of Society. Outline of the Theory of Structuration. Cambridge: Polity Press, 1984. P. 50.

[10] Ibid. P. 50–53.

[11] *Хлопин А.* Феномен двоемыслия: Запад и Россия. Особенности ролевого поведения//Общественные науки и современность. 1994. № 3. С. 55.

[12] Продолжая высказанную ранее идею о распространении нормы легализма не только на имущественные отношения, но и на отношения между людьми (тема 8, лекция № 15), дадим новую интерпретацию роли государства как гаранта сделок. Контрактное государство гарантирует не только исполнение имущественных обязательств, но и уважение сферы частной жизни участников сделки. Ведь вмешательство в частную жизнь — одна из форм насилия.

[13] Опрос был проведен летом–осенью 1996 г. в рамках проекта «Российская повседневность и политическая культура в 90-е гг.» (руководитель —

С. Патрушев, ИСП РАН), осуществленного при поддержке Российского гуманитарного научного фонда. Размер выборки: 400 человек. Более подробно результаты изложены в: Российская повседневность и политическая культура: возможности, проблемы и пределы трансформации/Под ред. В. Патрушева. М.: ИСП РАН, 1996.

[14] *Simon H.* Rationality as Process and as Product of Thought//American Economic Review. 1978. Vol. 68. № 2. P. 13.

[15] *Узнадзе Д.* Психологические исследования. М.: Наука, 1966. С. 252–253. Классическим примером установки является осуществление многих действий в момент просыпания на автопилоте — мы ведь не задумываемся о смысле действий, находя тапки, включая радио, делая зарядку и разогревая чай.

[16] *Олейник А.* Социальная политика: пути достижения эффективности// ПОЛИС — Политические исследования. 1998. № 5. С. 139–144.

[17] *Хлопин А.* Гражданское общество или социум клик: российская дилемма//Полития — Вестник Фонда «Российский общественно-политический центр». 1997. Т. 1. № 3. С. 11.

[18] *Shlapentokh V.* Public and Private Life of the Soviet People. Changing Values/ Post-Stalin Russia. Oxford: Oxford University Press, 1989. Ch. 6.

[19] *Леденева А.* Неформальная сфера и блат: гражданское общество или (пост)советская корпоративность?//Pro et contra. 1997. Т. 2. № 4. С. 114.

[20] *Shlapentokh V.* Op. cit. P. 174.

[21] По Корнаи, различная степень жесткости бюджетного ограничения предприятий и домашних хозяйств объясняет тенденцию к постоянному оттоку с потребительского рынка тех товаров, на которые одновременно предъявляют спрос предприятия (модель отсоса) *(Корнаи Я.* Дефицит. М.: Наука, 1990. Гл. 21).

[22] *Радаев В.* Экономическая социология. М.: Аспект-Пресс, 1997. С. 309.

[23] В дефицитной экономике умудренный потребитель совершает покупку не тогда, когда нужно, а тогда, когда можно. Широко распространено мнение, что каждому члену семьи рекомендуется всегда ходить с хозяйственной сумкой (авоськой): вдруг попадется что-нибудь стоящее. Увидев очередь, он должен на всякий случай занять ее, и лишь потом спрашивать, за чем стоят. (*Корнаи Я.* Указ. соч. С. 478).

[24] *Гэлбрейт Дж.* Новое индустриальное общество. М.: Прогресс, 1969. Гл. 18.

[25] *Эренберг Р., Смит Р.* Современная экономика труда. Теория и государственная политика. М.: Изд-во МГУ, 1996. С. 242–253.

[26] Ричард Роуз предлагает термин «getting by» для описания данной ориентации домашних хозяйств. По его данным, 70–80% домашних хозяйств сводят концы с концами (не проедают накопленное, не влезают в долги) (*Rose R.* Getting by without Government: Everyday Life in a Stressful Society//Studies in Public Policy. 1994. № 227).

[27] Например, Роуз рассматривает портфель из 6 различных типов ресурсов: официальной занятости; продукции, произведенной в рамках домашнего



хозяйства; помощи друзей и родственников; второй занятости, как правило, неформальной; использования связей и взяток; операций с иностранной валютой (*Rose R.* Between State and Market. Key Indicators of Transition in Eastern Europe//Studies in Public Policy. 1991. № 196. P. 28).

