



ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ  
УПРАВЛЕНИЕ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ  
КВАЛИФИКАЦИИ

Кафедра «Экономическая теория и предпринимательство»

## Учебное пособие

# «Институциональная экономика»

Автор  
Гузенко О.И.



Ростов-на-Дону, 2017

## Аннотация

В данном учебном пособии рассматриваются проблемы современной экономической теории через методологический аппарат институциональной экономики, что позволяет раскрыть сущность явлений, которые не объясняет классическая экономическая теория. В пособии описываются теория институтов, основные понятия теории игр, теория трансакционных издержек, различные подходы к экономическому анализу контрактов.

Основная задача пособия – развить навыки самостоятельной исследовательской работы с применением ее инструментария и моделей в сфере институциональных изменений в экономике.

## Автор

к.э.н., ассистент  
кафедры «ЭТиП»  
Гузенко О.И.



## Оглавление

<b>ВВЕДЕНИЕ.....</b>	<b>5</b>
<b>ГЛАВА 1. ПРЕДМЕТ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И ЕЕ МЕСТО В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ .....</b>	<b>6</b>
1.1. Краткая характеристика неоклассической экономической теории .....	6
1.2 «Старый» институционализм .....	8
1.3. Новая институциональная экономическая теория ....	18
1.4. Основные понятия институционализма .....	24
1.5. Метод институциональной экономики .....	35
Контрольные вопросы и задания .....	41
<b>5. В чем заключается сущность институтов? .....</b>	<b>41</b>
<b>ГЛАВА 2. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА И ЕЕ ДИНАМИКА .....</b>	<b>42</b>
2.1. Сущность и типы институциональных изменений.....	42
2.2. Принципы и этапы институционального проектирования .....	45
2.3. Институциональные ловушки .....	51
Контрольные вопросы и задания .....	53
<b>ГЛАВА 3. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ ТЕОРИИ ИГР .....</b>	<b>54</b>
3.1. Игровая модель взаимодействия хозяйствующих субъектов.....	54
3.2. Виды равновесий .....	63
3.3. Повторяющиеся и неповторяющиеся игры.....	64
Контрольные вопросы и задания по главе.....	65
<b>ГЛАВА 4. ТЕОРИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК.....</b>	<b>66</b>
4.1 Понятие и виды трансакции .....	66
4.2 Сущность и виды трансакционных издержек .....	69
Контрольные вопросы и задания .....	76
<b>ГЛАВА 5. ТЕОРИЯ КОНТРАКТОВ .....</b>	<b>77</b>
5.1 Понятие контракта.....	77
5.2 Типы контрактов.....	79
5.3 Классификация контрактов.....	82
5.4 Теории контрактов.....	84
Контрольные вопросы и задания .....	89

<b>Глава 6. Институциональная теория фирмы .....</b>	<b>90</b>
6.1 Транзакционный подход к исследованию фирмы.....	90
6.2 Теорема Коуза .....	94
6.3 Контрактная природа фирмы и рынка.....	98
Контрольные вопросы и задания .....	105
<b>Глава 7. Экономический анализ политических институтов .....</b>	<b>106</b>
7.1 Теории государства .....	106
7.2 Модели государства .....	109
7.3 Теория общественного выбора .....	112
Контрольные вопросы и задания .....	116
<b>ГЛОССАРИЙ .....</b>	<b>117</b>
<b>БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....</b>	<b>124</b>

## ВВЕДЕНИЕ

Отличительной чертой современной российской экономики является ее ярко выраженная ориентация на эксплуатацию минерально-сырьевых и других природных ресурсов. Курс «Институциональная экономика» позволяет объяснить многие экономические явления, происходящие в современной России, а также с помощью входящих в него теорий предложить пути повышения эффективности как отдельных отраслей, так и экономики в целом. Междисциплинарный характер данного курса делает методологию институционализма универсальной, что позволяет экономической науке выйти на новый уровень развития. Предлагаемое учебное пособие включает теоретические представления об институциональной экономике – области знания о правилах экономического поведения: о том, как они работают, как формируются и меняются, с какими издержками и выгодами связано их создание, изменение, соблюдение и нарушение.

**Цель** данной дисциплины – формирование у будущего специалиста области знания о правилах экономического поведения на всех уровнях экономической системы, о формировании институтов и их значении для решения экономических проблем общества.

Основными **задачами** дисциплины являются:

- приобретение студентами навыков самостоятельного сбора, обработки и использования получаемой информации о функционировании институтов и организаций современной экономики и уместного ее применении;
- овладение способностями принимать экономические решения, учитывая социальные и экономические интересы и мотивы разнообразных субъектов и институтов, а также действовать более рационально и эффективно при изменении условий хозяйствования;
- формирование культуры экономического мышления, способного к обобщению, анализу, восприятию современной информации, постановке рациональных целей и выбору механизмов и инструментов ее достижения.

Данное учебное пособие состоит из 7 глав, в которых раскрыты основы институциональной теории.

В конце каждой главы приведены вопросы и задания для самоконтроля. Завершают пособие словарь основных терминов и библиографический список.

## ГЛАВА 1. ПРЕДМЕТ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И ЕЕ МЕСТО В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

### 1.1. Краткая характеристика неоклассической экономической теории

Английский философ Имре Лакатош (1922–1974) подразделяет любую исследовательскую программу на две части: жесткое (твердое) ядро программы и ее защитный пояс. Если неизменным остается не только жесткое ядро, но и защитный пояс, то программа является ортодоксальной. Модифицированной программа становится тогда, когда изменяются элементы, составляющие ее защитный пояс. Наконец, если изменения затрагивают элементы, образующие жесткое ядро, появляется новая исследовательская программа.

В экономической теории XX в. доминирующей стала неоклассическая теория. Предпосылками неоклассической экономической теории, которые составляют ее жесткое ядро, а также защитный пояс, являются следующие концепции (Рис.1.1).



**Рисунок 1.1. Компоненты научной теории**

Жесткое ядро:

- 1) устойчивые предпочтения;
- 2) модель рационального выбора;
- 3) равновесные схемы взаимодействия.

Защитный пояс:

- 1) точное определение типа ситуационных ограничений,

стоящих перед агентом;

2) точное определение типа имеющейся в распоряжении агентов информации о ситуации, в которой они находятся;

3) точное определение типа изучаемого взаимодействия.

Защитный пояс можно переформулировать другими словами:

1. Права собственности остаются неизменными и четко определенными.

2. Информация является совершенно доступной и полной.

3. Индивиды удовлетворяют свои потребности с помощью обмена, который происходит без издержек, с учетом первоначального распределения.

К характеристике неоклассики нужно добавить следующие моменты. Первый – методологический индивидуализм, заключающийся в объяснении коллективных целостностей (а также институтов) на основе деятельности отдельных людей. Именно индивид становится отправной точкой в анализе институтов. Например, характеристики государства выводятся из интересов и особенностей поведения его граждан. Второй момент – игнорирование институциональной структуры производства и обмена, так как она не имеет значения при определении сравнительной эффективности окончательного размещения ресурсов. Известен особый взгляд неоклассиков на процесс возникновения институтов – концепция спонтанной эволюции институтов. Эта концепция исходит из следующего предположения: институты возникают в результате действий людей, но не обязательно в результате их желаний, т.е. спонтанно. Кроме того, достижение равновесия исследуется методом сравнительной статики, т.е. исходной точкой анализа является состояние равновесия, а затем показывается, как изменение параметров вызывает процесс адаптации, ведущий к новому равновесию.

Неудовлетворенность неоклассическим подходом. Неоклассическая теория перестала отвечать требованиям тех экономистов, которые пытались осмыслить реально происходящие экономические события, по нескольким причинам.

1. Неоклассическая теория базируется на нереалистичных предпосылках и ограничениях, а значит, использует модели, неадекватные экономической действительности.

2. Экономическая наука считает возможным расширить круг анализируемых феноменов, например таких, как идеология, право, собственность, нормы поведения, семья и т.п. Этот

процесс получил название экономического империализма.

3. В рамках неоклассики применяется «вневременной» подход, практически нет теорий, удовлетворительно объясняющих динамические изменения в экономике.

4. Неоклассические модели абстрактны и излишне формализованы.

## 1.2 «Старый» институционализм

Институционализм как направление экономической науки возник на рубеже XIX–XX вв. в США и сформировался к 1920–1930-м годам. Его формирование проходило под влиянием работ представителей немецкой исторической школы, социологии и других наук. Играя заметную роль в 1930, 1960 и 1970-х годах, это направление в своем развитии эволюционировало от старого (раннего, традиционного) институционализма к современному институционализму, который в свою очередь распадается на несколько направлений.

Ранние институционалисты отрицают исходные принципы неоклассической экономики: существование изолированного, независимого и рационального экономического человека с устойчивыми предпочтениями, который руководствуется интересами максимизации полезности.

Основные характеристики институционализма:

1) разочарование в неоклассической экономике, ее абстрактных, статичных теориях, основанных на гедонистических и атомистических представлениях о человеческой натуре; 2) потребность в интеграции экономической теории и других общественных наук, таких как социология, психология, антропология и юриспруденция, или то, что можно назвать верой в преимущества междисциплинарного подхода; 3) неудовлетворенность каузальным эмпирицизмом классической и неоклассической экономики, выражающаяся в предложениях проводить детализированные количественные исследования, и 4) стремление к большему общественному контролю над бизнесом, другими словами, благожелательное отношение к государственному вмешательству.

Основоположник институционализма – крупный американский экономист, социолог, антрополог **Торстейн Веблен** (1857–1929). Основные его исследования связаны с теорией общественной эволюции. Важным фактором для Т. Веблена был не рынок, а институты, задающие рамки поведения индивидов на рынке, в политической сфере, в семье. Т. Веблен

считал, что задачей экономистов является изучение норм, обычаев, привычек, а также их эволюции для интерпретации решений, которые принимают экономические агенты в разное время и в разных обстоятельствах. Для Т. Веблена характерен технологический детерминизм: развитие техники влияет на общественную психологию, т.е. причастность человека к технике автоматически определяет его психологию, заинтересованность в лучшем функционировании индустриальной системы. Т. Веблен по-своему объяснил структуру капиталистического общества (впоследствии названную «дихотомией Веблена»), подверг критике негативные явления современного ему капитализма.

Всякую социальную общность Веблен рассматривает как производственный или экономический механизм, структура которого складывается из социально-экономических институтов. По его мнению, институт — это:

- распространенный образ мысли о том, что касается отдельных отношений между обществом и личностью и отдельных выполняемых ими функций;
- привычный образ мысли, руководствуясь которым живут люди;
- привычные способы осуществления процесса общественной жизни в связи с материальным окружением, в котором живет общество;
- принятая в настоящее время система общественной жизни;
- превалирующая духовная позиция, или теория образа жизни.

Эволюция общественного устройства является, по Веблену, процессом естественного отбора институтов. Сегодняшняя обстановка формирует институты завтрашнего дня исходя из процесса принудительного отбора, воздействуя на привычные взгляды людей и таким образом изменяя или укрепляя духовную позицию, унаследованную от прошлого. Институты наследуются от более или менее далекого времени, они есть результат процессов, происходивших в прошлом, и, следовательно, не находятся в полном согласии с требованиями настоящего времени. Эволюция общества является, по сути, процессом адаптации, происходящим под давлением обстоятельств в умах отдельных людей, уже больше не терпящих привычного образа мысли, сложившегося в прошлом при другом стечении обстоятельств.

Т.Веблен связывает развитие институтов с четырьмя

фазами развития общества.

1) Миролюбивое дикарство (раннее первобытное общество). Доминирующим видом деятельности человека здесь является собирательство. Индивидуальная собственность практически отсутствует, проявление способностей отдельного человека может происходить главным образом в занятиях, направленных на поддержание жизни группы. Побуждение к соперничеству невелико.

2) Хищническая фаза (позднее первобытное общество). Доминирующим видом деятельности здесь является охота. Захваченная добыча, трофеи охоты начинают цениться как свидетельство личных способностей и выступают в качестве первичной формы собственности. Борьба, агрессия становятся общепризнанной, достойной формой самовыражения. При этом получение материальных предметов способами, отличными от насильственного захвата, начинает считаться недостойным высокого звания человека. Отношение к труду приобретает пренебрежительный характер, возникает вызывающее зависть различие между доблестной деятельностью и приобретением посредством захвата, с одной стороны, и производственной деятельностью - с другой. Хищнический настрой становится общепринятым духовным настроем.

3) Квазимиролюбивая фаза (рабовладельческий строй, феодализм). Доминирующим видом деятельности здесь является производственная деятельность. С развитием общественного производства обладание богатством приобретает все большее значение и набирает силу в качестве привычной основы уважения и почета. Собственность в форме материального богатства становится общепризнанным признаком личных способностей человека. Цель, присущая накоплению, состоит в том, чтобы возвыситься над другими людьми, приобрести большой почет и большую власть. Наиболее уважаемым занятием становится праздность, или непроизводительное потребление времени.

4) Миролюбивая фаза (капитализм). Доминирующей деятельностью здесь является наемный труд. В начале этой фазы основой уважения по-прежнему служит праздность, а соперничество людей имеет форму денежного соперничества. Вместе с тем постепенно оформляются два противостоящие друг другу вида институтов: институты потребления (финансовые) и институты производства. В первую категорию попадают занятия, которые связаны с обладанием или приобретением собственности. Они направлены на развитие хищнических

способностей и формирование духа хищничества. Во вторую категорию попадают занятия, которые имеют отношение к мастерству и производству. Воспитательное действие производственного процесса, с которым эти люди непосредственно имеют дело, направлено на приспособление их образа мысли к «независтническим интересам коллективной жизни». Развитие общественного производства вызывает отмирание хищнических способностей и склонностей.

Наиболее устойчивые институты, которые имеют важнейшее значение на всех фазах общественного развития, обладают биологической природой и характеризуются как социальные инстинкты. Основными являются три инстинкта, связанные с альтруизмом, любознательностью и мастерством.

Инстинкт альтруизма произошел от биологического инстинкта заботы о потомстве и в обществе проявляется как бескорыстная забота об общественном благе в форме благотворительности, политической активности и др. Инстинкт любознательности обусловлен тем, что детеныш животного должен активно исследовать окружающую среду, для того чтобы выжить. В обществе он проявляется в художественном и научном творчестве. Инстинкт мастерства развился на основе деятельности животного по добыче необходимых средств существования. В обществе он проявляется в форме производительной деятельности. Данный инстинкт - важнейший из трех, он является судом высшей инстанции в любом вопросе экономической целесообразности. Его можно назвать склонностью к эффективным действиям. Человек с соответствующим типом характера стремится к достижению какой-либо конкретной, объективной безличной цели и испытывает неприязнь к бесполезной трате сил. Проявляя свои способности в действии, человек достигает общественного уважения и признания.

Инстинкту мастерства противостоит институт завистливого сравнения, который сформировался в хищническую эпоху и оказал значительное влияние на становление различных институтов: собственности, класса, манер поведения потребления и многие другие.

*Собственность.* В качестве самой ранней формы собственности Т.Веблен рассматривает собственность на женщин со стороны здоровых мужчин первобытной общины. Практика захвата у врага женщин в качестве трофея способствовала возникновению собственности в форме брака, приведшему к

образованию семьи с мужчиной во главе. Постепенно понятие собственности распространилось на продукты труда женщин и возникла собственность на вещи. Мотив, лежащий в основе собственности, — соперничество. Обладание богатством наделяет человека почетом, который выделяет людей и делает их объектом зависти. Обладание богатством, сначала ценившееся просто как свидетельство проявленных способностей, само по себе становится в представлении людей похвальным делом. При дальнейшем совершенствовании института собственности богатство, приобретенное пассивно, путем унаследования от предков, вскоре становится даже более почетным, чем состояние, приобретенное собственными усилиями.

*Классы.* Веблен выделяет в обществе два класса: производительный и праздный. Отношение этих классов основано на завистническом соперничестве. Самым сильным из факторов соперничества является требование воздержания от производственной деятельности. В привычном мышлении людей в условиях хищнической культуры труд начинает ассоциироваться со слабостью и подчинением хозяину. Труд, следовательно, является показателем более низкого положения и оказывается недостойным высокого звания человека. Демонстративное воздержание от труда становится, таким образом, традиционным признаком превосходства в денежных делах и общепризнанным показателем почета. Формируется праздный класс, занятия которого носят хищнический, а не производительный характер: управление, военное дело, спорт, развлечения и отправление обрядов благочестия.

*Манеры поведения.* Скрытые экономические основания хороших манер Веблен видит в почетном характере того непроизводительного потребления времени и сил, без которых не обходится их приобретение. Хорошее воспитание требует времени, сил и расходов и, следовательно, выходит за пределы возможностей тех, чьи силы и время поглощаются работой. В конечном счете значение хороших манер заключается в том факте, что владение ими — своего рода расписка в праздном образе жизни.

*Подставная праздность.* С развитием производства многие представители праздного класса получают возможность не только самим освободиться от производительной деятельности, но и освободить от нее подчиненных им людей. Этот процесс постепенного отстранения от производственных занятий, как правило, начинается с освобождения жены или главной из жен.

Появляется специальный вид прислуги, предназначенный скорее для демонстрации богатства хозяина, чем для действительного несения службы. Поскольку такая прислуга является свидетельством платежеспособности, в ее обязанности включается все меньшее число производительных функций. Полезность слуг заключается теперь большей частью в их демонстративном отстранении от труда, а также в том, что это отстранение представляет собой доказательство господской власти и богатства.

Демонстративное потребление — это использование потребления для доказательства обладания богатством.

На ранних фазах хищнической культуры потребление отборных продуктов питания, а зачастую редких предметов украшения становится запретным для женщин и детей. На квазимиролюбивой стадии весьма строгим правилом становится то, что рабы должны потреблять только самое необходимое для поддержания жизни. Для господина, живущего в праздности, демонстративное потребление материальных ценностей есть средство достижения уважения. Роскошные пиры и балы особенно хорошо служат этому назначению. Жизненный уровень является привычным мерилom и задает привычный порядок реагирования на определенные стимулы. Трудность отступления от привычного уровня — это трудность отказа от однажды усвоенной привычки. Уровень расходов, принятый внутри класса, к которому принадлежит человек, в значительной мере определяет его жизненный уровень. Общепринятый уровень расходов осознается им как нормальный через привычное усвоение соответствующего образа жизни. Но уровень расходов осознается и опосредованно — через распространенное требование придерживаться (из страха общественного осуждения) общепринятого размаха расходов, считая это делом приличия.

*Потребительские предпочтения.* Требование демонстративного расточительства является, по Веблену, регулирующей нормой потребления. В большинстве полезных предметов обнаруживаются определенные свойства, повышающие цену, но не увеличивающие пропорционально этому пригодность этих предметов для служения материальным целям, которому они явно предназначены. В одежде более явно присутствует, чем в любой другой сфере потребления, общепризнанное желание расходовать напоказ. Люди всех классов, подвергая себя расходам на одежду, большей частью

делают это не для того, чтобы защитить свою персону от холода, а ради респектабельного внешнего вида. Для того чтобы одежда отвечала своему назначению действенным образом, она должна быть не только дорогой - нужно, чтобы всякому наблюдателю становилось ясно, что ее владелец не занят ни в каком производительном труде.

*Мода.* Критерий почтенности требует, чтобы в одежде было видно расточительное расходование, однако «природному вкусу всякая расточительность противна». И этот антагонизм раскрывает источник непрерывных изменений в моде. Мнимая полезность модных деталей одежды является столь очевидным притворством, а их фактическая бесполезность вскоре привлекает к себе столь пристальное внимание, что производители одежды вынуждены прибегнуть к новому стилю. Однако новый стиль должен подчиниться требованию почтительной расточительности и бесполезности, которая вскоре становится так же неприемлема, как бесполезность стиля предшественника. И тогда единственное средство, которое предоставляется законом расточения, — искать выход в каком-нибудь новом, равно бесполезном и несостоятельном сооружении. Отсюда проистекает и уродливость модной одежды, и ее беспрестанное изменение. Принцип новизны в одежде — это еще одно следствие закона демонстративного расточительства. Человек, носящий вышедшую из моды одежду, демонстрирует отсутствие должной платежеспособности и тем самым наносит урон своей репутации.

*Эстетические воззрения.* Условие денежной благопристойности, по мнению Веблена, оказало ощутимое воздействие на представление людей о красоте. «Как правило, большая удовлетворенность от употребления и созерцания дорогих и, казалось бы, красивых предметов в значительной мере объясняется удовлетворением нашего вкуса к дорого стоимости, которая скрывается под маской красоты».

Так, серебряная ложка ручной работы не более полезна, чем точно такая же ложка из более дешевого материала, изготовленная машинным способом. Вместе с тем первая ложка дороже, а потому считается красивее.

*Спорт.* Основанием для пристрастия к спорту является, по Веблену, архаичный духовный склад — обладание хищнической способностью к соперничеству со сравнительно высокими потенциальными возможностями. Сильная предрасположенность к авантюрному подвигу и к причинению ущерба особенно ярко выражена в тех занятиях, которые в разговорной практике носят

особое название — увлечение спортом. Спорт дает тренировку ловкости, сопернической свирепости и хитрости, выступающих характерными особенностями хищнического образа жизни. Результатом является скорее односторонний атавистический возврат к варварству или к «звериным правам», т. е. восстановление и подчеркивание тех пагубных диких черт, которые направлены на нанесение ущерба, без соответствующего развития тех черт, которые служили бы самосохранению индивида и полноте его жизни в диком окружении.

*Азартные наклонности.* Склонность к азартным играм Веблен трактует как побочную черту темперамента варвара. Главным фактором азартного нрава является вера в удачу — представление о причинной обусловленности случайного в последовательности явлений. Вера в удачу имеет непосредственное экономическое значение. Она является архаичной чертой, не соответствующей нуждам современного производства и препятствующей достижению максимальной эффективности в коллективной экономической жизни.

Социально-правовое направление раннего институционализма представлено в работах известного американского экономиста Джона Р. Коммонса (1862–1945), который проанализировал правовые основы функционирования экономической системы. **Джон Коммонс (1862 — 1945)** считается одним из трех основателей американского институционализма. Он исследовал институты с точки зрения коллективных действий, направленных на контроль над действиями индивидуальными. Он рассматривал коллективные действия как единственный способ примирения антагонистических интересов. Его теория — это теория совместной деятельности людей, которые посредством сделок побуждают друг друга к достижению единства мнений и действий. При таком подходе в центре теоретических рассуждений неминуемо оказываются юридические вопросы. В итоге Коммонс приходит к выводу, что коллективные стремления находят свое выражение через суды. Столкновения экономических интересов естественным образом переходят в правовую плоскость, где устанавливается разумная стоимость, на величину которой решающее влияние оказывает Верховный суд. Разумная стоимость представляет собой форму, которую в результате юридической процедуры обретает решение, приемлемое для всех противоборствующих экономических агентов. Дж.Коммонс выделял три стадии развития капитализма:

торговый, предпринимательский и банкирский (финансовый) капитализм.

На первой стадии главной двигательной силой служит расширение рынков, а в последующих важнейшую роль играют соответственно техника и кредит. Коллективные институты банкирского капитализма имеют общую цель, руководствуются общими правилами и своекорыстными интересами, сплачиваясь на их основе. Правила деятельности появляются не внезапно, а медленно вырабатываются с помощью права, судебных решений и постановлений правительства. Коммонс делал различие между действующими производственными предприятиями и действующими фирмами, объединяя те и другие понятием действующих коллективных институтов.

Основным понятием в теоретических рассуждениях Дж.Коммонса является сделка. Он исходит из того, что в результате развития экономики стадия индивидуального обмена осталась далеко позади, ибо теперь сделки охватывают неосязаемую собственность. Возможность передачи права собственности без сопутствующей передачи самих предметов доказывает наличие двух аспектов собственности, ее двойственный характер. В современном обществе понятие собственности претерпело радикальное изменение: вместо телесной, материальной вещи теперь речь идет об ожидаемой меновой стоимости. Коммонс выделял три типа сделок: рыночные, административные и распределительные. Рыночные сделки затрагивают, по крайней мере, пять участников: покупателя и продавца, потенциального покупателя и потенциального продавца, а также суд, всегда готовый примирить стороны и принудить их к соблюдению правил игры.

Административные сделки выражают собой отношения руководителей и подчиненных, например менеджеров с рабочими и служащими. Примерами распределительных сделок могут служить решения правлений корпораций, налогообложение, бюджеты и регулирование цен. Исторически сначала возникли административные сделки, рыночные сделки — явление относительно новое. Последние включают соглашения, достигаемые путем переговоров, передачу собственности, а также влекут за собой массу юридических вопросов. Сделка как экономическое явление характеризуется четырьмя факторами: 1) передачей собственности, 2) денежной ценой, 3) обязательством, подлежащим исполнению, и 4) платежом. Суды должны учитывать все эти четыре фактора одновременно. С точки зрения

последовательности во времени процесс сделки содержит три этапа: 1) переговоры, 2) принятие обязательства, 3) его выполнение. По продолжительности выполнения сделки делятся на немедленные, или наличные, краткосрочные и долгосрочные. Дж. Коммонс объединил в едином понятии сделки многие разрозненные элементы: способность убеждать, обязательство выполнить какое-либо действие в будущем, оценку будущих благ, а также традиционные факторы цены и количества. Он определял стоимость как текущую оценку будущего денежного дохода.

Отсюда, стоимость не может существовать без такого юридического и экономического порядка, который обеспечивал бы прочную основу для ожиданий. Тем самым Коммонс включил в понятие стоимости всю структуру долгов и кредита, а в понятие сделки привнес фактор времени таким образом, что будущее стало способно влиять на настоящее. Если ожидания не оправдались, то стоимость будет исчезать. Поскольку каждая сделка содержит элемент расчетов на будущее, в ней отражаются динамические экономические акторы и вся система права, государства, кредита, банков и денежного рынка.

Прежние определения стоимости основывались либо на прошлых издержках (у классиков), либо на удовлетворении от благ в настоящем (у австрийской школы). Но лишь с развитием банкирского капитализма на передний план выступило понятие стоимости, возникающей из согласия о выполнении в будущем определенного контракта. Эта теория выводит стоимость из переговоров и объясняет, почему установление стоимости так часто завершается в судах. В процессе оценки стоимости полезность блага учитывается, но значение имеет именно оценка будущей полезности. На величину стоимости влияют издержки, причем под последними

Коммонс понимает психологическое противодействие стимулам к действию. Под разумностью Коммонс понимал наилучшие условия функционирования, допустимые в данной отрасли экономики.

Он полагал, что его коллективистская теория стоимости, выведенная из наилучших условий функционирования обычного права и судебной системы, может сделать разумность осуществимой на практике и поэтому подлежащей исследованию и эмпирической проверке, что привело бы к выработке юридических правил коллективных действий для контроля над индивидуальными действиями. Как полагал Коммонс, юридический подход прагматичен и неизбежно ведет к

установлению разумной стоимости, которая является у него институциональным понятием.

