

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет»

О. А. Булавенко, Т. А. Яковлева

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Утверждено в качестве учебного пособия
Ученым советом Федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего профессионального образования
«Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет»

Комсомольск-на-Амуре
2013

УДК 330.837(07)
ББК 65.01я7
Б907

Рецензенты:

Кафедра «Экономики, политологии, социологии и права» ФГБОУ ВПО
«Дальневосточный государственный гуманитарный университет»,
зав. кафедрой канд. экон. наук, доцент Л. В. Сафроненко;
А. И. Грищенко, канд. экон. наук, профессор, проректор
по экономическим и бюджетно-финансовым вопросам, зав. кафедрой
маркетинга ФГБОУ ВПО «Брянский государственный университет имени
академика И. Г. Петровского»

Булавенко, О. А.

Б907 Институциональная экономика : учеб. пособие / О. А. Булавенко,
Т. А. Яковлева. – Комсомольск-на-Амуре : ФГБОУ ВПО «КнАГТУ»,
2013. – 205 с.
ISBN 978-5-7765-1063-2

Учебное пособие в соответствии со структурой государственного образовательного стандарта по дисциплине «Институциональная экономика» состоит из пяти теоретических разделов: «Становление институциональной экономики как науки», «Издержки в институциональной экономике», «Современные понятия и проблемы контрактов», «Значение собственности и ее прав», «Теории государства (история государства)».

Помимо теоретического материала в пособие включены итоговые тесты к каждому разделу, контрольные вопросы для повторения тем, приведены планы семинарских занятий, рекомендуемая литература и задания.

Предназначено для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 080100.62 – Экономика всех форм обучения, изучающих дисциплину «Институциональная экономика».

УДК 330.837(07)
ББК 65.01я7

ISBN 978-5-7765-1063-2

© ФГБОУ ВПО «Комсомольский-на-Амуре
государственный технический
университет», 2013

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1. СТАНОВЛЕНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ КАК НАУКИ	8
1.1. Истоки институционализма	8
1.1.1. Старый институционализм	10
1.1.2. Особенности послевоенного институционализма	13
<i>Контрольные вопросы и итоговый тест</i>	16
<i>Семинарское занятие</i>	17
<i>Рекомендуемая литература</i>	18
1.2. Предпосылки неоклассического экономического анализа и их модификация институционалистами	18
1.2.1. Предпосылки возникновения и этапы развития неоклассического направления. Методология. Маржинализм	18
1.2.2. Поведенческие предпосылки неоклассической модели общего равновесия	20
1.2.3. Теория инстинктов	23
<i>Контрольные вопросы и итоговый тест</i>	24
<i>Семинарское занятие</i>	25
<i>Рекомендуемая литература</i>	26
1.3. Теория институтов	26
1.3.1. Сущность институтов	26
1.3.2. Типы институтов	28
1.3.3. Функции и роль институтов	30
1.3.4. Институты и организации	31
1.3.5. Институциональные соглашения и институциональная среда	33
<i>Контрольные вопросы и итоговый тест</i>	36
<i>Семинарское занятие</i>	38
<i>Рекомендуемая литература</i>	39
2. ИЗДЕРЖКИ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ	39
2.1. Трансакционные издержки и их виды. Сущность трансакционных издержек	39
2.2. Типы трансакционных издержек	40
2.3. Измерение трансакционных издержек	43
2.4. Теорема Коуза и её значение	44
<i>Контрольные вопросы и итоговый тест</i>	50

<i>Семинарское занятие</i>	51
<i>Рекомендуемая литература</i>	52
3. СОВРЕМЕННЫЕ ПОНЯТИЯ И ПРОБЛЕМЫ КОНТРАКТОВ	52
3.1. Сущность, типы и особенности контрактов	52
3.1.1. Сущность контрактов	52
3.1.2. Структура контракта	53
3.1.3. Типы и особенности контрактов.....	56
<i>Контрольные вопросы и итоговый тест</i>	61
<i>Семинарское занятие</i>	63
<i>Рекомендуемая литература</i>	63
3.2. Обеспечение соблюдения и проблемы контрактов	64
3.2.1. Обеспечение соблюдения правил контрактов	64
3.2.2. Проблемы осуществления контрактов	67
<i>Контрольные вопросы и итоговый тест</i>	74
<i>Семинарское занятие</i>	76
<i>Рекомендуемая литература</i>	76
3.3. Постконтрактный оппортунизм	77
3.3.1. Предконтрактный и постконтрактный оппортунизм. Формы его проявления.....	77
3.3.2. Проблемы оппортунизма в организации, связанные с поведением исполнителя	78
3.3.3. Проблемы оппортунизма в организации, связанные с поведением менеджера	83
<i>Контрольные вопросы и итоговый тест</i>	85
<i>Семинарское занятие</i>	87
<i>Рекомендуемая литература</i>	87
4. ЗНАЧЕНИЕ СОБСТВЕННОСТИ И ЕЁ ПРАВ	88
4.1. Основы теории прав собственности	88
4.1.1. Права собственности	88
4.1.2. Система прав (отношений) собственности	89
4.1.3. Теорема Коуза, ее роль в развитии экономической теории права	95
<i>Контрольные вопросы и итоговый тест</i>	96
<i>Семинарское занятие</i>	97
<i>Рекомендуемая литература</i>	97
4.2. Принципы эффективного распределения прав собственности ...	97
4.2.1. Типы собственности	98
4.2.2. Проблемы прав собственности	102

<i>Контрольные вопросы и итоговый тест</i>	106
<i>Семинарское занятие</i>	108
<i>Рекомендуемая литература</i>	109
4.3. Формирование прав собственности	109
4.3.1. «Наивная» теория	109
4.3.2. Теория «групп интересов»	115
4.3.3. Теория «поиска ренты»	116
4.3.4. Теории, учитывающие социальные и политические изменения	117
<i>Контрольные вопросы и итоговый тест</i>	122
<i>Семинарское занятие</i>	123
<i>Рекомендуемая литература</i>	123
4.4. Права собственности на сложные объекты. Закрытые формы организации бизнеса	123
4.4.1. Понятие «сложные объекты» и права собственности на них.....	123
4.4.2. Закрытые формы организации бизнеса	132
<i>Контрольные вопросы и итоговый тест</i>	140
<i>Семинарское занятие</i>	142
<i>Рекомендуемая литература</i>	142
5. ТЕОРИИ ГОСУДАРСТВА (ИСТОРИЯ ГОСУДАРСТВА)	142
5.1. Открытые формы организации бизнеса	142
5.1.1. Понимание государства в неоинституциональной экономике	149
5.1.2. Феномен возникновения государства	150
5.1.3. Простая неоклассическая теория государства Д. Норта	151
<i>Контрольные вопросы и итоговый тест</i>	154
<i>Семинарское занятие</i>	155
<i>Рекомендуемая литература</i>	156
5.2. Современный этап теории государства	156
5.2.1. Модель стационарного бандита	156
5.2.2. Ограничения монопольной власти правителя	160
5.2.3. Перераспределительные функции государства и рентоориентированное поведение	163
5.2.4. Информационные издержки и поведение групп интересов	165
<i>Контрольные вопросы и итоговый тест</i>	166
<i>Семинарское занятие</i>	167

<i>Рекомендуемая литература</i>	167
5.3. Перспективы развития теории государства	168
5.3.1. Специфика отношений «принципал-агент» применительно к государству	168
5.3.2. Природа организационной культуры	173
5.3.3. Типы фильтров в селекции политических стратегий	177
5.3.4. Демократия: встроенные стабилизаторы	178
<i>Контрольные вопросы и итоговый тест</i>	179
<i>Семинарское занятие</i>	180
<i>Рекомендуемая литература</i>	181
5.4. Институты экономики советского типа	181
5.4.1. Понятие «Партия»	181
5.4.2. Понятие «Госплан»	187
5.4.3. Понятие «Предприятие»	194
<i>Контрольные вопросы и итоговый тест</i>	200
<i>Семинарское занятие</i>	201
<i>Рекомендуемая литература</i>	201
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	202
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	203

ВВЕДЕНИЕ

По своему содержанию данное учебное пособие предназначено повысить уровень теоретических знаний в области экономических дисциплин у студентов, обучающихся по направлению бакалавриата 080100.62 – «Экономика», изучающих дисциплину «Институциональная экономика» в условиях всех форм обучения. Знание институциональной экономики способствует пониманию основных закономерностей, а также особенностей функционирования экономических отношений между общественными институтами. Дисциплина «Институциональная экономика» выполняет систематизирующую функцию и играет важную роль в формировании профессиональных способностей и личностных качеств бакалавра.

Пособие раскрывает историю институционализма, издержки в институциональной экономике, теорию государства, виды и сущность трансакционных издержек, формирование прав собственности, современные понятия и проблемы контрактов; студенты знакомятся с предметом институциональной экономики, ее ролью в системе хозяйствования государства, основными характеристиками институционализма, а также изучают аспекты формирования различных теорий прав собственности. В пособии изложены реальные проблемы современного российского общества, изучены и осмыслены проблемы современной российской экономики.

Пособие «Институциональная экономика» поможет студенту понять место экономики в современном мире и ее применение в жизни человека, в рамках которой изучаются закономерности и последствия совместного поведения экономических субъектов.

Пособие адресовано, в первую очередь, студентам, изучающим курс «Институциональная экономика» с использованием самостоятельной работы. С этой целью в пособие помимо теоретического материала включены тесты, контрольные задания после каждой темы, а также планы семинарских занятий с кратким описанием каждой темы, использованных понятий и литературы. Выполнение всего курса, в том числе и самостоятельной работы, с одной стороны, является необходимым требованием учебного плана, а с другой – позволит еще раз закрепить изученный материал.

Рекомендуемая литература создает возможность более обширного ознакомления с дисциплиной в целом и более детального изучения отдельных проблем и вопросов.

1. СТАНОВЛЕНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ КАК НАУКИ

1.1. Истоки институционализма

Институционализм как научное течение всегда был неортодоксальной экономической теорией и остается ею в настоящее время, кроме неoinституционализма, поглощенного неоклассикой. И хотя институционализм как самостоятельное научное течение возник в США, истоки его лежат в теориях, которые были сформулированы европейскими экономистами, также находящимися в оппозиции главенствующей в то время классической школе. Таким научным течением была историческая школа и марксистская политическая экономия.

Историки экономической мысли иногда называют К. Маркса первым институционалистом. В рамках марксизма мы находим традиционные для институционалистов объекты исследования, например, большое значение отводится собственности: «Капиталистический способ присвоения, вытекающий из капиталистического способа производства, а следовательно, и капиталистическая частная собственность есть первое отрицание индивидуальной частной собственности, основанной на собственном труде. Но капиталистическое производство порождает с необходимостью естественного процесса свое собственное отрицание. Это – отрицание отрицания. Оно восстанавливает не частную собственность, а индивидуальную собственность на основе достижений капиталистической эры: на основе кооперации и общего владения землей и произведенными самим трудом средствами производства» [9]. Действительно, приведенная цитата подтверждает этот тезис. «Достижения капиталистической эры» в современной терминологии представляют собой систему экономических и социальных институтов, определяющих условия функционирования экономических систем. Но современная экономическая действительность такова, что развитие экономических систем, основанных на рыночном обмене, происходит наряду с глобальным процессом персонификации производительных сил. Этому способствуют как институциональные, так и технологические факторы – развитие рынков, информационных технологий обуславливает развитие процессов индивидуализации присвоения.

Немецкая историческая школа представляет собой одно из главных неортодоксальных (для своего времени) направлений в экономической науке XIX в. Основные представители:

- Старая историческая школа: Фридрих Лист (1789–1846), Бруно Гильдебранд (1812–1878), Вильгельм Рошер (1817–1894), Карл Книс (1921–1898).

• Новая историческая школа: Густав Шмоллер (1838–1917), Карл Бюхер (1847–1930), Луйо Brentано (1844–1931).

Подход представителей немецкой исторической школы отличался следующими особенностями:

1) Отрицательное отношение к любым попыткам создания универсальной экономической теории и, в частности, к классической политической экономии. По мнению адептов немецкой исторической школы, экономическая наука должна заниматься исследованием специфики конкретных национальных хозяйств: дело в том, что каждое национальное хозяйство имеет свои специфические свойства, зачастую не имеющие аналогов. Именно поэтому универсальная экономическая теория представляет собой нонсенс.

2) Антикосмополитизм. Представители немецкой исторической школы в той или иной степени были склонны подчеркивать роль национальных факторов в хозяйственном развитии. Кстати говоря, с их легкой руки даже в настоящее время экономическую науку в Германии и других немецкоязычных странах часто называют «Национальной экономией» (Nationalökonomie) или «Народнохозяйственным учением» (Volkswirtschaftslehre).

3) Отрицательное отношение к абстрактно-дедуктивным методам анализа. Главный акцент в экономической науке нужно делать на конкретные историко-экономические исследования (чем, как правило, и занималось большинство эпигонов этой школы).

4) Трактовка народного хозяйства как единого целого, части которого находятся в постоянном взаимодействии между собой, а не как простой суммы отдельных индивидов. Отсюда следует, что «жизнь» такого «целого» управляется особыми законами, отличающимися от законов, которым подчиняется жизнь отдельно взятых субъектов.

5) Отрицательное отношение к концепции экономического человека. «Немцы» отвергают представление об индивиде как человеке, свободном от воздействия общественных факторов и автономно стремящемся к достижению максимальной личной выгоды. Как отмечал один из «немцев» Б. Гильдебранд, «...человек, как существо общественное, есть прежде всего продукт цивилизации и истории, и ... его потребности, его образование и его отношения к вещественным ценностям, равно как и к людям, никогда не остаются одни и те же, и географически и исторически непрерывно изменяются и развиваются вместе со всей образованностью человечества». Короче говоря, человек – это культурное существо, ориентированное на общественные ценности.

6) Трактовка хозяйства как одной из частей социальной жизни и, как следствие, учёт разнообразных внеэкономических факторов – этических, психологических и правовых.

7) Понимание хозяйства как эволюционирующей системы, проходящей в своем развитии различные стадии. Кстати говоря, данный аспект

также является аргументом против универсальности экономической теории, поскольку разные стадии развития хозяйства отличаются специфическими, а зачастую и уникальными свойствами.

8) Благоклонное отношение к государственному вмешательству. Такое отношение вызвано, прежде всего, скептицизмом по поводу того, что свободная конкуренция, характерная для рыночной экономики, в состоянии обеспечить гармонию интересов разных хозяйствующих субъектов. Без планомерного воздействия государства на хозяйство «сильнейшие» будут всегда оказываться в выигрыше за счет «слабейших».

1.1.1. Старый институционализм

Основные характеристики и области исследований.

Институционализм как направление экономической науки возник на рубеже XIX – XX вв. в США и сформировался к 1920 – 1930-м гг. Его формирование проходило под влиянием работ представителей немецкой исторической школы, социологии и других наук. Играв заметную роль в 1930, 1960 и 1970-х гг., 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, имманентное стремление экономической системы к равновесию, отсутствие проблемы получения и использования информации для принятия рациональных решений), а также ставят под сомнение выводы и теории, основанные на этих предпосылках. Как отмечал М. Блауг, ученые, представлявшие данное направление, избегали концепций равновесия, рационального поведения, моментального приспособления и совершенной информации.

Основные характеристики институционализма:

- разочарование в неоклассической экономике, ее абстрактных, статичных теориях, основанных на гедонистических и атомистических представлениях о человеческой натуре;
- потребность в интеграции экономической теории и других общественных наук, таких как социология, психология, антропология и юриспруденция, или то, что можно назвать верой в преимущества многодисциплинарного подхода;
- неудовлетворенность каузальным эмпирицизмом классической и неоклассической экономики, выражающаяся в предложениях проводить детализированные количественные исследования;

- стремление к большему общественному контролю над бизнесом, другими словами, благожелательное отношение к государственному вмешательству.

Основоположник институционализма – крупный американский экономист, социолог, антрополог Т. 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.

Социально-правовое направление раннего институционализма представлено в работах известного американского экономиста Джона Р. Коммонса (1862–1945), который проанализировал правовые основы функционирования экономической системы. Лидером эмпирического направления раннего институционализма стал также американский экономист Уэсли К. Митчелл (1874–1948), известный своими количественными исследованиями коммерческого цикла, и вместе с тем как основатель Национального бюро экономических исследований США.

В центре внимания институционалистов находятся *институты* (создаваемые людьми границы и рамки поведения), их эволюция, роль в определении экономического поведения индивидов, социальных групп и государства. Институционалисты относили к институтам составляющие как экономической, так и политической и правовой систем общества. Поэтому введение термина «институт» отражает в том числе стремление ученых изучить неэкономические явления. В результате институционалисты расширили предмет экономической науки за счет привлечения многих других дисциплин, придав исследованиям междисциплинарный характер.

Свое внимание старые институционалисты сконцентрировали *на трех группах проблем*:

- 1) взаимоотношения труда и капитала;
- 2) взаимоотношения корпораций с мелкими и средними предприятиями;
- 3) противоречия частных и общественных интересов (механизм социального контроля над экономикой и проблема национальных интересов).

Они отрицали действие механизма автоматического установления равновесия в экономике и ставили вопрос о необходимости вмешательства государства в экономику еще до появления кейнсианства. Институционалисты одними из первых отстаивали идею государственного контроля над экономикой и предложили различные способы «социального контроля». Так, Т. Веблен выступил с программой передачи власти инженерно-технической интеллигенции с последующим контролем над производством. Повышение роли государства и его вмешательства в экономику предлагал Дж. Коммонс, который считал, что правительство сможет обеспечить баланс интересов различных слоев общества. У. Митчелл отстаивал возможность устранения кризисов за счет использования государственных расходов, выступал за организацию национального планирования. Впоследствии эти рекомендации были развиты и конкретизированы, особенно в области планирования.

Не без основания к институционалистам относят К. Маркса (1818–1883), который обосновал формационный подход к развитию общества в терминах производительных сил и производственных отношений, разработал теорию фабрики и первоначального накопления капитала, глубоко рассмотрел проблемы отчуждения труда, показал роль частной собственности, т.е. в целом использовал метод холизма и институционального детерминизма. Из воспоминаний коллег, Т. Веблен ценил К. Маркса, а его самого некоторые называют «американским Марксом».

Обобщение взглядов старых институционалистов приводит к следующим выводам о методологических особенностях:

- *методологический холизм* (целостность), в котором исходным пунктом анализа становятся не индивиды, а институты, т.е. характеристики индивидов выводятся из характеристик институтов, а не наоборот;
- *междисциплинарный подход* к рассмотрению экономических процессов с привлечением данных социологии, психологии, политологии, права, этнографии и других наук;
- *эволюционный принцип* в анализе экономических явлений, изучение их в развитии (в отличие от статичности господствующей теории);
- *принцип историзма*, выражающийся в стремлении выявить движущие силы и факторы развития, основные тенденции общественной эволюции, а также обосновать целенаправленное воздействие на перспективы общественного развития;
- *акцентирование внимания на действиях коллективов* (прежде всего, профсоюзов и государства) по защите интересов индивидов;
- *принцип институционального детерминизма*: институты рассматриваются в качестве основного препятствия спонтанности развития, являются важным стабилизирующим фактором, задают «рамки» всего последующего развития;

- *использование* в основном *индуктивного метода*, стремление идти от частных случаев к обобщениям, в результате чего институты анализировались без общей теории (в противоположность этому неоклассика была теорией без институтов);
- *применение эмпирического метода исследования*, конкретного анализа с использованием обширного статистического и фактического материала.

1.1.2. Особенности послевоенного институционализма

Институционализм возродился в послевоенный период. Основной его подъем приходится на 1950 – 1960-е гг., когда возникло несколько направлений, подходов, концепций. В этот период институционализм представляют такие известные экономисты, как А. Берли (1895–1971), Г. Минз (1896–1988), Дж. М. Кларк (1884–1963) (теории трансформации капитализма); Дж. К. Гэлбрейт (1908–1993), Р. Хейлбронер (теории технологического детерминизма); Ф. Перру (1903–1980), Ж. Фурастье (концепции социологического направления); Г. Мюрдаль (1898–1987), К. Виттфогель, У. А. Льюис (анализ социальных систем и исследования проблем «третьего мира»).

Одним из направлений институционализма этого периода является институционально-социологическое течение. Это направление представляют: Ф. Перру (Франция), Г. Мюрдаль (Швеция), У. Льюис (Великобритания), Дж. Гэлбрейт (США) и др. Оно возникло на базе ряда школ конца XIX – начала XX вв.: англо-американского институционализма, молодой исторической и социальной школ Германии и др. Эти институционалисты – последователи Т. Веблена и Дж. Коммонса – выступают за частичную национализацию, максимальный объем государственного регулирования, насколько это совместимо с сохранением рынка и частной собственности как основ экономики. В среде институционально-социологического направления впервые зародилась идея индикативного планирования, т.е. программы, способной оказать прямое воздействие на пропорции воспроизводства. Лидеры данного направления являются сторонниками активной социальной политики государства, причем по возможно большему числу аспектов. Примером может служить программа «повышения качества жизни» Дж. Гэлбрейта, оказавшая влияние на идеологические концепции левого фланга Демократической партии США и ряда социал-демократических партий Западной Европы.

Институционалисты выступают против методологического индивидуализма экономистов неоклассической школы, а также исходной посылки об атомистичности рыночных структур и о совершенной конкуренции как всеобъемлющем механизме регулирования экономики. В этой связи они

критикуют идею детерминированной целевой функции, максимизируемой рациональным экономическим субъектом при заданных ограничениях.

Большое внимание институционалисты уделяют общественным противоречиям. Западное общество, считают они, достигло такой стадии, которая характеризуется глубоким несоответствием уровня развития науки и технологии общественным институтам. Обратившись к изучению реальностей экономической жизни, институционалисты особо выделяют *проблемы экономической власти*, связанные, во-первых, с процессами монополизации, перестройки рыночных структур и изменениями в рыночном механизме и, во-вторых, с возрастанием вмешательства государства в социально-экономические процессы. Внимание институционалистов привлекают проблемы экономической власти в различных ее аспектах: источники, формы, масштабы, способы реализации, последствия, методы ограничения, власть на микроуровне и в экономической системе в целом, связь экономической и политической власти. В орбиту экономических исследований попали вопросы, связанные с воздействием политики государства на развитие экономики, конфликты интересов в сфере экономики.

В послевоенный период большое влияние на экономическую мысль оказала «кейнсианская революция». Хотя институционализм связывал с государственным регулированием надежды на создание стабильной и эффективной системы, в которой сочетались бы частные и общественные интересы, он не растворился в кейнсианстве. Институционалисты всегда подчеркивали значение социального контроля над экономикой, связывая его с проблемой общественного интереса, содержательных критериев общественного благосостояния. Поэтому многие из них видели узость кейнсианства, оправдывающего государственное регулирование необходимостью корректировки рыночных неравновесий. Институционалисты, доказывая необходимость позитивной роли государственного регулирования, стремились выйти за пределы сугубо рыночного подхода.

К числу основных характеристик институционально-социологического направления следует отнести:

- стремление реализовать идею социального контроля над производством посредством планирования;
- разработку практических мер по решению социальных проблем развитых капиталистических стран;
- попытку разработать рекомендации для преодоления отсталости и нищеты, унаследованных развивающимися странами от колониализма.

Вместе с тем послевоенный институционализм отличался от институционализма 1930-х гг. как в области методологии, так и в области теории. Основная проблематика 1930-х гг. – монополизация экономики и конфликты интересов – после окончания Второй мировой войны отодвинулась

на второй план. Эволюция институционализма на новом этапе выразилась в явном преобладании *индустриалистско-технократического подхода*.

Корни индустриалистских концепций легко прослеживаются в основных работах Т. Веблена, однако в 1950 – 1960-х гг. эти концепции утратили прежнее критическое звучание. Многие институционалисты теоретически реабилитировали большой бизнес, поскольку с ним связывали научно-технический прогресс. Согласно их концепции, научно-техническая революция – это величайшая революция, способная решать фундаментальные общественно-политические проблемы. В качестве основного носителя рациональности и движущей силы экономического прогресса выступают крупные корпорации, которые функционируют на принципах индустриализма.

В 1950 – 1960-е гг. популярными становятся идеи о происходящей трансформации капитализма, прежде всего, за счет изменения природы крупных корпораций. Эти идеи были связаны, во-первых, с концепцией «революции управляющих» и, во-вторых, с учением демократизации собственности на капитал. Решающую роль приобрели понятия, представляющие социально-экономическую систему капитализма как качественно новый этап, – «народный капитализм», «общество всеобщего благосостояния» и др. Государство, с точки зрения институционалистов, претерпело кардинальные изменения, вследствие чего основной целью его стало обеспечение «благоденствия для всех членов общества». На этой основе получили развитие различные теории «социального контроля», что наряду с идеей трансформации капитализма было характерно для институционального направления послевоенного периода.

Дж. Гэлбрейт – продолжатель Т. Веблена, предложившего начальный вариант *технологического детерминизма*, – дает развернутое применение технологического подхода к социально-экономическим явлениям современного ему капитализма. Комплекс предлагаемых им реформ Дж. Гэлбрейт называет «новым социализмом», который не противостоит капитализму, а означает лишь усиление вмешательства государства в экономику для стабилизации всего строя. Новый социализм Дж. Гэлбрейта соответствует «смешанной экономике».

К институционалистам относят К. Айреса (1891–1972) (взаимосвязь культуры и хозяйственной деятельности), Я. Корнаи (критика принципа равновесия), авторов теорий постиндустриального общества, теорий конвергенции и др.

К 1970-м гг. относится разделение институциональной теории на «старый» и «новый» институционализм.

Контрольные вопросы

- 1) Дайте характеристику жесткого ядра и защитного пояса неоклассической теории. В чем состоит критика этого жесткого ядра?
- 2) В чем заключаются основные отличия старого институционализма от неоклассики? Попробуйте рассмотреть какую-либо проблему на основе разных подходов.
- 3) Каковы основные отличия послевоенного институционализма от институционализма 1930-х гг.?
- 4) Рассмотрите какую-либо неоклассическую модель, например из теории фирмы. При каких институциональных условиях модель адекватно описывает взаимодействие экономических агентов?
- 5) В чем состоят пределы применимости неоклассического подхода?
- 6) Каковы, на ваш взгляд, перспективы развития институциональной экономики?
- 7) Назовите основные характеристики институционализма.
- 8) Охарактеризуйте истоки институционализма.
- 9) Поясните, в чем состоит цель изучения институциональной экономики.

Итоговый тест

- 1) Институционализм как самостоятельное научное течение возник...
 - А) в США;
 - Б) в Японии;
 - В) в Китае.
- 2) Кто является основателем Национального бюро экономических исследований США?
 - А) Т. Веблен.
 - Б) Уэсли К. Митчелл.
 - В) Дж. Коммонс.
- 3) Какой принцип состоит в основе анализа экономических явлений, изучения их в развитии?
 - А) Эволюционный принцип.
 - Б) Принцип институционального детерминизма.
 - В) Принцип историзма.
- 4) Для какой экономики характерна свободная конкуренция?
 - А) Плановой.
 - Б) Смешанной.
 - В) Рыночной.
- 5) Кто из американских экономистов отстаивал возможность устранения кризисов за счет использования государственных расходов?
 - А) Дж. Коммонс.

- Б) Уэсли К. Митчелл.
В) Т. Веблен.
6) Какой принцип выражается в стремлении выявить движущие силы и факторы развития?
А) Эволюционный принцип.
Б) Принцип институционального детерминизма.
В) Принцип историзма.
7) Кто автор теории технократического детерминизма?
А) Р. Хейлбронер.
Б) У. А. Льюис.
В) Г. Мюрдаль.
8) Кто автор концепции социологического направления?
А) Дж. К. Гэлбрейт.
Б) Г. Минз.
В) Ж. Фурастье.
9) Кто автор теории трансформации капитализма?
А) Дж. М. Кларк.
Б) Ж. Фурастье.
В) У. А. Льюис.
10) Определите автора анализа социальных систем и исследования проблем «третьего мира».
А) К. Витфогель.
Б) Р. Хейлбронер.
В) Г. Минз.

Семинарское занятие «Истоки институционализма»

Вопросы для обсуждения:

- 1) Истоки институционализма.
- 2) Старый институционализм.
- 3) Особенности послевоенного иституционализма.

Ключевые слова:

Институционализм, неoinституционализм, неоклассика, антикосмополитизм, старый институционализм, современный институционализм, технологический детерминизм, институт, методологический холизм, междисциплинарный подход, эмпирический метод исследования, принцип исторической целесообразности.

Задания:

- 1) Составьте таблицу различий и сходств послевоенного институционализма и институционализма 1930-х гг.

2) Приведите примеры положительных и отрицательных обратных связей в экономике.

Рекомендуемая литература

1. Худокормов, А. Г. История экономических учений (современный этап) : учеб. / А. Г. Худокормов ; под. общ. ред. А. Г. Худокормова. – М. : ИНФРА-М, 1999.

2. Литвинцева, Г. П. Введение в институциональную экономическую теорию : учеб. пособие / Г. П. Литвинцева. – Новосибирск : Изд-во НГТУ, 1999. – 45 с.

3. Нестеренко, А. Современное состояние и основные проблемы институционально-эволюционной теории / А. Нестеренко // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 42-57.