[28] *Жеребин В. Романов А.* Указ. соч. С. 28.

[29] *Rose R., Haerpfer C.* Adapting to Transformation in Eastern Europe: New Democracies Barometer — II//Studies in Public Policy. № 212. Glasgow: CSPP, 1993. P. 27; *Жеребин В., Романов А.* Указ. соч. С. 39.

[30] *Олейник А.* Домашние хозяйства в переходной экономике: типы и особенности поведения на рынке//Вопросы экономики. 1998. № 12.

[31] Функция потребления имеет следующий вид: $S = S_0 + M_{ps} Y$, где $S$ — уровень потребления, $M_{ps}$ — предельная склонность к сбережению, в странах с развитым рынком ее величина близка к 0,3, $Y$ — доход (*Begg D., Fisher S., Dornbush R.R.* Economics. London: McGraw-Hill, 1991. P. 372–373).

[32] *Корнаи Я.* Указ. соч. С. 476–480.

[33] Интересный случай представляет собой сельская семья — специфичность ресурсов принимает здесь форму обладания навыками сельскохозяйственного труда. Начиная с 1991 г. наблюдается увеличение расширенных домохозяйств, включающих несколько поколений, и сокращение нуклеарных (*O'Brien D., Patsiorkovski V., Dershem L., Lylova O.* Social Capital and Adaptation to Social Change in Russian Villages//Studies in Public Policy. 1996. № 263. P. 16) , что авторы доклада связывают именно с новыми экономическими условиями на селе.

[34] *Дорнбуш Р., Фишер С.* Макроэкономика. М.: Изд-во МГУ–ИНФРА-М, 1997. С. 708–718.

[35] Та система теоретической экономии, которую мы продолжаем преподавать вплоть до последнего времени, включая и учение Кейнса, остается почти исключительно статической. Идея о том, что Кейнс более динамичен, чем Рикардо, является прямой противоположностью истине *(Харрод Р.* К теории экономической динамики/Классики кейнсианства. М.: Экономика, 1997. Т. 1. С. 58).

[36] *Кейнс Дж.* Избранные произведения. М.: Экономика, 1993. С. 335.

[37] *Orléan A.* L'auto-référence dans la théorie keynesienne de la spéculation// Cahièrs d'économie politique. 1988. № 14–15. P. 236.

[38] В этой связи легко объяснить ряд парадоксов из российской практики. Например, то, что регулярные заявления высоких правительственных чиновников, авторитетно обещавших снижение темпов инфляции в октябре 1994 г. – январе 1995 г., а затем в апреле–мае 1995 г., не произвели на нее необходимого психологического воздействия. Финансовая стабилизация в России. М.: Прогресс–Академия, 1995. С. 39).

[39] *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. С. 169–170.

[40] *Fisher F.* La formation des grandeurs économiques: déséquilibre et instabilité// La formation des grandeurs économiques. J. Cartelier (ed.). Paris: Presses Universitaires de France, 1991. P. 46.

[41] *North D.* Structure and Change in Economic History. N.Y.: Norton, 1981. P. 58. Напомним, что общественный характер институциональных инноваций позволяет объяснить «эффект исторической обусловленности развития», или зависимость институтов от предшествующей траектории развития (см. тему 7, лекцию № 14).

[42] *Davis L., North D.* Institutional Change and American Economic Growth: A First Step Towards a Theory of Institutional Innovation//Journal of Economic History. 1970. Vol. XXX. № 1. P. 140.

[43] *Fortin A.* Nouveaux réseaux: les espaces de sociabilité//Revue International d'action communautaire. 1993. № 26/69. P. 133–134.

[44] *Touraine A.* La parole et le sang. Politique et société en Amérique Latine, Paris: Editions Odil Jacob, 1988. P. 153. Актор — социологический термин для обозначения действующего лица, субъекта социальных и политический процессов.

[45] *Thompson E.* La formation de la classe ouvrière anglaise. Paris: Seuil, 1988. P. 219.

[46] *Touraine A., Wieviorka M., Dubet F.* Le mouvement ouvrier. Paris: Fayard, 1984. P. 128.