Действия людей не являются изначально рациональными, как полагают неоклассики. Если бы это было так, то люди признавали бы свою взаимозависимость и для установления разумных правил поведения не требовалось бы никакой третьей силы. На самом деле людьми очень часто управляют глупость и страсть, а распределение редких благ становится предметом острого конфликта. Коммонс полагает, что обычай способен исправить негативные последствия не разумного поведения и привычные нормы поведения, вытекающие из обычая, могут стать средством приближения к разумности.

Задача анализа коллективного поведения делает политическую экономию наукой о деятельности людей, а «действующий коллективный институт» — ее конечным объектом исследования. Коммонс не видит границы между политической экономией, этикой и правом.

Государственная власть у Коммонса изображена как некая сила, обеспечивающая выполнение людьми ранее принятых на себя обязательств. Это фактор, который либо санкционирует, либо запрещает использование силы в общественных делах.

Лидером эмпирического направления раннего институционализма стал так - же известный американский экономист Уэсли К. Митчелл (1874–1948), известный своими количественными исследованиями коммерческого цикла, а также как основатель Национального бюро экономических исследований США.

### 1.3. Новая институциональная экономическая теория

60–70-е годы XX в. отмечены оживлением институционализма (преимущественно в США), выразившимся как в росте числа сторонников направления, так и в содержательном изменении институциональных воззрений. Старый институционализм не смог дать общезначимой программы исследований и это подтолкнуло к развитию в микроэкономической части экономической теории направления, которое ориентировано не на кардинальный пересмотр, а на модификацию исследовательской программы. Появление данной теории связано с именем лауреата Нобелевской премии в области экономики Р. Коуза (р. 1910). Ключевые идеи нового направления изложены в статьях Р. Коуза «Природа фирмы» (1937) и «Проблема социальных издержек» (1960). Работы Р. Коуза

существенно скорректировали представления о предмете экономической теории и включили анализ институтов в исследование проблемы экономического выбора. Данный подход получил развитие в работах другого нобелевского лауреата – Д. Норта. Его подход ориентирован на объяснение структуры и изменения экономик в исторической перспективе на основе исследования взаимосвязей институтов, организаций, технологии, влияющих на уровень трансакционных издержек и зависящих от последних.

В отличие от традиционного институционализма это направление получает название сначала неоинституционализма, а затем – новой институциональной экономической теории (НИЭТ). Новый институционализм предстает как учение, ориентированное на человека, его свободу, открывающую путь к экономически эффективному, устойчиво развивающемуся на основе внутренних стимулов обществу. В данном учении обосновывается идея ослабления воздействия государства на рыночную экономику с помощью самого же государства, достаточно сильного, чтобы установить в обществе правила игры и контролировать их соблюдение.

Если в качестве точки отсчета взять ортодоксальную неоклассическую теорию, то новая институциональная экономическая теория – модификация неоклассической исследовательской программы, а традиционный институционализм – новая исследовательская программа с точки зрения набора таких принципов, как методологический индивидуализм, рациональность, экономическое равновесие.

Новый институционализм принимает модель рационального выбора как базовую, однако освобождает ее от ряда вспомогательных предпосылок и обогащает новым содержанием.

1. Последовательно используется принцип методологического индивидуализма. Согласно этому принципу реально действующими «акте-рами» социального процесса признаются не группы или организации, а индивиды. Государство, общество, фирма, а также семья или профсоюз не могут рассматриваться как коллективные образования, поведение которых подобно индивидуальному, хотя и объясняются на основе индивидуального поведения. Утилитаристский подход, предполагающий межличностные сравнения полезностей и соответственно построение функции общественного благосостояния, также неприменим. В результате институты вторичны по отношению к индивидам.

2. Неоклассическая теория знала два вида ограничений: физические, порождаемые редкостью ресурсов, и технологические, отражающие уровень знаний и практического мастерства экономических агентов (т.е. ту степень искусности, с какой они превращают исходные ресурсы в готовую продукцию). При этом она отвлекалась от институциональной среды и издержек по заключению сделок, считая, что все ресурсы распределены и находятся в частной собственности, что права собственников четко определены и надежно защищены, что имеется совершенная информация и абсолютная подвижность ресурсов, и т.д. Новые институционалисты вводят еще один класс ограничений, обусловленных институциональной структурой общества, также сужающих экономический выбор. Они подчеркивают, что экономические агенты действуют в мире положительных трансакционных издержек, плохо или недостаточно определенных прав собственности, в мире институциональных реальностей, полном риска и неопределенности.

3. В соответствии с неоклассическим подходом рациональность экономических агентов является полной, независимой и объективной (гиперрациональность), что равнозначно рассмотрению экономического агента как упорядоченного набора стабильных предпочтений. Смысл экономического действия в модели состоит в согласовании предпочтений с ограничениями в виде набора цен на товары и услуги. Новая институциональная теория отличается большей реалистичностью, что находит выражение в двух важнейших поведенческих предпосылках – ограниченной рациональности и оппортунистического поведения. Первая отражает факт ограниченности человеческого интеллекта. Знания и информация, которыми располагает человек, всегда неполны, он не может полностью переработать информацию и интерпретировать ее применительно ко всем ситуациям выбора. Другими словами, информация – ресурс дорогостоящий. В результате задача на максимум превращается, по мнению Г. Саймона, в задачу на поиск удовлетворительного варианта решения в соответствии с определенным уровнем требований, когда объектом выбора является не конкретный набор благ, а процедура его определения. Рациональность агентов будет выражаться в стремлении экономить не только на материальных затратах, но и на своих интеллектуальных усилиях. О. Уильямсон ввел понятие «оппортунистическое поведение», которое

определяется как «преследование собственного интереса с использованием коварства» или следование собственным интересам, которое не связано с соображениями морали. Речь идет о любых формах нарушения взятых на себя обязательств. Индивиды, максимизирующие полезность, будут вести себя оппортунистически (скажем, предоставлять услуги меньшего объема и худшего качества), когда другая сторона не способна это обнаружить. Более подробно эти вопросы будут рассмотрены в следующей главе.

4. В неоклассической теории при оценке реально действующих экономических механизмов за точку отсчета принималась модель совершенной конкуренции. Отклонения от оптимальных свойств этой модели расценивались как «провалы рынка», а надежды на их устранение возлагались на государство. Неявно предполагалось, что государство обладает всей полнотой информации и, в отличие от индивидуальных агентов, действует без издержек. Новая институциональная теория отвергла такой подход. Привычку сравнивать реальные, но несовершенные институты с совершенным, но недостижимым идеальным образом Х. Демсец назвал «экономикой нирваны». Нормативный анализ должен вестись в сравнительно-институциональной перспективе, т.е. оценки действующих институтов должны исходить из сопоставлений не с идеальными моделями, а с альтернативами, осуществимыми на практике.

Классификация и основные направления нового институционализма. Из-за огромной сложности предлагается несколько подходов к классификации современных направлений институциональной теории.

О. Уильямсон предложил следующую классификацию нового институционализма (рис. 1.2).

## Институциональная экономика



**Рисунок 1.2. Классификация нового институционализма (О.Уильямсон)**

Неоклассической доктрине, по мнению Уильямсона, присуща преимущественно технологическая ориентация. Предполагается, что обмен совершается мгновенно и без издержек, что заключенные контракты строго выполняются и что границы экономических организаций (фирм) предопределяются характером используемой технологии. В отличие от этого новая институциональная теория исходит из контрактной перспективы – на первый план выдвигаются издержки, сопровождающие взаимодействие экономических агентов. В одних концепциях, относящихся к этому направлению, предметом изучения является институциональная среда, т.е. фундаментальные политические, социальные и юридические правила, в рамках которых протекают процессы производства и обмена (например, конституционное право, имущественное право, контрактное право и др.). Правила, регулирующие отношения в общественной сфере, изучает теория общественного выбора (Дж. Бьюкенен, Г. Таллок, М. Олсон и др.); правила, регулирующие отношения в частной сфере, – теория

прав собственности (Р. Коуз, А. Алчиан, Х. Демсец, Р. Познер и др.). Названные концепции отличаются не только по предмету исследования, но и по теоретическим установкам. Если в первой акцент делается на потерях, которые порождаются деятельностью политических институтов, то во второй – на выигрыше в благосостоянии, который обеспечивают институты права (прежде всего – судебная система).

Другие концепции изучают организационные структуры, которые (с учетом действующих правил) создаются экономическими агентами на контрактной основе. Взаимодействие принципала и агента рассматривает теория агентских отношений. Одна ее версия, известная как теория механизмов стимулирования, исследует, какие организационные схемы могут обеспечивать оптимальное распределение риска между принципалом и агентом. Другая, так называемая «позитивная», теория агентских отношений обращается к проблеме «отделения собственности и контроля», сформулированной А. Берли и Г. Минзом еще в 1930-е годы. Среди ведущих представителей этой концепции – У. Меклинг, М. Дженсен, Ю. Фама. Центральным для нее является вопрос: какие контракты необходимы, чтобы поведение агентов (наемных менеджеров) в наименьшей степени отклонялось от интересов принципалов (собственников)? Действуя рационально, принципалы при заключении контрактов будут заранее (*ex ante*) учитывать опасность уклоняющегося поведения, оговаривая меры защиты.

Трансакционный подход к изучению экономических организаций опирается на идеи Р. Коуза. С точки зрения этого подхода организации служат цели сокращения трансакционных издержек.

В отличие от теории агентских отношений акцент делается не на стадии заключения, а на стадии исполнения контрактов (*ex post*). В одном из ответвлений трансакционного подхода главной объясняющей категорией выступают издержки измерения количества и качества товаров и услуг, предоставляемых в сделке. Здесь необходимо особо выделить труды С. Чена, Й. Барцеля и Д. Норта. Лидером другой школы является О. Уильямсон. Центральным для нее стало понятие «структура управления». Речь идет о специальных механизмах, которые создаются для оценки поведения участников сделки, разрешения возникающих споров, адаптации к неожиданным изменениям, применения санкций к нарушителям. Другими словами, возникает

потребность в структурах управления, которые регулировали бы отношения между участниками сделки на стадии ее исполнения (ex post).

#### 1.4. Основные понятия институционализма

*Сущность правил.* Термин «правила» не имеет однозначного толкования. Он широко используется в отношении к институтам, организации производства, фирмам, структурам стимулов, стандартам мер и весов, идеологии, культурным нормам, неформальным и формальным ограничениям, конституциям, устройству семьи, политическим партиям, государству, привычкам, обычаям, правам собственности, контрактам, праву, трасту, репутации, моральным принципам. Для того чтобы отчасти прояснить путаницу в терминологии, воспользуемся таксономией затронутого вопроса.

Правила поведения делятся на естественно наследуемые, данные и благоприобретенные, передаваемые через культуру. Последние в свою очередь делятся на личные и социальные, а социальные – на неформальные и формальные. 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.

*Классификации правил.* Существует несколько общепринятых классификаций правил.

Наиболее распространена классификация правил, введенная Д. Нортм:

1) конституционные (или политические) правила, фиксирующие иерархическую структуру государства, определяют структуру принятия решений и в явной форме отмечают, как осуществляется контроль за перечнем вопросов, подлежащих решению;

2) экономические правила, являющиеся основой возникновения прав собственности, имеют своим продуктом не только права, но и обязанности, поскольку в процессе взаимодействия одни агенты должны соблюдать права других;

3) правила контрактации, определяющие способы, порядок и условия заключения и реализации контрактов.

Функционирование и развитие политических институтов является предметом анализа не только политических наук, но и

теории общественного выбора.

Также в литературе выделяют следующие два типа правил:

1) внешние, или основные, устанавливающие в экономической системе общие ограничения, определяющие в итоге ее характер и распространяющиеся на всех субъектов (например, права собственности);

2) внутренние, формирующие и устанавливающие внутри соответствующих институциональных областей и организаций (например, фирм, государственных учреждений, домашних хозяйств) и способствующие взаимодействию между отдельными субъектами (агентами).

Эволюционные институционалисты подразделяют правила на условные и безусловные. Действия, предпринятые согласно условным правилам, зависят от характеристик среды и ведут к различным результатам в разных обстоятельствах. Правила, выступающие условными или безусловными образцами поведения, могут усваиваться агентами как сознательно, так и неосознанно.

*Правила и их соблюдение.* Поскольку правила, по мнению сторонников НИЭТ, в ситуации выбора выполняют функцию ограничений только в тех случаях, если они в качестве предписаний, разрешающих и (или) запрещающих те или иные действия, являются действующими, функционирующими, то большое внимание уделяется обеспечению соблюдения правил, или механизму санкционирования. Более подробно проблемы обеспечения соблюдения правил будут рассмотрены в пятой главе. Здесь отметим, что для нарушителей правил должна быть предусмотрена система наказаний. Согласно выводам Дж. Бьюкенена, для обеспечения такого общественного блага, как законопослушание, должно быть произведено такое общественное «антиблаго», как наказание. Издержки наказания включают два элемента – издержки выявления нарушителей и издержки их наказания. Именно последние и рассматриваются Дж. Бьюкененом как «антиблаго». По мнению Дж. Бьюкенена, никакое наказание не возмещает полностью ущерба. Но наказания должны применяться и для того, чтобы предотвращать нарушения, которые могут совершаться в будущем. Поэтому создание эффективного политического режима требует действенной правоохранительной системы – эффективной не столько из-за тяжести наказаний, сколько их неотвратимости.

*Сущность институтов.* Институт — принятые в обществе правила взаимодействия индивидов, сложившиеся в процессе

развития культуры и определяющие привычный способ организации той или иной сферы общественной жизни.

Отдельный институт устанавливает способ организации некоторой ограниченной сферы общественной жизни, а все имеющиеся институты совместно характеризуют способ организации общественной жизни в целом.

Институты, определяющие способ организации хозяйственной жизни, называют экономическими.

Существует несколько различных подходов к определению институтов. Рассмотрим эти подходы подробнее.

*Нормативный подход.* Институт рассматривается как навязанное извне правило, регламентирующее поведение человека. В данном случае институт выступает в качестве некоторого внешнего ограничителя свободы выбора человека. Формы регламентации обычно различают по степени жесткости и по степени формализованности. Жесткость регламентирующего правила характеризуется значимостью для индивида внешних негативных последствий, наступающих в результате нарушения данного правила. Формализованность регулирующего правила характеризуется степенью участия властных структур общества в процессе регулирования поведения индивида и его наказания.

Институты, обладающие высокой степенью формализованности, называют формальными (законы), а институты, обладающие низкой степенью формализованности, — неформальными (традиции, обычаи).

*Этический подход.* Институт рассматривается как этическая (моральная, нравственная, ценностная) позиция человека, которая влияет на его выбор одной альтернативы поведения из множества доступных альтернатив. Этическая позиция позволяет человеку расположить имеющиеся в его распоряжении альтернативы поведения по степени предпочтительности и выбрать наиболее приемлемую из них, т. е. «самую лучшую». При этом предполагается, что помимо этических воззрений человека никакие другие факторы не влияют на его выбор. Этическая позиция человека является, по сути, его внутренним ограничителем при выборе вариантов поведения. В этом смысле этический подход к определению института близок к нормативному подходу, рассмотренному выше. Однако между этими подходами имеется принципиальное различие: норма поведения навязана человеку внешней средой, а этическая позиция есть внутренний ограничитель человека, которому он следует добровольно. Если по какой-либо причине человек

вынужден совершить поступок, противоречащий его этической позиции, то он испытывает негативные последствия этого шага в форме психологического дискомфорта, обусловленного его совестью. Чем сильнее воздействие психологического дискомфорта, тем большее влияние на поведение человека оказывают его этические воззрения. И наоборот, отсутствие у человека совести равносильно отсутствию у него этических воззрений. Между внешними нормами и этической позицией человека существует тесная связь.

В процессе исторического развития многие внешние нормы доказывают свою общественную полезность, постепенно принимаются людьми в качестве этических воззрений и выполняются добровольно. Этот процесс называется *институционализацией внешней нормы*.

Наоборот, усвоенные людьми этические нормы в ходе развития культуры нередко обретают форму внешних норм, и тогда нарушение этических принципов человеком влечет уже не только наказание в форме «угрызений совести», но и внешнее наказание в форме общественного осуждения, тюремного заключения и пр.

*Информационный подход.* Институт рассматривается как специфическое знание, которое выработано многими поколениями людей, усвоено ныне живущим поколением и содержит рекомендуемые нормы поведения. Во все времена люди анализировали различные образцы поведения, сравнивали их между собой и выбирали наиболее предпочтительные с их точки зрения. Такого рода анализ, проведенный каким-либо конкретным человеком, представляет собой личностный информационный продукт его высшей деятельности. В ходе общественной истории происходили накопление, систематизация и обобщение таких информационных продуктов, в результате чего создавалось знание — информационный продукт многих людей, обладающий высокой общественной значимостью и постоянно воспроизводимый культурными механизмами общества. Институт, рассматриваемый как знание, есть не просто перечень норм поведения, выработанных в процессе общественного развития. Он обычно содержит также некое обоснование целесообразности предлагаемых образцов поведения. Это обоснование может иметь различный характер: от слепой веры и заблуждения до научно доказанного факта. В рамках рассматриваемого информационного подхода к определению института центральную роль играет понятие культуры.

Посредством культуры человеком институционализируются нормы поведения, выработанные предыдущими поколениями. В то же время личностный информационный продукт, попав в культурную среду, может пополнить запас специфических знаний об организации общественной жизни и тем самым привести к изменению общественных институтов. Таким образом, между индивидом и культурной средой общества происходит взаимообмен информацией, приводящий в конечном итоге к их взаимовлиянию и взаимоизменению.

*Эволюционный подход* к определению института является развитием информационного подхода, рассмотренного выше. Каждый действующий институт рассматривается как продукт исторического процесса естественного отбора институтов, т. е. процесса их эволюции. Концепция эволюции институтов заимствована из общей биологии и подразумевает, что институт подобен гену животного организма: он характеризуется большим объемом наследственной информации, которая может изменяться и передаваться в форме новых институтов в ходе взаимодействия с другими институтами, носящего характер борьбы за выживание.

В настоящее время эволюционный подход используется в основном для анализа поведения хозяйственных субъектов. Общим термином для всех нормальных и предсказуемых образцов поведения хозяйственных субъектов служит рутинность - совокупность «внутренних» институтов хозяйственного субъекта.

В эволюционной теории рутины играют ту же роль, что гены в биологической эволюционной теории. Они — неотъемлемые характеристики хозяйственного субъекта и определяют его возможное поведение. Они наследуются в том смысле, что у хозяйствующих субъектов завтрашнего дня многие характеристики те же, что и у породивших их субъектов сегодняшних. Рутины подвержены отбору в том смысле, что хозяйственные субъекты с определенными рутинами могут функционировать лучше других, и если это так, то их относительная значимость в популяции (отрасли) возрастает со временем. Концепция изменения рутин представляет собой очевидный аналог мутации в биологической эволюционной теории.

*Игровой подход.* Институты рассматриваются как правила некой игры, которую индивид ведет с другими индивидами. Игровой подход основан на нескольких упрощающих предположениях. Во-первых, поведение каждого индивида нацелено на максимизацию определенного количественного

показателя. Во-вторых, в каждый период времени поведение индивида выражается в выборе им одного варианта поведения из заданного множества возможных вариантов, которое он не может изменять. Выбранный вариант поведения называют ходом игрока. В-третьих, индивиду известны все возможные ходы индивидов, ведущих с ним игру. В-четвертых, индивид осуществляет выбор хода в условиях неопределенности, т. е. ему неизвестны заранее ходы его соперников. В-пятых, обычно рассматривают игру с двумя игроками. Данные предположения не являются реалистичными, но тем не менее они позволяют проводить теоретический анализ некоторых аспектов функционирования институтов с использованием математической теории игр, широко применяемой в современной экономической науке. За работы в области применения теории игр к анализу экономических явлений Нобелевская премия по экономике в 1994 г. была присуждена Д. Нэшу, Д. Харшаньи и Р. Зелтену.

*Трансакционный подход.* Согласно этому подходу сфера действия правил общественного поведения ограничивается дороговизной характеристик или атрибутов, позволяющих судить о том, были ли соблюдены соответствующие правила или имело место их нарушение. Надзор за соблюдением правил государство (принципал) возлагает на агентов (полицейских, судей и т. д.), труд которых требует оплаты.

Издержки такого рода, связанные с обеспечением функционирования институтов, называют трансакционными. Такое название эти издержки получили в связи с тем, что в рамках данного подхода рассматриваются преимущественно рыночные институты, при этом в качестве важнейшей формы социального взаимодействия выступает рыночная транзакция, т. е. сделка (от англ. transaction — сделка).

Механизм обеспечения соблюдения правил обычно бывает несовершенным по двум причинам: оценивание стоит слишком дорого и интересы принципалов и агентов не совпадают. Высокая стоимость оценивания влечет за собой необходимость сопоставления предельного выигрыша от усиления контроля с сопутствующим ему приростом трансакционных издержек. Если люди верят в незыблемость правил, они будут воздерживаться от попыток обмануть, украсть и т. д., и трансакционные издержки будут относительно невелики. Если, наоборот, люди не верят в незыблемость правил, считают их несправедливыми или просто следуют исключительно корыстному интересу, трансакционные издержки будут относительно велики.

В рамках трансакционного подхода изменения институтов объясняются фундаментальными изменениями в структуре цен. Схематически этот процесс можно представить следующим образом. Участвующие в обмене (политическом или экономическом) начинают понимать, что им было бы выгоднее изменить условие соглашения с учетом изменившихся цен. Если перезаключение договора требует внесения изменений в какое-либо фундаментальное правило, один или оба участника обмена могут пойти на дополнительные затраты ради того, чтобы это правило изменить. Но бывает и так, что с течением времени устаревшее правило теряет свою силу — его начинают игнорировать или не следят за его соблюдением. Изживший себя институт исчезает.

Впервые трансакционный подход к исследованию институтов применил Р.Коуз. В 1991 г. он получил Нобелевскую премию по экономике за работы по проблемам трансакционных издержек и прав собственности.

*Контрактный подход.* Институт рассматривается как многостороннее соглашение (контракт) между членами общества. Это соглашение может быть как обязывающим, так и не обязывающим. Оно может быть как формализованным, так и неформализованным. При данном подходе поведение человека определяется главным образом его обязательствами перед обществом, которые заложены в системе действующих многосторонних контрактов.

Создателем контрактного подхода к исследованию общественных явлений считается французский писатель и философ Ж. Ж. Руссо (1712 — 1778). В своем трактате «Об общественном договоре, или Принципы политического права» (1762) он выдвинул доктрину общественного договора, объясняющую возникновение государственной власти соглашением между людьми, вынужденными перейти от необеспеченного защитой естественного состояния к гражданскому состоянию.

*Социологический подход* основан на убеждении, что социология есть наука, изучающая наиболее общие свойства явлений взаимодействия людей, отдельные стороны которых исследуются специальными общественными науками, в том числе экономикой. В этом смысле экономическая наука является частным разделом социологии. Если бы экономист ограничился рассмотрением только экономических явлений, игнорируя явления неэкономические, то вместо законов, отражающих

действительные отношения экономических явлений, он сформулировал бы только воображаемые законы, не способные объяснять реальные экономические процессы. Ему волей-неволей приходится быть уже не только специалистом-экономистом, но и социологом, координирующим отношения основных форм социальной жизни. Сторонники рассматриваемого подхода говорят о существовании тенденции «социологизирования» общественных наук. Последние все больше проникаются общесоциологическими принципами и понятиями.

Сторонники социологического подхода рассматривают проблему экономических институтов с общесоциологических позиций. При этом в качестве центральной категории выступает социальное взаимодействие. По их представлениям вся общественная жизнь и все социальные процессы могут быть разложены на явления и процессы взаимодействия двух или большего числа индивидов. В то же время, комбинируя различные процессы взаимодействия, можно получить любой самый сложный общественный процесс, любое социальное событие. Процессы взаимодействия — индивидуальные и массовые, длительные и мгновенные, односторонние и двусторонние, солидарные и антагонистические и т. д. — являются теми нитями, из совокупности которых создается ткань человеческого сообщества. Из совокупности взаимодействующих индивидов можно составить любую социальную группу, любое «общество», начиная с «трамвайной» публики и кончая такими коллективами, как государство. Таким образом, взаимодействие индивидов выступает как родовое понятие социальных явлений; оно может служить моделью последних. В силу этого введение специального термина «институт» лишено существенного смысла. Институт есть лишь форма социальных взаимодействий. Одним из основоположников социального подхода к исследованию экономических институтов является П.Сорокин (1889 — 1968) — русский и американский социолог.

*Организационный подход* рассматривает институт как организацию, т. е. как форму внутренней упорядоченности, согласованности взаимодействия отдельных частей социальной среды. Термин «организация» обозначает широкий спектр объектов исследования — начиная от простых правил индивидуального поведения и заканчивая системами правил в виде коллективных институтов: предприятие, политическая партия, государство.

В современной экономической науке организационный

подход развивается главным образом в рамках экономики согласований, созданной французскими институционалистами во главе с Л. Тевено. В основе этой теории лежит идея о множественности способов форм координации хозяйственной деятельности. Между различными «мирами» возникает напряжение, несоответствие, а предприятие служит механизмом достижения компромисса между ними. Оно вступает в отношения, которые отнюдь не обязательно носят рыночный характер, а скорее обусловлены доверием, технологическими требованиями, иерархией и т. д. В целом признание особой активной роли организаций идет вразрез с доминирующей неоклассической традицией. Экономику согласований нередко относят к экономике организации, различия между которыми весьма расплывчаты в силу того, что сами понятия «организация» и «институт», согласно англо-американской традиции, часто употребляются как синонимы. Поэтому экономику согласований обозначают как «теория институтов — французская версия».

В рамках новой институциональной экономики дается следующее определение институтов. Так, Д. Норт пишет: «Институты – это правила игры в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми... Говоря профессиональным языком экономистов, институты определяют и ограничивают набор альтернатив, которые имеются у каждого человека».

Обобщим понятие «институт».

1. Поступки людей или стереотипы поведения, которые можно квалифицировать как привычки. Следование привычке не контролируется другими людьми, а отступление от них не вызывает чувства вины или беспокойства. Это отличает их от норм и правил.

2. Правила (включая привычки, обычаи, нормы). Они определяют взаимоотношения между людьми, устанавливая, что каждый из них может или не может, должен или не должен делать, а также опосредуют отношения человека к самому себе.

3. Народные взгляды (или предрассудки). Они оправдывают действия или объясняют, как действия выполняются, почему осуществляются и как связаны между собой. Они важны для осмысленного участия в общественной жизни.

Характеристика института обязательно дополняется понятием санкций, которые применяются к нарушителям правил, что предполагает наличие механизма контроля. Поэтому в

качестве операционального в новой институциональной экономике принято следующее определение: «Институты – совокупность созданных людьми формальных и неформальных правил, выступающих в виде ограничения для экономических агентов, а также соответствующих механизмов контроля за их соблюдением и защиты. Под механизмом контроля подразумевается набор средств, с помощью которых можно идентифицировать соблюдение и/или нарушение правила, а также применение стимулирующих или дестимулирующих санкций».

*Типы институтов.* С точки зрения происхождения социально-экономические институты можно разделить на два класса – естественный и искусственный. Институт является естественным, если его возникновению и формированию не предшествовал во времени тот или иной план – идеальная нормативная модель, существующая в сознании субъекта или зафиксированная в знаковой форме. К искусственным относят институты, сформированные человеческими действиями, осуществляемыми в соответствии с идеальной нормативной моделью.