4. Олейник, А. Н. Институциональная экономика : учеб. пособие / А. Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 267 с.

5. Шаститко, А. Е. Новая институциональная экономическая теория: особенности предмета и метода / А. Е. Шаститко. – М. : ТЕИС, 2003.

1.2. Предпосылки неоклассического экономического анализа и их модификация институционалистами

1.2.1. Предпосылки возникновения и этапы развития неоклассического направления. Методология. Маржинализм

В 60 – 70 гг. XIX в. возникло новое неоклассическое направление. Его представители (австрийская, кембриджская, математическая школы) заложили теоретико-методологические основы, образующие фундамент современной экономической теории.

Предпосылкой переворота в экономической науке является объективное развитие рыночной экономики, в которой свободная конкуренция достигла своего высшего уровня. В этих условиях возникла необходимость в исследовании проблем функционирования экономической системы и экономического равновесия, определения рыночных и ценовых механизмов, формирования спроса и предложения, их влияния на цены, в разработке практических рекомендаций по проблемам рационального хозяйствования.

Для этого требовались новые формы и методы теоретического анализа экономических явлений. Поиски ученых У. Джевонса (Англия), К. Менгера, Ф. Визера и Э. Бем-Баверка (Австрия), Л. Вальраса (Швейцария) практически одновременно привели к созданию субъективной теории стоимости, разработанной на основе принципа предельной полезности.

В результате в экономическую теорию были введены новые методологические приемы – маржинализм и субъективизм, которые предопределили изменение предмета и объекта исследования.

Маржинализм (от слова *marginal* – «предел», «граница») предложил принципиально новые подходы к исследованию экономических явлений.

Главной задачей политэкономии сторонники нового направления считают не изучение объективных, «естественных» законов, а анализ сознания хозяйствующих субъектов. В результате политэкономия превращается в поведенческую науку, исследующую мотивы экономической деятельности, интересы людей. Данные изменения теории объяснялись тем, что, по мнению авторов, огромную роль в мотивации поведения играют психологические факторы: склонности, желания, ожидания людей. В связи с этим маржиналисты утверждают, что корни всех экономических процессов следует искать в ощущениях, переживаниях субъектов.

Составным элементом анализа является принцип «рационального поведения» человека. Для объяснения его сути авторы избирают в качестве объекта исследования модель индивидуального хозяйства Робинзона, т.е. изолированного от общества индивида, руководствующегося при принятии решений оценкой собственных выгод и потерь от участия в экономическом процессе. В результате экономический анализ проводится с точки зрения поведения отдельного субъекта, а вся рыночная система рассматривается как сумма «хозяйственных атомов», как механическая совокупность рациональных субъектов.

«Метод Робинзона» приводит к господству принципа индивидуализма, устранившего из политэкономии анализ социальных отношений в обществе, исторического подхода к исследованию экономических процессов, превращению политэкономии в «чистую науку», претендующую на раскрытие вечных, универсальных экономических законов на основе абстрактно-дедуктивных методов анализа.

Маржинализм также исходит из того, что фундаментальным принципом методологии экономической теории является принцип редкости, ограниченности ресурсов по отношению к человеческим потребностям.

В связи с этим маржиналисты главную задачу любой хозяйственной деятельности видят в нахождении способов максимизации потребительского эффекта с учетом ограниченности ресурсов, которые могут быть использованы на альтернативной основе. В соответствии с этим они разрабатывают модель оптимального поведения субъекта, по которой субъект принимает решения, позволяющие ему максимизировать результат деятельности.

Новым для методологии является также то, что маржиналисты при анализе оптимального поведения субъекта впервые применили метод предельных величин, заимствованный из математики. Использование пре-

дельных (дополнительных) величин и соответствующих категорий (предельная полезность, предельные издержки, предельный доход и др.) позволило маржиналистам показать, что в основе принятия любого экономического решения лежит рациональный выбор, исходящий из необходимых предельных (дополнительных) затрат и предельных доходов, которые должны быть получены в результате реализации такого решения.

Таким образом, предельный анализ явился мощным средством, позволившим объяснить принимаемые на рынке решения, показать, как каждая дополнительная операция, совершаемая человеком на рынке, влияет на цель, к достижению которой стремится хозяйствующий субъект, рассмотреть экономические процессы с точки зрения изменения не средних абсолютных, а относительных, приростных величин, открыть дорогу широкой математизации экономической науки.

Заслуга маржинализма заключается в разработке новых аспектов экономической науки, связанных, во-первых, с поворотом исследований к отдельному человеку и трактовкой субъективных мотивов поведения хозяйствующих субъектов как исходного момента экономической теории, во-вторых, с переносом анализа с издержек и затрат на конечные результаты, в-третьих, с применением предельного анализа и оптимизационных моделей при исследовании хозяйственной деятельности.

В результате теоретические разработки маржиналистов позволили достаточно точно прогнозировать поведение потребителей, размеры, структуру и динамику спроса; изучить устройство механизма рынка, условия рыночного равновесия, особенности ценообразования и т.п.; расширить сферу экономических исследований о роли факторов производства, методологии оценки макроэкономических показателей, эластичности и т.п.

1.2.2. Поведенческие предпосылки неоклассической модели общего равновесия

1) *Рациональность*. Экономическое поведение людей рационально. Иными словами, люди всегда четко осознают свои цели, однозначно их ранжируют и последовательно стремятся к их удовлетворению.

2) *Индивидуализм*. Индивид всегда преследует свою собственную, а не чью-то иную выгоду, свои собственные, а не навязанные ему извне цели. В теории игр эта модель называется моделью «простого рационального некооперативного поведения». Изначально люди некооперативны, они не стараются заботиться друг о друге или об общественном благе, им это не присуще. Необходимость заботы друг о друге им надо доказать, и тогда они будут делать это сознательно.

3) *Оптимизация*. Это достаточно условное понятие означает, что, сталкиваясь с ограниченностью ресурсов, индивид способен правильно их

отбирать и ранжировать с целью максимального удовлетворения своих потребностей (иными словами, он способен правильно решить, какие ресурсы употребить в первую очередь). Оптимальное поведение подразумевает, что в каждый данный момент индивид не ошибается, он делает правильный выбор, согласно своей шкале предпочтений.

4) *Устойчивость предпочтений*. Считается, что у каждого индивида есть устойчивые критерии, что он не меняет их каждый раз при выходе на рынок. Это важнейшая предпосылка микроэкономического анализа. Для чего она нужна в экономической теории? Не все ли равно, устойчивы предпочтения людей или нет? При неустойчивости предпочтений равновесие тоже возможно, однако экономисты не хотят выглядеть людьми, исходящими из нереалистичных предпосылок. Они берут эти предпосылки из жизни. При постоянной хаотичной смене предпосылок люди не могут предвидеть реакцию друг друга. На самом деле устойчивость предпочтений означает, что большинство сделок на рынке – сделки повторяющиеся. ИмPLICITно предполагается, хотя об этом нигде и не сказано, что большинство сделок человек совершает на рынке регулярно. Он регулярно покупает а) хлеб, б) кефир, в) водку и т.д. и правильно ранжирует свои сделки. Предполагается, что основная доля сделок именно такова, и именно эти сделки описываются как основные в микроэкономической теории.

Достижимое в модели Вальраса равновесие обладает свойством Парето-оптимальности. Понятие «Парето-оптимальность» значит, что каждый раз, когда ты хочешь выбраться из достигнутого уже равновесия, ты как бы «бьешь окно». Иными словами, любое изменение при достигнутом равновесии (при свершившемся рыночном обмене) ведет к тому, что кто-то выиграет, а кто-то проиграет, тогда как до достижения Парето-оптимальности движение к равновесию на рынке возможно, и оно ведет к повышению общего благосостояния за счет повышения благосостояния каждого. Предпосылка Парето-оптимальности гарантирует добровольность рыночного обмена. Парето-оптимальное равновесие достигается независимо от изначального распределения ресурсов, само по себе, без принуждения, как равнодействующая человеческих волеизъявлений, в результате отношений свободного обмена между индивидами или фирмами. Механизм его достижения – конкурентное поведение.

5) *Конкурентное поведение* (поведенческая предпосылка). В условиях ограниченности ресурсов начинается борьба за них. Борьба за ресурсы у людей-индивидуалистов – это конкуренция. Предполагается, что формы конкуренции мирные, что люди не наступают друг другу на ноги. Однако такая цивилизованная конкуренция, конкуренция не все-сильная, не подавляющая слабого физически, имPLICITно подразумевает наличие некой силы (назовем ее «государством за сценой»), которая контролирует рынок, не дает на нем сильному обижать слабого и поддержива-

ет равный доступ для всех к этому рынку. Но тогда это будет уже не рынок, а нечто иное. Тогда основная предпосылка исчезает, и мы приходим к ситуации «Бога из машины», т.е. к «государству за сценой». Самое интересное, что неоклассики государство практически игнорируют. Они описывают его лишь как данность (оно есть, собирает налоги, приносит пользу, с ним связаны общественные блага и т.п.), но не исследуют вопрос, откуда оно возникает. А фирма рассматривается ими как большой-большой индивид. То есть они считают, что фирма и индивид достаточно идентично ведут себя на рынке. Соответственно, поведение индивидов определяется кривыми безразличия, а фирм – изопрофитами.

б) *Два измерения товара* (исключительно важная предпосылка). Товар, по мнению неоклассиков, имеет только два измерения – цену и количество. Например, есть стол. У него есть своя цена, и есть количество этих столов. Однако неоклассики не учитывают, что у одного стола бывают ящики, у другого – нет, что один стол бывает из красного дерева, другой – из пластика. Это, казалось бы, совершенно естественное упрощение – одно из двух упрощений, за которые больше всего критикуют неоклассическую теорию. Но именно оно позволило неоклассикам утверждать, что рынок подает совершенные ценовые сигналы. То есть в каждый данный момент времени на рынке устанавливается равновесная цена на тот или иной товар, и она служит сигналом, надо его покупать или надо подождать, когда на рынок придут другие производители данного товара. Вся информация о том, сколько участников на рынке, за какую цену они продают свои товары и т.п., существует, она наглядна и доступна всем участникам рынка. Это и есть совершенный рынок – рынок, на котором каждый его участник находится в равных условиях и обеспечен всей информацией, которой располагают и другие участники. Ясно, что на совершенном рынке действуют предпосылки «государство за сценой» и «устойчивость предпочтений» (повторяемость сделок). Тем не менее абсолютно совершенного рынка не бывает.

Максимально совершенным (с максимальной информацией, максимально прозрачным) является финансовый рынок. Здесь в наибольшей степени работает гипотеза неоклассиков о двух измерениях товара. Дело в том, что финансовый рынок торгует денежными ресурсами, у которых, наверное, не два, а два с половиной, но все же не три измерения. У денег нет качества (третьего измерения товара) в том виде, в каком оно есть у других товаров, скажем, у мела или яблока. Однако существует дополнительное условие предоставления денег: какие деньги предлагаются – с плохой репутацией или с хорошей? Это четвертое измерение для нормальных товаров.

7) *Гипотеза полной информации* (предпосылка, резюмирующая все вышесказанное). Она означает, что индивид все время сталкивается с при-

вычными повторяющимися ситуациями выбора, по отношению к которым его предпочтения хорошо разработаны. В условиях полной информации рыночное взаимодействие (согласие на сделку или отказ от нее) происходит автоматически. В простейшем виде возможны лишь два исхода: или сделки нет, или сделка есть (0 или 1, двоичная система). При этом отсутствуют затраты времени и ресурсов на сбор информации, на заключение сделки.

1.2.3. Теория инстинктов

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

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

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

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

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

Наконец, родительский инстинкт, по Веблену, порождает коллективизм, а инстинкт себялюбия – индивидуализм. Поэтому Веблен очень лег-

ко уходит от ответа, почему в обществе господствуют в той или иной степени индивидуализм и коллективизм.

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

Контрольные вопросы

- 1) Каковы, по вашему мнению, пределы применения неоклассического подхода?
- 2) В чем вы видите расширение и дополнение ядровых концепций неоклассики новыми институционалистами?
- 3) Назовите этапы развития неоклассического направления.
- 4) Перечислите поведенческие предпосылки неоклассической модели общего равновесия.
- 5) Дайте общую характеристику институциональной структуры рыночной экономики.
- 6) Что означает понятие «Парето-оптимальность» в модели Вальраса?
- 7) Дайте характеристику маржинализму как методологическому приему.
- 8) Охарактеризуйте инстинкты как основное отличие человека от животного.

Итоговый тест

- 1) Чем определяют поведение фирм?
 - А) Изопрофитами.
 - Б) Кривыми безразличия.
 - В) Изокостой.
- 2) Товар, по мнению неоклассиков, имеет только два измерения – цену и...
 - А) качество;
 - Б) количество;
 - В) спрос.
- 3) Какой рынок является максимально совершенным (с максимальной информацией, максимально прозрачным)?
 - А) Потребительский.
 - Б) Финансовый.
 - В) Инвестиционный.

- 4) Инстинкт, порождающий коллективизм, – это...
- А) инстинкт мастерства;
 - Б) родительский;
 - В) инстинкт подражания.
- 5) Инстинкт, порождающий индивидуализм, – это...
- А) инстинкт подражания;
 - Б) инстинкт труда;
 - В) инстинкт себялюбия.
- 6) Склонность к переработке, к совершенствованию чего-то, называется:
- А) мастерством;
 - Б) трудом;
 - В) любопытством.
- 7) В теории игр эта модель называется моделью «простого рационального некооперативного поведения»:
- А) рациональность;
 - Б) индивидуализм;
 - В) оптимизация.
- 8) «Сталкиваясь с ограниченностью ресурсов, индивид способен правильно их отбирать и ранжировать с целью максимального удовлетворения своих потребностей...» – к чему относится это определение?
- А) Рациональность.
 - Б) Индивидуализм.
 - В) Оптимизация.
- 9) К чему относится предпосылка Парето-оптимальности?
- А) К устойчивости предпочтений.
 - Б) К конкурентному поведению.
 - В) К гипотезе полной информации.
- 10) Самая важная предпосылка общего равновесия:
- А) два измерения товара;
 - Б) устойчивость предпочтений;
 - В) индивидуализм.

Семинарское занятие «Предпосылки неоклассического экономического анализа и их модификация институционалистами»

Вопросы для обсуждения:

- 1) Предпосылки возникновения и этапы развития неоклассического направления. Методология. Маржинализм.
- 2) Поведенческие предпосылки неоклассической модели общего равновесия.
- 3) Теория инстинктов.

Ключевые слова:

Маржинализм, Парето-оптимальность, инстинкт.

Задания:

- 1) Придумайте свой пример принципа «рационального поведения».
- 2) Объясните подробно на примерах все теории инстинктов.

Рекомендуемая литература

2. Худокормов, А. Г. История экономических учений (современный этап) : учеб. / А. Г. Худокормов ; под. общ. ред. А. Г. Худокормова. – М. : ИНФРА-М, 1999.

3. Литвинцева, Г. П. Введение в институциональную экономическую теорию : учеб. пособие / Г. П. Литвинцева. – Новосибирск : Изд-во НГТУ, 1999. – 45 с.

4. Нестеренко, А. Современное состояние и основные проблемы институционально-эволюционной теории / А. Нестеренко // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 42-57.

5. Олейник, А. Н. Институциональная экономика : учеб. пособие / А. Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 267 с.

6. Шаститко, А. Е. Новая институциональная экономическая теория: особенности предмета и метода / А. Е. Шаститко. – М. : ТЕИС, 2003.

1.3. Теория институтов

1.3.1. Сущность институтов

Существует множество определений института. Всякую социальную общность Т. Веблен рассматривает как «производственный или экономический механизм, структура которого складывается из того, что называется социально-экономическими институтами. Такими институтами являются привычные способы осуществления процесса общественной жизни в ее связи с материальным окружением, в котором живет общество».

Дж. Р. Коммонс рассматривает институт как коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия; У. К. Митчелл указывал, что институты – это господствующие и очень стандартизированные общественные привычки; У. Гамильтон под ними подразумевал распространенный и неизменный способ мышления или действия, который укоренен в привычках группы или в обычаях народа; Дж. Ф. Фостер указывал на предписанные образцы согласованного поведения.

В рамках новой институциональной экономики дается следующее определение институтов. 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».

Понятие «институт» включает в себя:

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.

В общем виде система правил поведения может быть представлена в интерпретации В. Ванберга следующим образом (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Классификация видов правил (по В. Ванбергу)

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.

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».

1.3.2. 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. Иначе говоря, искусственное предполагает предвосхищение действий, а не реакцию на них постфактум. Анализ исторического материала показывает, что базовые экономические институты, такие как обмен, собственность и т.п., не являются результатом осуществления какой-либо развернутой и продуманной программы. Напротив, будучи совокупностью массовых действий, эти явления лишь тысячелетия спустя после своего возникновения стали объектом научного анализа и были осознаны как институты. Вместе с тем такой массовый тип экономических институтов, как организации, включил в себя искусственные элементы с начала своего возникновения: естественное разделение труда вызвало необходимость организации взаимодействия производителей, выделения учета и контроля

и т.д. Еще один массовый тип института – контракт. Первые контракты как устные договоренности о планируемых обменах можно отнести к естественным институтам, а разработка юридически верных контрактов в современных условиях может рассматриваться как искусственный институт. Это важно для институционального проектирования, целью которого является формирование институтов, эффективно решающих определенные проблемы.

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.д.) 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 т.д. 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:

- всеобщие институты (например, закон о собственности);
- групповые институты (например, закон о товарных биржах, правила, распространенные в студенческой среде и т.д.);
- 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. Пересечение этих классификаций дает четыре типа экономических институтов:

- 1) формальная структура для неопределенных участников;

- 2) формальная структура для определенных участников;
- 3) неформальная структура для неопределенных участников;
- 4) неформальная структура для определенных участников (табл. 1.1).

Таблица 1.1

Типы экономических институтов

Структура	Участники	
	неопределенные	определенные
Формальная	1) Формальная структура для неопределенных участников	2) Формальная структура для определенных участников
Неформальная	3) Неформальная структура для неопределенных участников	4) Неформальная структура для определенных участников

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. С учетом основных типов институтов может быть выполнен сравнительный анализ возникающих проблем.

1.3.3. 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:

- институты обеспечивают предсказуемость результатов определенной совокупности действий (т.е. социальной реакции на эти действия) и таким образом приносят в экономическую деятельность устойчивость;

- институты наследуются благодаря свойственному им процессу обучения;
- институтам присуща система стимулов (позитивных и негативных), без которой они существовать не могут;
- институты обеспечивают свободу и безопасность действий индивида в определенных рамках, что высоко ценится экономическими агентами;
- институты сокращают трансакционные затраты (т.е. затраты на поиск и обработку информации, оценку и специфическую защиту того или иного контракта).

1.3.4. Институты и организации

В литературе преимущественно рассматриваются три типа институциональных соглашений: рынки, гибридные организационные формы и формальные организации, называемые иерархиями. Иерархия – это расположение элементов целого в порядке от высшего к низшему (или расположение служебных должностей в порядке их подчинения). Гибридные организационные формы касаются главным образом отношений между предприятиями, например долгосрочные контракты или системы франшизы.

В истории теорий известны обращения экономистов к проблемам *организаций*. Так, Р. Коуз отмечал, что А. Маршалл вводит организацию как четвертый фактор производства; Дж. Б. Кларк наделяет предпринимателя функцией координации; Ф. Найт вводит менеджера, осуществляющего координацию. Упрощая, можно выделить два подхода к проблемам экономики организаций в современных условиях. Первый состоит в том, что экономисты исходят из глобального видения организации. Анализ здесь является нисходящим: от характеристик системы в крупных отраслях экономики, например промышленной организации, к исходным единицам. Второй подход, преобладающий в настоящее время, характеризуется как «конструктивистский» и концентрирует анализ на механизмах, присущих простым экономическим организациям, чтобы затем рассмотреть отношения между организациями и функционированием экономических систем.

В литературе даются более узкие определения организации, которые сводятся к понятию фирмы, и более широкие. В конкретном смысле организация, а точнее, фирма определена Р. Коузом в статье «Природа фирмы» (1937): «Можно, я полагаю, считать отличительной чертой фирмы вытеснение механизма цен». И далее: «Фирма, таким образом, есть система отношений, возникающих, когда направление ресурсов начинает зависеть от предпринимателя».

Определение, которое вслед за С. Роббинсом дал К. Менар: «Будем называть организацией экономическую единицу координации, обладающую доступными определению границами и функционирующую более

или менее непрерывно для достижения цели или совокупности целей, разделяемых членами-участниками. Другими словами, организацию характеризуют:

- совокупность участников;
- согласие или несогласие, подразумеваемое или открыто выраженное, относительно некоторых целей и средств (контракты, увольнения, забастовки и т.д.);
- формальная координация, определяющая структуру с учетом степени ее сложности (иерархия), правил и процедур (формализация) и степени централизации (принятие решений)».

Д. Норт сосредоточивается на организациях как «целенаправленно действующих единицах, созданных организаторами для максимизации богатства, дохода или иных целей, определяемых возможностями, которые предоставляются институциональной структурой общества». По его мнению, в понятие «организация» входят политические органы и учреждения (политические партии, сенат, городской совет, контрольное ведомство), экономические структуры (фирмы, профсоюзы, семейные фирмы, кооперативы), общественные учреждения (церкви, клубы, спортивные ассоциации) и образовательные учреждения (школы, университеты, центры профессионального обучения).

Существует множество определений *рынка*. В современной институциональной литературе рынок представляет собой институт, существующий для облегчения обмена, или механизм передачи прав собственности. Деятельность рынка предполагает определенные издержки (издержки использования ценового механизма, или транзакционные издержки).

Возникает необходимость рассмотреть общие черты и различия институтов, рынков и организаций. На различии институтов, рынков и организаций настаивают такие экономисты, как Д. Бромли, Д. Норт, К. Менар и др. Общность состоит в том, что рынки и организации являются институтами или институциональными продуктами, а также в том, что институт, так же как и рынки, и организации, не рассматривается больше как некая экзогенная данность. По мнению Р. Коуза, «эти институты – фирма и рынок – составляют институциональную структуру экономической системы».

Рынок отличается от институтов, которые представляют собой правила, определяющие рыночный обмен, но рынок отличается и от организаций, которые благодаря интернализации, т.е. замене рыночного обмена на внутреннюю организацию, обеспечивают аллокацию ресурсов, следуя собственным правилам, а также функционируют в условиях, когда рынок терпит неудачу в целом или частично. Организация – это форма, дополнительная по отношению к рынку, а рыночная экономика характеризуется сосуществованием двух различных механизмов координации: организации и рынка.

Если рынки и организации есть альтернативные формы координации деятельности, то институты определяют условия, в рамках которых может осуществляться индивидуальный или коллективный выбор размещения и использования ресурсов. Однако существует более радикальная точка зрения, рассматривающая экономические отношения с позиции тех изменений, которые производит в их структуре институциональная среда, т.е. институты понимаются как регуляторы экономических функций. Организация является специфической формой, основывающейся на правилах, тогда как институт это часто результат выбора или переговоров. Превосходство организации над рынком во многих случаях объясняется ее гибкостью, т.е. способностью изменять внутренние правила в короткие сроки.

Кроме того, институты, рынки и организации подчиняются разным ограничениям. Институты изменяются в соответствии с историческими и социальными ограничениями под влиянием противоположных интересов социальных групп в длительном периоде. Затем они индуцируют новые ограничения. Функционирование рынков зависит от ограничений, обусловленных поведением экономических субъектов, которое выражается в разных видах выбора, продиктованных некими стратегиями. Организация может приспособиться к ограничениям, введенным институциональной средой, а может и изменить их, если обладает экономической властью. При этом организация создает внутренние ограничения посредством иерархической структуры, внутренних правил, механизмов мотивации и т.д. Именно институты как совокупности правил предопределяют возникновение организаций, их функционирование и взаимодействие с внешним миром. С позиции динамики институты являются основой, на которой осуществляется эволюция организаций, в результате чего изменяются и сами институциональные рамки.

1.3.5. Институциональные соглашения и институциональная среда

Экономические организации, институты, соглашения образуют единую структуру, которую можно назвать институциональной структурой общества. Воспользуемся трехуровневой схемой исследования в научно-исследовательской экономической теории (НИЭТ), предложенной О. Уильямсоном и представленной А. Е. Шаститко (рис. 1.2).

На первом уровне – индивиды, или экономические агенты, на втором – различные институциональные соглашения в виде рынков, фирм, гибридных (смешанных) форм, на третьем – институциональная среда, включающая системообразующие правила игры. По О. Уильямсону, институциональная среда – это правила игры, определяющие контекст, в котором осуществляется экономическая деятельность. Базовые политические, социальные и юридические правила образуют основу производства, обмена и

распределения. Институциональная среда определяет характер отношений и связей между экономическими субъектами, которые формируют институциональное устройство (соглашения). Институциональное устройство – это контрактное отношение или структура управления, объединяющая хозяйственные единицы и определяющая способ их кооперации и/или конкуренции. Институциональное устройство влияет на функционирование и типы экономических организаций.

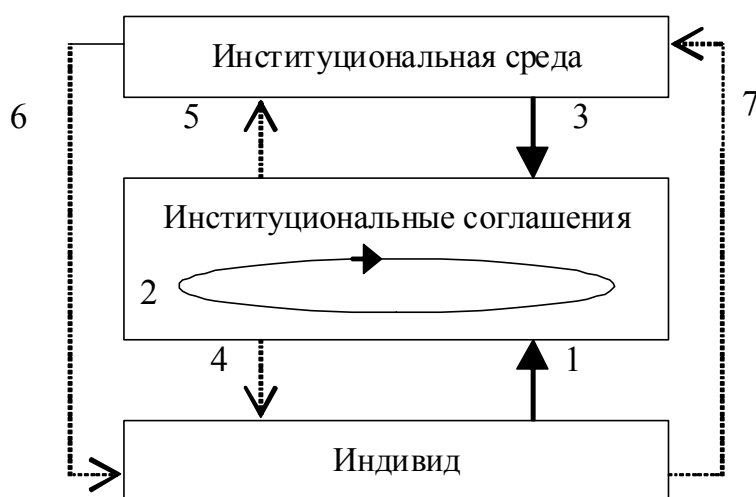


Рис. 1.2. Трёхуровневая схема исследования

Кратко рассмотрим каждую из семи зависимостей, хотя, по О. Уильямсону, ключевыми являются первые три типа:

1) Поведенческие предпосылки, от которых зависят модели рынков, фирм и государства. Зависимость 1 характеризуется как поведение, противоречащее или соответствующее правилам игры, а также направленное на изменение (создание) правил, которые не являются системообразующими.

2) Влияние институциональных соглашений друг на друга, выражающееся в изменении отношений на рынке или структуры рынка в результате действия фирм, или поведения фирм под влиянием рыночной ситуации. Рынок и фирма – полярные формы институциональных соглашений с точки зрения способа решения проблемы координации. Кроме того, существуют гибридные формы институциональных соглашений, такие как субподряд или франчайзинг (коммерческая концессия).

3) Изменение системообразующих правил игры, означающее изменения в ценообразовании, налогообложении, антимонопольном и таможенном регулировании, правилах лицензирования, регистрации предприятий и т.п. Все это влияет на сравнительную эффективность альтернативных институциональных соглашений, а значит, и экономических организаций. Это опосредованное влияние, поскольку прежде всего изменяются

затраты ресурсов на использование существующих институтов и создание новых, т.е. трансакционные издержки (ТАИ). Однако в данном случае изменения в институциональной среде рассматриваются как экзогенные.

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

5) Влияние институциональных соглашений на институциональную среду, означающее опосредованное влияние индивида (если здесь проводится принцип методологического индивидуализма) на формирование системообразующих правил игры. Такое воздействие осуществляется через организацию, а в основе анализа данной зависимости лежит проблема коллективного действия. О. Уильямсон выделяет две формы воздействия на институциональную среду: инструментальную и стратегическую. Инструментальная форма носит координационный характер и позволяет улучшить положение всех участников, т.е. добиться Парето-улучшения за счет изменений в законодательстве. Стратегическая форма влияния означает получение одной из групп специальных интересов распределительных преимуществ, что известно в теории как поиск ренты (рентоориентированное поведение) и вымогательство ренты. Это обстоятельство отражает двойственность институтов в условиях положительных ТАИ.

6) Формирование институциональной средой социальных условий жизни индивида. Свойства данной зависимости аналогичны характеристикам зависимости правил игры. Однако большое значение для объяснения индивидуальных предпочтений будет иметь теория организованных идеологий.

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

Особенность НИЭТ заключается в том, что определенные проблемы одного или двух уровней анализа рассматриваются с соответствующими акцентами разными направлениями НИЭТ, которые, как было отмечено ранее, не являются полными заменителями. Однако по мере развития осуществляется заимствование приемов анализа одного направления для раз-

вития каких-либо аспектов другого, что может быть подтверждением «родственности» объединяемых в НИЭТ направлений.

В основе определения институтов как центральной категории теоретических подходов разных направлений современного институционализма лежат правила, нормы, рутины и привычки. В целом институты определяют субъектов права и способы их идентификации, а значит, их функционирование ведет к распределительным эффектам (и принуждению), которые часто оказываются асимметричными. Отсюда большое значение для экономических субъектов имеет контроль над процессом формирования институтов.