[47] *Oberschall A.* Social Movements: Ideologies, Interests and Identities. New Brunswick: Transaction Publishers, 1993. P. 3.

[48] *Олейник А.* Динамика экономических систем: институциональный аспект/Введение в институциональный анализ. Под ред. В. Тамбовцева. М.: ТЕИС, 1996. С. 99–102.

[49] Опрос был проведен группой исследователей в составе А. Олейника, С. Патрушева (ИСП РАН), Е. Гвоздевой (социологический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова) в рамках проекта, финансируемого Свободным Университетом г. Берлина. Выборка составила 1351 человек в 12 регионах РФ.

[50] Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные проблемы. 1999. № 2 (40). С. 9.

[51] *Платонов А.* Чевенгур. М.: Художественная литература, 1988. С. 100.

[52] Экономика русской цивилизации. М.: Родник, 1995. С. 39.

[53] Статьи $35^1$, $35^2$ Семейного кодекса РФ.

[54] *Маркс К.* Капитал. М.: Изд-во политической литературы, 1988. Т. 1. С. 659.

[55] См., например: *Sedgwick P.* The Enterprise Culture. London: SPCK, 1992.

[56] Этот вывод подтверждается тем, что один из вариантов решения проблемы — диски с флуоресцентным составом — продвигается на рынок международным консорциумом C–3D Inc., являющимся группой исследовательских, маркетинговых и производственных фирм (см.: Время MN. 1999. 12 ноября. № 210. С. 3).

[57] *Nelson R., Winter S.* An Evolutionary Theory of Economic Change. Cambridge: Harvard University Press, 1982. P. 14–15, 97.



# СОДЕРЖАНИЕ

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ: ВЧЕРА, СЕГОДНЯ И ЗАВТРА.
Р.М. НУРЕЕВ, доктор экономических наук,
профессор, заведующий кафедрой
экономической теории ГУ–ВШЭ ..... 4

**Тема 1. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ РАМКИ НЕОКЛАССИКИ ..... 19**

Лекция № 1. ПРЕДЕЛЫ ПРИМЕНИМОСТИ НЕОКЛАССИЧЕСКОГО ПОДХОДА ..... 19
1.1. Полнота информации ..... 20
1.2. Совершенная конкуренция ..... 21
1.3. Homo oeconomicus ..... 21

Лекция № 2. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ: «СТАРЫЙ» И «НОВЫЙ» ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ ..... 25
2.1. Парадигма неоклассики ..... 25
2.2. «Дерево» институционализма ..... 26
2.3. «Старый» институционализм ..... 28
2.4. Неоинституциональная экономика ..... 30
2.5. Новая институциональная экономика ..... 31
Учебно-методические материалы к теме 1 ..... 33
Примерный почасовой план ..... 38
Сноски к теме 1 ..... 40

**Тема 2. НОРМА КАК БАЗОВЫЙ ЭЛЕМЕНТ ИНСТИТУТОВ ..... 43**

Лекция № 3. НОРМЫ: РЕЗУЛЬТАТ РАЦИОНАЛЬНОГО ВЫБОРА ИЛИ АБСОЛЮТНЫЙ ДЕТЕРМИНАНТ ДЕЙСТВИЯ? ..... 43
3.1. Определение нормы ..... 43
3.2. Теория общественного выбора: нормы как результат рационального выбора ..... 45
3.3. Экономика соглашений: норма как предпосылка рационального поведения ..... 47
3.4. Типы соглашений ..... 49
3.5. Соотношение соглашений ..... 49

Лекция № 4. РАЦИОНАЛЬНОСТЬ КАК НОРМА ПОВЕДЕНИЯ ..... 53
4.1. Социологический аргумент: экзогенный характер рациональности ..... 54
4.2. Экспериментальная экономика: эмпирическое опровержение ..... 56

4.3. Теория неполной рациональности: когнитивные ограничения рационального выбора ... 58
4.4. Рациональность, основанная на процедуре ... 60
Учебно-методические материалы к теме 2 ... 63
Сноски к теме 2 ... 71

**Тема 3. ТЕОРИЯ ИГР И МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ ... 75**

Лекция № 5. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ ТЕОРИИ ИГР ... 75
5.1. Типы равновесий ... 76
5.2. Классификация моделей ... 79