По уровню формальности институты делятся на формальные и неформальные. Они опираются на формальные и неформальные правила. Формальные институты обязательны для исполнения всеми или определенными гражданами, за их невыполнение власть (государство, руководитель и т.п.) применяет соответствующие санкции. За невыполнение неформальных институтов также могут последовать санкции в виде изменения отношения со стороны других людей, остракизма и др. В структуре формальных институтов имеются политические и экономические институты, институты контрактации и др. Для выполнения функций формальных институтов создаются специальные организации.

По типу возникновения институты разграничиваются на первичные и вторичные, в частности первичные и вторичные контракты. Это связано с тем, что действие механизма, обеспечивающего соблюдение правил, предполагает набор действий, регламентируемых другим набором правил.

Выделяются внутренние и внешние институты. Основание для этого разграничения состоит в необходимости проведения различий между институтом и организацией при определении одного и того же объекта. Например, характеристики организации в терминах структуры оказываются внутренними институтами,

тогда как правила, в рамках которых или по поводу которых осуществляется взаимодействие с другими организациями, могут быть определены как внешние институты.

По сферам функционирования выделяются институты рынка, фирмы, домашних хозяйств, государства, экономики, политики, идеологии, этики и т.д.

По распространенности можно выделить: 1) всеобщие институты (например, закон о собственности); 2) групповые институты (например, закон о товарных биржах, правила, распространенные в студенческой среде, и т.д.); 3) единичные институты (например, специфический контракт на покупку особо сложного изделия).

По степени определенности участников институты можно разделить, во-первых, на ориентированные на конкретных, определенных участников; во-вторых, ориентированные на неопределенных участников – всех, кто может выполнять действия, организуемые данным институтом.

К первому типу относятся конституции, законы и подзаконные акты, обычное право, постановления, типовые положения и общие контракты, ко второму – организации, создаваемые для известных будущих ее членов, единичные контракты под конкретную сделку и др. Третий тип охватывает нормы, обычаи, кодексы, привычки, существующие или «внедряемые» в тех или иных совокупностях экономических агентов. В четвертом рассматриваются неформальные организации, например клубы, а также нормы и заведенные порядки для определенных групп лиц.

*Функции и роль институтов.* Можно выделить следующие функции институтов:

- координация действий разных индивидов (и организаций), позволяющая экономить на издержках предвидения реакций на действия со стороны других индивидов и организаций;
- ограничение множества возможных действий путем «отсечения» тех из них, выбор которых может повлечь санкции, ущерб от которых превысит выгоду от совершения действия;
- перераспределение ресурсов, издержек и выгод либо непосредственно по своему содержанию (например, правила налогообложения), либо косвенно – через ограничение возможных действий и координацию.

Роль институтов проясняют их следующие черты.

1. Институты обеспечивают предсказуемость результатов

определенной совокупности действий (т.е. социальной реакции на эти действия) и таким образом приносят в экономическую деятельность устойчивость.

2. Институты наследуются благодаря свойственному им процессу обучения.

3. Институтам присуща система стимулов (позитивных и негативных), без которой они существовать не могут.

4. Институты обеспечивают свободу и безопасность действий индивида в определенных рамках, что высоко ценится экономическими агентами.

5. Институты сокращают трансакционные затраты (т.е. затраты на поиск и обработку информации, оценку и специфическую защиту того или иного контракта).

*Нормы.* Норма – предписание определенного поведения, обязательное для выполнения и направленное на поддержание порядка в системе взаимодействий. Нормой определяется, как должен себя вести индивид в различных ситуациях, при этом выполнение предписания носит добровольный характер либо основывается на санкциях (социальных, экономических, юридических).

К элементам, из которых конструируются нормы, относятся:

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

Санкции могут быть юридическими, фиксируемыми в нормах права, и социальными, основанными на остракизме. Выделение данных пяти элементов позволяет разграничить различные виды норм: совместную стратегию, норму в узком смысле слова и правило.

### 1.5. Метод институциональной экономики

В основе каждой экономической теории лежит некоторая модель человека — упрощенная схема поведения, отражающая доминирующую в обществе форму жизнедеятельности.

Основу теорий традиционного (либерального) направления составляет модель «экономического человека», созданная классиками во главе с А. Смитом и развитая неоклассиками во главе с А. Маршаллом. В основе институциональной экономики

лежит модель «институционального человека». Сделаем сравнительный анализ этих моделей.

1) Исторические основы. Модель «экономического человека» создана в начале индустриальной эпохи, когда в экономике доминировал простой труд, а обезличенный товарный обмен выступал в качестве основной формы межчеловеческих взаимодействий. Модель «институционального человека» создана в начале информационной эпохи, когда в экономике доминирует творческий труд, а в качестве основной формы межчеловеческих взаимодействий выступает межличностный информационный обмен.

2) Естественно-научные основы. Модель «экономического человека» создана в период расцвета механики И. Ньютона, представляющей собой модель взаимодействия однородных масс. Успехи механики оказали большое влияние на общественные науки, и прежде всего на экономику. Представители классической школы использовали положения механики Ньютона при моделировании межчеловеческих взаимодействий. Индивиды рассматривались ими как однородные предметы, взаимодействие между которыми осуществляется по аналогии со столкновением физических тел. Эти взаимодействия происходят по жестким законам, но в целом носят хаотичный характер. Поэтому устойчивые взаимодействия между какими-либо двумя индивидами невозможны. «Экономический человек» уподобляется шарик, который хаотичным образом взаимодействует, «сталкивается» с другими такими же шариками. Сила воздействия одного индивида на других определяется его материальным богатством, или его «массой». Чем больше рыночная власть человека, тем меньшее влияние оказывают на него другие люди и тем большее влияние он оказывает на них. Механическая система взаимодействующих физических тел представляет собой модель экономической конкуренции в классической школе. Таким образом, модель «экономического человека» имеет механистический характер.

Модель «институционального человека» создана в условиях доминирования творческого труда и возрастающей индивидуализации, когда человек уже не может рассматриваться как однородное физическое тело. Индивидуализация человека означает, что он занимает в обществе свое особое место и выполняет специфическую функцию аналогично тому, как выполняет свою функцию в организме каждый отдельный орган. В силу этого концепция «институционального человека» носит

органический характер. Взаимодействие органов высшего животного принципиально отличается от механического взаимодействия тел. Во-первых, между органами устанавливаются устойчивые и жизненно важные взаимосвязи. Соответственно в обществе социальные взаимодействия теряют свой хаотичный характер. Во-вторых, взаимодействие между органами осуществляется по принципу сотрудничества, а не антагонизма: если один орган заболевает, то это сказывается негативным образом на состоянии других органов. В экономике исчезает конкуренция в классическом понимании. В-третьих, сила воздействия одного органа на другие органы задана объективными условиями и не может произвольно изменяться в ту или иную сторону. Эта сила не может быть измерена каким-либо одним показателем, она определяется уникальной ролью этого органа, т. е. степенью его индивидуализации. Это значит, что общественная значимость индивида теперь определяется не внешним богатством, а его личностными качествами.

3) Этические основы. В индустриальную эпоху доминирующей формой межчеловеческих взаимодействий выступает товарный обмен, участники которого (покупатель и продавец) имеют противоположные интересы при установлении главного элемента сделки — цены товара. Вследствие антагонистического характера интересов основных экономических агентов индустриального общества в нем поддерживается господство философии индивидуализма, составляющей этическую основу модели «экономического человека». Эта философия заключается в следующем. Во-первых, человек стремится к полной независимости от других людей. Общественные процессы, препятствующие этому стремлению, провозглашаются вредными.

Примером служит государственное вмешательство в экономику, которое осуждалось классиками. Во-вторых, только сам человек вправе определить, что для него является благом, а что нет. Общество не должно ограничивать свободу выбора человека даже в том случае, когда он наносит вред своему здоровью и развитию, например употребляет алкоголь или табак.

В-третьих, поскольку предпочтения людей различны, нет смысла говорить о единой общественной цели. Развитие общества осуществляется стихийно под влиянием разнонаправленных воздействий изолированных индивидов.

В информационную эпоху доминирующей формой межчеловеческих взаимодействий выступает информационный обмен продуктами творческого труда. В результате такого обмена

каждый его участник сохраняет возможность использовать продукт, переданный другой стороне, поэтому межчеловеческие взаимодействия теряют свой антагонистический характер. В обществе утверждается философия солидарности, составляющая этическую основу модели «институционального человека». Солидарность - противоположность индивидуализма, ее суть заключается в обретении человеком устойчивых социальных связей и превращении в общественного человека. Цель человека формируется на основе институционализированных им норм и ценностей общества и не может рассматриваться как внешнее проявление абсолютно независимого субъекта. Люди живут и развиваются в одной социальной среде, они являются продуктами сложившихся общественных институтов, поэтому имеют сходные этические воззрения. Доминирующие ценностные нормы институционализируются в той или иной степени каждым индивидом, что позволяет говорить о единой основе целевых ориентиров всех членов общества, т. е. о цели общественного развития.

Многие ученые-обществоведы рассматривают творческую деятельность как абсолютное благо, а стремление человека к такой деятельности — как его сущностную черту. Данная этическая позиция получила признание у ряда экономистов институционального направления, которые отождествляют «институционального человека» с творческим, «креативным» человеком.

4) Психологические основы. Модель «экономического человека» базируется на нереалистичном предположении, что в своем поведении индивид руководствуется единственным психологическим мотивом — мотивом максимизации некоторого количественного показателя (дохода — у классиков, удовольствия — у маржиналистов). Предполагается, что человек всегда способен из любого множества альтернатив выбрать единственный вариант, отвечающий максимальному значению целевого показателя. Таким образом, «экономический человек» рационален и характеризуется максимизирующим поведением.

Модель «институционального человека» предполагает наличие сложной системы мотивов человека, которая определяется усвоенными им институтами. Многие из этих институтов произошли непосредственно от биологических инстинктов. Так, основатель институционализма Т. Веблен строил свою теорию институтов на предположении о существовании «инстинкта мастерства». Мотивы, имеющие инстинктивное

происхождение, порождают те элементы в поведении человека, которые в традиционной теории рассматриваются как иррациональные. Примером служит альтруистическое поведение матери в отношении своего ребенка — оно не находит логического обоснования в классической теории.

Если при выборе варианта своего поведения человек исходит из институционализированных им норм и ценностей, то его поведение называют институциональным.

В любой момент времени «институциональный человек» стремится привести свое фактическое состояние в данной социальной среде в соответствие с идеальным, или целевым, состоянием, которое порождается в его мозгу системой институциональных мотивов. Иными словами, цель «институционального человека» состоит в гармонизации его взаимоотношений с внешней социальной средой.

Факторы, влияющие на выбор «институциональным человеком» одного варианта поведения из множества возможных, характеризуются высокой степенью неопределенности. Это обусловлено тем, что в институциональной экономической теории учитывается постоянная изменчивость внешней среды и внутреннего состояния человека. В силу этого выбор «институциональным человеком» варианта поведения случаен, т. е. он характеризуется некоторым значением вероятности. Выбор «экономического человека», наоборот, детерминирован, т. е. характеризуется стопроцентной вероятностью. При этом предполагается, что все количественные параметры внешней среды в любой момент времени известны, а алгоритм выбора варианта поведения фиксирован и не зависит от внутреннего состояния человека.

Одним из базовых методологических принципов институционализма является *органический подход* является базовым методологическим принципом институционализма, он противостоит механистическому подходу традиционной экономической теории, согласно которому хозяйственные субъекты уподобляются независимым физическим телам, хаотично взаимодействующим (конкурирующим) между собой.

Следующий *индуктивный метод*. Институциональная экономика, наоборот, построена по индуктивному принципу «от частного к общему»: основные теоретические положения выводятся на основе систематизации и анализа большого количества эмпирических данных.

Среди институционалистов наиболее последовательным

сторонником эмпирического подхода был американский экономист У. Митчелл (1874 — 1948), автор таких работ, как «Экономические циклы: проблема и ее постановка» (1927), «Измерение экономических циклов» (1946).

Дедуктивный метод построения экономической теории предполагает возможность существования универсальных законов, справедливых для любого общества и в любую эпоху.

*Междисциплинарный подход.* В рамках либерального направления экономической мысли доминирует узко экономический подход к исследованию общественных явлений. На ранних этапах формирования мейнстрима этот подход выражался в том, что для объяснения общественных явлений, выходящих за рамки хозяйственной жизни, обычно не привлекались положения смежных социальных наук, а принимались некоторые постулаты, которые считались очевидными, а потому не подлежали обсуждению. Результаты других наук привлекались экономистами лишь в том случае, когда они служили обоснованием или иллюстрацией принятых постулатов.

Метод постулирования общественных явлений равносителен пассивному отрицанию влияния смежных наук на развитие экономики. Во второй половине XX в. в рамках мейнстрима обозначилась тенденция дальнейшего развития узко экономического подхода. Она заключается в том, что теперь помимо метода постулирования общественных явлений стал также применяться метод их объяснения с помощью чисто экономического инструментария.

Эта тенденция, означающая переход к активному отрицанию роли смежных наук в развитии экономики, получила название экономического империализма.

Поскольку социология выступает центральной общественной наукой, изучающей все формы межчеловеческих взаимодействий, из всех смежных наук она оказывает наибольшее междисциплинарное влияние на институциональную экономику, в которой широко применяются социологические методы, в частности:

*а) личный подход.* Центральным объектом исследования институциональной экономики является уникальный индивид, наделенный сложной системой психологических мотивов. Акцент делается на разнообразии качеств людей, а не на их схожести. В индустриальной экономике индивид рассматривается как абстрактный «экономический

человек», лишенный индивидуальности и наделенный единственным психологическим мотивом. Центральным объектом исследования служит не индивид, а фирма, максимизирующая прибыль;

*б) групповой подход.* Разнообразие личностных качеств индивидов предопределяет их объединение в различные социальные группы, которые не рассматриваются в индустриальной экономике, основанной на философии индивидуализма. Групповой подход противоречит механистической трактовке общественной жизни, принятой в традиционной экономике;

*в) социометрический подход.* Количественные показатели, характеризующие значимые экономические явления, могут быть получены на основе субъективных оценок людей с помощью социологических обследований. В индустриальной экономике система показателей построена на принципе объективности: субъективные мнения людей исключаются из алгоритмов расчета.

### Контрольные вопросы и задания

1. Что является предметом институциональной экономической теории?
2. Что такое институты и какова их роль в жизни общества?
3. Каковы основные направления современного институционализма?
4. Что представляет собой норма как базовый элемент институтов?
5. В чем заключается сущность институтов?
6. Какова взаимосвязь рутин и институтов?
7. Определите роль социальных инстинктов в теории Т. Веблена. Какой инстинкт он считает основным?
8. Приведите примеры демонстративного потребления, демонстративной праздности, подставного потребления, подставной праздности.

## ГЛАВА 2. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА И ЕЕ ДИНАМИКА

### 2.1. Сущность и типы институциональных изменений

Институциональные изменения означают изменения институциональной структуры как набора взаимосвязанных формальных правил и неформальных ограничений, определяющих систему стимулов для экономических агентов.

Причину изменений Т. Веблен видит в склонности человека к «бессмысленной», непрагматической творческой деятельности и экспериментированию («праздное любопытство»), что, по мнению американского ученого, является главным источником социальных, научных и технических изменений. «Праздное любопытство» создает новые стереотипы мышления и поведения и соответственно – новые институты. Другой источник изменений – конфликты между самими институтами, особенно теми, которые сложились в разные исторические и культурные эпохи. Наконец, главными факторами институционального развития по Й. Шумпетеру выступают инновационная деятельность предпринимателей и других активных членов общества и технологический прогресс.

По мнению Д. Норта, факторы (источники) изменений вытекают из изменений во внешней среде, а также обусловлены накоплением опыта и знаний и объединением этих факторов в мысленных (ментальных) конструкциях действующих лиц. Изменения в относительных ценах – достаточно глубоко исследованный источник институциональных изменений в ходе исторического процесса, но, тем не менее, изменения в предпочтениях тоже важны. Накопление опыта и знаний ведет к построению новых моделей осмысления окружающей среды; в свою очередь такие модели вносят изменения в относительные цены потенциальных решений из множества возможностей, имеющих у субъектов изменений.

В действительности механизм институциональных изменений запускается путем объединения внешних изменений и внутреннего накопления знаний.

Изменения в формальных правилах могут стать результатом юридических изменений, законодательных изменений, изменений в регулирующих правилах, вводимых властными структурами, а также изменений в конституции, определяющей метаправила, по которым строится вся система правил.

Изменения в неформальных ограничениях осуществляются постепенно и нередко формируют у индивидов альтернативные модели поведения, связанные с новым восприятием выгод и издержек.

Дискретные и непрерывные институциональные изменения. Д. Норт под дискретными изменениями понимает радикальные изменения в формальных правилах, которые обычно происходят в результате завоевания или революции. Такие дискретные изменения имеют некоторые общие черты с прерывистыми эволюционными изменениями (характеризуемыми «точечным равновесием»). Однако из истории известно, что они редко бывают настолько революционными, как представляется. Если формальные правила меняются, то неформальные ограничения быстро изменяться не могут, так как опираются на укоренившееся культурное наследие, устойчивые стереотипы мышления и способы действий.

Поскольку лимитирующим фактором оказываются неформальные правила, то институциональные изменения преимущественно непрерывны (инкрементны) и кумулятивны.

Кумулятивным называется институциональное изменение, возникающее вследствие сдвигов во второстепенных правилах и постепенного изменения правил более высокого порядка, отражающего нарушение институционального равновесия. Непрерывное институциональное изменение означает доминирование адаптации экономических агентов на пределе или малыми приращениями.

### **Типы и субъекты институциональных инноваций.**

Основную роль в институциональном развитии играют институциональные инновации, т.е. те новшества, которые осуществляются в формальных и неформальных правилах и при их взаимодействии. Здесь необходимо вспомнить теорию экономического развития Й. Шумпетера. Основные пять типов инноваций были определены Й. Шумпетером в виде внедрения новой технологии производства известных продуктов, организации производства новых продуктов, открытия новых рынков продуктов и ресурсов, а также организационных нововведений. Роль главного создателя новых комбинаций факторов производства играет предприниматель. Под влиянием перечисленных инноваций экономическая система выводится из состояния равновесия, а на предпринимателя возложена дестабилизирующая функция.

Позже Д. Норт охарактеризовал предпринимателя как

главного организатора новых институциональных соглашений, уменьшающих неопределенность и создающих базу для поиска компромисса в конфликте интересов. Таким образом, на предпринимателя возлагается не только дестабилизирующая функция, но и созидательная, а именно функция создания предпосылок для достижения нового равновесия. Нужно отметить, что под предпринимателем Д. Норт понимал лицо, принимающее решение, а также политического деятеля.

Рассуждения Й. Шумпетера относятся к процессу создания частных благ. Многие институциональные инновации, институты и правила носят характер общественных благ, которым присущи три свойства:

неизбирательность: использование института одним человеком не уменьшает степени его доступности для остальных, что способствует координации деятельности агентов;

неисключаемость: никому не запрещается использовать правило (институт), даже если он не участвовал в его создании;

неисчерпаемость: использование института одним индивидом не уменьшает полезного эффекта от использования этого института другим индивидом, так как распространение правила снижает неопределенность во взаимодействиях агентов.

Таким образом, институциональные инновации могут носить характер общественного, частного и клубного блага, учитывающего иерархическую структуру правил. Инновации как частные блага ограничиваются рамками организации, и инноватор может контролировать их использование как внутренних институтов, структурирующих взаимодействие между членами организации. Инновации, созданные внутри организации, зачастую трудно воспроизвести в рамках других организаций. Институциональные инновации могут носить характер и клубного блага, т.е. блага, круг пользователей которого можно поставить под контроль и ограничить. Эти инновации могут опираться на гибридные формы, объединяющие элементы как организации, так и рыночных контрактов.

Таким образом, кроме предпринимателя субъектами институциональных инноваций, а значит и институциональных изменений, могут быть домашние хозяйства, фирмы, группы, социальные движения и государство.

## 2.2. Принципы и этапы институционального проектирования

В соответствии с подходом, предложенным В.Л. Тамбовцевым, выделяется пять принципов ИП: 1) этапная полнота; 2) компонентная полнота; 3) достаточное разнообразие стимулов; 4) максимальная защищенность от оппортунистического поведения; 5) соучастие. Первые два принципа являются общими для любой проектировочной деятельности, а последние три более специфичны для институционального проектирования.

*Принцип этапной полноты проекта.* Поскольку разработка проекта (нормативной модели) намечаемой коллективной деятельности представляет собой разновидность процесса принятия и реализации управленческого решения, последовательность этапов такой разработки совпадает с последовательностью шагов при принятии решений. Рассмотрим эти этапы.

1. *Определение цели проекта.* Означает описание того будущего желаемого состояния экономических процессов, которое должно наступить в результате функционирования создаваемого института. Цель проекта – представляет собой логическое отрицание какой-либо осознаваемой целеполагающим субъектом проблемы – нежелательного, с его точки зрения, состояния экономических отношений, процессов, явлений. Здесь возникают сложности, связанные с трактовкой проблем и проблемных ситуаций; соотношением заявленных и реальных целей субъекта, осуществляющего ИП; возможностью формулирования целей в разной форме: как описание желаемого экономического результата или как описание создания некоторого экономического института.

2. *Разработка вариантов достижения цели.* Для деятельности ИП представляет собой наиболее сложную стадию работы. Речь идет о формировании структур индивидуальной и групповой деятельности экономических агентов, в результате которой должно осуществиться желаемое изменение в экономических процессах. Во-первых, каждый разрабатываемый вариант проекта должен отвечать второму принципу – принципу компонентной полноты проекта, т.е. включать все те составные части деятельности, без которых она не может осуществиться. Во-вторых, поскольку заранее неясно, какой именно экономический институт позволит наилучшим образом осуществить желаемое

изменение, разрабатываемые варианты должны принадлежать всем допустимым типам институтов. Таким образом, на данном этапе необходима развернутая, многоаспектная классификация экономических институтов. В-третьих, наличие множества вариантов экономических институтов как средств достижения той или иной цели ставит вопрос о критериях выбора одного из них для последующего осуществления. Непременным элементом такого множества критериев выступает требование минимизации транзакционных издержек, возникающих в связи с функционированием создаваемого института. Поэтому каждый из разрабатываемых вариантов должен сопровождаться прогнозной оценкой его транзакционных затрат, включая и сопряженные издержки, возникающие у тех экономических агентов, на деятельность которых будет влиять реализуемая институциональная инновация.

3. *Формирование критериев отбора вариантов.* Этот этап выполняет в процессе ИП функцию создания регуляторов для сокращения числа детально разрабатываемых альтернатив. Обычно имеют в виду определение тех свойств, которыми должен обладать рассматриваемый вариант, чтобы быть принятым к осуществлению. Для задач ИП очевидными являются как минимум два критерия отбора: (1) обеспечение достижения цели проектирования и (2) обеспечение минимальных транзакционных издержек осуществления альтернативы. Кроме того, варианты необходимо анализировать также с точки зрения специфических критериев: (а) наличие необходимых для осуществления проекта ресурсов исходя из имеющихся у субъекта возможностей; (б) период времени реализации проекта; (в) другие специфические критерии.

4. *Выбор наилучшего варианта институционального проекта.* Поскольку выбор осуществляется по нескольким критериям, он имеет характер принятия сложного решения. В этой связи значимой становится процедура принятия решения, т.е. порядок приложения критериев к множеству разработанных вариантов. Рациональны две структурные схемы такой процедуры. В рамках первой оба критерия (а) и (б) используются как своеобразные фильтры, отбрасывающие неприемлемые варианты. Среди оставшихся отбираются варианты, обеспечивающие полное достижение поставленной цели (1), а затем тот, который характеризуется минимальными транзакционными издержками (2). В рамках второй схемы варианты, удовлетворяющие критериям (а) и (б), оцениваются

следующим образом: выделяются те, которые имеют приемлемые транзакционные издержки (2), а из них выбирается вариант, дающий максимальный уровень достижения цели субъекта (1). Первая схема больше подходит для случаев ИП, в которых цель задана «точечно», т.е. в виде состояния, относительно которого можно сказать, достигнуто оно или не достигнуто. Вторая схема – для случаев «интервального» задания цели, когда можно измерить соответствующий уровень ее достижения. Специфические критерии в составе обеих этих схем используются как фильтры, т.е. на их первых стадиях.

5. *Детализация и оформление выбранного варианта проекта.* Этот этап ИП выполняет функцию доработки общей схемы института до уровня наполнения ее конкретными субъектами-исполнителями, физическими и юридическими лицами. Подобная детальная конкретизация для каждого из рассматриваемых вариантов проекта нерациональна, выбор на предыдущем этапе может осуществляться на уровне схем институциональных вариантов и приближенных оценок.

Данная последовательность этапов ИП является упрощенной логической схемой, позволяющей выделить существенные моменты, отвлекаясь от сложностей, разнообразия, конкретных особенностей реального процесса ИП.

*Принцип компонентной полноты проекта.* Любая продуктивная деятельность, т.е. действия, направленные на получение какого-либо реального результата, возможна при наличии следующих компонентов:

- объекта воздействия, преобразования;
- средств воздействия на объект;
- субъекта деятельности;
- знаний субъекта о том, как с помощью средств изменять объект;
- целей, мотивов и стимулов действий субъекта;
- условий, форм и способов соединения перечисленных выше компонентов, позволяющих осуществить необходимые действия.

Названные компоненты образуют некоторую минимальную систему, обладают свойством взаимодополняемости: при отсутствии любого из них деятельность не осуществится и результат не будет получен. Тем самым принцип компонентной полноты указывает на те элементы формируемого экономического института, которые должны стать предметом вариантной проектной проработки применительно к конкретным целям ИП.

Полный институциональный проект должен включать два подраздела: компоненты института и компоненты, обеспечивающие его создание, увязку и взаимодействие с другими существующими институтами.

*Принцип достаточного разнообразия стимулов.* Данный принцип ИП имеет, как отмечалось, более частный характер и иную область применения, чем рассмотренные выше. Суть его состоит в следующем. Множество мотивов и стимулов действий отличается очень широким разнообразием. При этом одно и то же действие может быть вызвано у разных субъектов различными причинами. Задача проектировщика – создать такую конструкцию, в рамках которой предусматриваемое проектом действие осуществлялось бы с максимальной вероятностью.

Это можно обеспечить двояко. Во-первых, путем оперативной настройки функциональной позиции, предусмотренной проектом, на профиль предпочтений того субъекта, который в данный момент эту позицию занимает. Поэтому в рамках формируемого института для такой настройки целесообразно предусмотреть специальную службу. Для этого необходимо анализировать профиль предпочтений конкретного субъекта, вступающего в ту или иную функциональную позицию, подбирать для него действенные стимулы выполнения его роли, включать эти стимулы в ситуацию принятия решений корректировать их и т.д. Суть данного подхода – в максимальной индивидуализации условий действий субъекта за счет усложнения структуры всего проектируемого института.