Знание основных типов институтов, их особенностей и механизмов функционирования позволяет выполнить сравнительный анализ институциональных альтернатив с целью решения возникающих экономических проблем.

Контрольные вопросы

1) Вспомните сущность и классификацию правил. Пользуясь классификацией, структурируйте правила, действующие в вашем учебном заведении.

2) Охарактеризуйте соотношение «правила – права». Приведите примеры прав.

3) Каково соотношение формальных и неформальных правил? Приведите примеры.

4) Что означает иерархия правил? Какое она имеет значение?

5) С какой целью выделяются внешние и внутренние правила? Как они связаны с институтами и организациями?

6) Подумайте, какие проблемы могут возникнуть при обеспечении соблюдения правил.

7) Какое определение институтов вам кажется наиболее удачным? Поясните свой ответ.

8) Перечислите и охарактеризуйте функции институтов.

9) В чем экономисты видят различия институтов, рынков и организаций?

10) Исходя из НИЭТ дайте определение институциональной среды и институциональных соглашений. Какова между ними связь?

11) Какова, по-вашему, роль концепции привычки в институциональной экономике? Почему ее важно учитывать?

12) Вспомните, что означает понятие «рутина»? Приведите примеры рутин, существующих в учебном заведении, фирме или другой организации.

13) Какие типы соглашений изучаются новой французской институциональной экономикой? Подумайте, к каким «мирам» (соглашениям) вы имеете отношение?

- 14) Поясните сущность власти. Какие направления экономической теории изучают феномен власти? Какие концепции власти вы знаете?
- 15) Охарактеризуйте роль институтов в экономике.

Итоговый тест

- 1) Кто представил трехуровневую схему исследования в НИЭТ?
- А) О. Уильямсон.
Б) А. Е. Шаститко.
В) А. Маршалл.
- 2) Что предполагает деятельность рынка?
- А) Трансакционные издержки.
Б) Риски.
В) Переменные издержки.
- 3) К какому из типов институтов можно отнести «закон о собственности»?
- А) Внешние.
Б) Всеобщие.
В) Первичные.
- 4) Что регулирует «частное» право?
- А) Поведение не только отдельных индивидов, но и негосударственных организаций.
Б) Правила, ограничивающие деятельность правительства и государства.
В) Личные и социальные правила.
- 5) Какое понятие включает в себя поступки людей, правила, народные взгляды?
- А) Институт.
Б) Организация.
В) Фирма.
- 6) Кто предложил трехуровневую схему исследования в НИЭТ?
- А) О. Уильямсон.
Б) А. Е. Шаститко.
В) А. Маршалл.
- 7) Чем является институт, существующий для облегчения обмена?
- А) Фирмой.
Б) Рынком.
В) Организацией.
- 8) «...институты наследуются благодаря свойственному им процессу обучения...» – к чему относится данное утверждение?
- А) К функции институтов.
Б) К роли институтов.

- В) К предпосылкам образования институтов.
- 9) На какие типы можно разделить социально-экономические институты с точки зрения происхождения?
- А) Формальные и неформальные.
Б) Первичные и вторичные.
В) Естественные и искусственные.
- 10) Кто из ученых рассматривал институт как коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия?
- А) Т. Веблен.
Б) Дж. Р. Коммонс.
В) У. К. Митчелл.

Семинарское занятие «Теория институтов»

Вопросы для обсуждения:

- 1) Сущность институтов.
- 2) Типы институтов.
- 3) Функции и роль институтов.
- 4) Институты и организации.
- 5) Институциональные соглашения и институциональная среда.

Ключевые слова:

Институт, поступки, правила, народные взгляды, естественные и искусственные институты, формальные и неформальные институты, первичные и вторичные институты, внутренние и внешние институты, всеобщие институты, групповые институты, единичные институты, организации, рынки, иерархия, органы и учреждения, экономические структуры, общественные учреждения, образовательные учреждения, институциональная среда, институциональное устройство, современный институционализм.

Задания:

- 1) Привести 3 – 5 примеров естественных и искусственных институтов, обозначить их цели, задачи, функции и описать их функционирование.
- 2) Привести позитивные и негативные стимулы институтов обмена и собственности.
- 3) Опишите механизм контроля при введении санкций к нарушителям правил в каких-либо институтах.

Рекомендуемая литература

1. Литвинцева, Г. П. Предмет, метод и базовые категории институциональной экономики : учеб. пособие / Г. П. Литвинцева. – Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2000. – 245 с.
2. Олейник, А. Н. Институциональная экономика : учеб. пособие / А. Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 267 с.
3. Шаститко, А. Е. Новая институциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. – М. : ТЕИС, 2002. – 378 с.
4. Кузьминов, Я. И. Институциональная экономика : учеб.-методическое пособие / Я. И. Кузьминов, М. М. Юдкевич. – М. : ГУ-ВШЭ, 2000. – 190 с.
5. Эггертссон, Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертссон ; пер. с англ. – М. : Дело, 2001. – 457 с.

2. ИЗДЕРЖКИ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

2.1. Трансакционные издержки и их виды. Сущность трансакционных издержек

В экономической литературе дается множество определений ТАИ и известны разные подходы к их анализу. В узком смысле ТАИ – это издержки в сфере обмена, связанные с передачей прав собственности, в широком смысле – это все затраты сверх собственно производственных издержек (трансформационных издержек, по выражению Д. Норта).

Р. Коуз показал, что использование рыночного механизма не обходится обществу бесплатно, а требует подчас больших затрат. В отличие от производственных затрат, определяющихся объемом и технологией производства, ТАИ возникают в процессе налаживания отношений между рыночными агентами. Чтобы осуществить рыночную трансакцию, необходимо:

- 1) выявить, с кем хотелось бы заключить сделки;
- 2) распространить информацию о том, что некто желает вступить в сделку и на каких условиях;
- 3) провести переговоры, ведущие к заключению сделки;
- 4) организовать расследование, чтобы убедиться в том, что условия контракта соблюдаются и т.п.

Р. Коуз первоначально относил к ТАИ только «издержки использования ценового механизма». Позднее в их состав стали включать и издержки, связанные с использованием административных механизмов контроля. При таком расширенном толковании понятие трансакций приложимо к отношениям, складывающимся как между организациями, так и внутри них.

Д. Норт отмечал, что затратность информации является «ключом к пониманию издержек трансакций, которые (издержки) составят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению». Эти издержки служат фактором, определяющим структуру и динамику социально-политических и экономических институтов.

Если рассматривать экономику в качестве системы жизнеобеспечения, то, следуя К. Дж. Эрроу, ТАИ можно характеризовать как издержки эксплуатации экономической системы.

В отечественных исследованиях под ТАИ понимаются затраты ресурсов (денег, времени, труда и т.п.), необходимые для отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе. Для обоснования ТАИ существенны два момента: несовпадение экономических интересов взаимодействующих сторон, а также неопределенность, состоящая во фрагментарности (и искаженности) информации и ограниченных возможностях агентов по переработке этой информации. Поэтому ТАИ интерпретируются как издержки по координации деятельности экономических агентов и снятию распределительного конфликта между ними. Этот и подобные им подходы трактуют ТАИ в широком смысле слова.

2.2. Типы трансакционных издержек

В современной экономической теории предлагается множество вариантов как определения ТАИ, так и их *классификаций*.

К. Менар отмечает, что под ТАИ понимают «издержки функционирования системы обмена или... во что обходится использование рынка, чтобы обеспечить размещение ресурсов и передать права собственности». Условно он выделяет четыре группы ТАИ:

1) Издержки вычленения, возникающие из-за проблемы неотделимости. В совместной деятельности трудно измерить производительность каждого фактора производства, невозможна детальная дифференциация при определении платы за некоторые виды услуг (например, транспортные).

2) Информационные издержки, включающие затраты на кодирование, передачу сигналов, расшифровку и обучение пользованию системой информации.

3) Издержки масштаба рынка, при росте которого установление «доверия» одновременно проблематично и слишком дорогостояще.

4) Издержки поведения, связанные с проблемой эгоистического поведения агентов в ситуации конкуренции (например, жульничество), что зачастую оборачивается выгодами для обманщиков и потерями для обманутых.

По концепции П. Милгрона и Дж. Робертса, трансакционные затраты включают затраты координации и мотивации.

По времени осуществления процесса контрактации ТАИ Д. Нормом и Дж. Уоллисом делятся на три категории. Предварительные ТАИ относятся к периоду до совершения трансакции, например, сбор информации о ценах, возможных альтернативах, надежности контрагента и т.д. Вторая часть ТАИ приходится на момент оформления сделки и процесс обмена, например, переговоры и заключение контракта, получение нотариально заверенных документов, страховки, осуществление расчетов и т.д. Третья часть относится к периоду после заключения сделки, например, затраты по защите контрактов, контроль за их выполнением, контроль за качеством и т. п.

Э. Фуруботн и Р. Рихтер правомерно классифицируют ТАИ в зависимости от той сферы, в которой они возникают:

1) Рыночные ТАИ, в числе которых издержки поиска и обработки информации, издержки ведения переговоров и принятия решений, издержки контроля и мониторинга (нужно заметить, что эта классификация рыночных ТАИ соответствует трем стадиям процесса контрактации, обозначенным в классификации Норта-Уоллиса).

2) Управленческие ТАИ, включающие издержки разработки, внедрения, поддержания и изменения организационной структуры.

3) Политические ТАИ, в том числе издержки создания, поддержания и изменения формальной и неформальной политической организации системы, а также обеспечения функционирования политической системы, включая учреждения законодательства, обороны, судопроизводства, транспорта и образования.

На основе обобщения многочисленных исследований обычно выделяется *пять функциональных групп ТАИ*:

1) Издержки поиска информации. Они связаны с поиском информации о продавцах, покупателях и сложившихся ценах, а также с потерями, обусловленными неполнотой и несовершенством найденной информации.

2) Издержки ведения переговоров и заключения контрактов. Проведение переговоров, заключение и оформление контрактов требуют определенных затрат, которые нередко увеличивают цену товара. Кроме того, сюда относятся потери из-за неудачно заключенных, плохо оформленных и ненадежно защищенных соглашений.

3) Издержки измерения. Сюда относятся затраты на измерительную технику, на проведение самого процесса измерения, на осуществление мер защиты от ошибок измерения и, наконец, потери от этих ошибок. Уменьшает эти издержки стандартизация продукции, гарантии фирм, торговые марки и другие меры.

4) Издержки спецификации. В эту категорию входят расходы на содержание судебных и государственных органов, находящихся на страже правопорядка, затраты ресурсов на восстановление нарушенных прав, а

также потери от плохой спецификации и ненадежной защиты прав собственности.

5) Издержки защиты прав собственности. Термин «оппортунистическое поведение» введен О. Уильямсоном и означает недобросовестное поведение индивида, нарушающее условия сделки и нацеленное на получение односторонних выгод в ущерб партнеру. Эти издержки касаются постконтрактного поведения и особенно характерны для совместной работы в команде, когда потенциальные возможности каждого полностью неизвестны. Распространены две основные формы постконтрактного оппортунизма – отлынивание и вымогательство. Поэтому издержки оппортунистического поведения складываются из связанных с ним потерь в эффективности, а также затрат, необходимых для ограничения такого поведения.

ТАИ могут выступать в явной и неявной формах. Во втором случае они могут быть настолько велики, что блокируют возможность трансакции, и их невозможно зарегистрировать.

ТАИ возникают при принятии решений на индивидуальном и коллективном уровнях. Например, затраты по функционированию правовой системы падают на всех членов общества, а расходы по юридической защите конкретной сделки – на ее участников.

Различают также *постоянные и переменные ТАИ*. Постоянные ТАИ совершаются один раз для некоторого количества трансакций, например, издержки по установлению и защите прав собственности. Переменные ТАИ совершаются для каждой трансакции отдельно, например, издержки на подготовку и реализацию конкретного контракта.

В целом совокупные издержки общества равны сумме трансформационных издержек, т.е. издержек, связанных с превращением затрат в готовую продукцию, и ТАИ:

Совокупные издержки = Трансформационные издержки + ТАИ.

Трансформационные издержки определяются технологическими факторами, а ТАИ – институциональными (правовыми). Однако обе части совокупных издержек тесно связаны и в известных пределах взаимозаменяемы. ТАИ влияют на выбор способа производства, а изменение технологий и уровня трансформационных издержек может повлиять на количество рыночных трансакций и другие экономические процессы. Исходя из контрактной парадигмы можно конкретизировать, что все контракты фирмы делятся на внешние и внутренние и им соответствуют два типа затрат. Это трансакционные и управленческие (организационные) издержки. *ТАИ* – это затраты на обеспечение выполнения внешних контрактов, а *управленческие издержки* – это затраты, связанные с внутренними контрактами. Управленческие издержки в данной главе подробно не рассматриваются, однако они включают расходы на мониторинг выполнения внутренних кон-

трактов, потери в результате неудовлетворительного выполнения контрактов и др.

Каждой организационной форме соответствует своя структура ТАИ. Рыночные структуры тяготеют к экономии на издержках оппортунистического поведения, но могут генерировать высокие издержки измерения качества продукта. Административные институты обеспечивают сокращение затрат на ведение переговоров, используют экономию на масштабах, но внутри организаций существует угроза отлынивания, а между организациями – опасность вымогательства.

2.3. Измерение транзакционных издержек

Измерение ТАИ связано с определенными проблемами. Если сделки носят чисто рыночный характер, то их можно измерить. Однако ТАИ, связанные со стоянием в очередях, нормированием потребления, дачей взяток и т.д., измерить невозможно. Известны способы прямой и косвенной оценки ТАИ. Попытка прямого измерения ТАИ по доле транзакционного сектора в ВВП США за 1870 – 1970 гг. принадлежит Дж. Уоллису и Д. Норту. В работе 1986 г. авторы учитывают только рыночный компонент ТАИ и называют его транзакционными услугами. Общий объем транзакционных услуг складывается из двух частей. Во-первых, это услуги транзакционного сектора, который включает оптовую и розничную торговлю, страхование, банковское дело и т.д. Во-вторых, это транзакционные услуги, но оказываемые внутри «трансформационного сектора», т.е. это затраты на аппарат управления, организацию сбыта и снабжения и т.д. в разных отраслях этого сектора. Кроме того, авторами были выделены частный и государственный транзакционный секторы.

Авторы выделили три фактора увеличения транзакционного сектора в экономике США:

- 1) углубление специализации и разделения труда, умножающее совокупный объем меновых операций;
- 2) технический прогресс в промышленности и на транспорте, сопровождающийся увеличением размера фирм;
- 3) усиление роли правительства в его взаимодействии с частным сектором.

Х. Демсец в работе «Издержки транзакционирования» (1968) прямо измеряет и оценивает издержки использования организованных финансовых рынков, учитывая разницу между курсами продажи и покупки вместе с вознаграждением брокеров. В противоположность этому О. Уильямсон в 1985 г. использует косвенный метод: он обращает внимание на определенные взаимоотношения между специфическими инвестициями, такими как типы используемых контрактов, когда измеряет ТАИ. Основная идея здесь

в том, что характеристики институциональной структуры (и прав собственности) сильно влияют на уровень ТАИ. П. Джоскоу, следуя подобному подходу, показывает важность институциональных соглашений для ТАИ.

Измеренные или неизмеренные ТАИ имеют большую ценность. Без них не могут быть адекватно поняты ни экономическое поведение, ни институциональные соглашения. Положительные ТАИ:

- мешают, а в частных случаях полностью блокируют образование рынков;
- препятствуют полной реализации взаимных выгод обмена, т.к. можно отказаться от тех благ, которые должны быть направлены на обеспечение обмена, а это тормозит получение экономической прибыли;
- мешают реализации принципа сравнительного преимущества, лежащего в основе торговли и, следовательно, экономического роста;
- затрудняют поиск новых возможностей использования известных ресурсов или открытие новых ресурсов при заданных альтернативах их применения;
- препятствуют изменению существующих правил игры, выступая как издержки институциональной трансакции.

В целом понятие ТАИ имеет ключевое значение в новой институциональной экономике. Становится возможным объяснить эволюцию институтов, в том числе изменений, зависящих от предшествующего пути развития. Экономия ТАИ рассматривается как стимул институциональной трансформации.

2.4. Теорема Коуза и её значение

Внешние эффекты.

В литературе по микроэкономике теорема Коуза подробно излагается в разделах, посвященных внешним эффектам. Поэтому здесь остановимся только на основных концепциях, а большее внимание будет уделено значению теоремы Коуза для институционального анализа.

Внешние эффекты, или экстерналии, – это издержки или выгоды, которые не отражены в системе цен. Возникают они в результате как производства, так и потребления товаров и услуг и связаны с взаимозависимостью функций полезности и производственных функций. Внешние эффекты делятся на положительные и отрицательные. Приносящие выгоду внешние эффекты называются положительными, они увеличивают производительность или полезность для некоторого внешнего субъекта. Например, пчелы одного хозяина приносят пользу соседним фермам, опыляя растения. Кроме этого, хорошим примером является предоставление услуг образования, здравоохранения и других общественных благ. Внешний эффект является

отрицательным, если он снижает производительность или полезность для некоторого внешнего субъекта, т.е. связан с издержками. Примерами могут быть различные формы загрязнения окружающей среды, шум, курение и т.п. Таким образом, предельные общественные издержки (MSC) или выгоды (MSB) равны сумме предельных частных издержек (MPC) или выгод (MPB) и предельных внешних издержек (MEC) или выгод (MEB), т.е.

$$MSC = MPC + MEC$$

или

$$MSB = MPB + MEB.$$

Эффективное для общества равновесие достигалось бы в ситуации, когда предельные общественные выгоды равнялись предельным общественным издержкам: $MSB = MSC$. Однако при наличии отрицательного внешнего эффекта экономическое благо продается и покупается в большем (по сравнению с эффективным) объеме, т.е. имеет место перепроизводство товаров и услуг с отрицательными внешними эффектами. Распространенным примером избыточности производства является «трагедия общины», когда свободный доступ к общинному лугу ведет не к Парето-оптимальному, а к избыточному выпасу, т.е. к избыточному использованию общих благ. С другой стороны, при наличии положительного внешнего эффекта экономическое благо продается и покупается в меньшем, по сравнению с эффективным, объеме, т.е. имеет место недопроизводство товаров и услуг с положительными внешними эффектами. Иногда используются термины «технологические» и «денежные внешние эффекты». Технологический внешний эффект – экстерналия, возникающая вследствие существования технологической зависимости выпуска одного экономического агента от объема производимых товаров и услуг другого агента. Денежный внешний эффект – экстерналия, возникающая вследствие влияния на величину дохода или издержек одного экономического агента от объемов производства, ценовой политики, рекламы и других приемов конкуренции другого экономического агента. Внешние эффекты возникают в результате отсутствия рынков чистого воздуха, тишины, покоя и т.д.

Внешний эффект соответствует Парето-оптимальности тогда, когда деятельность первого агента (создающего эффект) может быть изменена таким образом, чтобы улучшить положение второго (воспринимающего эффект) без ущерба первому, т.е. в тех случаях, когда торговля принесет чистую выгоду. Ключевая причина неоптимальности в ситуациях с экстерналиями – игнорирование при несоординированных индивидуальных решениях выгоды или вреда, приносимого другим субъектам. Для того чтобы преодолеть неоптимальные ситуации, необходимо интернализировать внешние эффекты, т.е. превратить внешние издержки (выгоды) в элемент частных издержек (выгод), а значит, приблизить предельные частные

издержки (выгоды) к предельным общественным издержкам (выгодам). Так, в случае отрицательного внешнего эффекта объем производства создающего его блага снижается до оптимального уровня, обеспечивающего оптимальный уровень все еще остающегося внешнего эффекта, т.е. до тех пор, пока издержки снижения внешнего эффекта на каждую дополнительную единицу не начнут превосходить получаемые от этого выгоды. Существует несколько способов исправления неоптимальности в ситуациях с внешними эффектами. Во-первых, известны способы государственного регулирования разных типов жесткости:

1) «Военный коммунизм» – прямое установление заданий (квот) производителям и рacionamento потребления. Очевидно, задания должны быть оптимальными, а значит, плановый орган должен знать точку оптимума.

2) «Хозрасчетный социализм» – установление директивных цен производителям и потребителям при личной свободе потребителей, выбирающих занятость и потребление в рамках бюджетного ограничения, и хозрасчете производителей. Очевидно, для оптимальности исхода цены должны быть пропорциональны оптимальным оценкам, а значит, плановый орган должен знать оценки оптимума.

3) Корректирующие налоги (субсидии) Пигу. Названы по имени предложившего их английского экономиста А. С. Пигу (1877–1959). Корректирующий налог – это налог на выпуск экономических благ, характеризующихся отрицательными внешними эффектами, который повышает предельные частные издержки до уровня предельных общественных. Корректирующая субсидия – это субсидия производителям или потребителям экономических благ, характеризующихся положительными внешними эффектами, которая позволяет приблизить предельные частные выгоды к предельным общественным.

Возможно, этот способ приводит к меньшим погрешностям исходов, чем первый и второй, но не может решить полностью проблемы внешних эффектов. В реальной практике трудно исчислить предельные величины, размеры ущерба приблизительно определяются в ходе юридических и политических дискуссий, а корректирующие налоги, выплачиваемые производителями благ с отрицательными внешними эффектами, не всегда достигают поставленной цели. Все это предопределило критику данного подхода.

Во-вторых, результат может быть достигнут объединением предприятий в одну фирму, при этом внешние издержки станут внутренними и в такой форме будут учитываться собственником, т.е. возможно соглашение о максимизации общей прибыли при некотором ее разделе. В случае отрицательного внешнего эффекта объединенная фирма сократит выпуск, уменьшит внешние издержки, а часть их интернализует, включив в свои частные издержки.

В-третьих, если права собственности четко определены, а ТАИ не чрезмерны, то переговоры между производителем и получателем внешнего эффекта, а также купля-продажа прав позволят установить объем производства продукции на оптимальном уровне. Иными словами, в этих условиях возможны соглашения, решающие проблемы внешних эффектов путем оплаты положительных экстерналий и компенсаций за сокращение отрицательных экстерналий. Рассмотрим эти вопросы более подробно.

Теорема Коуза.

Анализ проблемы социальных издержек привел Р. Коуза к выводу, что проблема внешних эффектов носит обоюдосторонний характер, и это позволило ему сформулировать утверждение, которое Дж. Стиглер назвал *«теоремой Коуза»*. Сравнение системы ценообразования, включающей ответственность за ущерб от отрицательных внешних эффектов, с системой ценообразования, когда такой ответственности нет, привело Р. Коуза к выводу о том, что если стороны могут договориться сами, а издержки таких переговоров ничтожно малы, то в обоих случаях в условиях совершенной конкуренции достигается результат, максимизирующий ценность производства. Р. Коуз приводит пример сельскохозяйственной фермы и скотоводческого ранчо: земледелец выращивает пшеницу, а скотовод разводит скот, который периодически стравливает посевы на соседних землях. Здесь присутствует отрицательный внешний эффект. Если скотовод несет ответственность за ущерб, возможны два варианта: «Либо скотовод заплатит фермеру за необработку земли, либо он решит сам арендовать землю, заплатив землевладельцу чуть больше, чем платит фермер (если фермер сам арендовал землю), но конечный результат будет тем же и будет означать максимизацию ценности производства». Если нет ответственности за ущерб, то размещение ресурсов окажется таким же, как и раньше, но теперь платежи будет осуществлять фермер. Однако «конечный результат (который максимизирует ценность производства) не зависит от правовой позиции, если предполагается, что ценовая программа работает без издержек». При нулевых ТАИ и у фермера, и у скотовода будут экономические стимулы для увеличения ценности производства, т.к. каждый получит свою долю в приросте дохода. Таким образом, эффективный с общественной точки зрения результат может быть достигнут без вмешательства государства и независимо от первоначального распределения прав собственности. Дж. Стиглер предложил лаконичную формулировку теоремы: «... в условиях совершенной конкуренции частные и социальные издержки равны». Существует множество трактовок теоремы Коуза, приведенных в отечественной литературе. Укажем одну из них: «Если транзакционные издержки равны нулю, цена, по которой экономические агенты обмениваются правами собственности, задается экзогенно и отсутствует эффект дохода (богатства), то первоначальная спецификация прав собственности

не влияет на эффективность распределения ресурсов, а сама эффективность распределения может быть интерпретирована в терминах максимизации благосостояния (принимающего в зависимости от ситуации различные формы, в том числе и величины прибыли)».

Теорема Коуза считается одним из наиболее ярких достижений экономической мысли послевоенного периода. Из нее следует несколько важных теоретических и практических выводов.

Во-первых, она раскрывает экономический смысл прав собственности. Согласно Коузу, экстерналии (т.е. расхождения между частными и социальными издержками и выгодами) появляются лишь тогда, когда права собственности размыты. Когда эти права определены четко, тогда все экстерналии «интернализуются» (внешние издержки становятся внутренними). Не случайно главным полем конфликтов в связи с внешними эффектами оказываются ресурсы, которые из категории неограниченных перемещаются в категорию редких (вода, воздух) и на которые до этого прав собственности в принципе не существовало.

Во-вторых, теорема Коуза отводит от рынка обвинения в «провалах». Путь к преодолению экстерналии лежит через создание новых прав собственности в тех областях, где они были нечетко определены. Поэтому внешние эффекты и их отрицательные последствия порождаются дефектным законодательством: если кто здесь и «проваливается», так это государство. Теорема Коуза по существу снимает стандартные обвинения в разрушении окружающей среды, выдвигаемые против рынка и частной собственности. Из нее следует обратное заключение – к деградации внешней среды ведет не избыточное, а недостаточное развитие частной собственности.

В-третьих, теорема Коуза выявляет ключевое значение ТАИ: когда они положительны, распределение прав собственности перестает быть нейтральным фактором и начинает влиять на эффективность и структуру производства.

В-четвертых, теорема Коуза показывает, что ссылки на внешние эффекты – недостаточное основание для государственного вмешательства. В случае низких ТАИ оно излишне, в случае высоких – далеко не всегда экономически оправдано. Ведь действия государства сами сопряжены с положительными ТАИ, так что результат лечения вполне может быть хуже самой болезни.

Научные исследования показали, что, во-первых, выводы Р. Коуза верны для ограниченного числа участников сделки (двух-трех), т.к. при возрастании численности участников увеличиваются ТАИ и предпосылка об их нулевом значении становится некорректной. Кроме того, затраты на проведение переговоров становятся настолько высокими, что могут перевесить выгоды от этих переговоров. Например, загрязнение окружающей среды затрагивает миллионы людей, переговоры сопровождались бы

огромными издержками, а значит, необходим политический способ согласования интересов. Во-вторых, источники отрицательных внешних эффектов и характер ущерба должны легко определяться владельцами ресурсов для того, чтобы легально предотвратить ущерб. Однако не всегда ясно, кто создает вредный эффект. Внешние эффекты с большим числом источников трудноустраняемы, и частные переговоры не помогут достичь эффективности, т.к. этому препятствуют информационная и правовая неопределенности и внутренние трудности переговоров. В целом внешние эффекты плюс высокие ТАИ ведут к несостоятельности рынка, т.е. невозможности интернализации внешнего эффекта с минимальными издержками посредством механизма цен. Необходимы государственные меры, но такие, которые бы не стали жертвой несостоятельности государства, т.е. невозможности интернализации внешнего эффекта с минимальными издержками посредством политического механизма принятия решений.

Совокупные издержки общества равны сумме трансформационных и транзакционных издержек. Лица, принимающие решения, могут выбирать такую организационную структуру, которая позволит экономить на этих издержках.

Теория прав собственности получила развитие как реакция на сильное упрощение абстрактных моделей общего равновесия, которым уделяли большое внимание в послевоенный период. Стало ясно, что права собственности оказывают прямое влияние на определение границ альтернативных возможностей, открывающихся перед индивидами, делающими свой выбор. Более того, новый подход открыл дорогу унифицированному методу анализа, который применяется к широкому кругу организационных структур. Анализ с учетом прав собственности проводится как обычным способом, состоящим в формулировании оптимизационной модели, которая отражает институциональные черты изучаемой системы, так и другими методами, принятыми в новой институциональной и эволюционной экономике. Теория прав собственности применяется при анализе поведения таких организаций, как современная корпорация, кооператив, неприбыльная организация, государственное учреждение, профсоюз, регулируемая фирма и др. Развитие подхода прав собственности и его применение представлены в многочисленных работах зарубежных и отечественных ученых.

Изменения в системе прав собственности и в ТАИ ведут к изменению последствий, с которыми сталкиваются индивиды в результате своих действий, а их поведение систематически подвержено влиянию этих изменений. Поэтому исследования по правам собственности и ТАИ тесно связаны друг с другом. Издержки по установлению, мониторингу и реализации различных режимов собственности помогают объяснить эволюцию специфических контрактных и институциональных соглашений, а система прав собственности влияет на структуру ТАИ и в конечном счете на распределение и использование экономических благ.

Контрольные вопросы

1) Прокомментируйте определение ТАИ, данное С. Ченом: «В самом широком смысле слова трансакционные издержки состоят из тех издержек, существование которых невозможно представить в экономике Робинзона Крузо».

2) Охарактеризуйте сущность и типы ТАИ.

3) Рассмотрите совокупные издержки общества и их структуру. Какова доля ТАИ в развитых странах?