Лекция № 6. ПОВТОРЯЮЩИЕСЯ ИГРЫ ... 83
6.1. Смешанные стратегии ... 83
6.2. Эволюционно-стабильная стратегия ... 85
Учебно-методические материалы к теме 3 ... 88
Сноски к теме 3 ... 94

**Тема 4. ИНСТИТУТ ПЛАНА И РЫНКА ... 95**

Лекция № 7. КОНСТИТУЦИИ КОМАНДНОЙ ЭКОНОМИКИ И РЫНКА ... 95
7.1. Конституция командной экономики ... 96
7.2. Утилитаризм ... 99
7.3. Целерациональное действие ... 99
7.4. Доверие ... 100
7.5. Эмпатия ... 102
7.6. Свобода ... 103
7.7. Легализм и уважение права собственности ... 103

Лекция № 8. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ ... 105
8.1. Экономическое обоснование права собственности ... 105
8.2. Подходы к спецификации прав собственности ... 108
Учебно-методические материалы к теме 4 ... 113
Сноски к теме 4 ... 120

**Тема 5. ТЕОРЕМА КОУЗА И ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ ... 124**

Лекция № 9. ТЕОРЕМА КОУЗА ... 124
9.1. Распределение правомочий между собственниками ... 124
9.2. Формулировка теоремы ... 126
9.3. Доказательство ... 126
9.4. Российская приватизация в свете теоремы Коуза ... 130



Лекция № 10. ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ ... 133
10.1. Определение трансакционных издержек ... 133
10.2. Теория трансакционных издержек: роль информационных издержек ... 133
10.3. Теория общественного выбора: роль издержек согласования ... 135
10.4. Теория соглашений: роль неоднородности институциональной среды ... 139
10.5. Классификация трансакционных издержек ... 140
10.6. Проблема измерения ... 142
Учебно-методические материалы к теме 5 ... 143
Сноски к теме 5 ... 152

**Тема 6. ВНЕЛЕГАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА ... 155**

Лекция № 11. ЦЕНА ПОДЧИНЕНИЯ ЗАКОНУ И ЦЕНА ВНЕЛЕГАЛЬНОСТИ ... 155
11.1. Цена подчинения закону ... 156
11.2. Структура внелегальной экономики ... 161
11.3. Цена внелегальности ... 163

Лекция № 12. ПОСЛЕДСТВИЯ СУЩЕСТВОВАНИЯ ВНЕЛЕГАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ ... 168
12.1. Макроэкономические последствия ... 168
12.2. Внелегальный рынок как институциональная система ... 170
Учебно-методические материалы к теме 6 ... 174
Сноски к теме 6 ... 183

**Тема 7. ИЗМЕНЕНИЕ ИНСТИТУТОВ ВО ВРЕМЕНИ: ЭВОЛЮЦИЯ И РЕВОЛЮЦИЯ ... 187**

Лекция № 13. ЭФФЕКТ ИСТОРИЧЕСКОЙ ОБУСЛОВЛЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ... 187
13.1. Три вида институциональных рамок ... 187
13.2. Интеграция сделок в семейно-родственные структуры ... 189
13.3. Эволюционный вариант развития институтов ... 190
13.4. Зависимость от предшествующей траектории развития ... 191
13.5. Объяснение инерционности институционального развития на основе теории идеологии ... 193
13.6. Теория общественного выбора и объяснение затруднительности институциональных инноваций ... 197
13.7. Теория игр: распространенность нормы как препятствие ее изменению ... 198

Лекция № 14. ИМПОРТ ИНСТИТУТОВ ... 202
14.1. Революционный вариант развития институтов ... 202
14.2. Импорт институтов и смена траектории институционального развития ... 205
14.3. Конгруэнтность институтов ... 206
14.4. Два сценария институционального развития ... 210
14.5. Модель восточноевропейского капитализма ... 213
Учебно-методические материалы к теме 7 ... 214
Сноски к теме 7 ... 223

**Тема 8. ТЕОРИЯ КОНТРАКТОВ ... 229**

Лекция № 15. ТИПЫ КОНТРАКТОВ ... 229
15.1. Понятие контракта ... 229
15.2. Контракт о продаже и контракт о найме ... 233
15.3. Типы контрактов ... 236