Во-вторых, в процессе ИП с каждой функциональной позицией можно связать определенное множество стимулов для выполнения соответствующей деятельности, передав выбор одного из них тому субъекту, который в какой-либо момент времени будет занимать эту позицию. При таком подходе нет необходимости посредством специальной службы настраивать стимулы конкретного субъекта – настройку выполняет сам субъект, выбирая из предложенного набора поощрений то, которое для него предпочтительнее.

Принцип достаточного разнообразия стимулов предлагает второй способ стимулирования, упрощает структуру экономического института, снижает транзакционные издержки, делает данный вариант более предпочтительным.

*Принцип максимальной защищенности от оппортунистического поведения.* Проектируемый экономический институт призван в первую очередь удовлетворить потребности

заказчика разработки. Процесс реализации его интересов неизбежно затрагивает и интересы других субъектов, результаты действий которых через сеть обменов обеспечивают желаемые заказчиком преимущества и выгоды. В рамках института его участник получает свою выгоду, совершив те действия, произведя тот результат, который предусматривался проектировщиком и порождал результирующую выгоду заказчика. Если при этом формальные условия получения поощрения участником выполнены, а действие по существу не выполнено, то участник взаимодействия, естественно, стремится получить поощрение. При этом он не действует в соответствии с занимаемой им функциональной позицией, а использует свое пребывание в ней для получения дополнительных поощрений вне данного института. Подобное оппортунистическое поведение, отклоняющееся от предполагавшегося в рамках проекта, возможно тогда, когда в рамках института осуществляется опосредованный обмен, т.е. результаты действий субъекта предварительно получают ту или иную знаковую форму, после чего ему выдается определенное вознаграждение.

Наиболее типичный пример такого поведения – феномен «работы на показатель», широко распространенный в иерархических структурах управления. Чтобы контролировать работу исполнителей, центр разрабатывает показатели и сложные системы оценки их деятельности, однако исполнители, формально выполнив показатели и получив соответствующее вознаграждение, используют сэкономленные ресурсы на иные, не предусмотренные центром цели.

Другой источник оппортунизма – неопределенность действий, выступающих как объект обмена для участника института, средство получения оговоренных в рамках института выгод. Разное понимание характера и результата действия у того, кто его осуществляет, и у получателя результата вызывает (в случае симметричности, добровольности обмена) конфликт, требующий обращения к третьей стороне (суду, арбитру и т.п.). Это или усложняет структуру института (если такой субъект «встроен» в него), и/или замедляет функционирование института. Если же рассматриваемый обмен носит асимметричный характер, та сторона, которая оценит его как невыгодный, откажется от участия в структуре института.

Еще одна причина оппортунистического поведения – противоречивость правил тех институтов, одновременным участником которых является любой экономический агент:

соблюдение правил одного из них влечет за собой нарушение правил другого. Такое поведение становится массовым, если противоречивыми оказываются законы, регулирующие экономическую деятельность.

В основе всех этих случаев лежит недостаточный учет интересов и потребностей реальных экономических агентов, включенных в структуру проектируемых институтов, что должен принять во внимание проектировщик. Таким образом, данный принцип продолжает и развивает принципы компонентной полноты проекта и достаточного разнообразия стимулов.

*Принцип соучастия.* Сложности и проблемы ИП могут возникнуть в том случае, если этот процесс, включая встраивание создаваемого института в институциональную среду экономики, осуществляется как процесс вменения разработанных схем действий тем субъектам, которые по проекту будут их выполнять. Принцип соучастия предполагает противоположный подход: наибольшие шансы на «выживание» имеет тот институт, который формируется при самом широком участии всех заинтересованных субъектов на всех этапах его проектирования. По степени общности этот принцип примыкает к первым двум, а также играет роль конструктивного способа реализации третьего и четвертого принципов в процессе ИП.

В целом этот методологический подход – возможный вариант ИП, т.е. сознательного формирования экономических (преимущественно формальных) институтов, который может конкретизироваться применительно к отдельному типу институтов.

На современном этапе изменение экономических институтов стало в основном результатом реформ, т.е. целенаправленных мероприятий разного масштаба, проводимых по определенному плану. Реформы генерируют институциональные инновации, часть которых реализуется в их задуманном варианте, другая часть воплощается в отличном от первоначального виде, а третья быстро погибает. Поэтому теория реформ, по мнению В.М. Полтеровича, должна стать важной частью институциональной экономики.

### 2.3. Институциональные ловушки

В терминах неоинституциональной теории «институциональная ловушка — это неэффективная устойчивая норма (неэффективный институт), имеющая самоподдерживающийся характер, осуществляя изменения какого-то института вне связи с трансформацией правил по другим институтам, мы создаем тупиковую ситуацию для решения стоящих перед нами задач. Явление, получившее такое определение, связано с отсутствием необходимой согласованности макроэкономических регуляторов. Преобразования экономических институтов не могут осуществляться произвольно, потому что в экономике все взаимосвязано: уровень товарных цен - цена труда; гарантированный минимум оплаты труда - наполняемость бюджета; соотношение внутренних и мировых цен - валютный курс; использование разницы между ценами предприятий, контрактными и мировыми ценами - поступление налогов - утечка капитала и прочее.

Принципиально важным является вопрос о том, почему, вследствие каких механизмов возникают ловушки. Это важно, потому что такие явления, как бартер, неплатежи, система избегания налогов, коррупция как раз являются институциональными ловушками: это то, из-за чего страдает наша экономика.

Проблема "институциональных ловушек" привлекла в последние десять лет пристальное внимание экономистов и ученых, занимающихся изучением экономических процессов в странах с переходной экономикой.

Возникновение институциональных ловушек — главная опасность при проведении реформ. Универсальные механизмы — эффекты координации, обучения, сопряжения, а также культурная инерция и лоббирование — ответственны и за формирование институциональных ловушек.

Вследствие эффекта координации индивид или малая группа проигрывают при отклонении от соответствующего стереотипа поведения, в то время как одновременный переход всех агентов к альтернативной норме позволил бы увеличить общественное благосостояние. Остальные эффекты закрепляют возникшую норму (иногда они могут привести к формированию ловушки, независимо от эффекта координации).

Если в системе превалировала эффективная норма, то

после сильного возмущения (не меняющего, однако, структуру множества равновесий) она может попасть в институциональную ловушку, и тогда уже останется в ней даже при снятии возмущения.

Это так называемый эффект гистерезиса — типичное явление для процессов формирования норм и, в частности, институциональных ловушек.

Структура устойчивых норм существенно зависит от трансформационных издержек, связанных с ликвидацией старых институтов. Их наличие ведет к возникновению новых устойчивых состояний — смешанных норм поведения. В смешанном равновесии преимущества одной нормы над другой нивелируются из-за издержек трансформации. При этом типичной является потеря асимптотической устойчивости при возмущениях, превышающих некоторый порог. В этом смысле имеется аналогия между трансформационными издержками и трением покоя в механике. Некоторые смешанные равновесия могут быть эффективными, а другие — нет, образуя целый спектр институциональных ловушек.

Увеличившиеся под действием эффекта сопряжения издержки трансформации могут поддерживать изначально неэффективную норму даже в том случае, когда эффект координации перестает действовать. Единожды попав в институциональную ловушку, система выбирает неэффективный путь развития, причем со временем переход на эффективную траекторию может оказаться уже нерациональным.

Один из вариантов выхода из "институциональных ловушек", связанных с последствиями приватизации, возможен на локальном уровне, то есть перераспределение прав собственности внутри бизнес-групп, или вертикально интегрированных компаний. Трансакционные издержки внутри границ бизнес-групп существенно ниже, чем на открытом рынке, а сами эти права защищены лучше ввиду возможности обращения при возникновении конфликтов к выполняющим квазисудейские функции представителям высшего менеджмента. Интеграционные процессы облегчают внутренний трансферт капитала, также осуществляемый с меньшими издержками, чем на финансовом рынке. Внутренний "рынок капитала" означает, что финансовые "потоки из различных источников концентрируются и направляются по наиболее выгодным вариантам их использования".

Альтернативой поиску выхода на локальном уровне

представляются попытки воздействовать на институциональные ограничения на макроуровне. Здесь необходим прежде всего отход от модели навязанных властных отношений, где они выступают в качестве ограничения как на макро-, так и на микроуровне. Так, процедуры внутрифирменного управления хотя и не напрямую, но взаимосвязаны с институтами, обеспечивающими участие граждан в принятии политических и экономических решений. Например, наличие согласованных властных отношений внутри фирмы является необходимым, хотя и недостаточным условием успешного функционирования демократических институтов на макроуровне.

Акцент на изменении модели властных отношений предполагает приоритет политических изменений как предпосылки целого ряда других институциональных реформ. "В значительной степени политическая, а не экономическая сфера предопределяет параметры последующего развития". Конкретизируя этот тезис, Я. Корнаи выстраивает такую последовательность реформ для постсоветских стран: трансформация политической структуры, институциональные изменения, приведение в соответствие совокупного спроса и совокупного предложения.

### **Контрольные вопросы и задания**

1. Что такое институциональные изменения и какова их роль в жизни общества?
2. Что такое эволюция институтов?
3. Что такое импорт (трансплантация) институтов?
4. Каковы особенности импорта институтов в России?
5. Какие институциональные ловушки существуют в российской экономике?

## ГЛАВА 3. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ ТЕОРИИ ИГР

### 3.1. Игровая модель взаимодействия хозяйствующих субъектов

Институты образуются в результате длительных общественных процессов посредством усвоения большинством населения норм поведения, которые в практической жизни зарекомендовали себя как наилучшие.

Любое действие человека всегда затрагивает интересы какого-либо другого человека, оно содействует или препятствует достижению целей последнего. Поэтому, планируя свои последующие действия, второй индивид оценивает возможные последствия для него различных вариантов действий первого индивида. Он стремится ослабить негативное воздействие (или усилить позитивное воздействие) первого индивида. Как правило, это стремление выражается во встречном воздействии его на первого индивида, в результате которого тот испытывает некоторые положительные или отрицательные последствия.

На практике любое действие человека затрагивает интересы не одного, а нескольких людей, порождая сложную цепочку межличностных взаимодействий. Реальная система межличностных взаимодействий столь сложна, что не может иметь наглядной математической интерпретации.

Моделирование межличностных взаимодействий есть способ их упрощенного представления, допускающий использование формально-математических методов анализа.

Одной из таких моделей служит игровая модель межличностных взаимодействий. Создателями математической теории игр являются математик **Дж.фон Нейман** (1903 — 1957) и экономист **О.Моргенштерн** (1902 — 1977). Их совместная работа «Теория игр и экономическое поведение» была опубликована в 1944 г.

Рассмотрим основные предположения и понятия игровой модели межличностных взаимодействий.

1) Число взаимодействующих индивидов равно двум. Индивиды называются игроками. Понятие игрока позволяет моделировать социальные роли индивида: продавца, покупателя, мужа, жены и пр. Игра есть упрощенное представление взаимодействий двух индивидов, имеющих различные или схожие социальные роли, например покупатель — продавец, продавец — др.

2) Каждый индивид имеет фиксированный набор вариантов

поведения, или альтернатив. Число вариантов поведения у различных игроков может не совпадать.

3) Межличностное взаимодействие считается реализованным, если оба игрока одновременно выбирают варианты своего поведения и действуют в соответствии с ними. Единичный акт межличностного взаимодействия называют ходом игры. Продолжительность акта взаимодействия полагают равной нулю. Ход игры задается двумя целыми числами — выбранным номером варианта поведения (ходом) первого игрока и выбранным номером варианта поведения (ходом) второго игрока. Максимально возможное число различных ходов игры равно произведению общего числа ходов первого игрока и общего числа ходов второго игрока.

4) Каждое взаимодействие индивидов, или ход игры, получает свой порядковый номер: 1, 2, 3 и т. д. Не следует путать понятие «ход игры» (пара чисел) и «номер хода игры» (одно число). Предполагается, что взаимодействия происходят регулярно через равные промежутки времени, поэтому номер хода игры показывает продолжительность периода времени, в течение которого данные индивиды взаимодействуют друг с другом.

5) Межличностные взаимодействия (ходы) индивидов происходят достаточно часто на протяжении продолжительного периода времени, т. е. общее число ходов игры весьма велико. Это предположение позволяет моделировать исторический процесс становления института.

6) Каждый игрок стремится добиться максимального значения некоторого целевого показателя, который называют полезностью, или выигрышем. Таким образом, игрок обладает чертами «экономического человека». Выигрыш игрока может быть как положительным, так и отрицательным. Отрицательный выигрыш называют также проигрышем.

7) Каждому ходу игры (паре выбранных игроками альтернатив) отвечает единственная пара выигрышей игроков. Зависимость выигрышей игроков от выбранных ими ходов описывается игровой матрицей, или **матрицей выигрышей**. Строки этой матрицы отвечают альтернативам (ходам) первого игрока, а столбцы — альтернативам (ходам) второго игрока. Элементами игровой матрицы служат пары выигрышей, отвечающие соответствующим строке и столбцу (ходам игроков). Выигрыш первого игрока (первое число в клетке игровой матрицы) зависит не только от его хода (номера строки), но также

от хода второго игрока (номера столбца). Поэтому до реализации взаимодействия индивид не знает точную величину своего выигрыша. Иными словами, выбор игроком варианта поведения осуществляется в условиях неопределенности, т. е. игрок обладает чертами «институционального человека».

8) Стратегия игрока есть привычный стереотип поведения, которому следует игрок при выборе альтернативы поведения в течение некоторого промежутка времени. Стратегия игрока задается значениями вероятностей (или частот) выбора всех возможных вариантов поведения. Другими словами, стратегия игрока представляет собой вектор, число координат которого равно общему числу возможных альтернатив, причем  $i$ -я координата равна вероятности (частоте) выбора  $i$ -й альтернативы. Понятно, что сумма значений всех координат данного вектора равна единице.

Если игрок на протяжении рассматриваемого периода времени выбирает только один вариант поведения, то стратегия игрока называется **чистой**.

Все координаты соответствующего вектора стратегии равны нулю, кроме одной, которая равна единице.

Стратегия, не являющаяся чистой, называется **смешанной**.

В этом случае вектор стратегии игрока имеет как минимум две ненулевые координаты. Они отвечают активным вариантам поведения. Игрок, следующий смешанной стратегии, чередует активные варианты поведения в соответствии с заданными вероятностями (частотами) выбора. В дальнейшем для простоты изложения материала мы будем полагать, что игрок всегда следует какой-либо чистой стратегии, т. е. в рассматриваемый период времени он неизменно выбирает единственный вариант поведения из заданного множества альтернатив.

Институциональный человек характеризуется изменчивостью своего поведения, которое зависит от его внутреннего состояния, жизненного опыта, внешней социальной среды и пр. В рамках игрового подхода к исследованию институтов это свойство институционального человека выражается в возможности смены игроком его стратегии. Если бы среди стратегий игрока всегда существовала объективно лучшая, то он бы неизменно следовал ей и смена стратегии была бы бессмысленной. Но в реальной жизни человек обычно рассматривает несколько стратегий поведения. Выделить среди них объективно лучшую невозможно. Игровая модель межлических взаимодействий позволяет исследовать эту

особенность институционального поведения, поскольку она охватывает ряд стратегий поведения, которые не исключают друг друга и отражают различные аспекты поведения институционального человека. Рассмотрим эти модели поведения.

Различают солидарные и не солидарные стратегии поведения. Первые наиболее характерны для «институционального человека», а вторые — для «экономического человека».

Несолидарные стратегии поведения характеризуются тем, что индивид выбирает вариант своего поведения независимо, при этом он либо вовсе не учитывает поведение другого индивида, либо на основе имеющегося опыта предполагает возможный вариант его поведения.

К основным видам несолидарного поведения относятся следующие: нерациональное, осторожное, оптимизирующее, отклоняющееся и инновационное.

1) *Нерациональное поведение.* Обозначим две стратегии первого игрока через А и В соответственно. Стратегия А называется доминирующей по отношению к стратегии В, если при любом ходе второго игрока выигрыш первого игрока, отвечающий стратегии А, больше его выигрыша, отвечающего стратегии В. Таким образом, стратегия В является объективно худшей по отношению к стратегии А.

Если стратегия А может всегда свободно выбираться игроком, то стратегию В вообще никогда не следует выбирать. Если все же стратегия В выбрана первым игроком, то его поведение в этом случае называют нерациональным. Для выявления нерационального поведения игрока достаточно проанализировать матрицу его выигрышей: матрица выигрышей другого игрока при этом не используется.

Отметим, что термин «нерациональное поведение» заимствован из неоклассической теории. Он означает лишь то, что выбор данной стратегии заведомо не является лучшим в ситуации, когда оба игрока находятся в антагонистическом противостоянии, характерном для «экономического человека». Но для «институционального человека», вступающего в межчеловеческие взаимодействия с другими людьми, нерациональное поведение не только возможно, но может оказаться наиболее разумным вариантом поведения. Примером этому служит игра «Дилемма заключенных», рассмотренная далее.

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. Наконец, если оба отрицают вину, то будут осуждены на срок Г каждый (при невозможности полностью доказать вину каждого), причем  $B > A > Г > Б$ .

2-ой подозреваемый

1-й  
подозреваемый

	Признавать вину	Не признавать
Признавать вину	1;1	3;0
Не признавать	0;3	2;2

**Рисунок 3.1. «Дилемма заключенных» в стратегической (матричной) форме**

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

Единственной индивидуально рациональной стратегией в данной ситуации будет признание вины, хотя оптимальный результат (максимизация совокупной полезности  $2 + 2 = 4$ ) 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).

2) *Осторожное поведение.* «Институциональный человек», в отличие от «экономического человека», не является абсолютно рациональным, т. е. он не всегда выбирает самый лучший вариант поведения, максимизирующий выигрыш.

Ограниченная рациональность «институционального человека» выражается в его неспособности выбрать наилучший вариант поведения в связи с большим количеством альтернатив, сложным алгоритмом определения оптимальной альтернативы, ограниченностью времени принятия решения и т. д. В то же время понятие ограниченной рациональности предполагает, что с учетом всех сложностей выбора человек способен выбрать достаточно хорошую альтернативу.

При игровом подходе к исследованию институтов ограниченная рациональность индивида иллюстрируется осторожным поведением игрока.

**Стратегия осторожного поведения** — это такая стратегия игрока, которая гарантирует ему определенную величину выигрыша независимо от выбора (хода) другого игрока. Осторожную стратегию называют также **максиминной**, поскольку она рассчитывается посредством нахождения максимального значения из нескольких минимальных значений.

Осторожная стратегия первого игрока определяется следующим образом.

В каждой строке матрицы его выигрышей находят минимальный элемент, а затем из таких минимальных элементов выделяют максимальный, или максимин первого игрока. Строка игровой матрицы, на которой расположен максимин первого игрока, соответствует его осторожной стратегии. Осторожная стратегия второго игрока получается аналогично. В каждом столбце матрицы его выигрышей находят минимальный элемент, а затем из таких минимальных элементов определяют максимальный. Столбец игровой матрицы, в котором расположен максимин второго игрока, отвечает его осторожной стратегии. Каждый игрок может иметь несколько осторожных стратегий, но

все они характеризуются одним значением максимина, или гарантированного выигрыша. Осторожные стратегии существуют в любой матричной игре. Для выявления осторожной стратегии игрока достаточно проанализировать матрицу его выигрышей, а матрица выигрышей другого игрока при этом не используется. Эта особенность является общей для нерационального и осторожного поведения.

3) *Оптимизирующее поведение.* В хозяйственной практике нередко возникают ситуации, когда экономические агенты (например, продавец и постоянный покупатель) в ходе длительного взаимодействия друг с другом находят стратегии поведения, устраивающие обе стороны, а поэтому применяются «игроками» в течение длительного периода времени. При игровом подходе к исследованию институтов описанная ситуация моделируется с помощью понятия равновесных стратегий.

Пара таких стратегий характеризуется следующим свойством: если первый игрок отклоняется от своей равновесной стратегии (выбирает какую-либо другую), а второй продолжает следовать своей равновесной стратегии, то первый игрок несет ущерб в виде уменьшения величины выигрыша. Клетка игровой матрицы, находящаяся на пересечении строки и столбца, отвечающих паре равновесных стратегий, называется точкой равновесия. Игровая матрица может иметь несколько точек равновесия, а может не иметь их вовсе.

Поведение игрока, следующего равновесной стратегии, называют оптимизирующим. Оно отличается от максимизирующего поведения. Во-первых, равновесный выигрыш игрока не является максимальным из всех возможных выигрышей. Он отвечает не глобальному максимуму, а локальному оптимуму. Так, глобальный максимум функции, заданной на числовом отрезке, превышает каждый из ее локальных максимумов. Во-вторых, следование равновесной стратегии одним игроком влечет достижение им локального максимума лишь при условии сохранения равновесной стратегии другим игроком. Если второй игрок отклонится от равновесной стратегии, то дальнейшее использование первым игроком равновесной стратегии не даст ему максимизирующего эффекта.

Равновесные стратегии определяют по следующему правилу: клетка игровой матрицы считается равновесной, если соответствующий ей выигрыш первого игрока является максимальным в столбце, а соответствующий ей выигрыш второго игрока — максимальным в строке. Таким образом, в алгоритме

поиска равновесных стратегий используются матрицы выигрышей обоих игроков, а не одна из них, как в случаях нерационального и осторожного поведения.

4) *Отклоняющееся поведение.* Институционализация равновесной стратегии в качестве базовой нормы поведения происходит в результате обобщения человеком своего опыта межлических взаимодействий, включающего опыт отклоняющегося поведения. Осознание человеком негативных последствий такого поведения, основанного на выборе неравновесных альтернатив, является решающим аргументом при выборе им оптимизирующей стратегии поведения. Таким образом, отклоняющееся поведение служит неотъемлемой составляющей жизненного опыта «институционального человека», выполняя роль эмпирического обоснования оптимизирующего поведения. Опыт отклоняющегося поведения дает человеку уверенность в том, что другой участник игры будет неизменно придерживаться равновесной стратегии. Тем самым такой опыт служит доказательством рациональности поведения другого игрока и предсказуемости будущих взаимодействий с ним.

5) *Инновационное поведение.* Выше было рассмотрено отклоняющееся поведение, главной целью которого служит эмпирическое обоснование и закрепление исходной равновесной стратегии. Однако цель отклонения от равновесной стратегии может быть принципиально иной. Инновационное поведение представляет собой систематическое отклонение от привычной равновесной стратегии с целью поиска другого равновесного состояния, более выгодного для игрока-новатора.

В рамках игровой модели межлических взаимодействий цель инновационного поведения может быть достигнута, если игровая матрица имеет другую равновесную точку, в которой выигрыш игрока-новатора больше, чем в исходном равновесном состоянии. Если же такой точки нет, то инновационное поведение, скорее всего, будет обречено на неудачу, а игрок-новатор вернется к исходной равновесной стратегии. При этом его потери от инновационного эксперимента будут равны суммарному эффекту отклонения за весь период эксперимента.

В реальной жизни взаимодействующие индивиды нередко договариваются следовать в будущем определенным стратегиям поведения. В этом случае поведение игроков называют **солидарным**.

Основные причины солидарного поведения:

а) выгодность солидарного поведения для обоих игроков. В

рамках игровой модели взаимодействия такая ситуация иллюстрируется игровой матрицей, в одной клетке которой выигрыши обоих игроков максимальны, но при этом она не является равновесной и не отвечает паре осторожных стратегий игроков. Стратегии, отвечающие этой клетке, едва ли будут выбраны игроками, реализующими несолидарные модели поведения. Но если игроки придут к соглашению о выборе соответствующих солидарных стратегий, то впоследствии им будет невыгодно нарушать соглашение, и оно будет выполняться автоматически;

б) этичность солидарного поведения часто служит «внутренним» механизмом, обеспечивающим соблюдение соглашения. Моральные издержки в форме общественного осуждения, которые понесет индивид в случае нарушения им соглашения, могут иметь для него большее значение, чем достигнутый при этом прирост выигрыша. Этический фактор играет важную роль в поведении «институционального человека», но он фактически не учитывается в игровой модели межчеловеческих взаимодействий;

в) принуждение к солидарному поведению служит «внешним» механизмом, обеспечивающим соблюдение соглашения. Данный фактор институционального поведения также не находит адекватного отражения в игровой модели взаимодействий.

В «дилемме заключенного» стратегия «Признавать вину» является доминирующей по отношению к стратегии «Не признавать», поэтому последняя является нерациональной.

Стратегия «Признавать» является осторожной и равновесной стратегией для каждого игрока. Отклонение от нее, т. е. выбор варианта поведения «Не признавать», приведет к увеличению срока заключения. Прирост срока заключения в данном случае равен эффекту отклонения. Тот факт, что единственной равновесной точке матрицы выигрышей отвечает стратегия «Признавать», означает, что при доминировании несолидарных видов поведения в обществе складывается институциональная норма, требующая от индивидов признания своей вины.

Инновационное поведение заключенного в данном случае нецелесообразно, поскольку равновесие единственно. Если он все же систематически отклоняется от равновесной стратегии, отказываясь сознаваться в преступлениях (предполагается, что его арестовывают весьма часто), то в результате он добьется

лишь увеличения суммарного срока заключения за период экспериментирования и в итоге будет вынужден вернуться к исходной равновесной стратегии «Признавать».

Рассмотрим теперь солидарное поведение заключенных, которое приводит к сокращению срока заключения каждого из них. Имеется в виду ситуация, когда заключенные договорились (заранее или после задержания) не признаваться в совершении преступления. Как следует из матрицы выигрышей, в этом случае они получают лишь по два года заключения, а не по 5 лет, как в случае несолидарного поведения. Таким образом, солидарное поведение оказалось выгоднее для игроков, чем любой вид несолидарного поведения. Если нормы общественной жизни устроены по типу игровой матрицы заключенных в том смысле, что они делают более выгодным солидарное поведение индивидов, то в обществе начинает доминировать именно этот вид поведения. И тогда «экономический человек» окончательно уступает место «институциональному человеку», для которого внутренние этические нормы обеспечивают выполнение более выгодных согласованных стратегий, которые не могут быть реализованы при несолидарном поведении.

### 3.2. Виды 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, равновесие доминирующих стратегий будет пересечение доминирующих стратегий обоих участников игры.

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

В результате равновесным по Нэшу набором стратегий будет («признавать - признавать»). Причем важно отметить, что как для игрока А, так и для игрока Б «признавать» является доминирующей стратегией, тогда как «не признавать» - доминируемой. Рассматриваемая ситуация соответствует «войне всех против всех». Люди, не чувствуя себя в безопасности, будут стремиться напасть (подставить другого) первыми, поскольку лучшая защита - это нападение. Применительно к отношениям

между странами Р. Аксельрод сформулировал эту проблему как дилемму безопасности: страны стремятся обеспечить свою безопасность, угрожая безопасности других.

*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. Соответственно, и в первом и во втором случае равновесие по Штакельбергу будет достигнуто в квадрате.

*Равновесие по Парето* - ситуация, когда нельзя улучшить положение ни одного из игроков, не ухудшая при этом положение другого.