4) Объясните, какова роль прав собственности на микроуровне и на макроуровне. Приведите примеры.

5) Какие режимы прав собственности вы знаете? Какие существуют способы изменения режимов? В настоящее время в России тиражирование видеокассет происходит преимущественно пиратскими методами. Объясните, почему, согласно концепции Д. Норта, это должно тормозить развитие отечественного кинематографа.

6) Охарактеризуйте известные вам способы возникновения прав собственности.

7) Вспомните, что такое внешние эффекты и каковы способы исправления неоптимальности в ситуациях с внешними эффектами.

8) В чем состоит суть теоремы Коуза? Каково значение теоремы Коуза для экономической науки?

Итоговый тест

1) Кто называл трансформационными производственные издержки?

А) Дж. Йетон.

Б) А. Алчиан.

В) Д. Норт.

2) Какие издержки возникают из-за проблемы неотделимости?

А) Издержки вычленения.

Б) Переменные.

В) Постоянные.

3) «...трансакционные затраты включают затраты координации и мотивации...» – чья это концепция?

А) Дж. Йетона и А. Алчиана.

Б) П. Милгрома и Дж. Робертса.

В) Д. Норта и Дж. Уоллиса.

4) Какие издержки связаны с поиском информации о продавцах, покупателях и сложившихся ценах?

А) Трансформационные.

Б) Издержки поиска информации.

В) Постоянные.

- 5) Как по-другому Д. Норт называет производственные издержки?
- А) Трансформационные.
 - Б) Переменные.
 - В) Постоянные.
- 6) В каких формах могут возникать ТАИ?
- А) В явной и неявной формах.
 - Б) В сложной и простой формах.
 - В) В статистической и динамической.
- 7) Из чего складываются совокупные издержки?
- А) Из прямых и косвенных.
 - Б) Из издержек информации и поиска информации.
 - В) Из трансформационных издержек и ТАИ.
- 8) Кто из ученых правомерно классифицировал ТАИ в зависимости от той сферы, в которой они возникают?
- А) Э. Фуруботн и Р. Рихтер.
 - Б) П. Милгром и Дж. Робертс.
 - В) Д. Норт и Дж. Уоллис.
- 9) Кто из научных деятелей показал, что использование рыночного механизма не обходится обществу бесплатно, а требует подчас больших затрат?
- А) Дж. Йетон.
 - Б) Р. Коуз.
 - В) Д. Норт.
- 10) Какие издержки возникают в процессе налаживания отношений между рыночными агентами?
- А) Трансформационные.
 - Б) Переменные.
 - В) Трансакционные.

Семинарское занятие «Трансакционные издержки и их виды»

Вопросы для обсуждения:

- 1) Сущность ТАИ.
- 2) Типы ТАИ.
- 3) Измерение ТАИ.
- 4) Теорема Коуза и её значение.

Ключевые слова:

ТАИ, издержки вычленения, информационные издержки, издержки масштаба рынка, издержки поведения, издержки ведения переговоров и заключения контрактов, издержки измерения, издержки спецификации, издержки защиты прав собственности, постоянные и переменные ТАИ, совокупные издержки, трансформационные издержки, управленческие

издержки, внешние эффекты, «военный коммунизм», «хозрасчетный социализм», «субсидии Пигу», «теорема Коуза».

Задания:

1) Приведите по три примера «военного коммунизма», «хозрасчетного социализма», «субсидий Пигу».

2) Приведите по три примера издержек поиска информации, издержек ведения переговоров и заключения контрактов.

3) Найдите предельные общественные выгоды (MSB), если даны сумма предельных частных издержек (MPC) 600 у.е. и предельные внешние издержки (MES) 1000 у.е.

Рекомендуемая литература

1. Олейник, А. Н. Институциональная экономика : учеб. пособие / А. Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 267 с.

2. Де Алеззи, Л. Права собственности, транзакционные издержки и X-эффективность [Электронный ресурс] : эссе по экономической теории. – Режим доступа: <http://www.ie.boom.ru/Referat/Alessi.htm>.

3. Львова, Д. С. Институциональная экономика : учеб. пособие / Д. С. Львова. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 318 с.

4. Капелюшников, Р. И. Категория транзакционных издержек / Р. И. Капелюшников // Финансовые, социальные и информационные технологии. Исследования и разработки. – 1994. – № 3. – С. 25-48.

3. СОВРЕМЕННЫЕ ПОНЯТИЯ И ПРОБЛЕМЫ КОНТРАКТОВ

3.1. Сущность, типы и особенности контрактов

3.1.1. Сущность контрактов

Кроме конституционных и экономических правил, важнейшими из которых являются права собственности, существуют правила, структурирующие во времени и пространстве отношения между двумя (и более) экономическими агентами на основе спецификации обмениваемых прав и обязательств в соответствии с достигнутым между ними соглашением. К этим правилам относятся контракты. Под *контрактом* понимается двусторонняя (или многосторонняя) законная трансакция, в которой две стороны (или много сторон) согласились на определенные взаимные обязательства. В определении американского социолога в области права С. Маколэя кроме соглашения сторон об их отношениях (планирования отношений) подчеркивается наличие законных санкций (законного принуждения) как

основной характеристики контракта. основополагающими принципами контрактных обязательств являются:

1) свобода контракта, т.е. свобода заключения, определения содержания и формы контракта, свобода выбора контрагентов;

2) ответственность за выполнение контракта, т.е. нарушение условий контракта служит основанием для привлечения нарушителя к ответственности. Поэтому составными частями контракта являются:

- *Предмет контракта.* В качестве предмета контракта специфицируется вид совместного действия (когда это совместная деятельность) и способы, которыми партнеры увязывают действия между собой. Если предметом контракта является продажа одной репы, то, соответственно, контрактом предполагается, что тетя Маша, которая этой репой торгует, передаст вам ее в обмен на вашу передачу ей монеты, например, в 2 р. Это контракт неписанный, имплицитный, но это еще и контракт точковый.

- *Размер возмещения, получаемого участниками за свои действия.*

- *Правила и процедуры, которые используются сторонами в обусловленных контрактом действиях в будущем.* Здесь примером может послужить ситуация, когда продавец, говоря о качестве своей продукции, называет свое место на рынке, обещая в случае несоответствия качества товара принять его обратно. Что касается контрактов более продолжительных, более объемных, то в них пункт, связанный с процедурами и правилами, которыми руководствуются участники контракта в дальнейшем, очень важен. Такой пункт означает, что участники вступают в определенные отношения в будущем. Например, продавец автомобиля должен не просто его продать, сбить с рук, он обязан еще и бесплатно обслуживать его в течение года, если за это время параметры автомобиля, оговоренные в контракте, выйдут за установленные стандарты.

- *Ожидаемое поведение.* Контракт включает характеристику поведения сторон, которое они ожидают друг от друга. Данная составляющая контракта самая важная, ибо в атмосферу неопределенности, неуверенности, в которой мы находимся, контракт вносит некоторый элемент надежности и прогнозируемости (теперь вы знаете, что за чем последует). Скажем, вы не знали, каким образом будете обучаться, но, купив обучающую программу, вы приобретаете уверенность – вы уже знаете, что будете делать. То есть зона, очерчиваемая контрактом, становится прогнозируемой для его участников, она уже представляется им не черным ящиком, а зоной определенности.

3.1.2. Структура контракта

С точки зрения теории контрактного права можно выделить ряд параметров, по которым контракты различаются между собой. К ним обычно относят:

1) размер;

- 2) продолжительность;
- 3) содержание;
- 4) частоту;
- 5) формальность;
- 6) реальное равенство (или неравенство) участников.

1) *Размер*. Он может быть объективным и субъективным.

Объективный размер контракта – это размер по отношению к представлениям судебной инстанции. В каждой стране есть понятие малого контракта и большой суммы, которая подлежит новому порядку арбитражного рассмотрения.

Субъективный (или относительный) размер контракта связан с «эффектом богатства». Чем больше ваш капитал, тем меньшую долю в нем занимает сумма определенного контракта, благодаря чему субъективный размер контракта разный для разных участников. Он связан в экономическом плане с реальным равенством или неравенством участников.

2) *Продолжительность*. Контракт может быть любой продолжительности – от *разового*, или *точкового*, контракта и вплоть до контракта с *неопределенным сроком*.

Примером практически бесконечного (без определенного срока окончания) контракта в академической жизни является пожизненный найм профессора. Такой профессор может читать лекции до тех пор, пока ему позволяет здоровье. На Западе данный контракт заключается с большинством заслуженных профессоров и служит очень важным элементом академической свободы – он позволяет профессору высказывать любые взгляды, пусть и не совпадающие со взглядами большинства факультета, ибо профессор знает, что за взгляды его никогда не уволят.

3) *Содержание*. Теорией контрактного права стандартно выделяются следующие виды контракта:

- *Контракт продажи*.
- *Контракт разового найма*. В данном контракте описывается, что конкретно должно быть сделано. Например, вы заключаете такой контракт с маляром, если вам нужно разовым образом покрасить свой дом.
- *Контракт найма*. В нем вы расписываете свое право как нанимателя распоряжаться действиями нанятого вами человека. Таким образом, очевидно, что *контракт разового найма* и *контракт найма* – принципиально разные контракты.
- *Брачный контракт*. Это контракт некоммерческий. Он широко распространен на Западе. Данный контракт предполагает, что вы определенным образом эксплуатируете совместно накопленное имущество и приобретаете права на это имущество, которые будут реализованы как в процессе вашей совместной жизни, так и в случае развода.

- *Потребительский кредитный контракт.* Теперь на Западе это отдельный вид контракта. Он всегда асимметричен, и о подавленной стороне заботятся юристы этого кредита. Во всех странах и даже у нас существует достаточно мощное законодательство в защиту потребителей.

Следующие три вида контрактов есть контракты аренды того или иного ресурса.

- *Контракт ренты.* Контракт ренты есть стандартный договор аренды некоторой собственности, предусматривающий, что под него вы не даете ничего в залог. Считается, что в данном случае вы известны (т.е. известна ваша способность отвечать своим имуществом), и поэтому вам не нужно доказывать, что это имущество у вас есть. Контракт ренты может, например, заключать корпорация, имущество которой легко описать и обратить в уплату.

- *Кредитный контракт на приобретение недвижимости.* Данный контракт является крупным договором аренды, и здесь залогом служит вся ваша кредитная история сама по себе. Этот контракт типичен для семей среднего класса и выше. Обычно это система приобретения недвижимости, когда залогом выступает та недвижимость, которая у вас есть. На Западе существует достаточно мощная система перестраховок недвижимого имущества, которая делает этот контракт достаточно безопасным. В России же он пока применяется плохо по двум причинам. Во-первых, для него нет основы из-за отсутствия частной собственности на землю. Во-вторых, у нас еще не сложилась сеть страховочных и перестраховочных институтов.

- *Лизинговый контракт.*

- *Кредитный контракт.* Большинство юристов считает, что кредитный договор есть продажа денежных ресурсов, и специально его не выделяет. В теории контрактного права выделение коммерческого кредитного контракта крайне редко.

4) *Частота.* Контракт может быть *разовый* и *повторяющийся*. Повторяющийся контракт – это контракт, который повторяется ежедневно, еженедельно, ежегодно (т.е. укладывается в активный период деятельности какого-то предприятия). Если в своем повторении контракт совпадает с оборотом оборотного капитала, значит, это *повторяющийся частый* контракт. Если в своем повторении контракт совпадает с обновлением основного капитала, основных средств, значит, это *повторяющийся, но редкий* контракт.

5) *Формальность.* Контракт бывает *писаный* и *неписаный*. Чем мельче контракт, тем меньше вероятность того, что он записывается. Степень формализации контракта вообще есть проблема контрактного права и проблема экономической теории контрактов. Мы в значительной степени будем заниматься обоснованием той или иной формы контракта.

б) *Реальное равенство (или неравенство) участников.* Реальное равенство участников имеет место в симметричном контракте (например, при покупке репы, когда, с одной стороны, выступает одиночка-покупатель, а с другой – одиночка-продавец). А пример асимметричного контракта: покупка одиночкой-покупателем некоего продукта, производимого огромной мультинациональной корпорацией. В этом случае проявляется *реальное неравенство* – вы не можете ставить свои условия, вы просто покупаете или не покупаете продукцию фирмы «Данон». Асимметричный контракт связан с тем, что огромная компания взаимодействует с огромным количеством мельчайших, предельно ничтожных для нее потребителей. И компания не будет модифицировать для каждого из них свои контракты. А любой из потребителей не может выступать как сторона, он пассивен. Это настолько важно в экономическом плане, что фиксируется даже юристами.

3.1.3. Типы и особенности контрактов

Классификация контрактов осуществляется с правовой и экономической точек зрения. *С правовой точки зрения* выделяются следующие типы контрактов:

- *Контракт купли-продажи* предполагает на основе соглашения передачу на постоянной основе прав собственности на соответствующий актив от одной стороны к другой. В связи с заключением данного контракта возможен как предконтрактный, так и постконтрактный оппортунизм.

- *Контракт найма* существует в двух видах: контракт найма физического объекта (аренда) и контракт найма личной собственности. Если в первом случае арендатор получает на определенный срок не только право пользования, но и право на доход, то во втором – только право пользования. В обоих случаях возможен риск оппортунистического поведения.

- *Трудовой контракт* подразумевает выполнение действий одного индивида (наемного работника) в соответствии с инструкциями другого (работодателя). Этот контракт связан с возникновением трансакции управления. Заключение данного контракта также сопряжено с риском оппортунистического поведения.

- *Кредитный контракт* выделяется не во всех правовых системах. Это такой контракт, в соответствии с которым человек, берущий деньги или другие ценные вещи, должен вернуть активы в количестве, качестве и виде, полученном от кредитора. Отличие от первых двух видов контрактов состоит в отсутствии обязательства вернуть именно ту единицу актива, которая была взята в долг. Данная единица могла быть уничтожена. В этой связи возникает проблема контроля над использованием так называемых «пластичных» активов. Пластичными называют такие активы, издержки

контроля над использованием которых после заключения контракта достаточно велики.

Классификации контрактов с экономической точки зрения достаточно многочисленны и проводятся по разным основаниям. Выделяются следующие типы контрактов: полные и неполные; классические, неоклассические и отношенческие; явные и неявные; обязывающие и необязывающие; формальные и неформальные; краткосрочные и долгосрочные; стандартные и нестандартные (комплексные); самовыполняющиеся и защищенные с помощью третьей стороны; индивидуальные и коллективные; контракты в условиях информационной симметрии и асимметрии; контракты с верифицируемой и неверифицируемой судами информацией; контракты, заключенные от собственного имени или по поручению и др. Неявные (имплицитные) контракты содержат условия «по умолчанию». Полные контракты должны включать описание всех возможных состояний окружающего мира и действий сторон при каждом состоянии. Невозможность заключения полного контракта связана с ограниченной рациональностью, наличием непредвиденных обстоятельств, высокими издержками необходимых расчетов, неточностью языковых конструкций. Каждый конкретный контракт может иметь несколько характеристик.

Выделяются несколько важных параметров, по которым могут различаться контракты:

- 1) периодичность взаимодействия между экономическими агентами;
- 2) наличие неопределенности;
- 3) степень специфичности ресурса, использование которого оговаривается в контракте;
- 4) механизм защиты контрактов;
- 5) срочность;
- 6) стандартность;
- 7) механизм возобновления и адаптации.

В теории экономических организаций согласно классификации Яна Макнейла различают *классический, неоклассический и отношенческий контракты*. Если взаимоотношения между агентами спорадические и координируются через механизм цен, если степень неопределенности низка и все условия можно отразить в контракте, если ресурс не является специфическим и защита контракта осуществляется государством (через суд), то такой контракт называется классическим. Иными словами, *классический контракт* – это двусторонний контракт, основанный на существующих юридических правилах, четко фиксирующий условия сделки, предполагающий санкции в случае невыполнения этих условий и решение споров в суде. Такой контракт означает заключение всеобъемлющего соглашения, т.к. в нем специально оговорены все условия и действия сторон в случае наступления того или иного события. Названный вид контрактов возможен

для достаточно простых ситуаций, отношения сторон прекращаются после выполнения условий сделки, устные договоренности, не зафиксированные в тексте договора, не признаются. Однако если вводится допущение об ограниченной рациональности агентов, то заключение классического контракта, учитывающего все возможные моменты, становится нереальным.

Если взаимоотношения между агентами единичные или спорадические, если в силу неопределенности трудно специфицировать условия контракта, если ресурс специфический, то такой контракт называется неоклассическим. *Неоклассический контракт* – это долгосрочный контракт в условиях неопределенности, когда невозможно заранее предвидеть все последствия заключаемой сделки. Такой контракт напоминает скорее договор о принципах сотрудничества, чем юридический документ, учитывающий ситуации, возможные в будущем. Поэтому неоклассический контракт, в отличие от классического, считается неполным, устные договоренности признаются наряду с письменными. Требуются специализированные суды (арбитражные суды) для разрешения конфликтов, особенностью которых в отличие от общегражданских судов является возможность получения судьями детальной информации об особенностях трансакций между сторонами.

Если наряду с неопределенностью взаимоотношения агентов становятся непрерывными и высока степень специфичности ресурсов, то контракт называется *отношенческим*. Это долгосрочный взаимовыгодный контракт, в котором неформальные условия преобладают над формальными. Зачастую выполнение такого контракта гарантируется взаимной заинтересованностью сторон, хотя в качестве механизма защиты могут использоваться два варианта: самозащита и защита со стороны партнера. Сравнительная характеристика трех типов контрактов приведена в табл. 3.1.

Условия классического контракта не зависят от особенностей контрагентов, соответствие сторон друг другу не имеет значения. Механизм адаптации в классическом контракте отсутствует, т.к. в противном случае он привел бы к избыточным издержкам. Формализованность контракта в первых двух случаях важна, чтобы при необходимости можно было обратиться в суд, но для классического контракта достаточно общих гражданских судов, а для неоклассического требуется арбитраж или специализированные суды. В условиях отношенческого, самовыполняющегося контракта нецелесообразно обращаться к третьей стороне из-за риска прерывания трансакции, а значит, потери специфических активов. Споры решаются в ходе неформальных переговоров, двустороннего торга. Трудовые контракты являются одним из основных примеров отношенческих контрактов.

Ввиду важности вопроса необходимо изучить природу отношенческого контракта более подробно.

Таблица 3.1

Сравнительная характеристика классического, неоклассического и отношенческого контрактов

Характеристики контракта	Классический	Неоклассический	Отношенческий
1) Срок	Краткосрочный	Может быть долгосрочным	Долгосрочный
2) Механизм пролонгации	Отсутствует, самоликвидирующийся контракт	Предполагается	Имеется
3) Формализация	Формализованный	Формализованный	Как правило, неформальный
4) Механизм защиты	Защищен с помощью третьей стороны – суда	Защищен с помощью третьей стороны – специализированного суда	Самовыполняющийся
5) Стандартность	Стандартный	Нестандартный	Нестандартный
6) Полнота	Полный	Неполный	Неполный
7) Механизм адаптации	Отсутствует	Имеется	Имеется, играет важную роль

Различия между классическим и отношенческим контрактом состоят в следующем. Классический контракт всеобъемлющ. Выполнение и меры, связанные с недоразумениями, фиксируются *ex ante* на все возможные случаи и на весь период контракта. Некоторые проблемы остаются открытыми, т.к. они охватываются контрактным правом. Более того, начало и окончание контракта четко определены. Концепция классического контракта лежит в основе неоклассической микроэкономики, а также служит базисом общих доктрин контрактного права, сформулированного, например, Гражданским кодексом Германии (BGB). Классический контракт может быть применен в теории мгновенного обмена (где он относится к дискретным транзакциям) и в ситуациях обмена, которые охватывают несколько периодов. Примером последнего является использование вероятностных контрактов в теории общего равновесия. Отношенческий контракт, наоборот, оставляет пробелы в соглашении, т.к. признано, что из-за ограниченной рациональности и высоких ТАИ невозможно договориться обо всех будущих ситуациях, которые могут повлиять на взаимоотношения. Характерно, что отношенческий контракт используется в системе взаимоотношений, границы которой не могут быть точно определены. На

первом этапе стороны договариваются явно или неявно (точно или предположительно) о процедуре («конституции»), которая будет применена в отношении проблем, если они возникнут в будущем. Другими словами, основа, на которой стороны при необходимости намереваются прийти к новым соглашениям, пересматривается заранее. Более того, исходя из общего стремления к гибкости отношенческого контракта принято, что относящиеся к делу переговоры будут проводиться более или менее непрерывно.

Классический контракт – это законное обоснование концепции системы с нулевыми ТАИ. В мире с положительными ТАИ такое понимание контрактных соглашений пригодно в лучшем случае для мгновенного обмена между незнакомыми людьми. Большинство транзакций более или менее постоянно включено в структуру отношений, превышающую уровень индивидуальной покупки. Обычно транзакции являются частью текущих и долгосрочных отношений, играющих важную роль в современной экономической жизни. Заметим, что контрактные отношения особенно важны для случаев, когда транзакции часто повторяются, действуют в течение длительных периодов времени и включают транзакционно-специфические затраты. Эти специфические инвестиции необратимы в том смысле, что капитал не может быть получен обратно через рынок (т.е. путем продажи), если исходные деловые отношения прерваны. Степень зависимости, или транзакционно-специфические инвестиции, вероятно, для разных сторон различны. Таким образом, можно предположить, что эффект блокировки менее значителен для одной стороны, так что вымогательство квазиранты у другой стороны становится прибыльным.

Вымогательство представляет одну форму постконтрактного оппортунизма, моральный (субъективный) риск – другую. Последний возникает благодаря существованию асимметричной информации после заключения контракта. Очевидно, при преодолении оппортунистического поведения нельзя полагаться только на судебный порядок, т.к. суды также создают проблему оппортунистического поведения (например, адвокатов) и ограниченной рациональности (например, судей). Поэтому, если возможно, судебный порядок должен быть дополнен частным порядком улаживания конфликтов, в котором случай согласованных гарантий против оппортунизма играет решающую роль. Обязательства становятся достоверными, если подкрепляются залогами, дополнительным обеспечением, общественными декларациями обязывающих заявлений, объединенным управлением (например, вертикальной интеграцией) или разработкой самовыполняющихся соглашений, которые достигают своей эффективности благодаря учету полезности вовлеченных сторон. Последняя ситуация такова, что контракт продолжается до тех пор, пока обе стороны считают более выгодным поддерживать соглашение, чем расторгнуть его.

В целом отношенческий контракт лежит в основе функционирования экономических организаций, в том числе фирм как особых институтов, создающих планомерный порядок, предполагающий иерархию.

Контракты и процесс их заключения играют центральную роль в современной институциональной экономике. Большой интерес институционалистов вызывает анализ контрактных условий и поиск объяснений множества контрактных соглашений, наблюдаемых в деловом мире. Новая институциональная экономическая теория особое внимание уделяет отношенческому контракту и частному порядку улаживания конфликтов. Контрактные обязательства должны заслуживать доверия, и оно может быть достигнуто, в частности, применением различных гарантийных средств. Права собственности и контракты тесно связаны друг с другом в институциональной структуре общества. Гарантами выполнения правил могут быть государство, частные лица, а также нормы, обычаи. Изучение механизма санкционирования, или обеспечения соблюдения правил (контрактов, прав собственности и т.п.), – важная часть институционального подхода.

Контрольные вопросы

- 1) Приведите примеры каких-либо контрактов, с которыми вы чаще встречаетесь. Покажите их различия по основным параметрам.
- 2) Многие студенты обучаются по контрактам на платной основе. Проанализируйте содержание такого контракта. К какому типу он относится?
- 3) Рассмотрите отличия контрактов купли-продажи, аренды, а также трудового и кредитного контрактов. Сравните с положениями о контрактах в Гражданском кодексе РФ.
- 4) Какие отличия наиболее существенны в классическом, неоклассическом и отношенческом контрактах?
- 5) Если вы заключили пари со своим другом, призвав в свидетели вашего общего, обоюдоуважаемого знакомого, какой тип контракта вы заключили?
- 6) Чем вы объясните разнообразие контрактных форм? Какие из них, по-вашему, преобладают?
- 7) Что понимается под самовыполняющимся контрактом?
- 8) Кто может являться гарантом выполнения контрактов (правил)?
- 9) Рассмотрите роль гарантийных средств в мире положительных ТАИ. Почему они могут иметь сильное влияние на организацию фирмы?
- 10) Почему контракты играют важную роль в современной экономике?

Итоговый тест

- 1) Какая составляющая контракта самая важная?
 - А) Ожидаемое поведение.
 - Б) Предмет контракта.
 - В) Правила и процедуры, которые используются сторонами в обусловленных контрактом действиях в будущем.
- 2) Что такое двусторонняя (или многосторонняя) законная транзакция, в которой две стороны (или много сторон) согласились на определенные взаимные обязательства?
 - А) Транзакция.
 - Б) Контракт.
 - В) Соглашение.
- 3) Что может быть в контракте объективным и субъективным?
 - А) Размер.
 - Б) Продолжительность.
 - В) Содержание.
- 4) Что имеет место в симметричном контракте?
 - А) Частота участников.
 - Б) Реальное равенство участников.
 - В) Формальность участников.
- 5) Какой контракт предполагает на основе соглашения передачу на постоянной основе прав собственности на соответствующий актив от одной стороны к другой?
 - А) Контракт купли-продажи.
 - Б) Кредитный контракт.
 - В) Трудовой контракт.
- 6) Какой контракт подразумевает выполнение действий одного индивида (наемного работника) в соответствии с инструкциями другого (работодателя)?
 - А) Трудовой контракт.
 - Б) Кредитный контракт.
 - В) Контракт найма.
- 7) Какой из типов контрактов представлен в двух видах?
 - А) Трудовой контракт.
 - Б) Кредитный контракт.
 - В) Контракт найма.
- 8) Чем являются механизм защиты контрактов, срочность, стандартность и т.д.?
 - А) Параметрами контракта.
 - Б) Видами контракта.
 - В) Особенности контракта.

9) Как называется двусторонний контракт, основанный на существующих юридических правилах, четко фиксирующий условия сделки, предполагающий санкции в случае невыполнения этих условий и решение споров в суде?

- А) Классический.
- Б) Неоклассический.
- В) Отношенческий.

10) Если наряду с неопределенностью взаимоотношения агентов становятся непрерывными и высока степень специфичности ресурсов, то контракт называется...

- А) классическим;
- Б) неоклассическим;
- В) отношенческим.

Семинарское занятие «Сущность, типы и особенности контрактов»

Вопросы для обсуждения:

- 1) Сущность контрактов.
- 2) Структура контракта.
- 3) Типы и особенности контрактов.

Ключевые слова:

Контракт, предмет контракта, ожидаемое поведение, размер контракта, продолжительность контракта, содержание контракта, частота контракта, формальность контракта, реальное равенство (или неравенство) участников контракта, контракт продажи, контракт разового найма, контракт найма, контракт разового найма, брачный контракт, потребительский кредитный контракт, контракт ренты, кредитный контракт на приобретение недвижимости, лизинговый контракт, классический контракт, неоклассический контракт, отношенческий контракт.

Задания:

- 1) Приведите пример любого типа контракта и раскройте его сущность и структуру.
- 2) Приведите по пять примеров неоклассических и классических контрактов.

Рекомендуемая литература

1. Харт, О. Д. Неполные контракты и теория фирмы / О. Д. Харт // Природа фирмы / под ред. О. И. Уильямсона и С. Дж. Уинтера. – М. : Дело, 2001. – 236 с.
2. Шаститко, А. Неполные контракты: проблемы определения и моделирования / А. Шаститко // Вопросы экономики. – 2001. – № 6. – С. 80-99.

3. Олейник, А. Н. Институциональная экономика : учеб. пособие / А. Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 267 с.

4. Кузьминов, Я. И. Институциональная экономика : учеб.-методическое пособие / Я. И. Кузьминов, М. М. Юдкевич. – М. : ГУ-ВШЭ, 2000. – 190 с.

3.2. Обеспечение соблюдения и проблемы контрактов

3.2.1. Обеспечение соблюдения правил контрактов

Анализируя проблемы обеспечения соблюдения правил, А. Е. Шаститко пришел к следующим выводам. Механизм санкционирования, или обеспечения соблюдения контрактов, создает для нарушителя издержки, которые он сопоставляет с выгодами от нарушения условий контракта в соответствии с уровнем компетентности и мотивированности. Полные издержки нарушения контракта включают прямые санкции и упущенные выгоды, которые могли быть получены при добросовестном соблюдении условий контракта. Значит, ожидаемая полезность экономического агента в случае соблюдения контракта должна быть больше ожидаемой полезности агента в случае нарушения контракта. Таким образом, деятельность по обеспечению соблюдения контрактов должна сделать соблюдение условий соглашений выгодными. Такая деятельность предполагает, во-первых, получение информации о самом факте нарушения, во-вторых, угрозу применения санкций или фактическое их применение при выявленном нарушении. В зависимости от того, кто и каким образом осуществляет действия по обеспечению соблюдения контрактов, можно выделить *механизмы самовыполнения и обеспечения соблюдения условий соглашений с помощью третьей стороны*.

Издержки обеспечения соблюдения контрактов (правил) можно разделить на два компонента:

- ценность ресурсов, затрачиваемых гарантом;
- риск ущерба, который может быть нанесен гаранту в процессе выполнения им своей функции.