Лекция № 16. ГРАНИЦА МЕЖДУ ОРГАНИЗАЦИЕЙ И РЫНКОМ ... 241
16.1. Организация ... 241
16.2. Граница между институтом и организацией ... 243
16.3. Факторы, определяющие оптимальный размер организации ... 246
Учебно-методические материалы к теме 8 ... 251
Сноски к теме 8 ... 260

**Тема 9. ТЕОРИЯ ФИРМЫ ... 264**

Лекция № 17. СТРУКТУРА ФИРМЫ ... 264
17.1. Проблема взаимоотношений принципала и агента ... 264
17.2. Варианты решения проблемы принципала и агента ... 267
17.3. Внутрифирменная структура ... 271

Лекция № 18. ТИПОЛОГИЯ ФИРМ ... 275
18.1. Траектория развития фирмы ... 275
18.2. Основные типы фирм ... 278
Учебно-методологические материалы к теме 9 ... 287
Сноски к теме 9 ... 298

**Тема 10. АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИИ: ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ ... 303**

Лекция № 19. ПРИКЛАДНОЙ АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР ... 303
19.1. Ординалистская теория трансакционных издержек ... 303
19.2. Баланс фирмы как источник информации об ее структуре ... 307



19.3. Анализ и разрешение внутрифирменных конфликтов на основе теории соглашений ... 313

Лекция № 20. АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЙ ФОРМЫ ФИРМЫ ... 317
20.1. Критерии выбора организационно-правовой формы ... 317
20.2. Организационно-правовая форма как источник информации о стратегии фирмы ... 322
Учебно-методические материалы к теме 10 ... 327
Сноски к теме 10 ... 340

**Тема 11. ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА ... 344**

Лекция № 21. ГОСУДАРСТВО КАК ОРГАНИЗАЦИЯ ... 344
21.1. Функции государства ... 344
21.2. Спецификация и защита прав собственности ... 346
21.3. «Провалы» государства ... 348
21.4. «Граница» государства ... 351

Лекция № 22. ТИПОЛОГИЯ ГОСУДАРСТВ ... 354
22.1. Государство и проблема принципала и агента ... 354
22.2. Эмпирические методы оценки характера государства ... 358
Учебно-методические материалы к теме 11 ... 362
Сноски к теме 11 ... 371

**Тема 12. ДОМАШНЕЕ ХОЗЯЙСТВО И ДРУГИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ СТРУКТУРЫ ... 375**

Лекция № 23. ДОМАШНЕЕ ХОЗЯЙСТВО И ЕГО ТИПЫ ... 375
23.1. Домашнее хозяйство как организация ... 375
23.2. Роль рутины в функционировании домашнего хозяйства ... 378
23.3. Типы домашних хозяйств ... 380

Лекция № 24. СУБЪЕКТЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ И ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИННОВАЦИЙ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ... 387
24.1. Институциональная теория развития ... 387
24.2. Типология инноваций ... 389
24.3. Типология субъектов инноваций ... 390
24.4. Сравнительный анализ субъектов инноваций ... 393
Учебно-методические материалы к теме 12 ... 396
Сноски к теме 12 ... 407

**Антон Николаевич Олейник**

# ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Редактор *З.А. Басырова*
Корректор *Е.А. Морозова*
Компьютерная верстка *Л.Д. Афанасьевой*
Оформление серии *Е.А. Доний*

ЛР № 070824 от 21.01.93 г.

Сдано в набор 19.03.2000. Подписано в печать 20.04.2000.
Формат 60x90/16. Бумага тип. № 2.
Гарнитура «NewtonC». Печать офсетная.
Усл. печ. л. 26,0. Уч.- изд. л. 26,21.
Тираж 4 000 экз. Заказ № 5980.

Издательский Дом «ИНФРА-М»
127214 Москва, Дмитровское шоссе, 107
Тел.: (095) 485-71-77. Факс: (095) 485-53-18
Робофакс: (095) 485-54-44
E-mail: books@infra-m.ru
http://www.infra-m.ru

Отпечатано в полном соответствии с качеством
предоставленных диапозитивов в Тульской типографии.
300600, г. Тула, пр. Ленина,109.

ISBN 5-16-001221-4

9 785160 012216