### 3.3. Повторяющиеся и неповторяющиеся игры

В неповторяющихся (одноходовых) играх используются четыре предпосылки, определяющие контекст игры:

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

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

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

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

Обратимся теперь 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 Правительством и экономическим агентом в связи с проводимой налоговой политикой.

Итак, Правительство, стремясь повысить доходы бюджета,

может повысить налоговые ставки. В этом случае на первом этапе игры произойдет сокращение потребления экономического агента и увеличение доходов Правительства. Однако на следующем этапе игры стратегией агента станет сокрытие доходов, что в конечном счете приведет к проигрышу Правительства из-за сокращения налоговых поступлений.

То же самое касается и игры «дилемма заключенного». Если у игроков будет возможность договориться, то они выберут единственно верную стратегию - не давать показаний друг против друга.

### **Контрольные вопросы и задания по главе**

1. С какой целью институциональный человек отклоняется от равновесной стратегии?
2. Почему институциональная теория «говорит» на языке теории игр, а не традиционного для неоклассики математического аппарата? Какие основные проблемы взаимодействия моделируются с помощью теории игр?
3. Какую форму принимают институциональные рамки в моделях теории игр? Приведите пример рассмотрения института с помощью аппарата теории игр.
4. Приведите пример «дилеммы заключенных» в различных ситуациях. С помощью каких механизмов решаются проблемы отсутствия кооперации в каждом из приведенных вами примеров?

## ГЛАВА 4. ТЕОРИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

### 4.1 Понятие и виды трансакции

В традиционной экономической теории главным объектом изучения является товарный обмен — вид социального взаимодействия, в результате которого материальные блага переходят от одного собственника к другому.

При этом предполагается, что в обществе сформировался институт частной собственности на материальные блага. В современной экономике все большую роль играют права собственности на нематериальные блага (ценные бумаги, художественные произведения, изобретения, торговые марки и др.) и права свободы (слова, печати, собраний, выбора местожительства и др.). Экономистов все больше интересуют социальные взаимодействия, приводящие к изменению прав и свобод людей, и все меньше — социальные взаимодействия, приводящие к перераспределению материальных благ. Поэтому понятие «товарный обмен» постепенно уступает центральное место в экономической науке понятию «трансакция» (от англ. transaction — сделка).

**Трансакция** — социальное взаимодействие, в результате которого происходит отчуждение или присвоение прав собственности и прав свобод.

Товарный обмен является важным частным случаем трансакции. В результате обмена между двумя торговцами каждый из них отчуждает право собственности на один товар и обретает право собственности на другой. Важнейшая особенность традиционного товарного обмена состоит в том, что каждый его участник приобретает (или теряет) право собственности на товар одновременно с приобретением (или потерей) самого физического товара.

Экономисты вводят понятие экономической трансакции. Предполагается, что индивид максимизирует некоторый количественный показатель, который обычно называют благосостоянием; кроме того, оба участника трансакции используют некий ограниченный ресурс, доступный объем которого влияет на величину индивидуального благосостояния.

**Экономическая трансакция** — это такая трансакция, в результате которой изменяется индивидуальное благосостояние ее участников.

Экономическая трансакция характеризуется наличием конфликта, взаимозависимости и порядка.

**Конфликт** — отношение взаимоисключения по поводу использования ограниченного ресурса.

**Взаимозависимость** — отношение, отражающее возможность повышения благосостояния путем взаимодействия.

**Порядок** — отношение, посредством которого определяется суммарный выигрыш и способ его распределения между участниками трансакции.

Рассмотрим два основных подхода к классификации трансакций. Первый из них предложен Р.Коузом, второй — Дж.Коммонсом.

Коуз выделяет трансакции рыночные и нерыночные. Рыночная трансакция есть покупка или продажа товара по сложившейся равновесной цене, реализованная в короткий промежуток времени; она осуществляется посредством механизма цен. По сути рыночная трансакция представляет собой краткосрочный контракт. Нерыночная трансакция представляет собой долгосрочный контракт; она осуществляется посредством организационных усилий предпринимателя.

Коммонс предложил классификацию трансакций, основанную на двух классификационных признаках.

1) Характер правовых отношений в процессе взаимодействия: симметричный или несимметричный. Симметричные правовые отношения базируются на добровольном соглашении между обеими сторонами. При этом контрагенты могут располагать различной переговорной силой. Так, результат переговоров между администрацией предприятия и профсоюзным комитетом зависит от сплоченности членов профсоюза, решимости администрации и др. Вместе с тем формально закон гарантирует обеим сторонам равные права. Несимметричные правовые отношения обычно содержат элемент принуждения.

2) Форма социального взаимодействия: межличностная или межгрупповая. Участниками межличностных трансакций являются отдельные индивиды, а участниками межгрупповых трансакций — социальные группы, коллективные органы управления, общественные организации, предприятия и т. д. Торговая трансакция характеризуется симметричным правовым положением сторон. Термин «торговая» подчеркивает симметричный характер правовых отношений, свойственный рыночным взаимодействиям торговцев. Однако торговые трансакции не исчерпываются традиционными торговыми сделками. Любой акт отчуждения или присвоения прав собственности, основанный на обоюдном согласии и

экономическом интересе сторон, является торговой трансакцией. Поскольку торговая трансакция есть добровольное взаимодействие, она может совершиться лишь в том случае, когда для каждой стороны приобретаемое благо (товар, право, свобода) не менее ценно, чем отчуждаемое благо.

Трансакция управления характеризуется асимметричным правовым положением сторон и межличностной формой социального взаимодействия.

В трансакции данного вида ключевым является отношение управления-подчинения, которое предполагает такое взаимодействие между людьми, когда право принимать решения при узурпации, приобретения и др. Данный вид трансакции существует во внутрифирменных отношениях, в бюрократических организациях, а в более широком плане — во внутри иерархических отношениях. Типичными примерами трансакции управлений являются взаимодействия раба и рабовладельца, рабочего и мастера, начальника и подчиненного. Объектом трансакции управления обычно служит поведение одной из сторон правового отношения.

Понятие трансакции управления предполагает, что индивид, выступающий объектом управления, в каждый момент времени имеет определенный набор вариантов поведения, но при этом он выбирает из них не наилучший для себя, а тот, который назначается субъектом управления. Иными словами, в чистой трансакции управления один из ее участников полностью лишен права выбора. В реальной жизни часто возникают ситуации, когда управляемый индивид получает возможность свободного принятия решений в соответствии со своими экономическими интересами, т. е. де-факто обретает право выбора. Поэтому на практике реальная трансакция — это комбинация элементов чистых видов трансакций.

Трансакция рационализации характеризуется асимметричным правовым положением сторон и межгрупповой формой социального взаимодействия.

Воздействие, которое оказывает одна сторона на другую, в данном случае не является управлением в обычном понимании этого слова. Поскольку объектом рационализации выступает социальная группа, управление поведением человека, т. е. навязывание ему единственного варианта поведения из множества возможных вариантов, является технически неосуществимым.

**Рационализация** — это наложение некоторых

ограничений на поведение человека, т. е. ограничение его права выбора.

Более мягкий характер рационирования по сравнению с управлением обусловлен также тем, что социальная группа, подвергающаяся воздействию, имеет больше возможностей противостоять ему, чем изолированный индивид. Поэтому рационирование, направленное от одной социальной группы к другой, нередко порождает встречное воздействие, т. е. объект и субъект рационирования меняются местами. При этом социальное взаимодействие обретает черты торговой трансакции, принимая форму двусторонних переговоров, соглашений, компромиссов и т. д.

Если переговорная сила рационируемой социальной группы настолько велика, что данная группа добивается симметричных правовых отношений с рационирующей группой, то взаимодействие данных социальных групп переходит в разряд торговых трансакций.

## 4.2 Сущность и виды трансакционных издержек

Человек существует одновременно в социальной среде и в материальной среде. Воздействие человека на социальную среду есть трансакция, а его воздействие на материальную среду есть трансформация. Таким образом, трансформация представляет собой деятельность человека, которая не является социальным взаимодействием, но в то же время приводит к изменению окружающей его внешней среды. В процессе трансформации человек проявляет себя как неодушевленная сила природы, реализуя различные виды рутинной (нетворческой) деятельности.

Элемент производственного процесса называют трансформационным, если он состоит в повторении заранее известных, predetermined, рутинных операций, не предполагающих решения каких-либо творческих задач.

Трансформационные производственные операции не обязательно связаны с преобразованием материальных объектов, они могут состоять в реализации организационно-управленческих алгоритмов, преобразовании информационных потоков и др. В силу того что трансформация является рутинным процессом, ее последствия заранее известны в деталях, т. е. детерминированы.

Поскольку трансформация не приводит к изменениям социальной среды, она не имеет временной протяженности в единицах социального времени и поэтому выступает как статический элемент общественной жизни независимо от ее

длительности в единицах астрономического времени. Трансакция, наоборот, приводит к изменениям социальной среды человека, поэтому она выступает как динамический элемент общественной жизни. Будучи творческим, инновационным процессом, трансакция характеризуется тем, что ее последствия заранее не известны или неопределенны.

Изменение окружающей среды требует от человека затрат ресурсов. Ценность для человека затрачиваемых ресурсов называют издержками. Эти издержки являются субъективным, ценностным понятием. Так, нервное перенапряжение, возникающее в процессе какого-либо действия человека, относят к моральным издержкам, не имеющим общепризнанной единицы измерения.

**Трансформационные издержки** — это ценность ресурсов, затрачиваемых на осуществление трансформации. В силу социальной роли трансформации эти издержки называют также статическими.

Величина трансформационных издержек заранее известна и выражается в денежных единицах. Это обусловлено тем, что трансформация представляет собой рутинный, повторяющийся процесс, все элементы которого известны в деталях и не изменяются на протяжении длительного периода времени. В частности, точно известны объемы ресурсов, необходимые для осуществления трансформации.

В процессе многократного повторения трансформации формируется традиция измерять ценность затраченных ресурсов в денежных единицах.

**Трансакционные издержки** — это ценность ресурсов, затрачиваемых на осуществление трансакции. В силу социальной ролитрансакции эти издержки называют также динамическими.

Величина трансакционных издержек характеризуется высокой степенью неопределенности. Это обусловлено тем, что трансакция есть творческий, уникальный процесс, элементы которого заранее неизвестны в деталях. В частности, не может быть достоверно известна ценность ресурсов, необходимых для осуществления трансакции. Но главное состоит в том, что в данном случае отсутствует отлаженный механизм распределения общих трансакционных издержек между участниками социального взаимодействия. Сложность проблемы распределения трансакционных издержек между участниками взаимодействия заключается прежде всего в том, что индивиды имеют разные предпочтения в отношении одних и тех же ресурсов.

Трансформационные издержки и трансакционные издержки обычно связаны обратной зависимостью: сокращение одной величины влечет за собой увеличение другой, и наоборот. Проиллюстрируем эту закономерность на примере товарного обмена. Главным способом сокращения совокупных трансформационных издержек в сфере товарного обмена являются разделение труда и связанная с ним специализация производства. Чем сильнее развита специализация, тем более производителен труд на каждом отдельном участке производства, тем меньше суммарные трансформационные издержки. Вместе с тем с развитием специализации число участников производственного процесса увеличивается столь значительно, что между ними становятся невозможными какие-либо устойчивые межличностные связи.

Трансакционные издержки при обмене обусловлены главным образом поиском подходящего партнера (покупателя или продавца) и проверкой качества приобретаемого товара. В случае, когда товарный обмен персонализирован, т. е. традиционно осуществляется между лично знакомыми друг с другом индивидами, такого рода издержки невелики. Чем в большей степени персонализирован обмен, тем большей информацией располагают хозяйственные агенты друг о друге и тем меньше вероятность мошенничества, фальсификации товара и т. д. Таким образом, процессы специализации производства и персонализации обмена тормозят друг друга и не могут развиваться одновременно. Поэтому в сфере материального производства невозможно добиться одновременного существенного снижения трансформационных и трансакционных издержек, опираясь только на процессы специализации и персонализации.

Рассмотрим основные виды трансакционных издержек (Таблица 4.1.): издержки поиска, издержки измерения, издержки ведения переговоров и заключения контракта, издержки спецификации и защиты прав собственности, издержки оппортунистического поведения.

**Таблица 4.1.**  
**Классификация трансакционных издержек**

<b>Издержки <i>ex ante</i></b>	<b>Издержки <i>ex post</i></b>
<i>Издержки поиска информации</i> включают затраты на поиск информации о потенциальном партнере и о ситуации на рынке, а также потери, связанные с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации	<i>Издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма</i> касаются затрат на контроль за соблюдением условий сделки и предотвращение оппортунизма, т.е. уклонения от этих условий
<i>Издержки ведения переговоров</i> включают затраты на ведение переговоров об условиях обмена, о выборе формы сделки	<i>Издержки спецификации и защиты прав собственности</i> 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
<i>Издержки измерения касаются затрат</i> , необходимых для измерения качества товаров и услуг, по поводу которых совершается сделка	<i>Издержки защиты от третьих лиц</i> включают затраты на защиту от претензий третьих лиц (государства, мафии и т.д.) на часть полезного эффекта, получаемого в результате сделки.
<i>Издержки заключения контракта</i> отражают затраты на юридическое или внезаконное оформление сделки.	

1) *Издержки поиска* возникают, когда индивид не располагает множеством всех вариантов выбора и вынужден затрачивать ресурсы для поиска недостающих альтернатив. Издержки поиска обусловлены недостатком у индивида необходимой информации, поэтому их также называют издержками поиска информации. Наиболее известным частным

случаем издержек этого вида являются издержки поиска минимальной цены, которые обусловлены дифференциацией цен на один и тот же продукт, не связанной с различиями в транспортных расходах.

2) *Издержки измерения.* Любое благо обладает комплексом полезных свойств, поэтому оно имеет множество количественных характеристик. Поскольку существует два типа свойств благ — физические и правовые, выделяют два типа издержек измерения, связанных с оценкой свойств, принадлежащих различным типам благ. Процесс количественной оценки этих свойств предполагает затраты на измерительную аппаратуру, оплату услуг посредников и др.

Измерения свойств благ производятся до их приобретения (ex ante) и после их приобретения (ex post). Оценки, полученные ex ante, влияют на выбор покупателем объема приобретаемого блага. В случае отказа от покупки этот объем равен нулю.

Оценки, полученные ex post, влияют на выбор покупателем объема дальнейшего потребления этого блага.

3) *Издержки оппортунистического поведения.*

**Оппортунистическим** называют поведение, нацеленное на преследование собственного интереса и неограниченное соображениями морали, т. е. связанное с использованием обмана, хитрости и коварства. Издержки оппортунистического поведения обычно возникают в том случае, когда один из участников социального взаимодействия дает завышенную оценку моральным качествам другого участника. Если стороны взаимодействия связаны неполным контрактом, то нечестный индивид может обманывать доверие другого индивида, вынуждая последнего нести дополнительные издержки. Если стороны связаны полным контрактом, то уклонение от его условий также возможно в силу организационной и технической сложности детального контроля поведения каждой стороны. Возникающая в этом случае асимметрия информации может использоваться нечестным индивидом в своих личных целях.

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

Выделяют два типа оппортунистического поведения — **предконтрактное и постконтрактное.**

*Предконтрактное оппортунистическое поведение* — это оппортунистическое поведение в период заключения контракта.

Формой предконтрактного оппортунизма является неблагоприятный или ухудшающий условия обмена отбор. Он характеризуется неблагоприятными для части экономических агентов свойствами внешней среды и обычно является следствием существования скрытых для экономического агента характеристик благ.

Примером предконтрактного оппортунистического поведения служит поведение продавцов подержанных автомобилей. Предположим, что на рынке продаются автомобили двух типов: качественные и некачественные. Для получения продавцами минимальной прибыли качественные автомобили должны продаваться по некоторой высокой цене, а некачественные могут продаваться по некоторой низкой цене. Все продавцы осведомлены о качестве продаваемых ими автомобилей, причем продавцы некачественных автомобилей выдают их за качественные, обманывая доверие покупателей. Как следствие, на данном рынке информация о качестве товара распределяется асимметрично между покупателями и продавцами. В такой ситуации продавцы некачественных автомобилей могут продавать их по некоторой средней цене, которая приносит им прибыль, а продавцам качественных автомобилей — убытки. Покупателей такая цена устраивает, поскольку они воспринимают ее как умеренную цену за качественный товар.

Вследствие оппортунистического поведения владельцев некачественных автомобилей владельцы качественных несут чрезмерные издержки и уходят с рынка.

*Постконтрактный оппортунизм* обычно возникает по причине неполноты контракта, поскольку при составлении контракта нельзя предсказать все возможные действия агентов. Другая причина постконтрактного оппортунистического поведения — это сложность контроля действий сторон.

Примером постконтрактного оппортунистического поведения является отлынивание наемных работников от выполнения ими заданных трудовых функций.

4) *Издержки ведения переговоров и заключения контракта* зависят от следующих факторов:

а) уровня неопределенности. Если процессы, влияющие на способность сторон выполнять свои обязательства в будущем, характеризуются высокой степенью неопределенности, требуется проведение дополнительного анализа ситуации, выявление тенденций, составление прогнозов и т. д. Решение этих задач

связано с привлечением дополнительных ресурсов;

б) частоты заключения контракта. Если ситуация, которая регулируется с помощью данного контракта, повторяется достаточно часто, ее исчерпывающее описание не требует больших усилий и затрат. В этом случае могут использоваться стандартные формы контракта, регулирующие ситуации, типовые с точки зрения взаимных обязательств сторон;

в) специфичности активов. Чем уникальнее активы, служащие объектом соглашения, тем более трудоемкой является процедура оценки их полезных качеств и специфических свойств. Если контракт характеризуется высокой специфичностью активов, он не может быть полным. Это связано с тем, что формализация сложных взаимоотношений между сторонами требует значительных издержек, а использование правового механизма зачастую оказывается фактически невозможным по причине отсутствия аналогичных прецедентов в судебной практике;

г) использования посредников. Привлечение фирм-посредников, специализирующихся на организации переговоров и заключении контрактов, может снизить трансакционные издержки сторон. Примером является посредническая деятельность риэлтеров на рынке недвижимости. В то же время привлечение посредников порождает риск увеличения издержек, связанный с возможным мошенничеством;

д) противодействия оппортунистическому поведению. Чем более детально разработан контракт, тем меньше вероятность оппортунистического поведения сторон. Затраты на детализацию условий контракта, препятствующих возможному нарушению соглашения, относят к издержкам противодействия оппортунистическому поведению.

5) Издержки спецификации и защиты прав собственности. Под спецификацией прав собственности понимают создание режима исключительности для отдельного индивида или группы посредством определения субъекта права, объекта права, набора полномочий, которыми располагает данный субъект, а также механизма, обеспечивающего их соблюдение. Проблема спецификации прав собственности, а также разграничения прав возникает практически повсеместно, если воспроизводится система взаимодействия между людьми по поводу ограниченных ресурсов. В частности, определение сферы компетенции в рамках фирмы, домашнего хозяйства, государственного учреждения также сопряжено с определением субъекта — носителя права, объекта, набора действий, которые могут быть осуществлены в

отношении данного объекта, а также условий делегирования данного права. На практике почти всегда происходит размывание прав собственности, т. е. воспроизводится ситуация, когда не удается обеспечить точное соблюдение того или иного правового режима.

Издержки рассматриваемого вида проявляются в двух основных формах. Во-первых, большая часть этих издержек обусловлена необходимостью непосредственной защиты прав собственности. Существенным их элементом выступают расходы на содержание органов правопорядка. Во-вторых, значительная часть рассматриваемых издержек связана с необходимостью воспитания и образования населения. Издержки в сфере образования и культуры обеспечивают:

а) информирование людей о правовых и этических основах собственности;

б) процесс социализации, обуславливающий надлежащее исполнение обязательств;

в) непосредственное сокращение издержек, связанных с классовыми, этническими, культурными и другими различиями между группами в обществе, посредством общего языка, истории, культурных ценностей;

г) формирование идеологии, обеспечивающей не только экономию на издержках принятия решений, но и институционализацию правовых и этических норм.

### Контрольные вопросы и задания

1) Дайте определение трансакции, приведите пример трансакции, которая не является товарным обменом.

2) Дайте определения торговой трансакции, трансакции управления, трансакции рациионирования. Приведите примеры трансакции каждого вида.

3) Дайте определение трансакционных издержек и трансформационных издержек. Какие издержки называют статическими, а какие динамическими? Проведите сравнительный анализ свойств трансакционных издержек трансформационных издержек.

4) Дайте определение оппортунистическому поведению. Приведите примеры такого поведения продавца, покупателя, работодателя, наемного работника, предпринимателя, государственного чиновника.

3) Как вы понимаете понятие «размывание прав собственности»? Приведите примеры.

## ГЛАВА 5. ТЕОРИЯ КОНТРАКТОВ

### 5.1 Понятие контракта

Абсолютное право собственности дает индивиду исключительные полномочия в отношении материального блага и регулирует отношения индивида с другими индивидами, возникающие по поводу хозяйственного использования данного блага.

Относительное право собственности представляет собой требование индивида, по отношению к которому принято обязательство (кредитора по обязательству) к другому индивиду, принявшему на себя это обязательство (должнику по обязательству); причем указанное притязание может быть осуществлено только применительно к этому обязанному лицу. Относительные права собственности могут быть нарушены или «похищены» лицом, которому эти требования предъявлены. Подобные нарушения называют оппортунистическим поведением.

**Контракт** есть соглашение об обмене относительными правами собственности, имеющее, как правило, юридические последствия.

Каждая сторона контракта является одновременно кредитором по одному обязательству и должником по другому обязательству. Из данного определения следует, что контрактное обязательство есть частный случай относительного права собственности.

Существуют соглашения, не являющиеся контрактами. Примером служит неявное соглашение людей использовать при общении один язык. Соблюдение этого соглашения отвечает интересам каждого отдельного человека, если его придерживаются все. Более того, это соглашение, как правило, будет соблюдаться без использования каких-либо методов принуждения. В данном случае человек не дает обещания, он не получает никаких выгод и не несет никакой юридической ответственности в случае нарушения им соглашения. Но если использование государственного языка является необходимым условием занятия некоторой должности, то соответствующее обязательство работника является контрактным.

Рассмотрим основные **принципы контрактных обязательств**.

1) *Частная собственность*. Основными элементами собственности являются право на физическое пользование

материальными объектами, право на присвоение дохода от материальных объектов и полномочия управления, включая отчуждение. Полная собственность включает все эти три права.

Общепризнанно, что собственник может неограниченно использовать объект, которым он владеет, при условии, что его действия не противоречат другим законам и правам. Полная собственность на материальные объекты может быть раздроблена в результате передачи одного или двух из трех элементов собственности другим лицам. Более современный тип прав собственности классифицирован как право на нематериальные активы или право интеллектуальной собственности. Право человека на свою личность имеет много сходных черт с правом частной собственности. Однако человеку не позволено продавать свое право на личное самоопределение, т. е. он не может по своей воле стать рабом.

2) *Свобода контракта* позволяет владельцу права собственности передавать это право вместе с активом, к которому оно относится. Поскольку права собственности можно разделить разными способами, то и конкретные механизмы их передачи могут быть весьма гибкими. Так, индивид может передать свои права полностью (как при продаже дома) либо частично (когда дом сдается в аренду). Свобода контракта включает свободу:

- а) заключать или не заключать контракт;
- б) выбирать партнера или партнеров по контракту;
- в) определять содержание контракта. Стороны контракта не обязаны выбирать среди ограниченного числа юридических типовых контрактов, а могут изобретать их новые типы.

3) *Ответственность*, вытекающая из контракта. Принцип свободы контракта хорошо работает тогда, когда государство в качестве последней инстанции может обеспечить исполнение добровольно взятых обязательств, если в этом возникает необходимость. Фактически в рыночной экономике вмешательство государства в контрактные отношения ограничено этими рамками. Судебный порядок улаживания споров дополняется «частным порядком» в форме защищающих от оппортунизма гарантий исполнения контрактов.

Контрактные обязательства могут готовиться, заключаться и исполняться в различных институциональных условиях. В неоклассической теории наиболее важными институтами считаются рынок и фирма. На совершенных рынках и в мире полной информации соблюдение контрактных обязательств полностью контролируется посредством конкуренции. В

неоклассической фирме контрактные обязательства беспрепятственно управляются эффективной иерархией. В реальной экономике возникают сложности при контроле за соблюдением контрактов, которые обусловлены двумя основными факторами: временным лагом и трансакционными издержками.

4) *Временной лаг.* Участвующие в обмене стороны могут выполнять свои обязательства в разные моменты

Трансакционные издержки при реализации контракта связаны главным образом с асимметричной информацией и специфичностью активов. Примером контракта с асимметричной информацией служит наем работника, способности которого неизвестны заранее нанимателю, а поэтому их достоверную оценку невозможно получить без дополнительных затрат.

**Специфический актив** — это актив, приобретающий особую ценность в рамках данных контрактных отношений.

Выделяют четыре типа специфических активов:

- специфичность местоположения. Например, близкое расположение угольной шахты и работающей на угле электростанции;
- специфичность физических активов. Например, изготовление врачом-стоматологом зубной коронки для конкретного пациента;
- специфичность человеческих активов. Например, накопленные менеджером знания о личностных качествах подчиненных ему работников;
- целевые активы характеризуются специфичностью не физических, а экономических показателей. Так, большая партия скоропортящегося товара, произведенная по заказу конкретного клиента и не оплаченная им, может прийти в негодность и принести ущерб производителю.

## 5.2 Типы контрактов

Экономистов интересуют двусторонние контракты, регулирующие аллокацию (перераспределение) ресурсов посредством прямого обмена на основе переговоров между индивидами. Рассмотрим четыре основных типа таких контрактов: договор купли-продажи, договор аренды, трудовой договор и договор займа.

**1) Договор купли-продажи** предполагает необратимую передачу прав собственности на актив от одной стороны к другой по соглашению. Предконтрактный оппортунизм обычно связан с тем, что продавец знает о своем товаре больше, чем покупатель.

В этой ситуации важным становится фактор доверия. Неформальные неписанные гарантии являются предпосылками для торговли и производства. Там, где такие гарантии не определены, бизнес несет потери. Продавцы стремятся информировать своих потенциальных покупателей посредством сигналов. Примером сигнала является реклама. Постконтрактный оппортунизм, связанный с договорами купли-продажи, превращается в самостоятельную проблему, когда речь идет о специфичности активов, а также о покупках продукции, требующей послепродажного обслуживания. Открытая форма оппортунизма имеет место в случае вымогательства. Примером служит необоснованное повышение тарифов на газ и электроэнергию естественными монополистами.

**2) Договор аренды.** Выделяют два типа аренды: недвижимого имущества (соглашение между арендодателем и арендатором) и движимого имущества (соглашение между наймодателем и нанимателем). В обоих случаях соответствующие права сдаются в аренду на точно определенный период времени в обмен на периодическую уплату условленной цены — арендной платы. Аренда связана с аллокацией риска. Арендатор, который должен платить фиксированную арендную плату, несет риск, сопряженный с доходностью объекта аренды, тогда как бремя риска изменения рыночной стоимости объекта аренды остается на арендодателе. Проблема асимметричной информации обычно ставит в невыгодное положение арендодателя. Арендатор не имеет таких же стимулов бережного отношения к имуществу, как полный собственник, поэтому поддержание арендуемого имущества в надлежащем состоянии должно особо оговариваться в контракте, в связи с чем собственник несет затраты по мониторингу. Постконтрактный оппортунизм возникает обычно из-за существования контрактно-специфических инвестиций.