Поскольку деятельность по обеспечению соблюдения условий контракта связана с издержками, то выбор ее формы зависит от того, каково соотношение между этими издержками и потерями в случае нарушения условий контракта. Если издержки защиты контракта для пострадавшей стороны выше потерь, связанных с нарушением условий контрагентом, то санкции в общем случае применяться не будут. Отсюда возможность эффективного расторжения контракта. Соблюдение условий контракта обеспечивают достоверная угроза принуждения или его применение. *Принуждение* означает создание для его объекта издержек посредством угрозы

санкций или их применения. Принуждение может принимать различные формы: прямое применение физической силы в отношении нарушителя и (или) в отношении активов, которыми он располагает; косвенные формы, например, подрыв репутации нарушителя, затрудняющий последующее заключение соглашений; конфискация части активов; недополучение дохода из-за распространения разоблачающей информации и др.

Напомним, что контракт (а в более широком плане – правила) считается самовыполняющимся, если его выполнение может обеспечиваться непосредственно его участниками. Это означает, что не требуется участия третьей стороны, обеспечивающей соблюдение условий контракта. Причем самовыполняемость может быть заложена в автоматически действующие условия контракта (например, корректировка цен). Заметим, что особенностью неформальных правил часто является механизм их самоподдержки (самовыполнения), который не требует создания специализированного органа, обеспечивающего соблюдение этих правил. Существуют следующие способы обеспечения самовыполняемости контракта:

- обмен залогами, т.е. в случае нарушения условий контракта нарушитель утрачивает право на залог, а залогополучатель приобретает полный пучок правомочий;
- использование персонализированных обменов. Знание контрагента (лично или посредством знаков, свидетельствующих о принадлежности к определенной общности и выполняющих функцию фокальных точек), во-первых, позволяет с низкими издержками выявить нарушение; во-вторых, обеспечивает высокую вероятность повторения сделок; в-третьих, дает возможность целенаправленно и адекватно использовать санкции.

Многие контракты требуют участия в обеспечении их соблюдения *третьей стороны*, что обуславливает применение функций как государства, так и негосударственных организаций. Третья сторона выступает как агент (исполнитель) по отношению к сторонам, заключившим контракт (поручителям). Характеристики третьей стороны определяют две формы гарантирования контрактов: частную и публичную. Для определения того, какая из форм эффективнее, нужно учитывать: а) стоимость услуг по гарантированию соблюдения условий контракта и распределение бремени издержек между заинтересованными сторонами; б) величину и вероятность применения санкций; в) размеры компенсаций пострадавшей стороне; г) первоначальное распределение ресурсов.

Для гарантов (видов защиты) прав собственности и контрактов характерны множественность и «многослойность». Государство достаточно часто выступает как «конечный» гарант в системе, используемой для надежной защиты сделок. Почему на практике именно государство чаще всего играет роль такого «конечного» гаранта? В. Л. Тамбовцев отмечает,

что любое гарантирование обмена так или иначе сводится к чисто силовому осуществлению защиты имущества либо к угрозе (обещанию) применить насилие. В этом смысле насилие экономически ничем, кроме уровня и структуры затрат, а также экономических последствий, не отличается от иных видов хозяйственной деятельности.

К нарушителям правил применяются санкции. Выделяется несколько критериев классификации санкций.

Первый критерий – мотивационный, выделяет стимулирующие и дестимулирующие санкции.

Второй критерий – субъектный, различает, какие субъекты обеспечивают осуществление санкций.

В. Л. Тамбовцев рассматривает следующие виды гарантов в процедурах обмена:

- один из его субъектов;
- оба субъекта;
- третий субъект;
- норма, обычай;
- государство (закон и силовые государственные организации, обеспечивающие выполнение закона).

Перечисленные виды гарантов А. Е. Шаститко объединяет в два типа: субъекты-гаранты и инструменты-гаранты. Первые три пункта относятся к субъектам-гарантам, четвертый – к инструментам, пятый в зависимости от выделенной характеристики – закон или организации – к субъектам или инструментам соответственно.

Третий критерий классификации связан с формой санкций. По классификации Дж. Коммонса выделяются экономические, политические и моральные санкции. Первые существуют в денежной форме, вторые – в форме ограничения или расширения свободы, третьи – в виде морального осуждения или одобрения. Все они могут быть сведены к экономическим санкциям, т.к. теоретически выражаются в терминах выгод и издержек.

Выполнение функции гаранта может осуществляться не только государством и частными лицами, но и нормой, обычаем. Суть этой нормы – добровольное выполнение контракта. Данный способ – самый дешевый, т.к. не требует особых расходов. Почему же он встречается так редко? Распространение добровольного выполнения контрактов, формирование соответствующей нормы представляет собой процесс создания некоторого общественного блага. Разовое выполнение контракта (осуществление обмена) – частное благо, потребляемое только его контрагентами. Общественным это нематериальное благо становится лишь будучи произведенным в масштабах, превышающих некоторое пороговое значение. Суть его заключается в следующем: начиная с некоторого уровня массовости добровольного выполнения контрактов у субъектов, вступающих в обмен,

появляется убежденность в том, что сила негативных санкций, которым они могут быть подвергнуты, явно превысит выгоду, которая может быть получена вследствие невыполнения контракта. При этом неотвратимость санкции не менее важна, чем ее размер: ведь субъект оценивает ожидаемые негативные санкции величиной, равной масштабу санкции $M(S)$, умноженному на вероятность ее наступления $P(S)$. Если последняя мала, то ожидаемые негативные последствия

$$P(S) \times M(S) \times P$$

будут больше, чем ожидаемая выгода, только при очень значительной величине $M(S)$.

Изменение нормы, обычая – типичный пример масштабного социального действия. При его реализации имеет место эффект безбилетника и коллективное действие инициируется и осуществляется теми, чьи индивидуальные выгоды больше, чем издержки. Для такого общественного блага, как надежность обмена, при том разнообразии гарантов, которые могут его обеспечить, ожидание появления заинтересованного инноватора (инноваторов), который стремился бы изменить сложившийся порядок, может быть делом долгим. Именно поэтому государственный способ гарантирования обменов (государственное производство этого общественного блага) обладает сравнительными экономическими преимуществами перед другими. Вместе с тем государство это тоже большая организация, обладающая негативными чертами организационного поведения. Поэтому трудно ожидать от любого государства «автоматического» производства общественного блага гарантирования выполнения контрактов.

Таким образом, если господствует обычай соблюдать чужие права собственности и выполнять заключенные контракты, то государство выступает в роли «конечного» гаранта, вмешиваясь через судебную систему тогда, когда нарушение правил совершилось. Стремление сохранить репутацию и проявить добрую волю является «начальным гарантом», массовой нормой поведения.

3.2.2. Проблемы осуществления контрактов

Контракту свойственны два типа проблем: проблемы, связанные с тратами, которые совершаются до заключения сделки, и проблемы в процессе заключения сделки, т.е. пока контракт не реализован.

1) *Проблема фоновой информации.* Прежде всего, к проблемам до заключения сделки в теории ТАИ относится одна, которая не входит в теорию контрактов. Это наличие затрат, имеющих место до контракта. Они связаны с накоплением фоновой информации. Человеку необходимо ориентироваться во внешнем мире, он должен выработать для себя страте-

гию, что ему покупать, во что инвестировать, т.е. какие именно контракты ему стоит заключать. Для этого ему требуется постоянно приобретать фоновую информацию. Последняя относится не к предмету данного контракта, а к определению стратегии выбора из набора возможных контрактов.

К теории же контракта начинают относиться те затраты и проблемы их минимизации (механизмы их минимизации), которые следуют уже после накопления фоновой информации. Разберем эти проблемы.

2) *Проблема торга.* На что вообще тратит хозяйственный агент-предприятие или отдельный человек средства в процессе торга:

- На накопление целевой информации, которая отличается от фоновой. Целевая информация – это информация о предмете торга, т.е. о цене данного товара на тех или иных рынках, о его стандартной цене и причинах отклонения от нее, об альтернативных возможностях приобретения этого товара нестандартным путем (не на рынке). Подобная информация позволяет решить, например, следует ли заказать подъемный кран на другом заводе, или выгоднее сделать его на своем.

- На определение открытой и резервной позиций возможных контрагентов по торгу, что дает возможность сфокусироваться на одном участнике торга и уже с ним вступать в переговоры.

Как правило, на первом этапе торг происходит с несколькими партнерами. Любое уважающее себя предприятие при подготовке к заключению контракта объявляет тендер, предполагая получить в тендерной процедуре информацию об открытых позициях всех заинтересованных в данной продаже контрагентов и определить ту группу контрагентов, с которыми ему имеет смысл продолжать переговоры. А на втором этапе торга определяются резервные позиции, что предполагает некооперативную игру. В нее обычно предприятие играет сразу с несколькими возможными поставщиками. В процессе этой игры определяется цена, которую можно достичь. Если стороны на данном этапе расходятся неудовлетворенными, то подготовка к контракту на этом заканчивается.

- На саму процедуру торга. Здесь затретен также сбор некоторой информации при выработке позиции, с которой человек будет торговаться, и определенной стратегии ведения переговоров с целью давления на партнера.

Из вышеперечисленных затрат складывается стоимость торга.

3) *Проблема измерения.* Она возникает на уровне оформления сделки. Издержки измерения обусловлены бесконечностью качеств товара, которые можно измерить. В большинстве случаев издержки измерения минимизируются через определенные институциональные механизмы.

Прежде всего выделяется несколько типов товаров, которые определяют те или иные формы минимизации издержек измерения:

- товары экспериментальные, качество которых можно испытать только начав ими пользоваться;

- товары инспекционные, качество которых можно испытать до их приобретения;

- товары, которые могут подвергаться только доверительному измерению. Для измерения их качеств покупатель вынужден обращаться к кому-то из-за невозможности измерить их самому, ибо на это измерение у него уйдет большая часть жизни или непомерно большие средства, что уничтожит всю ценность этого товара.

Понятно, что качество экспериментального товара покупателю достаточно легко измерить, и продавцу тратиться на его измерение особого смысла нет. Тем не менее он должен каким-то образом гарантировать покупателю, что тот приобретает товар нужного ему качества. Обычно это делается через механизм гарантии, а именно: продавец гарантирует покупателю, что в случае если проданный им товар не будет обладать определенными перечисленными качествами, он его обменяет или выплатит за него покупателю оговоренную заранее сумму. Также к типам сокращения издержек относится продажа товара наборами (акции «В наборе дешевле!»).

4) *Проблема неблагоприятного отбора.* Она порождается неполнотой информации и ее огрублением – условно говоря, отказом от $(n + 1)$ -го измерения. Очень часто проблему неблагоприятного, или негативного, отбора называют проблемой предконтрактного оппортунизма. Она возникает при наличии распределения по качеству, закрытого для потребителя. Когда в качестве условия сделки выдвигается минимальный набор измеряемых параметров, полученная в результате выборка чаще всего будет хуже ожидаемой. Она не будет средней, она сместится в сторону худшего набора параметров, которые не учитывались примененной классификацией, что можно элементарно показать даже не на модели, а на обычном примере. Вы нанимаете на работу исключительно выпускников Оксфорда и Кембриджа, т.е. осуществляете отбор по одному вроде бы очень хорошему показателю (Кембридж и Оксфорд – известнейшие учебные заведения). Но в таком случае просто гарантировано, что к вам на работу поступит худшая часть выпускников данных университетов. Ведь вы не ввели такой критерий, как качество диплома (а дипломы бывают первой, второй и третьей степени), и обладатели дипломов первой степени наверняка пойдут в организации, где будут отбирать выпускников, например, по способности решать математические задачи, а оставшиеся пойдут к вам.

С неблагоприятным отбором можно бороться по-разному. Например, можно прописывать полный контракт, т.е. контракт, который предусматривает все ситуации, способные возникнуть. Можно использовать механизм гарантий, что и происходит очень часто. Гарантия – это некие заложенные заранее ТАИ продавца, связанные с тем, что он обязуется, если товар не соответствует тем или иным формально заявленным в контракте параметрам, забрать его назад, чинить за свои деньги, менять и т.п.

Можно прибегнуть к третейскому суду или к третьей стороне в качестве арбитражной инстанции.

5) *Проблема инвестиций в специфические активы и специфичности активов.* Инвестиция – это такая затрата денег или других ресурсов, которая имеет своей целью не удовлетворение потребностей, а создание условий, способствующих получению в будущем определенного потока благ и услуг.

Активы – это то, что создается в результате инвестиций. Специфичность актива предполагает, что любое следующее альтернативное его использование заведомо хуже, чем то использование, для которого он был создан. Уровень специфичности актива определяется той долей ценности, которую актив теряет в результате его лучшего альтернативного использования. Коспециализированные (или связанные) активы – это парные специализированные активы, специфичность которых задается их связанностью друг с другом, например, это железная дорога и рудник (или завод), продукцию которого она вывозит.

б) *Ограничения прав контракта.* Есть два типа ограничений контракта, которые не затрагивают неподвижные права собственности, но затрагивают права собственности в динамике. Это, условно говоря, «потолки» и «полы цен». Спрос и предложение конкретного товара (например, хлеба) пересекаются в точке, определяющей равновесную цену. То есть у нас есть некая равновесная цена хлеба и некое равновесное его количество, купленное по этой цене. Если, скажем, народные массы, возмущенные, что хлеб ныне стоит 13 коп., а еще недавно стоил 7 коп., требуют ввести справедливую цену на хлеб, они тем самым требуют ввести равновесную цену, т.е. не повышать цену на хлеб выше определенного уровня. Вполне понятно, что по цене 7 коп. пожелает приобрести хлебушек гораздо больше народу, а продать его – гораздо меньше поставщиков. В результате возникнет некий избыточный спрос, который разом не удовлетворяется предложением и который правительство должно каким-то образом ратционировать. Это ратционирование в разных своих формах и формирует такой институт, как очередь. Соответственно, к заявленной цене добавляется некая дополнительная цена (назовем ее «ценой ожидания»). Цена ожидания – это то, что платит человек, включенный в систему распределения по заниженной цене, который встает в данную очередь, чтобы получить данный товар именно по данной цене. То есть возникает ситуация дефицитной экономики.

Дефицит (см., например, работы Яноша Корнаи (Yanos Kornai)) имеет огромное число вариантов разрешения – и равновесных, и неравновесных. Но в этом подразделе нас будут интересовать очень простые вопросы, а именно:

- Каким образом формируются законы распределения?

- Каким образом достигается некий новый субоптимум, когда совершенно очевидно, что спрос и предложение расходятся и возникает эксцессивный, реально неудовлетворенный спрос?

Перейдем к более очевидной ситуации – к очереди, обратившись к поведению в ее рамках не столько производителей, сколько потребителей. Согласно определению Барцеля, *очередь есть метод установления прав собственности на определенный товар посредством ожиданий и по принципу «первый пришел – первый получил»*. Это наипростейшее определение очереди.

Следует отметить, что любая, даже самая простая, очередь предполагает крайне высокую степень добровольного соблюдения правил очереди.

Еще в советские времена, когда было принято сочинять нечто жизнеутверждающее, А. А. Аузан, председатель Конфедерации обществ защиты прав потребителей, написал книгу, в которой как раз на примере элементарной ячейки, т.е. очереди, доказывал, что коллективизм, коллективность есть исходное отношение социализма. Аузан писал примерно следующее: «Как только на прилавке появляется дефицитный товар, люди сразу же организуются. Они его коллективно распределяют, причем стараются распределить поровну. Именно из добровольного соблюдения правил и вырастет коммунизм».

Основная проблема очереди в том, что каждому желающему может не хватить того товара, за которым образовалась очередь. Какого рода адаптация происходит как со стороны кривой D (кривой спроса), так и со стороны кривой S (кривой предложения)? Со стороны кривой D , прежде всего, будет образовываться вторичный рынок мест в очереди, который устанавливает цену равновесия как некую заявленную цену P_c плюс P_{Π} . Итак, цена равновесия $P_c + P_{\Pi}$, где $P_{\Pi} > P_e - P_c$.

Почему P_{Π} больше, чем P_e , т.е. почему эта конструкция менее эффективна, нежели простое равновесное установление цен? За счет чего, когда складывается ограниченный рынок и вторичный рынок мест, итоговая цена в любом случае будет больше равновесной цены без регулирования? Один возможный ответ: производители приняли решение производить меньше. Но даже если вы посредством субсидий или еще чего-то заставили производителей производить столько же, сколько они производили при равновесной цене, издержки поиска на вторичном рынке все равно будут больше по трем основным причинам.

Во-первых, сделки не повторяются, в силу чего на нерегулируемом, неорганизованном рынке очень высок риск быть обманутым, а следовательно, информационные издержки будут несравненно выше.

Во-вторых, отсутствует контроль и гарантии со стороны государства.

В-третьих, в отличие от рынка организованного с его чистой информацией, рынку неорганизованному свойственна зашумленная информация,

т.е. информация с рядом неправильных сигналов (шумов). И в результате равновесная цена будет воспроизводиться менее эффективно.

Смоделированная таким образом ситуация – это ситуация анонимного контракта. Она подходит, скажем, для рынка картофеля или кирпича, т.е. для какого-то массового товара, на который вы установили заниженные цены и субсидируете производителей. А наряду с подобного рода сделками есть и другие, где контракт будет носить персональный характер, и в этой ситуации будут действовать несколько иные механизмы установления равновесия второго порядка.

Теперь рассмотрим более сложный вариант очереди, когда правила включают в себя также рacionamento потребления, а именно: каждый покупатель может приобрести только квоту k и только один раз, т.е. он не может, получивши мешок сахара, снова встать в очередь (тогда как в нерегулируемой очереди, в принципе, это сделать можно). В регулируемой очереди возможна торговля местами. Но человек получает выгоду от продвижения вперед в очереди лишь в случае, если сама очередь растянута на долгий период времени. Ведь если это, как было в советское время, разовая очередь за вишнями или помидорами, человеку нет особого смысла доплачивать за место в ней (это непринципиально в силу различных альтернативных стоимостей затраченного времени). Если же это очередь за автомобилями, в которой советские люди стояли по 5 – 7 лет, то доплатить за место в ней, разумеется, имеет смысл. Перекупка мест и была в недавнем нашем прошлом основной формой поведения в рамках очереди за автомобилями, хотя автомобиль советский человек мог купить лишь единожды.

Пусть x – объем всего товара, который выносится на продажу, а k – доля, которую получает человек. Как показал Барцель, равновесное время ожидания, измеряемое ценой ожидания, представляет собой прямую негативную функцию от k . То есть чем меньше эта доля (k), тем больше у человека возрастает время ожидания. Скажем, у нас есть 1000 автомобилей. Если $k = 10$ автомобилей (человек их покупает разом), а время оформления $k = 1$ день, то максимальное время ожидания 100 дней. Если $k = 1$ автомобиль, то максимальное время ожидания 1000 дней, потому что формальности примерно те же, но альтернативные издержки (время ожидания) увеличиваются. Таким образом, используя вероятностный коэффициент, человек может определить свое реальное время ожидания.

Для потребителя (а только его в данном случае мы и будем учитывать) цена ожидания измеряется некой альтернативной ценностью. Рассмотрим методику определения цены ожидания для двух форм очереди – очной и заочной. В очной очереди ты стоишь сам, в заочной – твое имя. Заочная очередь характерна для товаров, временной разрыв между спросом и предложением которых очень велик. Например, в некой организации стоит в очереди на жилье 25 сотрудников, а получает организация от госу-

дарства одну квартиру в год. Естественно, сотрудники все эти 25 лет в местком не стоят, они там значатся.

В заочной очереди цена ожидания ниже, ибо она не представляет собой вычет из заработанного дохода, а рассчитывается как разница между реальным и альтернативным доходами, которые определяются индивидуальной производственной функцией (*personal production function*) – *PPF*, или функцией полезности, которая выглядит так:

$$PPF = \gamma(L, K, M),$$

где L – труд индивида с учетом его квалификации; K – средства, которыми он обладает; M – материальные ресурсы, имеющиеся у него.

Альтернативная формула (в будущем) имеет вид

$$PPF_1 = \gamma(L, K, M_1),$$

где $M_1 = M + k$.

В заочной очереди время ожидания обычно не значимо, кроме редких случаев, когда функция полезности человека с получением k будет радикально меняться. Например, таковыми случаями могут быть получение квартиры или получение машины для человека, который занимается частным извозом. Но в какой конкретно момент человек получит румынский мебельный гарнитур, уже не столь важно. Итак, в заочной очереди с ее возможностями черного рынка мест в очереди равновесие второго порядка в среднем будет очень близко к равновесию первого порядка.

А при очной очереди цена ожидания рассчитывается так:

$$\alpha\left(\frac{1}{k}, I_1\right) = P_w,$$

где I_1 – первичный доход.

Здесь цена ожидания обратно пропорциональна k и прямо пропорциональна I_1 (чем выше первичный доход, тем больше цена ожидания).

Так кто же в результате возникновения очереди выигрывает при условии, что правила эффективны?

Первый вариант ответа: *выигрывают бедные* (ведь у них альтернативные издержки стояния в очереди по сравнению с первичным доходом I_1 низкие). Однако бедные в очередь за автомобилями «Бентли» по заниженной цене вообще не встанут.

Второй вариант ответа: *выигрывают богатые*. Но в какой очереди выигрывают богатые? Прежде всего, она должна быть заочной. Очень жизненный пример – квартирная плата, которая в России (в зависимости от стоимости угля и всего прочего) составляет примерно 1/3, а в некоторых регионах 1/5 реальной стоимости содержания жилого фонда. Квартплата в России – это некий дефицитный ресурс. В силу того, что зарплата горожа-

нина ограничена, ДЭЗ не может с него взять 1000 р. и берет 100 р. Выигрывают от того, что цены на эксплуатацию жилья у нас занижены, богатые, потому что они имеют больше мест в этой очереди.

Третий вариант ответа: *выигрывают любители – люди, чья функция полезности адаптирована именно к данному продукту.* Например, очередь в театр состоит из людей, для которых посещение театра в их комплексной функции полезности занимает более высокое место, нежели посещение в это же время ресторана.

Четвертый вариант ответа: *выигрывают рантье или пенсионеры.* Это очевидно – ведь здесь рассматривается только активная часть дохода, а его пассивная часть не вычитается из дохода во время стояния в очереди (почему у нас бабушки и любят очереди).

Контрольные вопросы

1) Какие отличия наиболее существенны в классическом, неоклассическом и отношенческом контрактах?

2) Вспомните модель принципала-агента. Какова ее сущность и роль в современной экономике? В чем состоит ее критика О. Уильямсоном?

3) Рассмотрите отличия контрактов купли-продажи, аренды, а также трудового и кредитного контрактов. Сравните с положениями о контрактах в Гражданском кодексе РФ.

4) Сравните ТАИ, возникающие при заключении контракта между участниками конкурентного рынка и между олигополистами при прочих равных условиях. Где они, по вашим расчетам, больше?

5) Какие экономические теории контрактов вы знаете? В чем их различия?

6) Каковы сущность и типы санкций?

Итоговый тест

1) Что означает создание для объекта издержек посредством угрозы санкций или их применения?

А) Принуждение.

Б) Контракт.

В) Соглашение.

2) Что может быть заложено в автоматически действующие условия контракта?

А) Решение.

Б) Самовыполняемость.

В) Соглашение.

3) Какая сторона выступает как агент (исполнитель) по отношению к сторонам, заключившим контракт (поручителям)?

А) Третья.

Б) Первая.

В) Вторая.

4) Для гарантов (видов защиты) прав собственности и контрактов характерны множественность и ...

А) непринужденность;

Б) добросовестность;

В) многослойность.

5) Кто рассматривает виды гарантов в процедурах обмена?

А) У. Джордж.

Б) Дж. Уилсон.

В) В. Л. Тамбовцев.

6) Чем являются оба субъекта, третий субъект, норма, обычай и т.д.?

А) Видами гарантов в процедурах обмена.

Б) Критериями обмена.

В) Параметрами обмена.

7) Понятия «субъекты-гаранты» и «инструменты-гаранты» были введены...

А) В. Л. Тамбовцевым;

Б) Й. А. Шумпетером;

В) А. Е. Шаститко.

8) Чем является такая затрата денег или других ресурсов, которая имеет своей целью не удовлетворение потребностей, а создание условий, способствующих получению в будущем определенного потока благ и услуг?

А) Инвестиции.

Б) Активы.

В) Вклады.

9) Кому принадлежат следующие слова: «Именно из добровольного соблюдения правил и вырастет коммунизм»?

А) В. Л. Тамбовцеву.

Б) Й. А. Шумпетеру.

В) А. А. Аузану.

10) Что создается в результате инвестиций?

А) Инвестиции.

Б) Активы.

В) Вклады.

Семинарское занятие «Обеспечение соблюдения и проблемы контрактов»

Вопросы для обсуждения:

- 1) Обеспечение соблюдения правил контрактов.
- 2) Проблемы осуществления контрактов.

Ключевые слова:

Издержки обеспечения соблюдения контрактов, принуждение, невыполнимость контракта, третья сторона конфликта, проблема фоновой информации, проблема торга, проблема измерения, проблема неблагоприятного отбора, проблема инвестиций в специфические активы и специфичности активов, ограничения прав контракта.

Задания:

- 1) Перечислите проблемы любого известного контракта и разработайте пути их решения.
- 2) Приведите издержки обеспечения соблюдения любого известного вам контракта (правил).
- 3) Предложите законодательные меры по ликвидации «неблагоприятного отбора», а именно формирования штата сотрудников организации не по способностям, а исключительно по родству и знакомствам.

Рекомендуемая литература

1. Харт, О. Д. Неполные контракты и теория фирмы / О. Д. Харт // Природа фирмы / под ред. О. И. Уильямсона и С. Дж. Уинтера. – М. : Дело, 2001. – 236 с.
2. Шаститко А. Неполные контракты: проблемы определения и моделирования / А. Шаститко // Вопросы экономики – 2001. – № 6. – С. 80-99.
3. Олейник, А. Н. Институциональная экономика : учеб. пособие / А. Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 267 с.
4. Кузьминов, Я. И. Институциональная экономика : учеб.-методическое пособие / Я. И. Кузьминов, М. М. Юдкевич. – М. : ГУ-ВШЭ, 2000. – 190 с.

3.3. Постконтрактный оппортунизм

3.3.1. Предконтрактный и постконтрактный оппортунизм.

Формы его проявления

Контрактом можно назвать любое соглашение об обмене правомочиями и их защите, где под контрактом будет пониматься двусторонняя (или многосторонняя) законная трансакция, в которой стороны согласились на определенные взаимные обязательства.

Отличие контракта от обмена заключается в том, что условия контракта заранее определяются и согласовываются. В рамках неинституционального анализа определяющими факторами при выборе типа контрактов являются: ТАИ; естественный (экономический) риск; правовая и политическая структура общества. Неинституциональная теория сохраняет мотивационную предпосылку о максимизации индивидом собственной выгоды, его следовании эгоистическим интересам. Эту мотивационную предпосылку представители данного направления относят и к поведению человека традиционного общества с той лишь оговоркой, что здесь имеет место слабая форма эгоистического поведения. Согласно Уильямсону, слабой формой ориентации на собственный интерес является послушание. Уильямсон выделяет еще полусильную и сильную формы эгоистического поведения. Полусильной формой эгоистического поведения является следование собственным интересам в условиях определенности (полноты информации). Сильной формой эгоистического поведения является оппортунизм, трактуемый Уильямсоном как преследование личного интереса с помощью коварства. Этот тип поведения включает такие формы, как ложь, воровство, а также предоставление неполной или искаженной информации, особенно когда идет речь о преднамеренном обмане, введении в заблуждение, искажении и сокрытии истины и других методах запутывания партнера.

В рамках неинституционального анализа различают две основных формы оппортунистического поведения.

Первая носит название «отлынивание» – индивид работает с отдачей меньшей, чем от него требуется по договору. К примеру, очень трудно выделить личный вклад каждого работника в совокупном итоге деятельности «команды» предприятия.

Вторая форма оппортунистического поведения – «вымогательство». Возможности для него появляются тогда, когда несколько производственных факторов длительное время работают в тесной кооперации и настолько «притираются» друг к другу, что каждый становится незаменимым, уникальным для остальных членов «команды». Это значит, что если какой-то фактор решит покинуть «команду», то остальные участники кооперации

не смогут найти ему эквивалентной замены на рынке и понесут невосполнимые потери.

Если классифицировать оппортунистическое поведение с точки зрения контрактного процесса, то следует выделить два его типа: предконтрактное и постконтрактное.

Предконтрактное оппортунистическое поведение возможно в период заключения контракта. Предконтрактный оппортунизм выражается в сокрытии истинной информации. Это может иметь место как при приобретении товаров, так и при найме работников и является следствием существования скрытых для экономического агента характеристик благ. Результат предконтрактного оппортунизма – неблагоприятный или ухудшающий условия обмена отбор.

Классическим примером, иллюстрирующим данную ситуацию, является рынок подержанных автомобилей, на котором автомобили худшего качества вытесняют автомобили лучшего качества. Это связано с тем, что покупатель готов заплатить за автомобиль определенную сумму, но не способен оценить в полной мере его качество.