**3) Трудовой договор** подразумевает обмен личных услуг на вознаграждение. Личные услуги наемного работника регулируются особыми распоряжениями или приказами работодателя. Право отдавать распоряжения очень важно для работодателя, так как оно дает ему возможность в определенных пределах корректировать трудовую деятельность наемных работников с учетом изменяющихся внешних условий. При отсутствии такого права трудовой договор должен был бы учитывать все возможные состояния внешней среды. В мире положительных трансакционных издержек подобные контракты оказались бы запретительно дороги. Существуют качественные

различия между арендой машины и наймом работника. Одно из различий состоит в том, что наемные работники могут формировать коалиции (например, профсоюзы). Поэтому принцип свободы контракта в случае трудового договора подрывается коллективными действиями и государственным регулированием в форме трудового законодательства.

Предконтрактный оппортунизм в случае трудового договора связан с тем, что работники знают о своих способностях больше, чем работодатели. Преодоление проблемы измерения продуктивности работников осуществляется посредством механизмов сигнализирования. В качестве сигнала наиболее часто используется уровень образования работника. Постконтрактный оппортунизм является следствием как специфичности инвестиций, так асимметрии информации. Так, фирма может потерять средства, вложенные в профессиональное обучение работника (его специальный человеческий капитал) в случае его преждевременного увольнения. Поскольку результативность действий наемного работника в процессе труда лишь частично поддается наблюдению, возникает асимметричность информации и проблема морального риска. Мониторинг работников возможен, но из-за наличия трансакционных издержек он может осуществляться только в известных пределах.

**4) Договор займа** относится к деньгам или другим заменимым вещам. Лицо, получившее займы деньги или иные заменимые вещи, обязано возвратить заимодавцу полученное вещами такого же рода, качества и количества. Получатель займа (должник) становится собственником объекта займа. Поэтому, в противоположность арендатору, должник может использовать полученный актив по своему усмотрению (к примеру, уничтожить его). Этот вид соглашения отличается от требований договора аренды, где арендатор должен вернуть полученный актив в первоначально исправном состоянии. Предконтрактный оппортунизм связан с тем, что потенциальный заемщик лучше осведомлен о своих экономических перспективах и личных качествах, чем его потенциальный кредитор. Издержки измерения и отбора в этой сфере можно уменьшить при помощи финансовых посредников, механизмов сигнализирования и информационных технологий (финансового мониторинга и пр.). Поскольку необходимая информация является специфичной для каждого клиента, кредиторы заинтересованы в развитии долгосрочных отношений с ними. Таким образом, специфические инвестиции

играют важную роль в этой сфере. Постконтрактный оппортунизм связан главным образом с моральным риском: мониторинг должников является весьма дорогостоящим процессом, а залоговое обеспечение не всегда возможно.

### 5.3 Классификация контрактов

Рассмотрим основные подходы к классификации контрактов.

**1) Полный — неполный.** Практически любой контракт содержит обязательства, которые должны быть выполнены в будущем, но будущее характеризуется неопределенностью, т. е. существуют объективные ограничения на получение информации и использование ее для выработки и реализации решений. Вследствие неопределенности практически каждый контракт является неполным, т. е. он не учитывает все параметры возможных исходов событий. Заключение полного контракта предполагает, что в нем могут быть зафиксированы все значимые параметры соглашения. При наступлении всех возможных событий в контракте должно быть четко определено, какие действия предпринимают стороны в том или ином случае, какие издержки несут и какие выгоды получают. Полный контракт — это идеальный тип контракта, который можно трактовать как юридическое следствие модели совершенных рынков, где личные отношения не играют никакой роли.

В реальной жизни составление полного контракта является практически невозможным ввиду отсутствия у индивидов способности совершенного предвидения.

**2) Явный — неявный.** Некоторые обстоятельства не учитываются в контракте не вследствие неопределенности будущего, а по иным причинам. Перечислим некоторые из них:

а) в контракт обычно не включают обязательства, основанные на общепринятых нормах поведения, а также детали соглашения, которые не могут быть подробно описаны по техническим причинам;

б) контрагенты из-за ограниченной рациональности часто упускают из виду важные обстоятельства, относящиеся к выполнению контракта;

в) стороны могут счесть выгодным не раскрывать друг другу информацию, что приведет к увеличению индивидуального выигрыша одного из агентов;

г) стороны могут намеренно не упоминать в контракте некоторые обстоятельства, перекаладывая издержки по

дополнению контракта на третью сторону.

Неявный контракт — молчаливое понимание и признание сторонами обязанностей, которые не подкреплены юридической защитой. Неявный контракт называют также неформализованным. Контракт, в котором все обстоятельства соглашения получили исчерпывающее словесное описание, а обязательства сторон подкреплены юридической защитой, называется явным, или формализованным.

**3) Разовые — регулярные.** Для того чтобы издержки по созданию и поддержанию сложных механизмов контроля и управления были оправданы, необходима повторяемость трансакций, при которой возникает положительный эффект от масштаба. Регулярные контракты имеют следствием сильную персональную вовлеченность сторон. Случайный контракт представляет собой промежуточную форму между разовым и регулярным контрактами.

**4) Самовыполняющийся** — обеспечиваемый третьей стороной. При достаточно тесном взаимодействии контрагенты предпочитают решать споры между собой, не прибегая к помощи третьей стороны. Это объясняется рядом причин. Во-первых, обращение к внешнему арбитру может пошатнуть доверие сторон друг к другу. Во-вторых, с увеличением сложности используемых активов и других характеристик сделки во всех нюансах не может разобраться даже квалифицированный эксперт. В-третьих, при выполнении контрактов стороны основываются не только на формальном соглашении, но и на опыте всех предыдущих отношений. Если гарантом выполнения контракта выступает один или оба контрагента, контракт называется самовыполняющимся. Все прочие контракты обеспечиваются третьей стороной: государством или независимым арбитром (третейским судьей). Одним из важнейших условий успешного разрешения спора независимым арбитром является доверие сторон к механизму третейского суда.

На основе рассмотренных выше систем классификации определяют три исторические формы контрактов: классический, неоклассический и отношенческий.

**Классический контракт** — полный, явный, разовый, обеспечиваемый государством.

**Неоклассический контракт** — неполный, явный, случайный, обеспечиваемый третьей стороной.

**Отношенческий контракт** — неполный, неявный, регулярный, самовыполняющийся.

Классический контракт доминирует в период зрелости индустриальной экономики, когда взаимодействия хозяйственных субъектов носят механистический и антагонистический характер. Отношенческий контракт доминирует в информационную эпоху, он основан на накопленных участниками знаниях об опыте взаимодействия друг с другом. В настоящее время отношенческие контракты охватывают большинство типовых агентских отношений, включая дистрибьюторские соглашения, франчайзинг, совместные предприятия и трудовые договоры. К отношенческим контрактам относят отношения, которые проистекают из обещаний, не имеющих юридических последствий, или из взаимоотношений, не заключающих в себе формальных обязательств (дружба, политические или семейные отношения). Эти отношения включают в себя некие ожидания, юридически либо вовсе не защищенные, либо защищенные весьма слабо. Так, например, в чрезвычайной ситуации можно ожидать помощи от друзей. Подобные ожидания могут основываться на моральных, но не юридических обязательствах.

### 5.4 Теории контрактов

В новой институциональной экономической теории развиваются несколько теорий контракта. Некоторые из них тяготеют к неоклассическому направлению экономической мысли, они основаны на постулатах об «экономическом человеке», абсолютной рациональности и максимизирующем поведении. В таких теориях акцент делается на применении математических методов и прежде всего стандартных методов микроанализа. Другие теории опираются на нетрадиционные для экономической науки понятия, такие, как «отношения», «солидарность», «доверие» и т. д. При этом используются не только математические, но и «вербальные» методы, характерные для социологии и других смежных наук.

В этой главе рассмотрим две теории контрактов: теория агентских контрактов и теория отношенческих контрактов.

Первая имеет неоклассический характер, она рассматривает взаимодействие участников контракта как антагонистическое, а их поведение как абсолютно рациональное и максимизирующее. Вторая, наоборот, делает акцент на роли кооперации, сотрудничества, солидарности. Поведение участников взаимодействия не является абсолютно рациональным, на него оказывает существенное влияние институционализирующая система ценностей.

*Теория агентских отношений.* Сторонами контракта выступают принципал и агент. Принципал нанимает агента, действующего от имени принципала, для оказания неких услуг и, чтобы облегчить достижение поставленных целей, делегирует этому агенту некоторые полномочия по принятию решений. Информация после заключения контракта асимметрична, поскольку:

- а) действия агента не поддаются непосредственному наблюдению со стороны принципала;
- б) агент располагает некоторыми результатами наблюдений, которых нету принципала.

Для принципала слишком затратно осуществлять как мониторинг действий агента, так и приобретать знания, полученные агентом в ходе наблюдений. Поэтому в первом случае агент получает возможность совершать скрытые действия, а во втором случае — пользоваться скрытой информацией. Предполагается, что агент совершает скрытые действия и использует скрытую информацию для достижения своих собственных целей, а не целей принципала. Таким образом, принципал несет моральный риск, связанный с постконтрактным оппортунистическим поведением агента.

Например, в трудовом договоре наниматель выступает в роли принципала, а наемный работник — в роли агента. Использование рабочего времени в своих целях является скрытым действием работника.

Издержки, связанные с реализацией контракта между принципалом и агентом, называют агентскими. Они включают в себя:

- а) затраты принципала на мониторинг, предназначенный для ограничения уклоняющейся деятельности агента;
- б) затраты агента, сопряженные с осуществлением залоговых гарантий. Залоговые издержки часто необходимы, чтобы принципал имел гарантии, что агент не предпримет каких-либо действий, причиняющих ему ущерб;
- в) остаточные потери принципала, связанные с тем, что действия агента не направлены всецело на максимизацию благосостояния принципала.

Информация до заключения контракта асимметрична, поскольку принципал меньше знает о личных качествах агента, чем сам агент. В результате возникает проблема неблагоприятного отбора агентов.

*Теория отношенческих контрактов.* Концепция

отношенческой контрактации является центральной в новой институциональной экономической теории.

Отношенческие контракты можно определить как контракты, участники которых не пытаются принять во внимание все возможные будущие обстоятельства, но тем не менее вступают в такие долгосрочные отношения, когда прошлые, настоящие и ожидаемые будущие личные отношения, возникающие между ними, имеют важное значение.

Хозяйственные агенты в значительной степени полагаются на «невидимое рукопожатие» как заменитель «невидимой руки», которая не слишком эффективно действует в информационной экономике. В трудовой сфере «невидимое рукопожатие» работодателей со своими наемными работниками означает необязывающие утверждения, которые благоприятно влияют на долгосрочные ожидания работников и вместе с тем не накладывают чрезмерных ограничений на возможности гибкого поведения фирмы. Большинство трансакций, осуществляемых в рамках отношенческой контрактации, представляют собой элемент системы социальных отношений, которые выходят за пределы отдельной трансакции. Эти трансакция являются неотъемлемой частью долговременных деловых союзов.

Теория отношенческих контрактов применима к ситуациям, в которых существует двусторонняя зависимость участников контракта, обусловленная наличием трансакционно-специфических инвестиций. Инвестиции данного вида трансформируют агентский контракт в отношенческий. Примером служит фундаментальная трансформация.

**Фундаментальная трансформация** — возрастающая зависимость фирмы от наемных работников, обладающих специфическим человеческим капиталом.

Гарантии отношенческих контрактов со стороны законодательства весьма ограничены. По этой причине оппортунизм приходится предотвращать путем частного порядка улаживания конфликтов. Под этим термином понимают как неюридические санкции, так и контрактные соглашения, которые защищены законом и предназначены для охраны каждой из сторон от постконтрактного оппортунизма другой стороны. Рассмотрим типы частного порядка улаживания конфликтов.

1) Самовыполняющееся соглашение с использованием бренд-капитала или «заложников». Бренд-капитал — это специфические инвестиции, осуществляемые фирмой в торговую марку (например, рекламные компании, предпринятые с целью

продвижения торговой марки). «Заложники» — это специфические инвестиции, которые осуществляет субъект, давший обещание, с целью сделать свое обещание достоверным. К «заложникам» относят затраты на рекламу нового товара, которые будут «уничтожены», если надежды покупателей не оправдаются. К ним также относят низко-затратные инвестиции, такие, как дарение подарков, взаимное угощение и обмен визитами. Обмен «заложниками» в форме инвестиций в чувства также служит механизмом обеспечения достоверности обязательств. Так, страхованием от изменений стимулов контрагентов являются узы любви.

Чувство глубокой привязанности не позволит стимулам одного контрагента измениться в своекорыстных целях. Это создает основу для текущих инвестиций во взаимоотношения, что в противном случае было бы слишком рискованно.

2) Солидарность — взаимопомощь контрагентов, основанная на общности ценностей и необходимости достижения общих целей. Отношенческим контрактам свойственна слабая солидарность, она характеризуется следующими свойствами: а) стороны учитывают интересы общества в целом, б) не поощряется силовое перераспределение благ между контрагентами как альтернатива «сбалансированной взаимности», в) отсутствует открытое оппортунистическое поведение, г) практикуется обмен дарами, д) существует готовность восстановить отношения в случае конфликта.

Солидарность наемного работника проявляется как лояльность — его идентификация с корпоративными целями на рациональном и эмоциональном уровнях. Гордость за выполненную работу и готовность принимать ответственность за производственный результат, а не формальное «следование правилам», рассматриваются как важные факторы успеха современной организации.

Сильная солидарность обладает некоторыми чертами слабой солидарности, но принципиально отличается от нее в том, что стороны в своих действиях не учитывают интересы общества в целом. Сильная солидарность препятствует заключению эффективных контрактов.

3) Стратегия «зуб за зуб» представляет собой одну из возможных форм, которую принимает ответное поведение. Важнейшей частью такой стратегии служит готовность сделать первый шаг в направлении кооперации и тем самым принять риск в первом раунде взаимодействия, т. е. следовать правилу

«никогда не предавать первому». Если подобное поведение, основанное на уступках, игнорируется вторым участником, то в следующем раунде первый участник осуществляет возмездие (или предательство).

4) Использование третейского суда. Важной причиной преобладания данной формы частного порядка улаживания конфликтов является неэффективность правовой системы. Источниками этой неэффективности служат:

- неопределенность порядка получения возмещения по суду;
- несовершенство способов, посредством которых суды исчисляют ущерб;
- большая продолжительность времени, в течение которого суды выносят решения, и др.

5) Регулирование, будь то частное или государственное, есть форма администрирования отношенческих контрактов, которое осуществляется третьей стороной.

6) Объединение сторон — это любое устройство, целью которого является уменьшение расхождения сторон посредством развития духа единения или симпатии между ними. Примеры: фирма, вертикальная интеграция, брак. Объединение сторон контракта выступает важнейшей формой защиты от постконтрактного оппортунизма, оно обеспечивает высокий уровень юридической защиты индивидов. Вертикальная интеграция представляет собой эффективный способ частного разрешения конфликтов. По мере того как трансакции становятся все более и более специализированными, значительно ослабевают стимулы к рыночным сделкам. Иными словами, когда человеческие и физические активы все более специализируются на выполнении единственной задачи, их уязвимость в отношении оппортунизма возрастает, что требует специальной защиты, которую может обеспечить объединение. Преимущество вертикальной интеграции состоит в том, что разрешение конфликта можно осуществлять постепенно без дополнения или коррективы действующих межфирменных соглашений.

7) Организационная культура. Данный термин используют тогда, когда необходимо подчеркнуть существование совместно поддерживаемых ожиданий членов организации относительно поведения. Организационную культуру определяют как принцип или правило, которое обуславливает поведение членов организации и дает им представление относительно того, как организация будет реагировать на определенные обстоятельства,

если таковые возникнут. Указанный принцип должен характеризоваться как широкой применимостью, так и достаточной простотой, чтобы все заинтересованные стороны могли его легко интерпретировать. Важная задача любой организации состоит в том, чтобы довести общее правило принятия решений, существующее в данной организации, до всех, кто непосредственно применяет это правило. Для защиты своей репутации организации часто используют избранный принцип даже в тех случаях, когда это может оказаться неоптимальным в краткосрочном периоде.

### Контрольные вопросы и задания

1) Приведите пример контракта. Перечислите основные принципы контрактных обязательств.

2) Определите понятие «специфический актив». Приведите примеры специфических активов.

3) Опишите основные свойства договора и охарактеризуйте особенности оппортунистического поведения сторон в случае: а) договора купли-продажи, б) договора аренды, в) трудового договора, г) договора займа.

4) По какой причине большинство контрактов являются неполными? Дайте определение «неявного контракта». По какой причине контракт может быть неформализованным? Приведите пример неявного контракта.

5) Проведите сравнительный анализ исторических форм контракта.

6) В чем заключается принципиальное отличие теории агентских отношений и теории отношенческих контрактов?

7) Приведите примеры отношений принципал-агент. Чем обусловлены агентские издержки? Из каких компонентов они состоят?

8) Дайте экономическую интерпретацию термина «невидимое рукопожатие».

9) Проиллюстрируйте конкретными примерами понятие «фундаментальная трансформация».

## ГЛАВА 6. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ФИРМЫ

### 6.1 Трансакционный подход к исследованию фирмы

Традиционная экономическая теория построена по аналогии с математическими теориями на основе базовых понятий, которые не определяются, а постулируются. Если в математике к постулируемым понятиям относятся «множество», «точка» и другие, то в традиционной экономической теории таковым является понятие «фирма». Сторонники мейнстрима рассматривают фирму в качестве первичного «атома» рынка, не имеющего внутренней структуры. Поэтому фирма, на их взгляд, может проявлять свои свойства лишь во внешних рыночных взаимодействиях с другими фирмами.

Впервые теория фирмы сформировалась в рамках институционального направления экономической мысли. Основы этой теории изложены в статье Р.Коуза «Природа фирмы», опубликованной в 1937 г. В этой статье были поставлены следующие вопросы:

- а) Что такое фирма?
- б) Почему все фирмы не объединяются в одну большую фирму?
- в) Почему каждая фирма не распадается на множество независимых индивидуальных предпринимателей?
- г) От каких факторов зависит оптимальный размер фирмы?

Коуз дал ответы на эти вопросы, опираясь на свою концепцию трансакционных издержек, поэтому его теория фирмы называется трансакционной. Рассмотрим ее основные положения.

Рыночная трансакция осуществляется посредством механизма цен, по сути она представляет собой краткосрочный контракт по подводу обмена благами между равноправными покупателем и продавцом. Издержки, требуемые для осуществления рыночной трансакции, называют внешними трансакционными издержками.

Нерыночная трансакция осуществляется без применения сложившегося в обществе механизма цен. Она организуется инициативным хозяйствующим индивидом, или предпринимателем и представляет собой долгосрочный контракт по поводу распределения ресурсов между индивидами, принявшими на себя добровольные ограничения прав собственности и прав свободы. Издержки, необходимые для

осуществления нерыночной транзакции, называют внутренними транзакционными издержками, или издержками управления.

Фирма есть система нерыночных транзакций, организованных предпринимателем с целью максимизации прибыли. Предприниматель, организовавший фирму, является ее собственником, или владельцем.

Транзакционные издержки управления, которые несет владелец фирмы при организации дополнительной транзакции, также называют внутрифирменными.

Число нерыночных транзакций, составляющих фирму, характеризует размер фирмы.

Согласно транзакционной теории фирмы внутрифирменные транзакционные издержки представляют собой функцию от размера фирмы, которая сначала убывает, а затем возрастает. Убывание данной функции связывают с положительным эффектом внутрифирменного разделения управленческого труда, а возрастание — с отрицательным эффектом усложнения процесса управления фирмой. Чем больше транзакций организует предприниматель, тем больше вероятность того, что он будет не способен использовать факторы производства с наивысшей выгодой, и тем больше вероятность того, что эти транзакции будут осуществляться в разных местах либо они будут очень разнообразными. Таким образом, возрастающий участок функции внутрифирменных издержек иллюстрирует «закон уменьшающейся отдачи управленческого труда». Этот закон трактуют в том смысле, что «цена» внутрифирменной транзакции увеличивается с увеличением размера фирмы.

Предполагается также, что рассматриваемая фирма не настолько велика, что - бы увеличение ее размера приводило к глобальному изменению транзакционных издержек, приходящихся на одну рыночную транзакцию. Иными словами, «цена» рыночной транзакции не зависит от размера нашей фирмы.

Рассмотрим ситуацию, когда предприниматель планирует увеличить выпуск продукта фирмы. Для достижения этой цели он нуждается в дополнительном объеме некоторого ресурса. Этот ресурс он может приобрести двумя способами: посредством рыночной транзакции или посредством внутрифирменной транзакции, т. е. он может либо «купить» ресурс, либо «сделать» его. Первый способ не требует от предпринимателя организационных усилий, поскольку транзакция реализуется посредством сложившегося в обществе механизма цен. Вместе с

тем она требует от предпринимателя затрат в форме внешних транзакционных издержек.

Осуществление рыночной транзакции не приведет к увеличению размера фирмы и росту внутренних транзакционных издержек. Второй способ требует от предпринимателя организационных усилий, он предполагает увеличение размера фирмы и рост внутренних транзакционных издержек.

Понятно, что предприниматель выберет тот способ приобретения ресурса, который потребует от него меньших издержек. Поэтому он будет увеличивать размер фирмы до тех пор, пока осуществление дополнительной внутренней транзакции требует меньших затрат, чем осуществление дополнительной внешней транзакции.

Размер фирмы, при котором «цены» внешней и внутренней транзакции совпадают, называют **оптимальным**.

Предположим, что предприниматель использует единственный вид ресурса — труд. Рыночный способ использования труда состоит в многократном заключении краткосрочных «гражданских» контрактов между работником и нанимателем, в которых детально описаны трудовые функции, условия оплаты и т. д. Заключение такого контракта является весьма трудоемким процессом, поэтому предприниматель обычно предпочитает заключить один долгосрочный трудовой контракт, в котором отсутствует подробное описание конкретных работ, но определены основные права и обязанности сторон.

В данном случае размер фирмы определяется суммарным количеством заключенных трудовых контрактов, т. е. численностью наемных работников фирмы.

С увеличением численности персонала усложняются задачи управления, возрастает вероятность неэффективного размещения работников по видам работ и рабочим местам, расширяются возможности для отлынивания. В силу этого издержки, связанные с наймом дополнительного работника, возрастают с ростом численности персонала фирмы. Оптимальный размер фирмы, или оптимальная численность персонала, достигается в ситуации, когда найм нового работника требует затрат, равных затратам на оформление краткосрочного контракта. Дальнейшее увеличение выпуска продукции фирмы целесообразно обеспечивать не посредством увеличения численности постоянных (штатных) работников, а посредством привлечения на короткий срок сторонних работников для выполнения ими конкретных трудовых функций.

Трансакционная теория фирмы подвергается критике прежде всего в связи с тем, что в ней рассматриваются только затраты на приобретение ресурсов, ноне учитывается конечный результат их использования в производстве. Приведем основные аргументы критиков этой теории:

а) ресурс, приобретенный на рынке у случайных продавцов, может существенно отличаться по своим качествам от ресурса, производимого фирмой. Так, труд временного работника, не знакомого со спецификой данного производства, скорее всего, даст меньший производственный эффект, чем труд постоянного работника, имеющего опыт работы в данной фирме.

В силу этого равенство затрат, необходимых для осуществления внешней и внутренней трансакций, в данном случае не означает, что прибыль предпринимателя в обоих случаях также будет одинаковой;

б) теория не учитывает затраты фирмы на обучение новых работников, необходимое для надлежащего выполнения ими трудовых функций. В результате такого обучения работники обретают специальный человеческий капитал, который фирма теряет по окончании краткосрочного контракта и который она может использовать на протяжении всего периода действия долгосрочного контракта. С позиций современной теории человеческого капитала фирме, при прочих равных условиях, выгоднее использовать одного постоянного работника, нежели несколько временных работников, поскольку каждый раз их надо обучать заново;

в) теория исходит из предположения, что каждая единица ресурса способна обеспечить некоторый положительный эффект независимо от общего количества используемых единиц этого ресурса. Если речь идет о таких ресурсах, как нефть, металл, электроэнергия и т. п., то такое предположение оправданно. Но в случае трудовых ресурсов оно недопустимо. В современном производстве трудовой процесс основан на сложной системе межличностных взаимодействий работников, образующих команду. Полезный результат производства выступает как продукт деятельности команды, а не как арифметическая сумма полезных результатов труда отдельных работников. Таким образом, трансакционная теория фирмы не учитывает синергетический эффект, возникающий в результате взаимодействий наемных работников. Поскольку в случае краткосрочного рыночного контракта этот эффект незначителен или вовсе отсутствует, долгосрочный трудовой договор

оказывается предпочтительнее с точки зрения конечного результата, даже если внешние и внутренние трансакционные издержки одинаковы;

г) успех функционирования современной фирмы основан на использовании специфических знаний о технологических процессах, методах управления, традициях межличностного взаимодействия и т. д. Такие знания представляют собой специфический актив фирмы, важным элементом которого является корпоративная культура. Носителями специфических знаний фирмы выступают ее постоянные работники, причем каждый из них является «хранилищем» определенной части этих знаний, недоступной для других работников. В силу этого сокращение численности постоянных работников фирмы до оптимального (по Коузу) уровня может привести к увольнению работников, владеющих важными компонентами корпоративного знания, что нанесет урон производственным возможностям фирмы и потребует от предпринимателя существенных дополнительных затрат, превышающих экономию на трансакционных издержках.

## 6.2 Теорема Коуза

Внешний эффект рыночного продукта есть положительные или отрицательные последствия, которые оказывает его производство или потребление на благосостояние третьих лиц, не участвующих в его производстве, потреблении, купле или продаже. Традиционная экономическая теория не способна дать последовательного решения проблемы внешних эффектов, поскольку само понятие внешнего эффекта противоречит фундаментальному постулату мейнстрима о тождестве рыночной цены и общественной ценности. Этот постулат все менее соответствует реалиям хозяйственной жизни. Так, равенство цен бутылки спиртного напитка и сборника стихов вовсе не означает, что данные блага имеют равную общественную ценность.

Внешние эффекты называют также экстерналиями (от англ. external — внешний).

Решение проблемы внешних эффектов в рамках традиционной экономической теории было представлено А. Пигу (1877 — 1959) в его книге «Экономическая теория благосостояния» (1920). Он предложил, чтобы каждый рыночный агент, создающий отрицательные внешние эффекты, платил специальный налог, величина которого достаточна для устранения созданных им негативных последствий.

Этот специфический налог называют налогом Пигу, он направляется государством на компенсацию отрицательного внешнего эффекта.

На практике функцию налога Пигу выполняет акцизный налог. Введение налога Пигу превращает общественные издержки во внутренние издержки фирмы, создающей отрицательный внешний эффект, т. е. вызывает интернализацию внешнего эффекта (от англ. internal — внутренний). В целом любой метод решения проблемы внешнего эффекта сводится к некоторому способу их интернализации. Метод Пигу есть способ интернализации внешнего эффекта, основанный на использовании налоговой системы.

Теория внешних эффектов Пигу подвергается критике прежде всего за свою противоречивость. С одной стороны, она базируется на традиционных постулатах мейнстрима. С другой стороны, она доказывает необходимость государственного вмешательства в деятельность частных фирм, что противоречит ценностным основам данного направления экономической мысли. Кроме того, критики теории Пигу отмечают следующее:

а) предложенный метод регулирования внешних эффектов не содержит алгоритма распределения налога Пигу между пострадавшими экономическими агентами. На практике эта слабость теории может обернуться злоупотреблениями чиновников при использовании соответствующих целевых средств государственного бюджета;

б) в теории не учитываются государственные расходы, связанные с определением параметров общественного равновесия, деятельностью по взиманию налогов, распределением бюджетных средств между пострадавшими субъектами, контролем за их расходованием. Если эти расходы сравнимы с суммарной величиной собранных налогов, то метод Пигу экономически неоправдан;

в) в теории не рассматриваются альтернативные способы интернализации внешних эффектов.

Решение проблемы внешних эффектов в рамках институциональной экономической теории было предложено Р.Коузом в его статье «Проблемы общественных издержек» (1960). Суть данной концепции состоит в том, что при определенных условиях проблема внешних издержек может быть решена на практике посредством прямого социального взаимодействия (транзакции) двух хозяйственных субъектов: создавшего отрицательный внешний эффект и пострадавшего от

него.

При этом не потребуется введения специального налога или какого-либо иного вмешательства государства в хозяйственную деятельность конфликтующих сторон.

Ключевым понятием в теории Коуза является право собственности на внешний эффект.

Если сторона, испытывающая отрицательные последствия внешнего эффекта, имеет право ограничить или запретить производство (или потребление) «вредного» продукта, то тем самым создаются предпосылки для добровольного обмена правами собственности между субъектом и объектом внешнего эффекта, т. е. для осуществления ими торговой трансакции. Обычно в результате такой трансакции «жертва» отрицательного внешнего эффекта дает разрешение противоположной стороне производить «вредный» товар в обмен на определенную денежную компенсацию, т. е. продает свое право собственности на внешний эффект. В случае, когда величина компенсации устанавливается в расчете на единицу «вредного» товара, эта величина называется ценой права на внешний эффект.

Необходимым условием совершения обмена правами собственности между «жертвой» и «виновником» отрицательного внешнего эффекта являются, по Коузу, пренебрежимо малые трансакционные издержки. Это условие может быть выполнено на практике, если решены две важные проблемы:

а) специфицированы права собственности сторон взаимодействия. Во-первых, производитель «вредного» товара должен обладать правом собственности на доход, из которого выплачиваются компенсации пострадавшей стороне. Во-вторых, объект отрицательного внешнего эффекта должен обладать правом запрещать производство «вредного» товара, а также свободно устанавливать величину компенсации. Предполагается, что издержки сторон на спецификацию, защиту и продажу прав собственности ничтожно малы;

б) существует общепризнанное правило расчета денежной компенсации пострадавшей стороне. Предполагается, что добровольное следование обеими сторонами определенному алгоритму расчета суммы компенсации исключает противоборство сторон на стадии переговорного процесса и сводит соответствующие трансакционные издержки к ничтожно малой величине. Таким образом, метод Коуза предполагает, что в обществе сформировался институт разрешения конфликтов по поводу внешних эффектов, основанный на осуществлении

торговых трансакций между владельцами соответствующих прав собственности. Причем развитие этого института достигло такого уровня, что он способен оказывать на хозяйственную жизнь автоматическое воздействие, не сопряженное со значительными трансакционными издержками. Данное фундаментальное предположение определяет институциональный характер теории внешних эффектов Коуза.

Рассмотрим два правила определения стоимости права собственности на отрицательный внешний эффект, которые в той или иной степени институционализированы в любом обществе.

Правило первое, инструментальное. Стоимость права собственности на отрицательный внешний эффект равна денежной сумме, необходимой для устранения ущерба, понесенного собственником данного права. Применение данного правила не вызывает затруднений в случае, когда понесенный ущерб может быть измерен в денежных единицах. Но если ущерб носит моральный характер (унижение, стресс, потеря репутации и т. д.) или необратимый характер (потеря времени, жизни, здоровья и т. д.), то применение данного правила затруднено.

Правило второе, ценностное. Стоимость права собственности на отрицательный внешний эффект обеспечивает максимальную сумму значений индивидуального благосостояния конфликтующих сторон. Согласно данному правилу оба участника взаимодействия одинаково трактуют ценностное понятие «благосостояние» и следуют единому способу его количественной оценки. Предполагается также, что этические воззрения каждого индивида таковы, что это позволяет ему максимизировать не свое личное благосостояние, а суммарное благосостояние обоих участников трансакции. Хотя такое предположение на первый взгляд представляется нереалистичным, оно устраняет непримиримое противоречие конфликтующих сторон и позволяет считать трансакцию осуществимой, а трансакционные издержки пренебрежимо малыми.

Являются ли рассмотренные выше правила тождественными в том смысле, что они определяют равные значения стоимости права собственности на отрицательный внешний эффект? Коуз дает утвердительный ответ на этот вопрос. Если в обществе институционализирована этическая норма, утверждающая максимизацию общественного благосостояния в качестве главного критерия стоимости, то взаимодействие сторон по поводу компенсации последствий отрицательного внешнего эффекта обеспечит без существенных трансакционных издержек

установление таких значений стоимости обмениваемых прав, которые максимизируют суммарное благосостояние сторон и вместе с тем позволяют компенсировать весь нанесенный ущерб.

Из приведенного выше утверждения можно сделать важный вывод. Поскольку при обмене правами собственности критерием определения стоимости служит максимизация общего благосостояния, можно считать, что права собственности, находящиеся в распоряжении сторон до обмена, используются ими совместно как общая собственность в целях максимизации суммарного благосостояния. Отсюда следует, что первоначальное распределение прав собственности между сторонами не влияет ни на окончательное распределение ресурсов, ни на суммарную величину благосостояния индивидов после обмена. Полученный вывод известен как теорема Коуза.

**Теорема Коуза.** Если транзакционные издержки равны нулю, то окончательное размещение ресурсов обеспечивает максимальное суммарное благосостояние сторон вне зависимости от первоначального распределения прав собственности.

Стадо коров ежедневно перегоняется через земли фермера, который вследствие этого несет материальный ущерб. Эта проблема может быть легко решена, если выполнены три условия. Во-первых, фермер обладает правом частной собственности на землю и в силу этого может запретить прогон стада. Во-вторых, владелец коров является собственником денежных средств, получаемых от продажи молока, и этих средств достаточно для компенсации ущерба. В-третьих, обе стороны согласны с тем, что сумма компенсации фермеру должна в точности равняться величине соответствующего материального ущерба. Если эти условия выполнены, то соглашение о выплате денежной компенсации фермеру будет достигнуто и реализовано без существенных транзакционных издержек, при этом суммарное благосостояние обеих сторон (здесь — суммарная прибыль) будет максимальным.

### 6.3 Контрактная природа фирмы и рынка

Важной задачей новой институциональной экономической теории является решение проблемы координации экономических транзакций между индивидами в мире с непредсказуемым развитием событий. Для ее решения используется концепция отношенческого контракта. В зависимости от обстоятельств отношенческие контракты администрируются или организуются различными структурами управления или конституциями, которые

в явной или неявной форме вырабатываются в процессе деятельности кооперирующихся индивидов. Рынки и фирмы представляют собой две крайности. Проблема, стоящая перед новыми институционалистами, заключается в выяснении того, какое институциональное устройство оказывается экономически более предпочтительным для данных конкретных условий. Принимаемое институциональное решение может быть одной из двух прямо противоположных организационных форм (рынок или фирма) либо находиться в промежутке между ними.

Транзакции между покупателями и продавцами на рынках или между членами фирмы осуществляются в рамках специфических организационных структур, в которых личные взаимоотношения играют важную роль. Другими словами, рынки и фирмы представляют собой сети отношенческих контрактов. В общем плане экономика, основанная на частной собственности, — это система самовыполняющихся отношенческих контрактов различной продолжительности и степени пластичности, которые поддерживают друг друга и обеспечивают устойчивость конституции всей экономики. Система удерживается в единстве благодаря согласию.

Фирмы и рынки представляют собой организации. В традиционном понимании организация есть структурированная группа индивидов, преследующих общие цели. В случае фирмы такими целями являются обеспечение безопасности транзакционно-специфических инвестиций сторон, максимизация прибыли и т. п.; в случае рынка — рост размеров рынка, облегчение обмена и т. п. Одной из причин создания и эволюции организации служит то, что информация не является бесплатным благом, находящимся в свободном доступе. Способы создания, передачи и обеспечения достоверности информации выступают отличительными особенностями конкретной организации. При этом важную роль играют права собственности на информацию.

Согласно воззрениям новой институциональной экономической теории организация рассматривается как сеть отношенческих контрактов, которые предназначены для регулирования экономических транзакций между индивидуальными членами организации.

Конституция организации зависит от специфичности активов, сопряженных с этими транзакциями, и частоты последних. Отношенческие контракты могут быть многосторонними, как, например, в случае договора между членами производственного кооператива, или же двусторонними,

как в фирме между нанимателем и наемным работником. Многосторонний контракт обычно связан с децентрализованным принятием решений. Так, права собственности определяют экономическое положение индивида к остальному обществу и дают возможность децентрализованного принятия решений. Конституционный порядок общества также рассматривают как результат многостороннего договора, предназначенного для облегчения многосторонней координации. Двусторонний контракт совместим как с децентрализованным принятием решений (рыночный обмен), так и с централизованным принятием решений (наниматель и наемные работники). Часто существование центрального участника, общего для всех контрактов позволяет достичь снижения трансакционных издержек при контрактном взаимодействии между многими сторонами. В этом случае система двусторонних соглашений рассматривается как «самый дешевый» способ решения проблемы многостороннего контракта. В некоторых случаях прямые многосторонние контрактные отношения между членами организации могут оказаться экономически более предпочтительными или политически неизбежными. Примерами являются Организация Объединенных Наций и Европейское сообщество.

Введем базовые определения двух организаций: фирмы и рынка.

**Фирма** есть сеть отношенческих контрактов между индивидами-собственниками ресурсов, создаваемая в целях эффективной организации производства.

Отличительной особенностью фирмы является отдача распоряжений посредством управленческих, или иерархических, транзакций. Структура управления отношенческими контрактами определяет специфичное для каждой фирмы распределение прав собственности между отдельными ее членами и регулирует способы использования или передачи этих прав.

Фирма как организация имеет дело в первую очередь с транзакционной деятельностью на постконтрактной стадии: исполнением, контролем и течением исполнения контрактов.

В силу этого центральной проблемой становится проблема измерения.

Работая в команде, индивиды часто способны добиться возрастающей отдачи от масштаба деятельности, однако при этом трудно определить вклад каждого. С этой точки зрения «классическая» капиталистическая фирма представляет собой организационную форму, которая хорошо приспособлена к

необходимости проведения эффективного измерения. В данном случае конфигурация прав собственности позволяет предпринимателю выступать в роли лица, осуществляющего мониторинг. Его положение в фирме дает ему право контролировать результативность произведенных усилий членов команды и в то же время стимул не отлынивать от этой обязанности. Предприниматель имеет мотивацию не отлынивать от управленческого труда, так как он является единственным претендентом на прибыль. Чем более эффективно он проводит мониторинг результативности и отстраняет от работы нерадивых членов команды, тем выше его личный доход. Чтобы иметь возможность дисциплинировать членов команды, претендент на остаточный доход должен обладать правом пересматривать условия контракта и влиять на побудительные мотивы членов команды, не прибегая к необходимости разрывать или изменять контракты со всеми остальными факторами.

Классическая фирма есть фирма, которую возглавляет предприниматель.

Его собственность на фирму определяется тем, что он обладает следующими правами:

- а) быть претендентом на прибыль;
- б) наблюдать за поведением факторов;
- в) быть центральной стороной, с которой все привлекаемые факторы заключают контракты;
- г) изменять членство в команде;
- д) продавать все перечисленные выше права.

Неклассическая фирма характеризуется тем, что различные ее члены имеют определенные права на нее, что предусматривается формальными и неформальными контрактами.

Конкретные права, которыми обладает каждый индивид, влияют на его побудительные мотивы и экономическое поведение. Со временем структура прав в неклассической фирме может меняться либо членами фирмы, либо государством. Например, часть требований на прибыль фирмы может быть передана ее работникам. Эффективность не всегда является доминирующей целью неклассической фирмы. Профсоюзы могут добиться таких изменений прав собственности, которые выгодны им, но вредны для других собственников факторов, а также для эффективности производства. Аналогичным образом изменения прав собственности, которые диктует государство, могут отражать власть политических групп давления и необязательно приведут к повышению эффективности производства.

Цель неклассической фирмы далеко не всегда состоит в максимизации прибыли. В зависимости от способа распределения прав собственности в фирме, т. е. оттого, как составлены контракты, сама проблема оптимизации будет иметь разную природу. Конфигурация прав собственности определяет, кто именно осуществляет действительный контроль над организацией и задает исходные установки, на основе которых формируется политика организации. Следовательно, с течением времени любые изменения структуры прав собственности будут осуществляться таким образом, чтобы увеличить благосостояние тех, кто контролирует политику фирм. Из предпосылки о преследовании личных интересов членами фирмы следует, что для них особое значение имеет возможность присвоения вознаграждения в форме денежного и неденежного дохода. В этих условиях нет гарантии того, что основным принципом, определяющим поведение фирмы, будет максимизация прибыли.

Поскольку будущее предвидеть невозможно, контракты формулируются лишь в самых общих чертах. Предприниматель вправе управлять факторами, используемыми внутри фирмы, так, как он считает нужным, разумеется, в известных пределах. В случае контракта личного найма особенно важна власть, позволяющая управлять деятельностью работников фирмы. Предприниматель, являясь центральной стороной контрактов фирмы, обычно лучше других информирован о реальной среде, в которой функционирует фирма. Его положение как руководителя фирмы и лица, осуществляющего контроль, дает ему и мотивацию, и возможность приобретать специфические знания о текущем состоянии фирмы и окружающей ее социальной среде. Таким образом, предприниматель — это лицо, которое должно обладать необходимой властью и необходимой информацией.

Если наемные работники признают за фирмой властные полномочия, они должны быть также убеждены в том, что эти полномочия будут использоваться справедливым образом. Источником такого рода доверия должна быть репутация фирмы. Уверенность в том, что фирма будет стремиться разумно использовать свою власть, — это тот элемент, который позволяет осуществлять взаимовыгодные трансакции. Репутация служит механизмом защиты только тогда, когда нарушение обязательств поддается наблюдению. Требования к эффективности механизма репутации заключаются в следующем. Во-первых, каждому с самого начала должно быть абсолютно ясно, что было обещано. Во-вторых, каждый должен иметь возможность непосредственно

наблюдать, что же реально было сделано тем, кто дал обещание. Из данных условий следует, что при помощи репутации нельзя обеспечить эффективное исполнение отношенческих контрактов, которые не удовлетворяют первому условию. Действительно, отношенческие контракты имеют дело с непредвиденными обстоятельствами и, следовательно, не могут дать ясное представление относительно того, какие действия потребуется предпринять в ситуации, которую заранее нельзя предусмотреть.

Важнейшей проблемой в контрактной теории фирмы является проблема отделения собственности от контроля.

Эффективность прав собственности на фирму, как и других объектов, возможно обеспечить только при условии надежной защиты этих прав. Но защита сопряжена с издержками, и, следовательно, степень защиты можно варьировать. В целом на институциональное устройство фирмы оказывает влияние необходимость защиты своих прав собственников от их экспроприации другими членами фирмы. Целью организационного проектирования является учреждение такой структуры прав собственности, которая будет минимизировать конфликт между частными интересами отдельных членов фирмы и коллективными интересами коалиции. В мире положительных трансакционных издержек менеджеры не всегда действуют исходя из первостепенных интересов собственников. Поэтому если собственники фирмы не являются в то же время ее менеджерами, то их прибыль уменьшается на величину агентских издержек.

**Рынок** есть сеть отношенческих контрактов между потенциальными покупателями и продавцами, создаваемая с целью организации эффективного обмена, т. е. облегчения рыночных трансакций.

В мире беззатратных трансакций можно допустить, что рынок функционирует без каких-либо личных отношений между участниками торговли. Однако в реальном мире, где имеют место положительные трансакционные издержки и ограниченная рациональность, участниками совершенной конкуренции были бы индивиды, не дающие о себе информации, склонные подозревать друг друга и избегать торговли вследствие недостатка ресурсов, необходимых для поиска надежных торговых партнеров.

В рыночной среде отношенческие контракты регулируются с помощью набора формальных и неформальных правил, касающихся трансакционной деятельности, включающей в себя поиск, проверку, контрактацию, исполнение, а также контроль и

обеспечение исполнения. Структура управления отношенческими контрактами определяет процессы выработки и передачи информации, а также методы, которые способны сделать информацию достоверной. Это помогает определить специфическое относительно конкретного рынка распределение прав собственности между всеми потенциальными участниками торговли и указывает, каким образом эти права могут быть использованы или переданы другим лицам. Рынок как организация имеет дело в первую очередь с транзакционной деятельностью на предконтрактной стадии (поиск, проверка) и собственно заключением контракта, но во многих случаях он также оказывает влияние на постконтрактную деятельность.

Реализация условий совершенного рынка достижима только при наличии очень сильной ограничительной регламентации и в целом вряд ли желательна для общества. Теоретически идеальный рынок в мире, где существуют транзакционные издержки, вероятно, привел бы к потере источников дохода, недоверию, большим затратам времени со стороны потенциальных участников торговли. Поэтому традиционное представление о безусловной ценности совершенной конкуренции требует своего переосмысления. Отклонения от условий совершенного рынка в зависимости от обстоятельств могут ослабить информационные проблемы и тем самым способствовать целям экономии на затратах. Размещение заказов на партии товаров, сокрытие информации, ценовое лидерство, реклама, малоподвижные цены, входные барьеры, превышение рыночных цен над конкурентными, вертикальная и горизонтальная интеграция, а также исполнение контрактов с помощью третьей стороны — все эти механизмы могут являться эффективными институциональными устройствами. Анализ частных и общественных горизонтальных отношений между конкурентами — таких, как ассоциации и объединения, — невозможен без использования современной теории общественного выбора. Поэтому рыночную организацию необходимо рассматривать в увязке с процессом принятия политических решений.

Завершая исследование контрактной природы фирмы и рынка, отметим, что невозможно провести четкую грань между этими двумя типами организации. На рынках, как и в фирме, встречаются иерархические транзакции и отложенные обмены. Специфические инвестиции и возникающие на этой основе эффекты «запирания» можно обнаружить в обоих типах организации, хотя при рыночных транзакциях стороны в меньшей

степени «заперты», т. е. находятся ближе к другим альтернативам, чем в случае внутрифирменных трансакций. При согласованном рыночном обмене право на определение того, каким образом будет исполняться контракт, может быть предоставлено одной из сторон, точно так же, как и в случае фирмы.

### Контрольные вопросы и задания

1) Определите понятия «фирма» и «размер фирмы» в рамках трансакционной теории фирмы. При каких условиях размер фирмы оптимален?

2) Приведите аргументы критиков трансакционной теории фирмы.

3) Почему общественные издержки часто превышают частные издержки?

4) Приведите пример отрицательного внешнего эффекта, производимого фирмой.

5) От каких факторов зависит величина налога Пигу? Какова общественная функция этого налога? Приведите аргументы против использования налога

6) Сформулируйте теорему Коуза.

7) Какие общие черты свойственны фирме и рынку?

8) Определите понятие «фирма» в рамках контрактного подхода к исследованию институтов. Какие факторы определяют цель «неклассической» фирмы?

9) Определите понятие рынка в рамках контрактного подхода к исследованию институтов.

## ГЛАВА 7. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОЛИТИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ

### 7.1 Теории государства

В классической теории, основанной на принципах свободы торговли и «невидимой руки», государство не рассматривалось как субъект экономических отношений. С развитием монополий экономисты вынуждены были обратиться к изучению новых явлений в экономике, которые не находят объяснения в рамках традиционной теории. В частности, были разработаны экономические методы исследования поведения монополий и олигополии, монополистической конкуренции, дискриминации и др. К настоящему времени созданы несколько теорий государства.

1) *Неоклассическая теория* государства является логическим развитием теории монополии. В ней государство рассматривается как монополист, максимизирующий свой доход, причем монополия государства состоит в его исключительном праве на власть. Государство имеет право отдавать распоряжения и требовать повиновения, обретая возможность повышать принудительные взносы граждан. Оно действует как дискриминирующий монополист, который разбивает избирателей на группы и для каждой устанавливает права собственности таким образом, чтобы максимизировать поступления в казну. В частности, прогрессивная шкала налогообложения объясняется в рамках данной теории не целями «справедливого распределения», а целями максимизации дохода монополиста. Данными целями объясняется также распределение частной и общественной собственности.

Как любой экономический субъект в неоклассической теории, государство действует в условиях некоторых ограничений. Эти ограничения связаны главным образом с теми трудностями, с которыми сталкиваются граждане данной страны относительно следующих затрат:

а) затраты на эмиграцию. Чем меньше эти затраты, тем больше возможный поток эмигрантов из страны в случае «жестких» действий государства, тем меньше его реальная власть. Основную часть затрат граждан на эмиграцию составляют потери специфических инвестиций граждан. К ним относятся годы их детства, потраченные на изучение языка родной страны, формальных и неформальных правил поведения в ней, ее религии, культуры и т. п. Специфическими инвестициями

являются, кроме того, затраты, которые индивиды безвозвратно вкладывают в свои семьи, дружбу и деловые отношения. Граждане, таким образом, оказываются «запертыми» в родных государствах в гораздо большей степени, нежели работники в своей фирме. Данная ситуация может поощрять государство на вымогательство. В ряде случаев эмиграция связана с потерей особого права собственности — «принадлежность к нации». Поскольку право каждого гражданина на защиту со стороны государства представляет значительную ценность, потеря гражданства приводит к существенному увеличению затрат на эмиграцию;

б) затраты на смену правителя. У любого правителя всегда существуют потенциальные соперники, которые обещают предоставить лучшие условия жизни гражданам. Чем большую поддержку граждан имеют конкуренты, тем меньше степень свободы правителя и тем больший процент монопольного дохода останется у избирателей.

2) *Теория общественных благ.* Государство рассматривается как производитель **общественных благ** — благ, для которых отсутствует как исключительность доступа, так и конкурентность при потреблении. Классическим примером общественного блага служит защита страны от внешней агрессии.

Практически все производимые государством общественные блага можно свести к спецификации и защите прав собственности и свободы. В частности, предоставление обществу такого блага, как «равномерное распределение доходов», уменьшает склонность наименее обеспеченных членов общества к совершению преступлений и в конечном счете способствует реализации права граждан страны на личную безопасность. Государство специфицирует и защищает права собственности и свободы путем создания системы формальных правил. Таким образом, главным «продуктом» государства является создание и поддержание общественных институтов.

3) *Контрактная теория государства.* Демократическое конституционное государство рассматривается как сеть отношенческих контрактов типа принципал-агент между избирателями (принципалами) и их представителями (агентами) с целью оптимизации общественного богатства посредством соответствующей организации применения силы, т. е. через надлежащее распределение, администрирование и трансакцию политических прав собственности. Посредством процедуры голосования избиратели, как первоначальные собственники

верховой власти, уполномочивают некоторых своих граждан управлять государственным суверенитетом в качестве агентов.

Однако в результате именно агенты начинают использовать государственную власть и, опираясь на полицейскую силу государства, могут предписывать своим принципалам, что делать. Подобное положение фундаментально отличается от частных отношений принципал-агент. Конституция устанавливает специфическое для нации распределение прав собственности между отдельными избирателями и показывает, каким образом эти права собственности могут быть использованы или переданы. Разделение власти между ее различными ветвями (законодательной, исполнительной и судебной) в сочетании с периодическими демократическими выборами законодателей обеспечивает определенную степень контроля за деятельностью последних. Однако информация между агентами и принципалами не только асимметрична, но и неполна в отношении будущих событий. Таким образом, контроль за деятельностью политиков и государственных служащих подобен контролю за деятельностью менеджеров в частных фирмах.

В конечном счете в политической системе должны действовать механизмы самовыполнения. Достоверные обязательства, репутация индивидов и институтов играют столь же важную роль в политической жизни, как и в экономической.

4) *Теория политических рынков.* Государство рассматривается не как один неделимый объект, а как система распределенных в обществе и относительно независимых друг от друга центров власти или государственных постов. Политический процесс в условиях демократии по аналогии с экономической конкуренцией рассматривается как конкурентная борьба за занятие государственных постов.

Кардинальное различие между экономической и политической конкуренцией заключается в том, что экономическая конкуренция является борьбой за экономические преимущества посредством экономического обмена и ведется на основе нерушимых прав собственности, в то время как политическая конкуренция есть борьба за власть, т. е. за полномочия менять эти самые права в одностороннем порядке. В результате институциональные рамки в демократическом обществе могут часто меняться.

В целом системы экономических и политических рынков имеют ряд общих черт. В обеих системах есть потребность координации посредством двусторонних и многосторонних

переговоров. Когда речь идет об обоих видах трансакций, необходимы поиск, проверка, собственно переговоры, исполнение, контроль и обеспечение исполнения. Политический обмен в демократическом государстве происходит в рамках некоей сети долгосрочных отношенческих контрактов между индивидами с целью организации эффективной конкуренции за государственные должности. Монополия на организованное насилие далека от совершенства. Существует много способов, посредством которых отдельные граждане государства могут влиять на принятие политических решений, включая формирование групп давления, организацию демонстраций и т. д. В обществе формируется сеть отношенческих контрактов между индивидами и организациями, которые позволяют гражданам, не имеющим никаких официальных политических полномочий, оказывать влияние на принятие политических решений правящей верхушки. Эту сеть контрактов обычно называют гражданским обществом. Влияние гражданского общества на политические рынки является одной из причин того, что политическая конкуренция за голоса избирателей менее эффективна, чем экономическая конкуренция.

## 7.2 Модели государства

### Модель Макгира-Олсона: случай автократии

Рассматривается случай единовластия, когда автократическое государство может самостоятельно устанавливать следующие макроэкономические показатели:

а) объем предоставляемых обществу общественных благ  $G$ , от которого зависит потенциальный (максимально возможный) объем производства частных благ  $Y$ . Функция  $Y(G)$  считается возрастающей, а ее производная — убывающей. С точки зрения автократического государства объем общественных благ является издержками, необходимыми для создания условий частного предпринимательства;

б) налоговая ставка  $t$ , которая определяет долю фактического объема произведенных частных благ, присваиваемую автократическим государством.