Постконтрактный оппортунизм заключается в нарушении условий договора. Он выражается в сокрытии информации одной из сторон, позволяющей извлечь выгоду в ущерб другой стороне. Например, использование рабочего времени в собственных целях или использование для операций с ценными бумагами денег, полученных для реализации инвестиционного проекта. Возможна также ситуация, когда одна из сторон, воспользовавшись благоприятными обстоятельствами, будет настаивать на изменении контракта. Таким образом, к постконтрактному оппортунистическому поведению относятся рассмотренные выше «отлынивание» и «вымогательство».

Как видно, одной из причин возникновения постконтрактного оппортунизма является неполнота контракта, поскольку при его составлении невозможно предугадать все возможные действия агентов. Другая причина возникновения постконтрактного оппортунистического поведения заключается в сложности измерения качества деятельности сторон.

3.3.2. Проблемы оппортунизма в организации, связанные с поведением исполнителя

Наемному работнику низшего уровня (исполнителю) свойственно увиливание, отлынивание от работы. Возможны два типа отлынивания от работы в зависимости от того, как согласно контракту организована оплата труда наемного работника, как она увязана с целями нанимателя.

Один тип отлынивания – отлынивание при повременной оплате.

В этом случае наемный работник будет искать временные дыры, когда он сможет отлынивать. Причем эти дыры очень разные. Можно

говорить о добросовестном отлынивании, которое теснейшим образом связано с потреблением на рабочем месте.

Например, бабушка Нина нанялась приемщицей в химчистку. Пока клиентов нет, она сидит и вяжет чулок. Однако в контракте сказано, что она обязана ждать и обслуживать клиентов, когда они придут, но не сказано, что она не может вязать чулок, когда их нет. В данном случае потребление на рабочем месте ни в чем не затрагивает интересов нанимателя. Тем не менее японцы или китайцы сказали бы, что бабушка Нина совершенно не права, что она должна в это время читать брошюры о химчистке, составлять планы по усилению своей работы с контингентом и всячески стараться подготовиться к приему клиента, подметая рабочее место, украшая его цветами, сочиняя гимн своей химчистке и т.п.

Другой тип отлынивания – отлынивание при сдельной оплате.

В этом случае работник будет отлынивать за счет качества производимого им продукта. Он будет стараться расслабиться в процессе выполнения своих трудовых операций таким образом, чтобы сдавать приемщику работу минимально пригодного качества, отслеживая его по проверяемым параметрам. Скажем, зная, что есть три градации качества, он будет стараться оптимизировать свою работу между трудовыми затратами на изготовление единицы определенного качества и оценкой этих единиц в единицах его вознаграждения.

Насколько общепринят тип отлынивания, насколько он универсален как категория поведения исполнителя? Мы можем говорить об отлынивании от работы человека интеллектуального труда (он будет это делать, если работа ему неинтересна). Мы можем говорить об отлынивании от работы менеджера. Более того, мы можем говорить об отлынивании от работы высшего менеджера, хотя это уже нетипично. Где здесь провести грань?

Когда человек трудится, его трудом опосредуется некий результат труда, т.е. деньги, им получаемые. Человек, естественно, заинтересован не в самом труде, а в деньгах, помимо одного случая, который во времена Маркса встречался редко, а сейчас достаточно часто. Труд делится на две категории:

1) труд репродуктивный, который оплачивается, но который сводится для человека к повторяющимся, рутинным действиям, не дающим ему по сути никакого удовлетворения;

2) труд творческий, за который человек, конечно, получает деньги, но при этом он самостимулируется трудом, ибо труд его развивает (ему интересно работать).

Репродуктивный труд – это отчужденный труд по содержанию. Но по форме он может быть не отчужден (так называемый отчужденный труд первой степени), если человек работает на себя, или отчужден (так называемый отчужденный труд второй степени), если человек работает на кого-то.

Творческий труд – это неотчужденный труд по содержанию (человеку интересно трудиться). Но по форме он может быть не отчужден (так называемый неотчужденный труд третьей ступени), если он работает на себя, или отчужден (так называемый неотчужденный труд четвертой ступени), если он работает по чьему-то заказу.

Таковы, согласно теории отчуждения К. Маркса, четыре вида стимулирования труда.

Идеально, если человек занимается трудом, неотчужденным ни по содержанию, ни по форме. Классический пример: известный профессор, лауреат Нобелевской премии пишет книгу. Он работает на себя, совершенно точно зная, что продаст книгу, и не нуждается ни в каких внешних видах стимулирования.

Понятно, что человек, занимающийся репродуктивным трудом, будет отлынивать всегда, если он работает не на себя. Если же он работает на себя (скажем, строит себе дом или делает кирпичи для оного), то он может отлынивать лишь по собственной лени, и в этом случае, как говорят экономисты, будет иметь место предпочтение отдыха работе.

Но человек, занимающийся трудом творческим, работая на кого-то, тоже будет отлынивать, и никакой творческий характер труда здесь не спасает! Надо заметить, что подходы экономистов и марксистов различны, ибо марксизм – научная теория, но не экономическая, а социологическая. А для экономиста в данном случае не важно, насколько человек развивается в процессе труда. Для него важно, выполняет ли человек условия контракта или нет. Совершенно ясно, что при отчужденном по форме творческом труде, когда человек работает на нанимателя (на того, кто его заставил работать тем или иным способом – нанял ли, загнал ли силой в «шарашку» и т.п.), он вполне может отвлекаться и выполнять свои, интересные ему работы «налево», либо просто глядеть в потолок. То есть отчужденный по форме творческий труд нуждается в каком-то внешнем стимулировании.

Более того, в реальной экономике гораздо легче контролировать и предотвращать оппортунистическое поведение человека, занимающегося репродуктивным трудом, нежели трудом творческим из-за особого характера творческого труда. Это та же дилемма некомпетентности, о которой уже упоминалось. Например, директор НИИ при виде сотрудников, играющих в пинг-понг в рабочее время, начинает возмущаться, а ему говорят, что это теоретики, которые так сосредотачиваются. Проверить сказанное он не в состоянии и вынужден отступить. Благодаря высокой специализированности творческого труда определение реального трудового вклада человека становится колоссальной проблемой, по крайней мере, в двух случаях.

Во-первых, очень трудно определить реальный трудовой вклад менеджера, если мы не измеряем внешние результаты его деятельности. Но

внешние результаты деятельности менеджера совпадают с результатами деятельности предприятия, а там такое количество факторов, такое количество дыр, позволяющих спрятаться! Можно с легкостью заниматься потреблением на рабочем месте, ездить отдыхать на Багамские острова и объяснять, что там ты готовился к встрече со стратегически важным клиентом.

Во-вторых, специфичны для мониторинга (но по-разному) творческие люди, работающие в коллективе, и творческие люди, работающие в одиночку.

Первый вариант: творческие люди работают в коллективе. В этом случае они взаимозависимы. Скажем, я рассчитываю прочность крыла, и кроме меня в команде конструкторов из двадцати пяти человек, создающих самолет, больше никто этого делать не умеет. Соответственно, если я его плохо рассчитал, я подведу всю команду – самолет не полетит.

Второй вариант: творческий человек работает в одиночку. Например, шаман племени обязан наколдовать дождь, и если тот не прольется, шамана покарают. То есть, как ни странно, творческий труд человека-одиночки оценить легче, ибо единственное, что можно понять из творческого труда высоколобых, – это результат, который они в конечном счете выдают (тот же самолет). Но когда вы нанимаете жреца, чтобы тот уничтожил вашего противника, а этого не происходит, жрецу уже не за что спрятаться, для него это провал.

Способы борьбы с отлыниванием:

- увеличить объем контроля, т.е. увеличить число показателей, по которым замеряется выход продукции;
- усложнить оценку в доверительном измерении, т.е. учитывать уже не просто наличие диплома об окончании вуза, но и то, какой это вуз, какого качества диплом (синий или красный) и т.д.; вводить сложные показатели типа стажа;
- распространить на работников определенную долю прибыли (метод, альтернативный усилению контроля).

Эффективен ли последний способ, и если да, то почему? На самом деле, это коренной вопрос экономики труда.

Предположим, на вашем предприятии капитальные затраты равны 0, заработная плата – 100 %, а прибыль – 25 %. Вы решаете распределять 10 % прибыли среди всех работников. Это значит, что предприятие будет перегрето капиталом, его прибыль будет ниже, чем у конкурентов, сократившись примерно на 1/3. В результате вы будете вынуждены принять одно из двух решений:

- либо вы уйдете с рынка, потому что хозяйствуете неэффективно;
- либо вы перейдете к другой модели.

Суть этой другой модели такова: вы сохраняете прибыль равной 25 %, капитальные затраты – 0, но зарплата теперь у вас будет состоять из

постоянной части (90 %) и переменной части (10 %). Это наиболее реальный подход. Не бывает, чтобы предприятие просто перераспределило свою прибыль работникам ради их стимулирования. Следовательно, в равновесном состоянии зарплата останется той же самой, просто часть ее станет переменной. Понятно, что такой подход объективно стимулирует работника – он должен меньше отлынивать, потому что часть его зарплаты привязана к прибыли предприятия.

Согласно экономической теории есть люди, которые готовы рисковать, есть люди, нейтральные к риску, и есть люди, которые риска не любят. Наемные работники – это те, кто уходит от риска. В ином случае они бы занялись предпринимательством, где риск выше. Предприниматель берет на себя переменную часть – он одалживает капитал и обязан выплатить фиксированный процент, даже если сам разорится. Очевидно, что тот, кто отдал свой капитал в займы, избегает риска или, по крайней мере, к нему нейтрален; а тот, который взял займы, наоборот, риск предпочитает.

Итак, по сравнению с предпринимателями наемные работники в меньшей степени предпочитают риск. Это значит, что наемные работники не захотят, чтобы часть их зарплаты стала величиной переменной. За риск они скорее всего потребуют 5 – 10 % премии (мы рассматриваем повторяющуюся рыночную игру), что и показывают статистические исследования предприятий, применявших разные схемы оплаты труда. Из этих исследований явствует, что уровень заработной платы по отношению к созданной прибыли в среднем выше как раз на тех предприятиях, где использовались упомянутые схемы. Поэтому сегодня предприятия стараются от них уходить, им это невыгодно. Далекое не везде человек склонен брать на себя риск, когда от его усилий результат зависит лишь в маргинальной доле, но не в целом. Подобное поведение, в общем, свойственно японцам, но там эти схемы абсолютно не работают, а господствуют совсем другие в силу привязанности японцев к предприятиям.

Проблема стимулов для работника – одна из центральных проблем экономики труда. Уровень стимулов должен соответствовать трудовым усилиям, которые работник в состоянии обозреть. В противном случае стимулы перестают действовать. Если фабричному рабочему, рядом с которым работают еще 5000 человек, дадут вышеупомянутую схему, он не будет стараться по чисто психологическим причинам. Скажем, он знает, что в этом месяце хорошо работал, но оказалось, что предприятие в целом за то же время понесло убытки. Он не способен увязать в своем сознании эти две вещи и таким образом дестимулируется. В основе существования человека лежат в значительной степени те же рефлексивные действия, что и у животного. Поэтому стимулы работают, лишь когда они соответствуют уровню рефлексии человека. Иными словами, стимулы должны постоянно находиться в зоне его компетенции. Рабочий может чувствовать какую-то

связь между своими и общими результатами труда максимум в пределах цеха, поэтому цеховой хозрасчет на наших фабриках вполне успешно приживался. А показатели предприятия в целом трудовую активность работника не стимулируют и отлынивания от работы не уменьшают.

3.3.3. Проблемы оппортунизма в организации, связанные с поведением менеджера

Впервые этой проблемы коснулись Адольф Берли (Adolf A. Berle) и Гарднер Минз (Gardner C. Means), знаменитые американские социологи. В своей книге «Современная корпорация и частная собственность» (1932) они провозгласили революцию менеджеров, понимая под этим следующее. В корпорации, которая привлекает капиталы на свободном рынке, ее владельцы лишены возможности контролировать поведение менеджеров в силу своей разобщенности, распределенности своего инвестиционного портфеля между десятком-другим корпораций (они даже иногда не знают, в каких корпорациях их деньги сейчас работают). Собственник сделался анонимным и в таком качестве бессильным владельцем совершенно абстрактного ресурса, а реальными хозяевами корпорации стали менеджеры.

Ситуация менеджериальной революции рассматривалась и в позитивном, и в негативном плане. У нее были свои апологеты типа Джона К. Гэлбрейта или Роберта Л. Хейлбронера (Robert L. Heilbroner), были и ярые критики, главным образом, из либерального лагеря. Но факт остается фактом – именно XX в. дал огромное число экономических проблем, связанных с неправильным поведением менеджера.

Можно выделить четыре основных формы:

1) *Потребление на рабочем месте.* Существуют некие реалии делового сообщества. В частности, руководство любой фирмы должно подавать сигналы о том, что фирма благополучна, что у нее есть достаточный капитал, чтобы устраивать богатые приемы и т.п. Нужно быть Биллом Гейтсом, чтобы позволить себе дешевый офис. Вот ему не нужно подавать никаких сигналов. А миллиардерам средней руки сигналы еще нужны. Это не вопрос, будут или не будут тебя уважать, это вопрос, насколько тебе будут доверять. Некая избыточность вложений в презентации свидетельствует об успешности фирмы так же, как благотворительность, которой она занимается. Если фирма не тратит ничего на благотворительность, ее положение вызывает большие сомнения. Данная проблема многократно обсуждалась, но однозначно она не решается – нельзя запретить престижное потребление.

2) *Инвестиции за счет дивидендов.* Почему это плохо с экономической точки зрения? Ведь капитал фирмы увеличивается! Но кто сказал, что люди, получив дивиденды, вложат их неразумно? Это же их собствен-

ность, а следовательно, им самим нужно принимать решение, во что вкладывать свои средства. Менеджер должен был бы, получив дивиденды, оставить некую техническую прибыль на расширение производства и вместо того, чтобы прикупать какую-нибудь компанию в сфере производства «Кока-Колы» (хотя у него танковый завод), отдать деньги собственникам предприятия. Последние, если фирма достаточно хороша, реинвестируют их в нее же. А менеджер, инвестирующий за счет дивидендов, ведет себя неправильно как с точки зрения эффективного распределения ресурсов, так и с точки зрения прав собственности.

3) *Расширение операций за пределы оптимальности с точки зрения стоимости фирмы.* Зачем вообще это делается? Есть много книг типа «Принципа Питера» и «Закона Паркинсона» С. Норткома Паркинсона, в которых с большим юмором описано, каким образом растет организация. Один из законов Паркинсона гласит, что фирма расширяется потому, что каждый управленец в ней обязательно должен быть начальником. Например, при своем возникновении фирма имеет одного хозяина, у которого есть три помощника. Но его помощники чувствуют себя неуютно без своих помощников. В результате начинается бесконечное деление аппарата, что в конце концов и приводит фирму к краху. Картина, нарисованная Паркинсоном, утрирована, но правдива.

Скажем, менеджер продает себя на рынке. По каким параметрам он должен оцениваться? По прибыльности компании? Вообще-то, по этому показателю его правильно оценивать, однако есть и некоторые «но» – ведь он окажется на улице как раз тогда, когда компанию постигнет неудача. Кто же его тогда наймет? Менеджер чаще оказывается на улице в результате поглощения его фирмы другой фирмой (*take-overs*) или просто в результате увольнения собственным правлением, и ему нужны еще какие-нибудь, кроме чистой прибыли компании (*net performance*), показатели, по которым его наймут вновь. Если он был, скажем, президентом «Дженерал Моторс», его обязательно куда-то наймут (очевидно, что глупый человек такой большой фирмой руководить не может!). Поэтому высшие менеджеры совершенно осознанно стремятся к расширению операций своей фирмы, исходя из личных интересов, а не из интересов фирмы, хотя их интересы и совпадают в плане диверсификации деятельности фирмы, обеспечения ею резервных вложений и во многом другом.

4) *Противостояние поглощениям (take-overs).* Команде менеджеров полагается противостоять захвату их фирмы, перекупке акций. Однако на самом деле в результате противостояния поглощениям происходят довольно интересные вещи.

Существуют отравленные пилюли. Это специальные права акционеров (в особенности, крупных), в соответствии с которыми акционер в случае противостояния поглощениям или каких-то непредвиденных событий

имеет право выкупить по очень низкой стоимости n -е количество акций фирмы. Вообще, это институциональная форма противостояния, форма неких гарантий фирмы в целом против противостояния поглощениям, и ничего плохого в ней нет. Однако вопрос в том, кто их принимает. Если общее собрание акционеров записывает такое право в уставе компании, это нормально. Это означает четкое обязательство собственников компании оставаться в данной сфере деятельности несмотря ни на что, даже под внешним давлением.

Оппортунизм российских менеджеров.

В России степень контроля за менеджерами близка к нулю со стороны любого собственника: и со стороны государства, которое управляет своей собственностью чисто формально, и со стороны частных собственников, институциональные права которых не подкреплены. У нас сплошь и рядом происходят совершенно дикие случаи, когда представители фирмы, честным образом купившей контрольный пакет акций (51 %), приезжают на предприятие, а их туда не пускают. В этих условиях менеджеры ощущают себя то ли менеджерами, то ли собственниками, т.е., прямо по Берли и Минзу, они менеджеры, находящиеся вне контроля. Положение их неустойчиво.

Тем не менее им не свойственно, как команде кооператоров из «Золотого тельца» И. Ильфа и Е. Петрова, в преддверии «посадки» догуливать казенные деньги. У наших менеджеров другое, более рациональное поведение. Эти полусобственники, или бесконтрольные менеджеры, заинтересованы стать собственниками. Но они не верят, что могут ими стать на своем предприятии, да и не очень хотят этого (предприятие слишком большое по их масштабам, оно плохо организовано). Поэтому они пытаются тем или иным способом перевести прибыль и даже основные фонды предприятия в некие предприятия-посредники либо просто в оффшорные предприятия, где они уже самые настоящие собственники, а не менеджеры. Фирмы-паразиты высушивают огромное тело старого предприятия, оставляя лишь пустые цеха, а потом и их начинают перекупать. И вот, глядишь, уже невозможно напрямую взаимодействовать с заводом (с тем же ВАЗом или ГАЗом), ибо там уже ничего нельзя купить или можно, но вдвое дороже, чем в Москве, и приходится обращаться в маленькую фирму, где все продают по нормальной цене. Такая монополия система каналов распределения под видом дистрибьютеров просто перекачивает капитал из основного предприятия в фирмы-паразиты.

Контрольные вопросы

- 1) Перечислите и охарактеризуйте виды и возможности предотвращения оппортунизма.
- 2) Охарактеризуйте оппортунизм российских менеджеров.

- 3) В чем отличие между репродуктивным трудом и творческим?
- 4) Перечислите способы борьбы с отлыниванием.
- 5) Поясните все проблемы оппортунизма в организации, связанные с поведением менеджера.

Итоговый тест

- 1) Отчужденный труд по содержанию...
 - А) творческий труд;
 - Б) репродуктивный труд;
 - В) принудительный труд.
- 2) Неотчужденный труд по содержанию...
 - А) творческий труд;
 - Б) репродуктивный труд;
 - В) принудительный труд.
- 3) В каком типе отлынивания работник будет отлынивать за счет качества производимого им продукта?
 - А) Отлынивание при сдельной оплате.
 - Б) Отлынивание при повременной оплате.
 - В) Отлынивание при тарифной оплате.
- 4) В каком типе отлынивания работник будет искать временные дыры?
 - А) Отлынивание при сдельной оплате.
 - Б) Отлынивание при повременной оплате.
 - В) Отлынивание при тарифной оплате.
- 5) Одна из проблем, при которой руководство любой фирмы должно подавать сигналы о том, что фирма благополучна:
 - А) потребление на рабочем месте;
 - Б) инвестиции за счет дивидендов;
 - В) противостояние поглощениям.
- 6) Институциональная форма противостояния – это...
 - А) потребление на рабочем месте;
 - Б) инвестиции за счет дивидендов;
 - В) противостояние поглощениям.
- 7) Основная форма оппортунистического поведения, при которой индивид работает с отдачей меньшей, чем от него требуется по договору, называется...
 - А) вымогательство;
 - Б) отлынивание;
 - В) притирство.
- 8) Как называется форма оппортунистического поведения, при которой возможности для работника появляются тогда, когда несколько произ-

водственных факторов длительное время работают в тесной кооперации и «притираются» друг к другу?

А) Вымогательство.

Б) Отлынивание.

В) Притирство.

9) Как называются издержки, являющиеся определяющими факторами при выборе типа контрактов?

А) Трансакционные.

Б) Совокупные.

В) Временные.

10) Как называется любое соглашение об обмене правомочиями и их защите?

А) Договор.

Б) Контракт.

В) Союз.

Семинарское занятие «Постконтрактный оппортунизм»

Вопросы для обсуждения:

1) Предконтрактный и постконтрактный оппортунизм.

2) Проблемы оппортунизма в организации, связанные с поведением исполнителя.

3) Проблемы оппортунизма в организации, связанные с поведением менеджера.

Ключевые слова:

Оппортунизм, предконтрактный и постконтрактный оппортунизм, отлынивание, вымогательство.

Задания:

1) Проведите сравнительный анализ предконтрактного и постконтрактного оппортунизма.

2) Приведите примеры каждого типа отлынивания.

Рекомендуемая литература

1. Олейник, А. Н. Институциональная экономика : учеб. пособие / А. Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 267 с.

2. Уильямсон, О. И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, отношенческая контрактация / О. И. Уильямсон ; пер. с англ. – СПб. : Лениздат, CEV Press, 1996.

3. Коуз, Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз ; пер. с англ. – М. : Дело ЛТД, 1993.

4. Гугняк, В. Я. Институциональная парадигма в политической экономике: на примере Франции / В. Я. Гугняк. – М. : Наука, 1999.

5. Бьюкенен, Дж. М. Границы свободы: между анархией и Левиафаном / Дж. М. Бьюкенен // Нобелевские лауреаты по экономике. – М. : Таурис Альфа, 1997. – С. 31-206.

4. ЗНАЧЕНИЕ СОБСТВЕННОСТИ И ЕЁ ПРАВ

4.1. Основы теории прав собственности

4.1.1. Права собственности

Механизм возникновения прав собственности в классическом виде характеризуется следующей цепочкой отношений:

человек → действия → активы.

Человек совершает действия применительно к некоторым активам. В этом смысле мы можем говорить, что у человека появляется право собственности на данные активы. Индивид присваивает в процессе действий некоторые активы, скажем, срывает с дерева яблоко и ест его. Это означает, что он присваивает данное яблоко. Оно становится так или иначе объектом его собственности.

Отношение присвоения, использования какого-то предмета – самое простое отношение собственности. В нем еще нет общественных отношений, нет никаких противоречий, проблем, конфликтов, связанных с отношениями между людьми, а есть просто человек и предмет, который он использует. Отношение между человеком и предметом лежит в основе любого отношения собственности, образует его материальную основу. Что означает отношение присвоения, использования? Какие виды благ (активов) и формы их присвоения можно здесь выделить? Мы уже упоминали об общественных товарах, об эксклюзивных товарах и т.п. Можно сказать, что блага делятся на те, которыми мы пользуемся «вприкуску», и на те, которыми мы пользуемся «вприглядку». Например, в голод человек мог пользоваться сахаром вприкуску, и тогда сахар кончался, или вприглядку, и тогда он не кончался, а человека согревало сознание того, что у него еще есть сахар.

Блага, которыми мы пользуемся «вприкуску». Как правило, они представляют собой эксклюзивный товар и могут быть использованы двояко: либо человек в процессе использования деформирует данный товар, либо он не дает возможности другому человеку пользоваться данным товаром (тогда это чаще всего услуга).

Рассмотрим два примера. Первый: человек, съедая яблоко, тем самым деформирует его и претворяет в некое удовольствие. Второй: чело-

век, работающий в классе за компьютером или арендующий автомобиль, естественно, их не деформирует, но когда он данными предметами пользуется, никто еще, кроме него, ими пользоваться не может. Какая разница между первым и вторым примерами?

Дело в том, что яблоко человек может только конечным образом потребить. Он не может дать его в аренду, ибо это означало бы лишь одно: «Отдай мне твое яблоко или то, что от него осталось, и я его съем». Это так называемые «отношение присвоения». А что касается компьютера или машины, то человек может отдать их на время кому-то попользоваться, а затем получить обратно. То есть отношение собственности усложняется. Помимо конечной собственности возникает возможность некой промежуточной (ослабленной) собственности, когда мы отдаем кому-то на время, с определенными условиями в пользование наш объект собственности.

Вот проблемы, которые возникают на уровне присвоений. Но заметим, что во всей этой классификации нет редкости, поэтому данные отношения как бы предэкономические. А экономическими они становятся, когда конкретное благо оказывается редким, когда человек вынужден выбирать.

Классический пример: Адам и Ева счастливо живут в раю, пока не появляется змей-искуситель, предлагающий Еве яблоко с дерева познания добра и зла. Но такое использование яблока относится к запрещенному классу (есть его нельзя) и приводит к конфликту. Вспомним, что собственность, согласно Алчиану, это свобода (право) индивида выбирать для некоторого объекта любое использование из разрешенного (т.е. незапрещенного) класса использований. Другой пример: даже если вы едете на собственном автомобиле, вы не можете во время езды наехать на старушку – это запрещенный класс использований. В подобных ситуациях возникает проблема, относящаяся к классу «*tort*» – «правонарушение, преступление», возникают социальные отношения по этому поводу, возникает выбор. Фактически Адам и Ева соизмеряют обещанное им змеем-искусителем удовольствие, которое они гипотетически получают, и неопределенное, но очень страшное наказание от господина Бога. И нам сегодня следуют поблагодарить наших прародителей за тот выбор, который они сделали в условиях неопределенности.

4.1.2. Система прав (отношений) собственности

Итак, появляется ограниченность благ (мы вводим данный параметр). И сразу же в той идиллии, где мы лимитированы лишь выбором, каким образом – вприглядку или вприкуску – есть имеющийся сахар, возникает проблема установления порядка использования, присвоения ограниченных благ.

Система прав (отношений) собственности – это те отношения порядка, те институты регламентации, которые возникают между людьми по поводу использования ограниченных благ. В эту систему прав входят:

- сами права собственности первого, второго и третьего порядка (о порядках см. ниже);
- система гарантий (механизмов защиты) прав собственности.

Гарантии прав собственности – это фактически общественный вклад в ваши права собственности. Существует три вида гарантий прав собственности: принуждение, информация, страхование.

1) *Принуждение*. Скажем, если вы купили баян, общество гарантирует вам, что его не украдут. Но гарантии обеспечиваются обществом не путем приставления охраны к баяну, а путем создания механизма принуждения к соблюдению установленной принадлежности и объявления, что такой механизм есть и действует. Этого механизма бояться, в силу чего права собственности не нарушают. Механизм состоит из регламента, потенциально где-то имеющегося человека с ружьем, тюрьмы, в которую вас могут посадить. Человек с ружьем и тюрьма не прилагаются непосредственно к вам или к каждому объекту собственности, они просто где-то существуют. Однако они приводятся в действие, когда кто-то нарушает регламент.

2) *Информация*. Чтобы приобретенный вами баян никто не украл, окружающие должны знать, что данный баян ваш. Ведь на самом баяне не написано, что он принадлежит вам. А если он воспринимается, как ничейный, велико искушение его присвоить. С таким поведением мы довольно часто сталкиваемся и в старших группах детского сада, и в младших классах школы, ибо детям в этом возрасте еще не полностью привиты инстинкты правосознания. Следовательно, к механизмам, гарантирующим нашу собственность, относится и информация. В обществе должны существовать информационные системы, которые обеспечивают людей информацией о принадлежности того или иного объекта собственности.

Например, у неграмотных крестьян роль такого информационного механизма выполняет крестьянский сход, на который собираются всей общиной и прилюдно делят землю. Если потом кто-то из крестьян начинает оспаривать борозду, разделяющую его и соседскую землю, свидетелями раздела выступают все крестьяне. Они знают все про всех, потому что их группа малочисленна, т.е. работает наглядный уровень информации. А как только мы выходим за рамки общины, возникает необходимость перехода к письменным титулам собственности, потому что все про всех уже не знают. Для этого существует земельный кадастр, в соответствии с которым вы, имея дачу, приватизируете земельный участок и получаете некий документ – титул собственности.

Наглядный уровень информации характерен и для семьи. В семье не составляется письменный договор, где сказано, что штаны зеленого цвета

купили именно Ване, а не Пете. Ведь семья небольшая, и все ее члены хорошо помнят, кому мама покупала зеленые штаны. Как правило, это не оспаривается, хотя конфликты, конечно, бывают. Но разрешаются они путем мирных переговоров с отсылкой к первичному факту.

В нашей экономике главная проблема гарантии прав собственности на уровне информации – проблема регистрации акций. До недавнего времени реестр акционеров могла вести сама компания или нанимать для этой цели любую, даже сомнительную, фирму. А потом акционер, купивший акции, вдруг узнавал, что владеет не 20 %, а 3 % акций, потому что так записано в реестре. Происходило это сплошь и рядом – ведь регистратор был частный, неподвластный никакому общественному контролю, никакому закону.