Задана функция предпринимательской активности  $r(t)$ , которая показывает, какая часть потенциального объема производства частных благ будет реально произведена при заданной налоговой ставке. Чем больше налоговая ставка, тем меньше предпринимательская активность, т. е. рассматриваемая функция является убывающей. При нулевой налоговой ставке

предпринимательская активность максимальна и равна единице. Если налоговая ставка равна единице, то предпринимательская активность принимает минимальное значение, равное нулю. Фактический объем производства частных благ равен  $rY$ , а объем частных благ, присваиваемый государством, равен  $trY$ .

Цель автократического государства состоит в максимизации чистого объема присваиваемых частных благ.

Этот показатель равен

$$P = trY \cdot G. \quad (7.1)$$

Дифференцируя данную функцию по обоим независимым переменным, получим равновесные значения объема общественных благ и налоговой ставки.

Описанную модель часто называют моделью «оседлого бандита», поскольку автократическое государство преследует не краткосрочные, а долгосрочные цели.

Предположим, что в момент своего возникновения государство ставит перед собой краткосрочные цели, планируя присвоить весь объем произведенных частных благ («бандит-гастролер»). Тогда государство не будет поставлять общественные блага и заранее объявлять о планируемой экспроприации. В этом случае  $G$  равно нулю, значение  $t$  равно: для государства — единице, для предпринимателей — нулю.

Значение  $r$  равно единице.

Выигрыш «бандита-гастролера», согласно формуле (7.1), равен  $Y(0)$ , т. е. объему производства частных благ в ситуации, когда общественные блага вовсе не поставляются. В следующий период времени предприниматели будут знать истинные цели государства и фактическое значение налоговой ставки (равное единице).

Как следствие, их предпринимательская активность в следующем периоде будет равна нулю и объем производства частных благ также будет равен нулю. Чистый выигрыш «бандита-гастролера» также будет нулевым.

Модель Макгира-Олсона: случай распределительной демократии.

Рассматривается случай распределительной демократии, когда власть посредством демократических процедур достается определенной группе людей (причем необязательно эта группа должна составлять большинство членов общества).

У этой властной группы имеется два источника доходов:

первый — собственная коммерческая деятельность участников группы; второй — перераспределение с помощью налогообложения доходов от членов общества, не входящих во властную группу.

В данной ситуации властная группа, с одной стороны, заинтересована в улучшении условий предпринимательской деятельности, т. е. в снижении налоговой ставки, а с другой стороны, члены этой группы получают часть своих доходов в результате перераспределения посредством налогов, поэтому они заинтересованы в увеличении ставки налога. Аналогичным образом объем общественных благ, с одной стороны, является издержками властной группы, а с другой — служит средством создания благоприятных условий предпринимательской деятельности для ее членов.

Предполагается, что властная группа может устанавливать объем предоставляемых обществу общественных благ  $G$  и налоговую ставку  $t$ . Функция потенциального объема производства частных благ  $Y$  и функция предпринимательской активности  $r$  обладают свойствами, описанными в предыдущем пункте. Предполагается также, что властная группа производит и присваивает фиксированную долю объема произведенных в обществе частных благ, равную  $f$ . Этот показатель называют долей участия в производстве властной группы.

Доля участия в доходе властной группы, или часть совокупного объема частных благ, присваиваемая этой группой, равна

$$S = f + (1 - f)t. \quad (7.2)$$

Объем частных благ, присвоенных властной группой, равен  $SrY$ .

Цель распределительной демократии состоит в максимизации чистого объема присваиваемых частных благ. Этот показатель равен

$$P = SrY \cdot G. \quad (7.3)$$

Дифференцируя данную функцию по обоим независимым переменным, получим равновесные значения объема общественных благ и налоговой ставки.

### 7.3 Теория общественного выбора

Общество не может нормально функционировать и развиваться, если действия разных людей не будут согласованы между собой. Исторически сформировались два механизма согласования индивидуальных действий: рыночный механизм и механизм общественного выбора. В обоих случаях индивид выступает в качестве источника некоего информационного сигнала, а механизм согласования — в качестве преобразователя множества таких сигналов в единый сигнал, определяющий действия членов общества.

Рыночный механизм согласования преобразует информацию об индивидуальных кривых спроса и предложения субъектов рынка и формирует равновесную цену, которая выступает в качестве единого сигнала, определяющего поведение продавцов и покупателей. При этом степень влияния субъекта рынка на «рыночное решение» зависит от его экономической власти, т. е. его способности продавать или покупать товар.

Механизм общественного выбора предназначен для согласования действий членов общества в тех случаях, когда рыночный механизм не может справиться с этой задачей. Действия членов общества, подлежащие согласованию, могут относиться как к экономике, так и другим сферам общественной жизни. Основополагающие принципы функционирования рыночного механизма принятия решений и механизма общественного выбора в корне различны: степень влияния индивида на «общественное решение» должна быть одинаковой для всех индивидов независимо от их экономической власти. Иными словами, механизм общественного выбора основан на принципе «один человек — один голос», т. е. в его основе лежит идея политической демократии.

Итак, **общественный выбор** — это совокупность процессов нерыночного согласования индивидуальных действий через систему политических институтов демократического общества. Общественный выбор — это процесс демонстрации и учета индивидуальных мнений, иначе говоря, голосования.

Различие рыночного механизма и механизма общественного выбора состоит в следующем.

1) Как отмечалось выше, степень влияния индивида на принятие общественного решения не зависит от его экономической власти и измеряется одним голосом.

2) Субъект рынка не осознает, что является участником

процесса принятия рыночного решения, и он не понимает смысла этой процедуры. Количественные параметры рыночного решения служат для него лишь ориентирами в его экономической деятельности и не имеют обязывающего характера. Субъект общественного выбора сознательно демонстрирует свои предпочтения с целью повлиять на выработку общественного решения, которое он изначально признает в качестве обязывающего руководства к действию.

3) Рыночное взаимодействие всегда приводит к Парето-улучшениям. Если сделка не отвечает интересам хотя бы одной из сторон, она не будет добровольно заключена. Общественное решение, если оно принимается не единогласно, может порождать ущерб для тех, кто остался в меньшинстве.

4) Субъект рынка заинтересован в том, чтобы его предпочтения в наибольшей степени отличались от предпочтений его конкурентов. Если, например, спрос других покупателей на некий товар низок, то на него установится низкая равновесная цена, что выгодно нашему покупателю. Между тем в случае общественного выбора индивид заинтересован в том, чтобы предпочтения наибольшего числа людей совпадали с его собственными. Чем выше удельный вес единомышленников, тем больше вероятность принятия нужного для индивида общественного решения.

#### *Правила общественного выбора*

Процесс принятия общественного решения обычно состоит в выборе единственного варианта из заданного набора вариантов, или альтернатив. Прежде чем эта альтернатива будет окончательно принята, индивиды обмениваются информацией о своих предпочтениях и формируют группы, поддерживающие ту или иную альтернативу. Процесс создания групп поддержки альтернатив сопряжен с внутренними издержками общественного выбора.

**Внутренние издержки общественного выбора** — издержки, связанные с демонстрацией и обменом информацией об индивидуальных предпочтениях и формированием групп поддержки.

Наличие таких издержек обусловлено главным образом значительными потерями времени индивидов. Чем больше численность группы поддержки, чем больше число межличностных взаимодействий ее членов, тем больше при прочих равных условиях внутренние издержки общественного выбора. Таким образом, внутренние издержки можно

рассматривать как возрастающую функцию численности группы поддержки. Если число субъектов голосования задано, то в качестве аргумента этой функции удобнее принять вес группы поддержки - удельный вес членов группы в общей численности участников голосования.

Решающая группа поддержки — это группа поддержки альтернативы, которая способна принять окончательное решение о признании данной альтернативы в качестве общественного решения. Решающая группа поддержки всегда единственна. Согласно основополагающему принципу общественного выбора из нескольких сформированных групп поддержки решающей может быть признана группа, имеющая больший вес. При этом персональный состав группы не учитывается. Если имеются две равные группы поддержки, превышающие по численности все другие группы, то возникает неразрешимая проблема установления решающей группы. Эта проблема не возникает, если среди групп поддержки имеется группа, у которой вес превышает 50%. Тогда только она может претендовать на роль решающей группы.

Правило голосования устанавливает, какой минимальный вес должна иметь группа поддержки, чтобы она была признана решающей, а соответствующая альтернатива была признана общественным решением. Указанный вес называют пороговым. Итак, правило голосования устанавливает пороговый вес группы поддержки альтернативы. Обычно пороговый вес устанавливается на уровне выше 50%. Это делается, чтобы избежать упомянутой выше проблемы равных конкурирующих групп. Однако имеются исключения.

Правило относительного большинства определяет пороговый вес как вес наибольшей из имеющихся групп поддержки.

Если, например, первая альтернатива набрала 35% голосов, вторая — 45%, а третья — 20%, то, согласно этому правилу, пороговый вес устанавливается на уровне 45%. Решающей признается вторая группа, а общественным решением — вторая альтернатива.

Правило голосования представляет собой предмет общественного выбора. При выборе того или иного правила голосования учитываются не только внутренние, но и внешние издержки общественного выбора. Эти издержки складываются из издержек, которые понесут отдельные индивиды в результате реализации общественного выбора. Если общественный выбор

совпал с мнением индивида, внешние издержки полагаются равными нулю. В противном случае они положительны. Чем больше вес решающей группы поддержки, тем меньше доля индивидов, несущих внешние издержки, и тем меньше суммарная величина внешних издержек.

Таким образом, внешние издержки общественного выбора представляют собой убывающую функцию веса группы поддержки.

Единоличное решение имеет место, когда вес группы поддержки минимален.

В этом случае число неудовлетворенных индивидов максимально, поэтому внешние издержки также максимальны. При этом внутренние издержки минимальны.

Единогласное решение имеет место, когда вес группы поддержки максимален, т. е. равен 100%. В этом случае нет неудовлетворенных индивидов, поэтому внешние издержки равны нулю. При этом внутренние издержки максимальны.

Общие издержки общественного выбора равны сумме внутренних и внешних издержек. Поскольку функция внутренних издержек возрастает, а функция внешних издержек убывает с ростом веса группы поддержки, функция общих издержек имеет минимум. Вес группы поддержки, отвечающей минимуму этой функции, называют оптимальным большинством.

Правило оптимального большинства определяет пороговый вес группы поддержки равным оптимальному большинству. Вообще говоря, каждой специфической группе голосующих и каждому вопросу, выносимому на голосование, соответствует свое оптимальное большинство. Расчет оптимального большинства в каждой конкретной ситуации сам по себе требует дополнительных издержек, которые не всегда оправданны. Поэтому на практике обычно используют следующее правило голосования.

Правило простого большинства определяет пороговый вес группы поддержки как «50% плюс один голос». Согласно этому правилу побеждает альтернатива, в поддержку которой высказывается более половины участников голосования.

Правило конституционного большинства определяет пороговый вес группы поддержки равным  $2/3$ . Это правило используется для принятия наиболее важных общественных решений.

Процедура общественного выбора - это алгоритм, позволяющий выбрать единственную альтернативу из множества

заданных альтернатив.

### Контрольные вопросы и задания

1) Опишите неоклассическую теорию государства. Какова роль в этой теории затрат граждан на эмиграцию? Из каких элементов состоят эти затраты?

2) Опишите теорию, в которой государство выступает в качестве производителя общественных благ.

3) Какова особенность трактовки понятия «общественное благо» в рамках новой институциональной теории?

4) Опишите контрактную теорию государства. В чем заключаются особенности отношений принципал-агент в данном случае?

5) Опишите теорию политических рынков. В чем состоит отличие конкуренции на экономических и политических рынках?

6) Какова цель автократии в модели государства Макгира-Олсона?

7) Объясните понятия «оседлый бандит» и «бандит-гастролер».

8) Дайте определение понятия «общественный выбор». В чем состоит различие рыночного механизма и механизма общественного выбора?

9) Опишите функцию общих издержек общественного выбора. Можно ли отнести эти издержки к трансакционным издержкам?

## ГЛОССАРИЙ

**Агентские издержки** — издержки, связанные с реализацией контракта между принципалом и агентом.

**Аллокация** — перераспределение.

**Бренд-капитал** — это специфические инвестиции, осуществляемые фирмой в торговую марку (например, рекламные компании, предпринятые с целью продвижения торговой марки).

**Вертикальная интеграция** — процесс замещения рыночных трансакций внутрифирменными трансакциями.

**Вес группы поддержки** — удельный вес членов группы в общей численности участников голосования.

**Внешние издержки общественного выбора** — издержки, которые понесут отдельные индивиды в результате реализации общественного выбора.

**Внешние трансакционные издержки** — издержки, необходимые для осуществления рыночной трансакции.

**Внешние эффекты (экстерналии)** рыночного продукта есть положительные или отрицательные последствия, которые оказывает его производство или потребление на благосостояние третьих лиц, не участвующих в его производстве, потреблении, купле или продаже.

**Внутренние издержки общественного выбора** — издержки, связанные с демонстрацией и обменом информацией об индивидуальных предпочтениях и формированием групп поддержки.

**Внутренние трансакционные издержки (издержки управления)** — издержки, необходимые для осуществления рыночной трансакции.

**Выигрыш** — в теории игр максимальное значение некоторого целевого показателя игрока. Отрицательный выигрыш называют также проигрышем.

**Демонстративное потребление** — использование потребления для доказательства обладания богатством (по Т. Веблену).

**Дилемма заключенных** — матричная игра, в которой солидарное поведение выгоднее для обоих игроков, чем другие виды поведения.

**Доминирующая стратегия** — стратегия игрока, которая обеспечивает ему больший выигрыш по сравнению с другой стратегией независимо от поведения второго игрока.

**Игровая матрица** — матрица, составленная из пар

выигрышей, которые получают игроки при соответствующем выборе альтернатив поведения (матрица выигрышей).

**Инновационное поведение** представляет собой систематическое отклонение от привычной равновесной стратегии с целью поиска другого равновесного состояния, более выгодного для игрока-новатора.

**Инстинкт мастерства** — врожденное стремление человека к производительной деятельности, важнейший социальный инстинкт (по Т. Веблену).

**Институт** — принятые в обществе правила взаимодействия индивидов, сложившиеся в процессе развития культуры и определяющие привычный способ организации той или иной сферы общественной жизни.

**Институционализация** — признание человеком внешней нормы в качестве неотъемлемого элемента внутренней системы ценностей.

**«Институциональный человек»** — человек, имеющий сложную систему мотивов, которая определяется усвоенными им институтами. Цель его поведения состоит в гармонизации взаимоотношений с внешней средой.

**Интернализация внешнего эффекта** — превращение общественных издержек во внутренние издержки фирмы, создающей отрицательный внешний эффект.

**Информационный подход** — трактует институт как специфическое знание, которое выработано и усвоено многими поколениями людей и содержит рекомендуемые образцы поведения.

**Классическая фирма** — фирма, которую возглавляет предприниматель.

**Классический контракт** — полный, явный, разовый, обеспечиваемый государством.

**Коллективные действия** — способ примирения антагонистических интересов, при котором люди посредством сделок побуждают друг друга к достижению единства мнений и действий (по Дж.Коммонсу).

**Контракт** — соглашение об обмене относительными правами собственности.

**Контрактный подход** — трактует институт как многосторонний контракт между членами общества, накладывающий на каждого индивида определенные обязательства.

**Конфликт** — отношение взаимоисключения по поводу

использования ограниченного ресурса.

**Моральный риск** — термин характеризует ситуации, в которых после заключения контракта агент либо лучше информирован по сравнению с принципалом (скрытая информация), либо принципал не может наблюдать усилия агента (скрытое действие). При таких обстоятельствах агент может проявлять постконтрактный оппортунизм.

**Неблагоприятный отбор** — термин характеризует ситуации, в которых принципал знает меньше об агенте, чем агент знает о самом себе. При таких обстоятельствах агент может проявлять предконтрактный оппортунизм.

**«Невидимое рукопожатие»** — экономический механизм, в котором определяющую роль играют межличностные отношения. В современной экономике «невидимое рукопожатие» приходит на смену «невидимой руке».

**Неклассическая фирма** — фирма, в которой ее члены имеют определенные права на нее, что предусматривается формальными и неформальными контрактами.

**Неоклассический контракт** — неполный, явный, случайный, обеспечиваемый третьей стороной.

**Неполный контракт** — контракт, который не учитывает всех возможных исходов событий.

**Нерыночная трансакция** представляет собой долгосрочный контракт по поводу распределения ресурсов между индивидами, принявшими на себя добровольные ограничения прав собственности и прав свободы.

**Несолидарные стратегии поведения** характеризуются тем, что индивид выбирает вариант своего поведения независимо, при этом он либо вовсе не учитывает поведение другого индивида, либо на основе имеющегося опыта предполагает возможный вариант его поведения. К основным видам несолидарного поведения относятся следующие: нерациональное, осторожное, оптимизирующее, отклоняющееся и инновационное.

**Неявный контракт (неформализованный)** — молчаливое понимание и признание сторонами обязательства, которое не подкреплено юридической защитой.

**Нормативный подход** — трактует институт как навязанное извне правило, регламентирующее поведение индивида.

**Общественные блага** — блага, для которых отсутствует исключительность доступа и конкурентность при потреблении.

**Общественный выбор** — это совокупность процессов нерыночного согласования индивидуальных действий через систему политических институтов демократического общества.

**Ограниченная рациональность** — ограниченность возможностей экономических агентов по переработке информации.

**Оппортунистическое поведение** — поведение, нацеленное на преследование собственного интереса и не ограниченное соображениями морали, т. е. связанное с использованием обмана, хитрости и коварства. Асимметричная информация создает возможности для оппортунистического поведения.

**Оптимальный размер фирмы** — размер, при котором «цены» внешней и внутренней трансакции совпадают.

**Оптимизирующее поведение** — поведение игрока, следующего равновесной стратегии.

**Организационная культура** — система норм, правил и моральных ценностей, регламентирующая отношения между членами организации.

**Органический подход** — принцип институционализма, основанный на аналогии между обществом и живым организмом. Он противостоит механистическому подходу классиков, согласно которому хозяйственные субъекты уподобляются хаотично взаимодействующим физическим телам.

**«Оседлый бандит»** — автократическое государство, максимизирующее чистый доход в долгосрочном периоде.

**Осторожная стратегия** — стратегия игрока, которая гарантирует ему определенную величину выигрыша независимо от поведения другого игрока.

**Отлынивание** — форма оппортунистического поведения при командной организации производства, когда индивид преднамеренно снижает уровень своих усилий, чтобы извлечь больше индивидуальной полезности в процессе работы.

**Относительное право собственности** — требование одного индивида, по отношению к которому принято обязательство, к другому индивиду, принявшему на себя это обязательство.

**Отношенческий контракт** — контракт, участники которого не пытаются принять во внимание все возможные будущие обстоятельства, но тем не менее вступают в такие долгосрочные отношения, когда прошлые, настоящие и ожидаемые будущие личные отношения, возникающие между

ними, имеют важное значение (неполный, неявный, регулярный и самовыполняющийся контракт).

**Побудительные мотивы** — это те средства или стимулы, с помощью которых достигается согласованность (по Дж. Гэлбрейту).

**Полный контракт** — идеальный тип контракта, который можно трактовать как юридическое следствие модели совершенных рынков, где личные отношения не играют никакой роли.

**Правила** — это модели или образцы поведения, говорящие о том, как следует себя вести в той или иной ситуации.

**Процедура общественного выбора** — это алгоритм, позволяющий выбрать единственную альтернативу из множества заданных альтернатив.

**Равновесные стратегии** — характеризуются следующим свойством: если один игрок отклонился от своей равновесной стратегии, а второй игрок продолжит следовать ей, то средний выигрыш первого игрока уменьшится.

**Размывание прав собственности** — воспроизведение ситуации, когда не удастся обеспечить точное соблюдение того или иного правового режима.

**Рационирование** — это наложение некоторых ограничений на поведение человека, т. е. ограничение его права выбора.

**Решающая группа поддержки** — это группа поддержки альтернативы, которая способна принять окончательное решение о признании данной альтернативы в качестве общественного решения.

**Рутин** — совокупность «внутренних» институтов хозяйственного субъекта.

**Рынок** — сеть отношенческих контрактов между потенциальными покупателями и продавцами, создаваемая с целью организации эффективного обмена, т. е. облегчения рыночных трансакций.

**Рыночная трансакция** — трансакция, осуществляемая посредством механизма цен.

**Самовыполняющийся контракт** — контракт, при котором его гарантом выполнения выступает один или оба контрагента.

**Смешанная стратегия игрока** — стратегия, не являющаяся чистой. Согласованное поведение игроков заключается в чередовании равновесных точек и

соответствующих стратегий игроков.

**Солидарное поведение** — поведение игроков, которые договорились следовать определенным стратегиям.

**Солидарность** — взаимопомощь контрагентов, основанная на общности ценностей и необходимости достижения общих целей.

**Социологический подход** — трактует экономическую науку как частный раздел социологии и в силу этого предполагает исследование институтов социологическими методами.

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

**Специфический актив** — это актив, приобретающий особую ценность в рамках данных контрактных отношений.

**Стратегия игрока** — стереотип поведения игрока, которому он следует при выборе альтернативы поведения. Задается вектором вероятностей выбора альтернатив.

**Стратегия несолидарная** — характеризуется тем, что индивид выбирает вариант своего поведения независимо, при этом он либо вовсе не учитывает поведение других индивидов, либо на основе имеющегося опыта прогнозирует возможный вариант их поведения.

**Стратегия осторожного поведения** — это такая стратегия игрока, которая гарантирует ему определенную величину выигрыша независимо от выбора (хода) другого игрока. Осторожную стратегию называют также максиминной, поскольку она рассчитывается посредством нахождения максимального значения из нескольких минимальных значений.

**Стратегии солидарные** — это стратегии поведения индивидов в случае, когда они договариваются действовать определенным образом.

**Теорема Коуза** — если трансакционные издержки равны нулю, то окончательное размещение ресурсов обеспечивает максимальное суммарное благосостояние сторон вне зависимости от первоначального распределения прав собственности.

**Техноструктура** — группа управляющих корпорации, принимающих групповые решения (термин введен Дж. Гэлбрейтом).

**Трансакция** — социальное взаимодействие, в результате которого происходит отчуждение или присвоение прав

собственности и прав свобод.

**Трансакционные издержки** — ценность ресурсов, затрачиваемых на осуществление трансакции.

**Трансформационные издержки** — это ценность ресурсов, затрачиваемых на осуществление трансформации.

**Фирма** — 1) система нерыночных трансакций, организованных предпринимателем с целью максимизации прибыли; 2) сеть отношенческих контрактов, создаваемая в целях эффективной организации производства.

**Фундаментальная трансформация** — возрастающая зависимость фирмы от наемных работников, обладающих специфическим человеческим капиталом.

**Ход игры** — единичный акт межлического взаимодействия.

**Цена права на внешний эффект** — величина компенсации, устанавливаемая в расчете на единицу «вредного» товара.

**Чистая стратегия игрока** — стратегия, при которой игрок на протяжении рассматриваемого периода времени выбирает только один вариант поведения.

**Эволюционный подход** — трактует институт как продукт исторического процесса естественного отбора институтов, т. е. процесса их эволюции.

**Экономическая трансакция** — это такая трансакция, в результате которой изменяется индивидуальное благосостояние ее участников.

**Эмпиризм** — выведение научных обобщений на основе беспристрастного изучения общественной практики, анализа объективных статистических данных и т. п.

**Этический подход** — трактует институт как ценностную позицию, которая признана многими членами общества и служит основой их поведения.

**Эффект инновации** — разность между выигрышем игрока, полученным в случае отклонения от равновесия, и исходным равновесным выигрышем.

**Эффект отклонения игрока** — разность между его выигрышем, полученным в случае отклонения от равновесия, и равновесным выигрышем.

**Явный контракт (формализованный)** — контракт, в котором все обстоятельства соглашения получили исчерпывающее словесное описание и обязательства сторон подкреплены юридической защитой.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Агапова И.А. Институциональная экономика. – М.: Экономика, 2009.
2. Аузан А.А. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория. – М.: ИНФРА-М, 2010.
3. Буайе Р., Бруссо Э., Кайе А., Фавро О. К созданию институциональной политической экономики // Экономическая социология. Т. 9. № 3. Май. - 2008.
4. Веблен Т. Теория праздного класса. М., 1984.
5. Вольчик В.В. Эволюционная парадигма и институциональная трансформация экономики. Ростов н/Д: Изд-во РГУ, 2004. Гл. 1.
6. Интервью с Р. Коузом // Квартальный бюллетень Клуба экономистов, 1999, Вып. 1. №4.
7. Львов Д.С. Введение в институциональную экономику: учебное пособие.- М: Экономика, 2005.
8. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. – М., 1990.
9. Коуз Р. Фирма, рынок и право. – М., 1993.
10. Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки. – М.: ГУ ВШЭ, 2006.
11. Менар К. Экономика организаций. – М., 1996.
12. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // Тезис. Т. 1. Вып. 2. М., 1993.
13. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997.
14. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа. // Вопросы экономики. 1997. №3.
15. Норт Д. Пять тезисов об институциональных изменениях // Квартальный бюллетень клуба экономистов. 2000. Вып. 4.
16. Олейник А.Н. Институциональная экономика: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2011.
17. Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т.1. Под ред. В.М.Гальперина.- СПб.: Экономическая школа. 1999.
18. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. – 1993. – Вып.3.
19. Сухарев О.С. Институциональная экономика: теория и политика. М.: Наука, 2008. – 863с. (Экономическая теория и стра-

тегия развития).

20. Тамбовцев В.Л. Институциональный рынок как механизм институциональных изменений // Общественные науки и современность. 2001. №5.

21. Тамбовцев В.Л. Теории институциональных изменений. – М, 2009.

22. Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. – 1993 –Т.1. Вып.3.

23. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, "отношенческая" контракция. СПб., 1996.

24. Харт О. Неполные контракты и теория фирмы / Природа фирмы. М.: Дело, 2001.

25. Ходжсон Дж. Что такое институты? // Вопросы экономики. 2007. №8.

26. Шаститко А.Е. Институты как общественные блага // Вестник МГУ Сер. Экономика. 1996. №5.

27. Шаститко А. Е. Неинституциональная экономическая теория. М., 1999.

28. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001.

### Интернет-ресурсы

1. Сайт, посвященный институциональной экономике:  
[www.institutional.narod.ru](http://www.institutional.narod.ru)
2. Институциональная экономика для чайников:  
[www.esquire.ru/auzan-1](http://www.esquire.ru/auzan-1)
3. Федеральный образовательный портал ЭСМ:  
[www.ecsocman.hse.ru](http://www.ecsocman.hse.ru)
4. Электронная образовательная оболочка для изучения институциональной экономики: [www.econline.edu.ru](http://www.econline.edu.ru)
5. Электронная библиотека: [www.lib.rus.ec/b/351521/read](http://www.lib.rus.ec/b/351521/read)
6. Экспертный канал «Открытая экономика»: [www.opec.ru](http://www.opec.ru)
7. Университетская библиотека он-лайн: [www.biblioclub.ru](http://www.biblioclub.ru)