Другая наша проблема гарантии прав собственности на уровне информации – проблема бухгалтерского учета на предприятии. Иностраный инвестор чаще всего отказывается покупать наши предприятия, т.к. не может понять, какие у них реальные активы и пассивы. У нас не существует международных стандартов бухгалтерского учета, поэтому купить наше предприятие может только глупец – ведь он купит нечто, из чего все активы выведут даже тогда, когда он сам уже владеет этим предприятием, ибо он не видит это предприятие, оно не транспарентно.

3) *Страхование.* Данный вид гарантий собственности, который, кстати, возник достаточно рано, является неотъемлемой чертой цивилизованного мира. Эти гарантии чаще применяются к хозяйственной деятельности как к таковой, но можно говорить и о страховании неподвижных, не находящихся в хозяйственном обороте объектов собственности (например, личного автомобиля или дома).

Таковы три вида гарантий собственности.

Однако если реальное нарушение отношений собственности относится к неурегулированным законом использованиям, то оно не квалифицируется как правонарушение. Классический пример: некая сложившаяся среди группы лиц система взаимоотношений, система интеллектуальной собственности, относящаяся к конкретной игре, в которую кто-то вторгается, нарушая тем самым их отношения присвоения, их собственность. Такое вторжение не регулируется законом. Государство тут совершенно ни при чем.

Другой пример: лежа на пляже, вы построили красивую крепость из песка, а некто прошел и наступил на нее. Если вы, мстя за разрушение, начнете с ним драться, виноваты будете вы, т.к. именно вы нарушили закон. У вас есть единственный законный способ защитить вашу крепость – вы должны купить или арендовать этот участок пляжа и, кроме того, обязательно зарегистрировать свое песчаное творение как некий полезный объект собственности, т.е. получить на него титул. Ведь в суде, куда вы

обратитесь по поводу ее разрушения, вас обязательно спросят о наличии свидетельства, что эта песочная крепость – произведение искусства. В противном случае суд учтет, что объем песка, из которого была сделана ваша крепость, после того, как ее раздавили, фактически остался тем же самым. Поэтому он постановит взвесить лишь те несколько песчинок, которые ваш обидчик унес на подошвах своих ног, посчитать, сколько они стоят (полкопейки!) и вернуть эту сумму вам.

Типы регулирования прав собственности.

Права собственности регулируются законом, обычаем или контрактом. Закон и обычай в некотором смысле навязываются человеку.

Экономическая теория очень активно занимается контрактным регулированием внешних эффектов (по этому поводу существует огромный выбор литературы). Классический пример вполне рационального контрактного регулирования экстерналий: некий пианист очень любит играть на рояле ночью, но, понимая, что его сосед может пожаловаться в милицию (согласно закону после 23⁰⁰ шуметь не полагается), он предлагает соседу в качестве компенсации за беспокойство 800 р./мес. Сосед соизмеряет предложенную сумму со своим доходом (эффект дохода здесь будет учитываться как фактор) и с платежеспособностью пианиста. Если последний регулярно гастролирует за границей, то сосед, пожалуй, на 800 р. не согласится, а запросит 1000 р. или более, но на какой-нибудь сумме он остановится.

Примером экономически значимого (т.е. затрагивающего многих людей) контрактного регулирования негативных экстерналий служит плата за вредность производства. Кому-то нужно работать с ядовитыми реактивами, поэтому процедура найма на работу во вредный цех регулируется ставкой заработной платы, пенсионными гарантиями, некоторыми медицинскими гарантиями (т.е. некой процедурой уравнивания в процессе), а также законом. И если нет безработицы, когда люди хватаются за любую работу, то потребуется еще уговорить человека пойти туда работать, для чего ему предложат что-то сверх положенного в законе. Но все-таки данный пример достаточно смешанный, т.к. работника вообще нанимают конкретную работу выполнять, а не ядовитые пары вдыхать, а у него есть стимул соглашаться на то, чтобы вдыхать эти пары. Найм рабочей силы на предприятие редко рассматривается в рамках экстерналий.

Другой пример: завод создает соседствующей с ним турфирме негативные условия функционирования, сливая отходы в реку (причем законом такой слив не запрещен). Инициировать контракт будет пострадавшая сторона, т.е. турфирма. Пространство контракта ограничено предельно рациональными позициями каждой из сторон. Со стороны турбазы – это стоимость очистных сооружений (ведь она может и сама построить очистные сооружения, а завод вряд ли станет возражать). Со стороны завода – это

прибыль турфирмы. Если ее прибыль составляет 800 тыс. долл., а приведенная стоимость очистных сооружений – 1,5 млн. долл., то турфирма не будет убеждать завод вообще не сливать отходы, она будет торговаться с ним в рамках максимум 200 – 300 тыс. долл. о том, чтобы он сливал отходы с определенной периодичностью (скажем, не в сезон или ночью), а завод в процессе торга будет сравнивать свои издержки от такой работы и прибыль. Но если прибыль турфирмы составляет 8 млн. долл., а приведенная стоимость очистных сооружений – 1,5 млн. долл., то турфирма просто оплатит их постройку.

Классический пример контрактного регулирования позитивных эффектов: модный бутик или музей (предприятие, создающее позитивный эффект) привлекают массу народа, поэтому их владелец может начать торговаться с владельцами соседних ресторанов и магазинов, требуя 10 % прибыли за столь выгодное для них соседство и угрожая в случае отказа переехать в другой район (он знает, что переезд не повредит его репутации).

Уровни собственности.

В экономической теории выделяют три уровня собственности:

- PR1 – владение,
- PR2 – распоряжение,
- PR3 – пользование.

Экономисты редко рассматривают эти категории, а между тем они имеют вполне определенный экономический смысл.

В условиях владения человек может распорядиться своим активом любым образом – продать, уничтожить и т.п. В экономическом (но не в юридическом!) смысле владение есть полная его собственность. А у юристов гораздо более дробная классификация. Например, у них есть владение без права продажи. Многие в юридической системе зависят и от национальных особенностей.

В условиях распоряжения человек уже не верховный собственник, ему делегировали это право. Экономический смысл распоряжения в том, что у лица, принимающего решение, нет права на окончательное отчуждение актива, но есть право на извлечение и присвоение дохода от коммерческого использования данного актива.

В условиях пользования человек имеет право только пользоваться данным активом в установленном хозяином порядке, но не имеет права сдавать актив в аренду.

Таков экономический смысл ранжирования уровней собственности.

Классическим примером является использование зданий и сооружений. Скажем, государственное учреждение может лишь пользоваться своим зданием, но не может сдавать его частично в аренду, извлекать доход и платить заработную плату сотрудникам. А государственное унитарное предприятие или образовательное учреждение имеет право распоряжения –

оно может сдать помещения в аренду и использовать деньги от аренды на свои собственные уставные цели. В настоящее время в России организации, которые официально обладают только правом пользования федеральной собственностью, вынуждены переходить де-факто к распоряжению своими фондами (т.е. коммерчески их использовать), потому что иначе они существовать не могут. Это основное противоречие использования федеральной и вообще государственной собственности на региональном и муниципальном уровне сегодня юридически не урегулировано, переход к распоряжению на всех уровнях делегирования прав собственности не разрешен. Но это довольно экзотическая форма государственной собственности.

Что же касается предприятий, то здесь существует некая система принятия решений. Есть окончательное решение, которое принимает совет директоров (оно принимается на уровне владения – PR1). Есть решение, которое принимает управленческий слой (оно принимается на уровне распоряжений – PR2). Управленцы обязаны на своем рабочем месте извлекать доход для предприятия, т.е. они так или иначе коммерчески используют доверенные им активы. А на уровне пользования (PR3) работает, например, секретарь, которая использует пишущую машинку и которая под страхом увольнения не может делать на ней «левую» работу.

В идеальной экономической организации на каждом уровне принятия решений тот, кто его принял, полностью отвечает за результаты этого решения, как позитивные, так и негативные. Предполагается, что все они зависят только от него. К сожалению, построить такую систему не удавалось нигде и никому. На практике владелец не может делегировать свою ответственность вместе со всеми ее последствиями. Он не будет иметь никаких проблем со своей собственностью, если только продаст ее. А пока он ею владеет, у него постоянно возникают проблемы. Если нанятый рабочий в результате принятого им решения ломает станок, за это несет ответственность и менеджер, и владелец. Нанятый владельцами корпораций менеджер, который обладает правом принимать решения, накладывает на владельцев тяжелый груз ответственности.

Оптимальной экономической организацией является организация, в которой расхождение между уровнем принятия решения и уровнем ответственности за результаты данного решения минимизировано. И хотя теоретически, конечно, можно составить идеальный контракт, в котором было бы четко прописано, что лицо, принимающее решение, понесет такую-то ответственность, если в результате того-то возникнет то-то, однако в реальности полные контракты написать невозможно. А поэтому невозможно и добиться, чтобы лицо, принимающее решения, несло всю ответственность за эти решения. Как бы полно ни были составлены контракты найма и менеджеров, и рабочих, в них все равно возникают зоны неопределенности, а внутри предприятия возникают зоны неэффективности. В

принципе, раздел институциональной экономики, занимающийся отношениями собственности внутри предприятия и вообще отношениями собственности предприятия, полностью нацелен на снижение издержек, которые возникают вследствие такого рода несовпадений.

4.1.3. Теорема Коуза, ее роль в развитии экономической теории права

Как и А. Пигу, один из основоположников неоинституционального направления Р. Коуз в знаменитой статье «Природа социальных издержек» рассматривает проблему внешних эффектов. Пример: спор между фабрикой и фермером. Так как борьба идет за доступ к ресурсу, то Коуз предлагает отдать решение данного вопроса непосредственным участникам конфликта. Таким образом, права собственности на ресурс (при том, что любой обмен трактуется как обмен пучками правомочий) в результате торга будут переходить к той стороне, для которой они представляют наибольшую ценность. Добровольные переговоры о сделке способны устранить все расхождения между частными и социальными соотношениями издержки/выгоды.

Таким образом, у государства не оказывается никаких оснований для вмешательства в целях корректировки рыночного процесса. Его роль является «дорыночной»: оно призвано защищать права собственности участников сделки. Следовательно, путь к преодолению «внешних эффектов» лежит через создание новых прав собственности в тех областях, где до сих пор они еще не были установлены. В этом и заключается роль государства: устранять искусственные барьеры любого рода в этом процессе, обеспечивать юридическую защиту добровольно заключаемых контрактов участников сделки и устанавливать точную спецификацию прав собственности на все ресурсы, имеющие экономическую ценность. Если бы все права собственности были ясно определены и предписаны, если бы ТАИ (издержки, связанные с обменом пучками правомочий) были бы равны нулю и если бы люди соглашались твердо придерживаться результатов добровольного обмена, то не было бы никаких внешних эффектов. При всей оригинальности подхода, теореме Коуза можно предъявить обвинение в нереалистичности. В экономике всегда какие-то права собственности недостаточно определены, а ТАИ никогда не равны нулю. В условиях высоких ТАИ суду следует наделять законным правом ту сторону, которая обеспечила бы максимизацию благосостояния.

Контрольные вопросы

- 1) В чем состоит суть теоремы Коуза? Что Р. Коуз предлагает использовать вместо корректирующих налогов?
- 2) Каково значение теоремы Р. Коуза для экономической науки?
- 3) Охарактеризуйте известные вам способы возникновения прав собственности.
- 4) Объясните, какова роль прав собственности на микроуровне и на макроуровне. Приведите примеры.
- 5) Какие режимы прав собственности вы знаете? Какие существуют способы изменения режимов?

Итоговый тест

- 1) Как называется общественный вклад в ваши права собственности?
 - А) Система прав собственности.
 - Б) Гарантии прав собственности.
 - В) Ограниченность прав собственности.
- 2) Те институты регламентации, которые возникают между людьми по поводу использования ограниченных благ, называются...
 - А) система прав собственности;
 - Б) гарантии прав собственности;
 - В) ограниченность прав собственности.
- 3) Уровень собственности, при котором человек может распорядиться своим активом любым образом – продать, уничтожить и т.п.:
 - А) распоряжение;
 - Б) пользование;
 - В) владение.
- 4) Уровень собственности, при котором человек уже не верховный собственник, ему делегировали это право:
 - А) распоряжение;
 - Б) пользование;
 - В) владение.
- 5) Уровень собственности, при котором человек имеет право только пользоваться данным активом в установленном хозяином порядке, но не имеет права сдавать актив в аренду:
 - А) распоряжение;
 - Б) пользование;
 - В) владение.
- 6) Вид собственности, когда мы отдаем кому-то на время, с определенными условиями в пользование наш объект собственности:
 - А) конечная;

- Б) промежуточная;
- В) прямая.

Семинарское занятие «Основы теории прав собственности»

Вопросы для обсуждения:

- 1) Права собственности.
- 2) Система прав собственности.
- 3) «Теорема Коуза», ее роль в развитии экономической теории права.

Ключевые слова:

Собственность, экстерналии.

Задания:

- 1) Приведите два-три примера отношений собственности.
- 2) Какие проблемы гарантии прав собственности вы знаете?

Рекомендуемая литература

1. Капелюшников, Р. И. Экономическая теория прав собственности / Р. И. Капелюшников. – М. : ИМЭМО, 1990. – 90 с.
2. Кузьминов, Я. И. Институциональная экономика : учеб.-методическое пособие / Я. И. Кузьминов, М. М. Юдкевич. – М. : ГУ-ВШЭ, 2000.
3. Литвинцева, Г. П. Предмет, метод и базовые категории институциональной экономики : учеб. пособие / Г. П. Литвинцева. – Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2000. – 245 с.
4. Олейник, А. Н. Институциональная экономика : учеб. пособие / А. Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 267 с.
5. Шаститко, А. Е. Новая институциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. – М. : Экон. фак. МГУ, ТЕИС, 2002.

4.2. Принципы эффективного распределения прав собственности

В этом разделе будет рассмотрена проблема, связанная со сложными объектами собственности. Для начала дадим определение понятию «право собственности».

Первое из них принадлежит А. Алчиану. В нем идет речь о праве собственности не на физический объект как таковой, а на использование этого объекта. Алчиан определил право собственности как *право избирать для того или иного объекта определенное использование из незапрещенного класса использований*. Тем самым он подчеркнул, что экономиста должны интересовать не физические свойства объекта, а то, какие стороны это-

го объекта и как люди используют, получая удовольствие или, наоборот, раздражаясь. То есть речь идет об определенных использованиях определенных сторон объекта.

Второе определение гласит: *право собственности закрепляется за тем человеком, который после исполнения всех заключенных контрактов получает право на остаточную часть экономической деятельности, т.е. на ту ее часть, которая не определена в контрактах и может быть выражена в прибыли за вычетом доли заработной платы и налога.* Если вы предприниматель, остаточная часть вашей экономической деятельности и есть ваш чистый доход (или убыток). Вы предъявляете свои претензии на остаточный доход, и у вас их никто не оспаривает, потому что вы собственник данного актива.

И то, и другое определение недостаточны, как любые определения. В одних случаях работает алчиановское определение, в других – определение прав собственности через остаточный контроль.

4.2.1. Типы собственности

С экономической точки зрения выделяются следующие типы собственности:

1) *Эксклюзивная частная собственность*, которая может быть в двух формах:

- индивидуальная частная собственность;
- коллективная частная собственность.

Здесь принципиально то, что это собственность частная. В конечном счете она или прямо принадлежит частным лицам, или определяется их интересами.

Индивидуальная частная собственность – это прямо принадлежащая вам собственность на использование определенного физического объекта (скажем, собственность на индивидуальное частное предприятие, которая включает и его титул).

Коллективная частная собственность – это должным образом оформленная доля в предприятии или в определенном ресурсе. Доля в предприятии может выражаться в акциях, облигациях, привилегированных акциях и т.п. Доля в ресурсе предполагает наличие у вас определенных прав собственности (обычно с ограничением или без ограничения продажи), как, например, члена ЖСК или гаражно-строительного кооператива, или садового кооператива.

2) *Общественная (или политическая) собственность*. Она может принадлежать государству, гражданином которого вы являетесь, или муниципалитету по вашему месту жительства. Это совершенно отдельный тип собственности и по характеру, и по эффективности ее использования.

От коллективной частной собственности общественная собственность отличается, во-первых, тем, что вы распоряжаетесь ею не непосредственно, а опосредованно – через политический процесс, через выборы руководителей, которые устанавливают права (это выборы Законодательного собрания) и непосредственно используют эти права, и, во-вторых, тем, что у вас нет возможности продать, ликвидировать свою долю этой собственности. Вы можете уехать из своего города или даже страны, но вам, к сожалению, не дадут ничего от вашей собственности. Данная проблема – проблема гражданского права, международного права, которая довольно широко обсуждается в мире.

3) *Собственность общественных организаций* представляет собой некую комбинацию политической и коллективной частной собственности, но все же она ближе к собственности политической. Это как бы виртуальный муниципалитет, который вы создаете. Внося в общественную организацию что-то, вы можете этим пользоваться как ее член, однако не можете забрать свою долю, если решили выйти из нее.

4) *Общая собственность*, или собственность открытого доступа, или разборная собственность – это собственность на ресурсы, использование которых не ограничивается никакими нормативами, либо эти нормативы неэффективны (их несоблюдение не наказывается), т.е. права на эту собственность плохо определены. Таковыми ресурсами являются, например, воздух, вода, лес.

Следует подчеркнуть, что собственность открытого доступа наименее эффективна применительно к использованию ресурса. Его рациональное использование при этой форме организации отношений собственности попросту невозможно. В особенности это относится к ценным естественным ресурсам, которые люди растаскивают, не зная меры (здесь действует эффект толпы). В итоге рыбы в море становится все меньше, как и грибов в лесу. Ни один частный собственник не позволил бы вылавливать 300 т рыбы при ежегодном ее приросте в 220 т, а при собственности открытого доступа это может сделать любой.

Модель Варминга-Гордона.

В чистом виде собственность открытого доступа встречается редко. В экономической литературе существует, пожалуй, только одна классическая форма собственности данного типа, которая широко дискутируется и приводится во всех учебниках. Это рыболовное хозяйство. Само понятие было введено двумя исследователями. В 1911 г. датский экономист Дженс Варминг опубликовал статью «Рента с рыболовных банок». Так как она была написана на датском, ее никто, кроме скандинавов, не прочел, и она прошла незамеченной. А в 1954 г. канадец Ханс Скотт Гордон заново создал эту же теорию. Подготовив статью «Экономическая теория результатов общей собственности», он направил ее в редакцию журнала, но пока ее

готовили к публикации, один из студентов принес Гордону только что переведенные статьи Варминга 1911 и 1931-го гг. Потрясенный Гордон сразу забрал свою статью из набора, внес в нее ссылку на работы Варминга, и модель получила название «модель Варминга-Гордона».

Рыбные угодья не являются целиком общей собственностью. Они представляют собой некую комбинацию объектов общей собственности, которые принадлежат всем (море и морские ресурсы), и объектов частной, эксклюзивной собственности (лодки, снасти, нанятые рыбаки). Модель Варминга-Гордона описывает ситуацию, когда возникает проблема «толкотни, толкучки» (от *crowd* – «толпа»).

Каждый раз, выходя на промысел в море, люди рассчитывают на свою производительность и на естественную производительность моря. Они ориентируются на то, что смогут выловить некоторое количество рыбы, исходя из своих стартовых представлений. Они знают, сколько рыбы они наловили вчера. Кроме того, они знают, что море – открытый ресурс, и многие (например, безработные) охотно становятся рыбаками, поэтому ориентируются на то, что на одном участке окажется шесть лодок. Улов рыбаков каждой лодки Q определяется так:

$$Q = P \times N \times M,$$

где P – вероятность погодных условий и т.д.; N – число рыбаков в лодке; M – стоимость и качество снастей.

Предположим для простоты, что N и M выстроены линейно, т.е. с добавлением в лодку одного рыбака работа становится эффективнее, а с увеличением стоимости сети увеличивается ее производительность. Индексы при Q , P , N , M означают принадлежность к конкретной лодке. Например, уравнением

$$Q_6 = P_6 \times N_6 \times M_6$$

описывается объем улова шестой лодки. Фундаментальное основание таково:

$$Q_1 = Q_2 = Q_3 = Q_4 = Q_5 = Q_6.$$

Также для простоты можно предположить, что число рыбаков и стоимость снастей в каждой лодке одинаковы. А можно усложнить задачу, предположив, что у лодки не с пятью, а с семью рыбаками увеличится производительность, но и в этом случае добываемое лодкой количество рыбы будет определяться по той же формуле. То есть все предсказуемо. Каждая вновь добавляемая лодка (седьмая, потом восьмая, девятая, десятая...) вылавливает столько же рыбы, сколько и каждая из начинавших лов в этом месте. Но объем этого улова Q падает тем сильнее, чем больше добавляется лодок. Здесь рыбаки сталкиваются с естественным ограничением производительности.

На эту проблему возможны два взгляда – статический и динамический. Варминг и Гордон строили *статическую модель*, в которой процесс естественного воспроизводства рыбы рассматривался, как данность. Если данное количество рыбы распределить на данное количество лодок, то как только этот ресурс станет редким (а он станет таковым на седьмой-восьмой лодке), вступает в силу закон предельной производительности. Это происходит из-за отсутствия каких бы то ни было ограничений на появление все новых и новых рыбаков. Ведь каждый человек не чувствует себя лишним, у него те же права на ресурс, а в итоге ресурс истощается и доходы всех рыбаков падают. В конечном счете, естественно, равновесие достигается, но достигается оно разорительным для общества способом. Дело в том, что часть рыбаков перестает заниматься промыслом, остается только три лодки, что позволяет восстановить рыбные запасы. Но пока эмпирическим путем выяснится оптимальное для ловли в этом месте число лодок (скажем, шесть), пройдет время, а это чистый вычет из общественного благосостояния.

Динамическую модель впервые построила в 1950-х гг. (правда, применительно к земледелию) датская исследовательница Эстер Босеруп. Уже в 1970-х гг. несколько экономических антропологов достроили эту модель применительно к взаимодействию природы и человека. Модель Босеруп состоит в следующем. Есть естественный, не зависящий от людей процесс воспроизводства той же рыбы. Чтобы он шел, необходимо сохранять в море определенное количество рыбы, а остальную рыбу можно вылавливать.

Рыбаки пользуются результатами естественного процесса воспроизведения ресурса (рыбных запасов) все в большей и большей степени и в какой-то момент переходят допустимую грань, что приводит к резкому снижению Q или суммы Q . Это снижение усиливает статический эффект снижающейся производительности ресурсов, который мы наблюдали в модели Варминга-Гордона. Происходит сверхэксплуатация природного ресурса.

Каким образом поделить море? Теоретически, конечно, можно воткнуть вешки и натянуть сетки, но стоимость идентификации, размежевания, охраны собственности очень велика, а ценность результата по сравнению с этими затратами низка. *Именно слишком высокие ТАИ выделения и охраны собственности ведут к образованию де-факто анклавов общей, или разборной, собственности, хотя де-юре они не всегда таковыми являются.*

Можно объявить какую угодно частную собственность на некую акваторию, но если у вас нет сил поставить по два катера с охраной на каждый ее квадратный километр (что явно превысит всю ожидаемую прибыль от рыболовства), то подобному заявлению грош цена. Пример тому – ситуация в районе Курил и возле острова Сахалин, где в наших территори-

альных водах японские маленькие рыболовные суда постоянно ловят рыбу. Происходит это потому, что сейчас наша страна обеднела. Мы могли бы пресечь браконьерство, увеличив примерно вдвое объем патрулирования, но экономически нам это невыгодно. Нам выгоднее, чтобы японцы ловили рыбу в наших водах, а мы бы их самих время от времени вылавливали, эксклюзивным образом штрафовали и конфисковывали их суденышки. Между прочим, в настоящее время наш малый рыболовный флот на Сахалине и Курилах где-то на 70 % состоит из конфискованных японских лодок.

4.2.2. Проблемы прав собственности

Проблема «attenuation of PR» («утончения, тонкого ограничения прав собственности»).

Существует основной принцип: *использование вашей собственности не должно наносить прямого физического ущерба собственности других*. Например, вы не можете использовать свой автомобиль для того, чтобы въехать в витрину чужого магазина. Но помимо жесткого ограничения, накладываемого на вас этим принципом, общество стремится ограничить вас еще в целом ряде использований вашей собственности, хотя они и не наносят прямого физического вреда собственности другого человека. Скажем, согласно правилам дорожного движения, по одной дорожной полосе можно ехать только вперед, по другой – только назад. И днем, и ночью, когда на 100 км вокруг никого нет, за нарушение этого правила полиция вас оштрафует.

Проблема тонкого ограничения прав собственности вызвана внешними *«выплескивающимися эффектами»*. Это явление связано с тем, что результаты наших действий приводят к непредвиденному эффекту, уменьшающему или увеличивающему ценность, которая имеется у третьих лиц. То есть этот эффект может быть как положительным, так и отрицательным. Разумеется, тонкое ограничение прав собственности накладывается государством или коллективной организацией на такое право использования собственности отдельным лицом, которое связано именно с негативными внешними эффектами, но которое не наносит чужой собственности прямого очевидного и постоянного вреда.

Понятие «размывания» обязано своим существованием тому, что право собственности на сложный объект, использование которого ведет к внешним эффектам, не может быть полностью урегулировано. Здесь мы подходим к понятию *«урегулирование всех возможных случаев использования того или иного объекта»*. Если говорят, что объект специфический, это означает, что все возможные его использования полностью предусмотрены. Однако в реальной жизни это невозможно. Всегда возникает некая зона правовой неопределенности, неурегулированности, порождающая

конфликты, которые обычно разбираются в гражданском или арбитражном суде, если одна из сторон считает, что ее гражданские или имущественные права нарушены.

Важно подчеркнуть, что, с точки зрения экономиста, неполная урегулированность прав собственности служит почвой для прогресса. Это наиболее фундаментальный вывод, который следует из экономической теории прав собственности. Ведь общество, где все теоретически возможно предусмотреть, где предопределено все, чего человек может достичь, будет обществом без денег, без каких-либо конфликтов, а тем самым и без значимых стимулов к созданию чего-то нового. В таком обществе владелец определенных активов может их использовать, менять, но его права собственности четко выстроены, и он не может ввести какого-то нового употребления своих активов. А прогресс обеспечивается именно тем, что владелец предусматривает некие новые употребления прав собственности на свои объекты.

Например, тот, кто унаследовал участок земли, где веками паслись овцы, может начать добывать там нефть или уголь. Но этот элемент его прав собственности обычаем не урегулирован, что приводит к конфликтам. С точки зрения юриста, это очень интересный, образующий новые нормы права конфликт. С точки зрения экономиста, это возможность для некоторых экономических агентов открыть зону, где они свободны, где у них нет ограничений, заданных традиционными способами экономической жизни. Фактически прогресс в значительной мере создается именно той стороной экономической жизни, которую люди привыкли считать негативной. Именно недоопределенностью, неполной рациональностью людей можно объяснить научные и технические открытия, их быстрое внедрение и развитие на их основе всех областей знаний.

Проблема «*Repartition of PR*» («разделение прав собственности»).

Данная проблема связана с тем, что физический объект или группа объектов могут использоваться альтернативно или комплементарно.

Классический пример: «цилиндр собственности». Представим, что некто Смит владеет землей: часть ее он возделывает, а на остальной его земле растут деревья, трава, пасутся овцы. Перечисленные формы использования им своей собственности относятся к средней части цилиндра (к поверхности Земли).

В один прекрасный день некто Джонс обращается к Смицу с просьбой арендовать небольшой участок его земли с тем, чтобы установить там нефтедобывающую вышку. Теперь проблема использования касается уже и нижней части цилиндра собственности – земных недр (в данном случае содержащейся там нефти). А так как Джонс будет добывать нефть с участка, большего, чем арендованный им у Смита, то последний может подать

на него в суд. Такова первая проблема распределения использований. Это пример комплементарного использования объекта.

Что же касается верхней части цилиндра собственности, то здесь мы столкнулись с конфликтующими альтернативными использованиями. В силу того, что использования альтернативны, возникают конфликт и реальная необходимость торга между людьми, поставленными в определенные условия. Возможны две процедуры торга:

- Первая – когда права собственности между людьми не урегулированы. В основе такого торга лежит право сильного.
- Вторая – когда права собственности между людьми урегулированы.

Проблема закрепления прав собственности с определенной привязкой к объекту – это тоже проблема «*repartition of PR*». Американцы Смит и Джонс смогли бы нормально эксплуатировать свое месторождение, если бы выставили его целиком на аукцион и в рамках аукционной продажи передали бы права на эксплуатацию определенной компании. Но они допустили классическую ошибку – их законодатели традиционно представляли себе данный физический объект собственности в двух, а не в трех измерениях. За это американцы и поплатились.

Проблема «*clustering of PR*» (проблема формирования наборов прав собственности).

Человек сам выстраивает определенный набор необходимых ему прав собственности. Если он заботится о своем доходе, он может закрепить за собой право на эксплуатацию месторождения, т.е. получить право собственности на нижнюю часть цилиндра, но разрешить людям на своем участке собираться на пикники, ездить на велосипедах и т.п. Если же он озабочен тем, чтобы просто тихо отдыхать на своем участке, он, наоборот, может махнуть рукой на его промышленное использование, но будет всячески пытаться откупить право собственности на верхнюю часть цилиндра и запретить посторонним вторгаться на его территорию. Это примеры кластеров форм использования обсуждаемого физического объекта: кластер, направленный на максимизацию его стоимости, и кластер, направленный на максимизацию индивидуальной его полезности для человека, который купил этот участок, чтобы здесь отдыхать.

Проблема «*clustering of PR*» – одна из наиболее часто встречающихся прикладных экономических проблем. Рассмотрим пример.

В Баковке у ВШЭ есть большая дача, которая находится в совершенно разоренном состоянии. С трех сторон, как выяснилось, ее окружают земли некоего богача – владельца одного из крупных российских банков, выживших после дефолта. Он уже купил расположенный рядом бывший Дом отдыха Метростроя, и для полного счастья ему не хватает только наших 0,7 га с этой нашей дачей, чтобы завершить «собираение земель». Сейчас он заявил о своей готовности отдать за наш участок любые деньги,

и мы начали переговоры – мы хотели бы, чтобы он за этот участок купил нам недострой вдвое большей площади с нормальными номерами, который мы могли бы использовать, как пансионат. Для нас данная собственность имела если не отрицательную, то близкую к ней величину. И вдруг она стала оцениваться чуть ли не в 0,5 млн долл. благодаря эффекту кластера, эффекту связки. Сам по себе наш участок владельцу-соседу не нужен, но он нужен ему, как входящий в некий объект. Это простейший кластер, ибо в него входят совершенно однородные объекты. Они комплементарны именно потому, что представляют собой как бы четыре кубика, из которых три уже имеются у владельца-соседа, и он хочет получить к ним недостающий четвертый.

Проблема сложных результатов собственности.

Когда говорят о полезных эффектах тех или иных объектов собственности, имеют в виду не процесс, а результат их использования (который в ряде случаев совпадает с процессом).

П. Милгром и Дж. Робертс рассматривают в качестве примера ситуацию с созданием учебника. Они пишут, что два профессора Стэнфордского университета Милгром и Робертс собрались вместе и решили подготовить учебник. В процессе их работы может возникнуть (хотя и не обязательно) проблема соизмерения вкладов, когда потребуется выяснить, какой вклад в работу внес каждый из ее участников и как делить между ними результаты работы. Такая проблема имеет ряд измерений: кроме простого измерения объема проделанной работы и того времени, которое участник на нее затратил, очень важным является измерение качества его работы.

А к чему приведет процесс создания учебника? Возможны, пишут авторы, как минимум четыре результата. Эти результаты комплементарны, они не альтернативны, но тем не менее они разные.

Во-первых, профессора получают авторский гонорар с каждого проданного экземпляра учебника.

Во-вторых, в зависимости от качества учебника они приобретут определенный престиж на кафедре или во всем университете, или в своей профессиональной среде.

В-третьих, они существенно улучшат читаемые ими курсы – будут читать их легче, совершеннее и т.п.

В-четвертых, этот учебник повлияет на их будущие контракты на будущие книги. В данном случае фьючерсы – это оценка будущего контракта. Если авторы напишут очень удачный учебник, то они смогут добиться в будущем не 10, а 15 % прибыли. Если же он разойдется плохо, следующий учебник они не смогут продать даже за 10 % прибыли, а вынуждены будут торговаться за 7 – 8 %. Итак, существует целый ряд использований одного и того же физического результата – учебника, выпущенного Милгромом и Робертсом.

Подобное членение необходимо, ибо оно очень сильно влияет на некоторые экономические процессы.

Проблема сложных результатов собственности является критической для построения налоговой политики, некоторых стратегий в отношениях с партнерами и т.д. Это одна из наиболее часто применяемых, хотя и сложно формализуемых частей экономической науки. Она часто возникает потому, что в попытке заинтересовать чем-либо своего будущего партнера вы регулярно ориентируетесь на ваше представление о его предпочтениях. Не все можно купить за деньги. Кто-то любит одно, кто-то – другое, кто-то живет одним днем, кто-то рассчитывает на будущее. Имея свое представление о будущем партнере, вы пробуете соблазнить его именно тем, что, по вашему мнению, его больше всего привлекает. Но система предпочтений зачастую сложно формализуется. Скажем, уровень дохода и условия контракта на будущие книги в вышеприведенном примере вполне можно формализовать, но как формализовать престиж – совершенно непонятно (он не имеет денежного выражения).

Данный пример раскрывает суть экономической науки, которую можно выразить в трех постулатах:

Первый постулат: *экономика рассматривает массовые повторяющиеся явления, конкретизируя их применительно к отдельному случаю, задает логику, объясняет наши действия.*

Второй постулат: *формализовать удается примерно до половины всех экономических явлений.* Классическая ошибка экономического образования – упор только на строгие модели. Само по себе это полезно: математику надо знать хотя бы потому, что она формирует логическое мышление. Но при этом у человека возникает иллюзия, что все можно предсказать, иллюзия законченности, поскольку он переписал все факты.

Третий постулат (корректирующий второй постулат): *несмотря на то что не все явления формализуются и считаются, надо формализовать и считать все то, что поддается этим процедурам.* Дело в том, что люди ориентируются и строят свои стратегии на основе понятных, транспарентных показателей. Для современного человека таким показателем являются деньги. Стоимостные оценки сказываются на поведении людей по-разному. На поведение одних они совсем не влияют, на поведение других влияют на 40 %, третьих – на 60 %, четвертых – на 70 %. Но эти оценки образуют некую единую информационную ткань нашего поведения.

Контрольные вопросы

- 1) Что такое индивидуальная и коллективная частная собственность?
- 2) Чем отличается общественная (или политическая) собственность от других видов собственности?

- 3) Какие синонимы существуют к выражению «разборная собственность»?
- 4) Приведите примеры общей собственности?
- 5) Как изменяются объемы лова рыбы при увеличении (уменьшении) количества лодок в море?
- 6) Как увеличение (уменьшение) количества лодок повлияет на ситуацию мировой обеспеченности рыбой в будущем?
- 7) В чем заключается ошибочность экономического видения ситуаций?
- 8) Какие явления рассматривает экономика? Приведите примеры.

Итоговый тест

- 1) Какие объекты собственности были изучены?
 - А) Простые.
 - Б) Сложные.
 - В) Смешанные.
- 2) Какой известный научный деятель дал следующее определение праву собственности: «право избирать для того или иного объекта определенное использование из незапрещенного класса использований»?
 - А) А. Алчиан.
 - Б) И. Врум.
 - В) Й. А. Шумпетер.
- 3) Если вы предприниматель, что есть остаточная часть вашей экономической деятельности?
 - А) Нераспроданный товар.
 - Б) Чистый доход (или убыток).
 - В) Дивиденды по акциям.
- 4) Индивидуальная и коллективная частная собственность это части какого понятия?
 - А) Эксклюзивная частная собственность.
 - Б) Общая собственность.
 - В) Собственность открытого доступа.
- 5) К какому виду собственности относятся воздух, вода, лес?
 - А) Эксклюзивная частная собственность.
 - Б) Общая собственность.
 - В) Собственность открытого доступа.
- 6) Что не является целиком общей собственностью?
 - А) Рыбные угодья.
 - Б) Дворцы культуры.
 - В) Частные дома.

7) Какие два взгляда используются при анализе проблемы естественного ограничения производительности рыбных угодий?

- А) Эмпирический.
- Б) Статистический.
- В) Динамический.

8) В какой модели процесс естественного воспроизводства рыбы рассматривался, как данность?

- А) Эмпирический.
- Б) Статистический.
- В) Динамический.

9) Какую модель впервые построила в 1950-х гг. датская исследовательница Эстер Босеруп применительно к проблеме использования рыбных угодий?

- А) Эмпирический.
- Б) Статистический.
- В) Динамический.

10) Какие издержки выделения и охраны собственности ведут к образованию де-факто анклавов общей, или разборной, собственности, хотя де-юре они не всегда таковыми являются?

- А) Альтернативные.
- Б) Постоянные.
- В) Трансакционные.

Семинарское занятие « Принципы эффективного распределения прав собственности»

Вопросы для обсуждения:

- 1) Типы собственности. Модель Варминга-Гордона.
- 2) Проблемы прав собственности:
 - Проблема «*attenuation of PR*» (уточнения, тонкого ограничения прав собственности).
 - Проблема «*Repartition of PR*» («разделение прав собственности»).
 - Проблема «*clustering of PR*» (проблема формирования наборов прав собственности).
 - Проблема сложных результатов собственности.

Ключевые слова:

Право собственности, индивидуальная частная собственность, коллективная частная собственность, общественная (или политическая) собственность, собственность общественных организаций, собственность открытого доступа, модель Варминга-Гордона, выплескивающиеся эффекты, размывание, цилиндр собственности, нижняя часть цилиндра, верхняя часть цилиндра, транспарентные показатели.

Задания:

1) В книге Эггертсона разбирается так называемая «проблема курильщика». Это коробка Эджуорта – классическая ситуация с конфликтующим использованием права собственности. Нарисовав открытую либо закрытую коробку Эджуорта, мы можем четко проследить (в зависимости от того, кому мы приписываем право курить или право запрещать курение в камере), каким образом распределятся деньги и свежий воздух, которыми находящиеся в камере люди располагают. Кстати, свежий воздух представляет ценность только для того, кто не курит. Попробуйте решить эту задачу в трех вариантах:

- когда все права собственности принадлежат курильщику;
- когда все права собственности принадлежат не курильщику;
- когда между ними в равной степени распределяются *costs* и *benefits* (последнее трудно себе представить, ибо это повлечет очень большие издержки).

2) Приведите и разберите пример, соответствующий модели Варминга-Гордона.

Рекомендуемая литература

1. Кузьминов, Я. И. Институциональная экономика : учеб.-методическое пособие / Я. И. Кузьминов, М. М. Юдкевич. – М. : ГУ-ВШЭ, 2000. – 190 с.

2. Шаститко, А. Е. Новая институциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. – М. : ТЕИС, 2002. – 378 с.

3. Капелюшников, Р. И. Что такое права собственности? / Р. И. Капелюшников // Финансовые, социальные и информационные технологии. Исследования и разработки. – 1994. – № 3. – С. 8-24.

4. Олейник, А. Н. Институциональная экономика : учеб. пособие / А. Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 416 с.

5. Скоробогатов, А. С. Институциональная экономика : курс лекций / А. С. Скоробогатов. – СПб. : ГУ-ВШЭ, 2006. – 278 с.

4.3. Формирование прав собственности

4.3.1. «Наивная» теория

В формировании прав собственности одну из теорий принято называть «наивной» лишь потому, что она чересчур наивно подходит к действительности, оставляя государство за рамками рассмотрения. «Наивная» теория предлагает рассматривать ту или иную систему прав собственности, сравнивая издержки и выгоды от ее существования с издержками и

выгодами от ее отсутствия. В отношении какого-то ресурса мы можем поступить двояко: сделать права на него исключительными или разрешить к нему открытый доступ.

В первом случае у нас будут определенные издержки и выгоды (выгоды, собственно, из-за исключительности, а издержки из-за необходимости охранять эту исключительность). Во втором случае мы будем нести издержки, связанные с разобранной собственностью, а также издержки коммуникации между людьми, которые могут добраться до этого ресурса. Основной постулат «наивной» теории состоит в том, что мы рассматриваем права собственности на определенный ресурс и сравниваем издержки и выгоды от исключительности прав на этот ресурс с издержками и выгодами доступности к этому ресурсу.

Одним из первых приверженцев данной теории был Х. Демсец, который вместе с А. Алчианом написал знаменитую статью о стимулировании, а кроме того, изучал разного рода первобытные общества, пытаясь проследить на их примере эволюцию тех или иных прав собственности. В своей работе он сформулировал основные постулаты «наивной» теории.

Демсец определил права собственности как социальный институт, который помогает людям формировать свои ожидания, поскольку, зная эти права, люди могут на их основе просчитать будущие издержки и выгоды и возможное поведение контрагентов. А в отсутствие прав собственности формирование ожиданий было бы просто невозможно – люди не знали бы, как действуют их партнеры, что им выгодно, а что – нет, и, соответственно, их выбор поведения был бы затруднен.

Выражение «права собственности определяют, каким образом люди извлекают издержки и выгоды от владения тем или иным ресурсом» означает, в частности, что права собственности определяют, кто должен платить за изменение этих издержек и выгод, т.е. кто и каким образом должен осуществлять интернализацию внешних эффектов. Тем самым права собственности тесно связаны с экстерналиями. По мнению Демсеца, основная функция прав собственности и есть обеспечение стимулов для большей интернализации внешних эффектов. А в таком случае, чтобы проанализировать возникновение или изменение прав собственности, нужно проанализировать, как изменяются в обществе те или иные внешние эффекты с развитием технологии, с ходом исторического прогресса.

Развитие разного рода технологий постоянно сопровождается появлением новых положительных или отрицательных внешних эффектов. Например, загрязнение окружающей среды началось с появлением вредных технологий, а до этого такой проблемы просто не существовало.

Возникновение тех или иных прав собственности в различных обществах обусловлено также историческим развитием. Демсец, изучая восточно-канадских индейцев, пытался проанализировать, как у них сформирова-

лись исключительные права собственности на добычу пушнины. Он объяснил это следующим образом. При отсутствии возможности продавать пушнину белым людям ее альтернативная стоимость для индейцев равнялась нулю. Индейцы использовали добытых бобров лишь для собственных нужд, и никакого переиспользования собственности не происходило. А как только появилась возможность коммерческой торговли (т.е. резко возросла альтернативная стоимость ресурса), бобров принялись интенсивно отлавливать, и их популяция начала сокращаться. Истощение ресурса и возрастание его альтернативной стоимости привело к вооруженным конфликтам. Тогда и возник стимул к формированию таких прав собственности, которые бы четко определили, кто и на что в этих краях имеет право. В результате буквально за два десятка лет индейцы перешли от полного открытого доступа к полным эксклюзивным правам собственности на каждый участок, где водились бобры.

А вот судьба американских индейцев совершенно иная. Поскольку охотиться им было не на кого (бобров или других ценных животных в тех краях не водилось), альтернативная стоимость земли была очень низка. Соответственно, там не было стимулов к формированию таких исключительных прав собственности, они и не сформировались.

Вернемся к восточно-канадским индейцам. Казалось бы, согласно теории Демсеца, после полного закрепления прав собственности популяция бобров должна была резко возрасти и вернуться к оптимальному уровню. Ведь когда проблема переиспользования была элиминирована, каждый владелец участка должен был бы максимизировать приведенную стоимость того ресурса (бобров), которым он обладал. Тем не менее текущее количество ресурса оставалось ниже, чем эффективное. Дело в том, что исключительные права на охоту за бобрами касались только прав на охоту для торговли (обмена и продажи), тогда как права на охоту для собственного потребления оставались правами открытого доступа. Демсец назвал такое ограничение на эксклюзивность прав «ограничением доброго самаритянина». Оно не позволяло добиться полной исключительности прав: в противном случае с высокой долей вероятности обществу угрожал бы голод. Фактически данное ограничение выполняло функцию страхования, являясь одним из неформальных институтов страхования при отсутствии формальных, государственных.

Надо заметить, что, с одной стороны, такая форма страхования была сопряжена с издержками, а с другой – снижала издержки защиты закрепленных прав собственности. Дело в том, что введение ограничения на эксклюзивность прав собственности уменьшает стимулы к их нарушению. Так как данное ограничение обеспечивало людей ресурсами, минимально необходимыми для пропитания, у них не было стимулов нарушить эксклюзивные права других индивидов. А умирай они от голода, они, естест-

венно, нарушили бы даже эксклюзивные права. Поэтому когда вы стоите перед выбором, сохранить ли к некоему ресурсу открытый доступ или сделать его эксклюзивным, вам среди прочего нужно учесть издержки по защите эксклюзивных прав на него, которые обязательно возникнут, как только вы объявите его своим. Практически все теории, существовавшие в рамках «наивного» направления, рассматривали одно измерение PR – степень исключительности (об исключениях мы упомянем далее).

Итак, у нас есть две группы факторов. К первой группе относится изменение цены по защите нашей собственности, которое связано с изгородью (т.е. предельные издержки *MC* «двигает» цена изгороди, см. пример из подраздела 2.4). Ко второй группе относится изменение величины нашей собственности, которое связано с поголовьем рогатого скота (т.е. предельные выгоды *MB* «двигают» коровы).

Хотя в XIX в. США как государство уже существовали, «наивная» теория, не учитывающая влияния государства, к Великой американской равнине того времени вполне применима. Дело в том, что федеральные законодательные органы находились на Востоке и не могли влиять на центральные регионы, тогда практически автономные. Благодаря тому, что издержки контроля за этими регионами были чрезмерно высоки по сравнению с выгодами от такого контроля, на Великой американской равнине устанавливались те правила собственности, которые были выгодны в данный момент именно центральным, а не восточным штатам. Сказанное очень четко характеризует «наивную» теорию: она сравнивает издержки и выгоды, но никоим образом не учитывает происходящего в государстве, не учитывает факторы, связанные с проблемой «безбилетника», а также иерархические и политические процессы, присущие любому, даже безгосударственному, обществу.

Между тем существует множество эффективных моделей для анализа догосударственных образований (каких-либо общинных или племенных отношений). Эти модели, более развернутые по сравнению с «наивной» моделью, включают, например, такое важное понятие, как издержки по координации, если права на ресурс являются общими. Как уже говорилось ранее, издержки по координации, которые возникают при обладании общественной собственностью (скажем, издержки по блокированию «безбилетников»), могут быть очень высоки.

Обычно мы рассматриваем права собственности в системе координат «исключительные права собственности – открытый доступ к собственности». Но есть еще один важный параметр – уровень определенности прав собственности. От чего он зависит? Допустим, мы владеем неким ресурсом и несем издержки по его защите. Резонно предположить, что при росте цены на ресурс возрастает и уровень определенности прав на него. То есть чем дороже ресурс, тем точнее мы определяем свои права собственности

на данный ресурс. Эта гипотеза была предложена Ричардом А. Познером (Richard A. Posner), основоположником науки «право и экономика» («Low and Economics»), и эмпирически подтверждена Г. Либеканом на примере истории разработки месторождений драгоценных металлов в штате Невада.

В середине XIX в. Невада стала частью США. Мексиканские законы там отменили, поскольку это была уже не мексиканская территория, а американская, а новых законов не создали, ибо территория эта находилась довольно далеко от Белого дома, четкая коммуникация с ней отсутствовала, и федеральным властям в общем было все равно, что там происходит. О ней просто забыли. А вскоре в Неваде были открыты крупнейшие в США месторождения золота и серебра. Если бы земля там что-то стоила, то за добычу ископаемых пришлось бы платить. Но земля была ничейная, никаких прав собственности не существовало, и издержки по добыче заключались только в издержках вашего труда. Поэтому в Неваду из всех штатов страны хлынули желающие быстро разбогатеть, и за несколько лет население Невады достигло четверти миллиона человек. И буквально за те же несколько лет права собственности, доселе вообще не существовавшие, были определены настолько четко, насколько это диктовалось ценностью ресурсов. Эволюция прав собственности в Неваде вполне описывается «наивной» теорией, ибо государство здесь играло абсолютно пассивную роль, роль агента за сценой. Права собственности возникли спонтанно, закрепились де-факто, их эффективность была проверена функционированием старателей, а спустя несколько лет государство их закрепило уже де-юре.

«Наивная» теория рассматривала государство абсолютно имплицитно, считая, что оно обеспечивает некую систему прав собственности, в рамках которой индивид может максимизировать свое благосостояние, используя преимущества рыночного обмена и разделения труда. Именно эти два фактора поддерживались наличием государства. Тот же рыночный обмен был возможен лишь при наличии государства, регулирующего конкуренцию. Однако тезис об отстраненности государства, его пассивности опровергается массой примеров, относящихся как к странам с высокоразвитой экономикой, так и к странам с развивающейся экономикой.

В качестве примера благополучной страны, для которой тезис о пассивности государств абсолютно не верен, можно привести Норвегию. Как и во всех прочих европейских странах с очень высоким уровнем дохода, в Норвегии мы резко изменим результат деятельности, если совсем немного изменим систему прав собственности. Скажем, в Норвегии чрезвычайно высока степень протекционизма сельского хозяйства: государство создает неконкурентные преимущества своему сельскому хозяйству определенной системой прав собственности (в частности, ограничивая импорт сельхозпродукции, выдавая высокие субсидии отечественным производителям). Если мы несколько изменим эту систему – снимем ограничения на импорт

или отменим субсидии, – то это приведет к серьезнейшему перераспределению финансовых потоков.

В развивающихся странах такая зависимость еще сильнее. Например, в Перу крайне высока степень регулирования экономических отношений со стороны государства. Среди прочего это приводит к гигантским издержкам входа на легальный рынок. И именно поэтому большая часть рынка в Перу нелегальна – легче существовать в нелегальном секторе и нести издержки, связанные с риском быть пойманным, чем пытаться пробиться на реальный легальный рынок. Исследователи подсчитали, например, что предпринимателю для открытия своего дела, чтобы пройти все бюрократические инстанции, нужно потратить 280 полных рабочих дней в очередях, да еще не менее 10 раз дать взятку.

Такие государственные барьеры для выхода на легальный рынок привели к развитию гигантского теневого рынка, что, в свою очередь, повлияло на структуру промышленности – ведь в нелегальном секторе предпочтительнее иметь малый объем производства, ибо его гораздо проще уводить от инспекции. Известно, например, что из 10 автобусов, курсирующих по столице Перу Лиме, 9 являются нелегальными; из 20 уличных торговцев 19 тоже являются нелегальными (не имеют лицензии). С уличного торговца проще взять взятку и отпустить, чем запретить ему заниматься бизнесом. У него столь малый объем производства, что реально его можно оштрафовать на очень незначительную сумму. Он заплатит штраф и завтра выйдет на другую улицу. Из-за подобной политики государства до половины перуанцев работает в нелегальном секторе. Казалось бы, чем выше государственное регулирование, тем более эффективными должны быть результаты регулирования. Однако в действительности мы видим совсем иную картину.

Итак, «наивная» теория имеет ряд противоречий с реальностью, и ее стоит модифицировать таким образом, чтобы она учитывала роль государства.

Вообще индивиды могут извлекать пользу от существования государства тремя путями:

- 1) лоббировать введение правил, которые увеличивают их благосостояние;
- 2) добиваться установления таких прав собственности, которые будут способствовать увеличению их благосостояния;
- 3) добиваться прямых трансфертов (т.е. непродуктивной ренты), которые при этом не влияют на результат их деятельности, но могут отрицательно повлиять на экономические стимулы.

4.3.2. Теория «групп интересов»

Одной из модификаций «наивной» теории является теория «групп интересов», которые лоббируют эти правила, добиваются выгодных им изменений прав собственности и прямых трансфертов. Теория «групп интересов» предлагает рассматривать социальные и политические институты как данные. Она пытается объяснить существующую в различных отраслях структуру прав собственности взаимодействием различных групп интересов на политическом рынке. Но права собственности, которые служат интересам отдельных групп, часто приводят к значительным потерям благосостояния общества в целом, что обусловлено:

- наличием ТАИ;
- возможностью проявления стратегии «безбилетника»;
- асимметрией информации между различными экономическими агентами в обществе.

Рассмотрим малую группу интересов, которая действует на политической сцене. В виду малочисленности, группе свойственна общность интересов, а каждый индивид в ней значительно выигрывает от изменения прав собственности. При наличии легкого доступа к необходимой информации, возможности контроля и манипулирования ею, такая группа может лоббировать прохождение изменений, выгодных именно ей. Скажем, те же естественные монополии успешно лоббируют свои интересы за счет того, что представителей этих олигархических структур крайне мало, они крайне могущественны и имеют доступ к необходимой информации. Изменения, которые они лоббируют, приносят им значительные выгоды.

Рассмотрим теперь большую группу интересов, например, группу потребителей. Известно, что введение определенных тарифов на товарном рынке принесло бы значительные выгоды потребителям, однако их интересы не лоббируются и не проводятся. Дело в том, что потребителей слишком много. Следовательно, выгода каждого будет очень мала, и каждому бороться в одиночку за ее получение невыгодно. Поэтому каждый пытается действовать как «безбилетник» – он не затрачивает свой ресурс в надежде, что изменение произойдет и без него. Кроме того, очень высоки индивидуальные информационные издержки каждого потребителя.

Таким образом, малые, компактные группы, преследующие свои интересы, выигрывают по сравнению с большими группами и имеют возможность проводить интересующие их изменения.

В принципе, индивиды для максимизации своего благосостояния могут выбирать одну из двух стратегий:

- 1) сфокусироваться на производстве в рамках существующих прав собственности;

2) добиваться каких-либо изменений в правах собственности в свою пользу.

Вторая стратегия привлекательна, но зачастую в целом не эффективна. Например, есть две футбольных команды, постоянно играющие друг с другом, и судья, который регулирует их взаимоотношения. Однажды тренер одной команды, зная, что его игроки смотрели накануне вечером детектив по телевизору вместо того, чтобы отсыпаться, приходит к судье и говорит: «Давай немного изменим правила игры на завтра – пусть матч будет вдвое короче обычного». Тренер, уверенный, что его игроки за короткое время уж точно один гол забьют, а потом заснут, дает судье взятку, и команда выигрывает. Тем самым тренер максимизировал благосостояние свое и команды, действуя не в рамках существующих прав собственности, а модифицируя их. В краткосрочном плане это дало положительный результат, но в долгосрочном – отрицательный, потому что на следующий день тренер уже другой команды пошел к судье и предложил ему бóльшую взятку. И теперь уже непонятно, чем заниматься: то ли тренироваться, то ли деньги зарабатывать и взятки таскать!

В этой ситуации изменение прав собственности, с одной стороны, нам выгодно (оно увеличивает благосостояние), а с другой стороны, мы несем издержки, поскольку права собственности перестают играть ту роль, о которой говорил Демсец, – они перестают формировать ожидания относительно поведения наших контрагентов. Мы уже не знаем, как себе поведут наши контрагенты завтра: то ли они будут действовать в терминах издержек и выгод существующих прав собственности, то ли попытаются их изменить. То есть мы теряем самую главную функцию – мы уже не можем предсказывать.

4.3.3. Теория «поиска ренты»

Теория «групп интересов» тесно связана с теорией «поиска ренты» (теорией «извлечения непроизводственного дохода»). В рамках теории «поиска ренты» есть два направления исследований.

Во-первых, это теоретический анализ и эмпирические исследования потерь, которые несет общество вследствие введения ограничений, которых добились от государства различные группы (введение монополий, тарифов и т.п.). То есть рассматривается какая-либо группа, лоббируемое ею ограничение и потери, которые несет общество в целом за счет введения такого ограничения. Исследования показали, что социальные потери от государственных ограничений на экономическую деятельность гораздо значительнее, чем предполагалось, ибо к социальным потерям относится не только тот треугольник безвозвратных потерь общества, по которому судят об объеме потерь, но и издержки на борьбу между различными

структурами. А когда в эти издержки входят еще и издержки на информацию, в совокупности они могут превысить ценность ресурса, который мы получаем.

Во-вторых, это изучение индивидов и групп, чье поведение рентоориентировано. Под рентоориентированным поведением мы понимаем попытки индивидов увеличить свое благосостояние, нанося при этом ущерб благосостоянию всего остального общества. Типичный пример такого поведения – взятка. Мы получаем какие-либо преимущества не за счет конкурентной борьбы, а за счет перераспределения ресурсов. В рамках данного подхода изучается формирование бюрократии, взяточничества, неконкурентного поведения между фирмами.

Теория «поиска ренты» – самая продвинутая из трех вышеперечисленных. Она уже учитывает социальные и политические факторы, различные группы интересов. И тем не менее она обладает рядом недостатков. Так, в рамках этой теории совершенно непонятно, что такое государство. Государство здесь некая совокупность конкурирующих между собой групп интересов, которые в процессе борьбы каким-то образом достигают равновесия на политическом рынке и устанавливают те или иные права собственности (например, группа, проводящая интересы представителей естественных монополий; группа, представляющая интересы крупных промышленников и т.п.). Но зато если влияние государства слабое, то возникающее в теории «поиска ренты» распределение прав собственности совпадет с распределением прав, предсказываемым «наивной» теорией, т.е. эти теории очень хорошо сочетаются друг с другом.

Итак, мы рассмотрели первую группу теорий, которые пытаются объяснить формирование тех или иных прав собственности. Изменения социальных и политических институтов этой группой теорий не рассматриваются. В их моделях государство или вообще отсутствует, или находится за сценой, или представляет собой лишь набор некоторых групп интересов.

4.3.4. Теории, учитывающие социальные и политические изменения

Попытаемся улучшить предложенные теории – «наивную» теорию, теорию «групп интересов» и теорию «поиска ренты», – предложив альтернативные им, которые включают в свои модели социальные и политические институты уже не экзогенным, а эндогенным образом. Для этого нам нужно понять экономическую логику социальных институтов, в частности, тех формальных и неформальных правил, норм и обычаев общества, которые влияют на экономическое поведение.

Известно, что открытый доступ, разборная форма собственности уменьшает благосостояние общества. Для ограничения открытого доступа

и поддержания исключительных прав собственности в обществе применяются следующие четыре группы механизмов:

1) Система насилия и угроза применения насилия (причем угроза насилия часто важнее самого насилия).

2) Система ценностей или идеология, присущие данному обществу, которые влияют на стимулы индивидов и снижают издержки защиты прав собственности. Скажем, если общественная идеология или некие собственные обществу ценности блокируют стратегию «безбилетника», издержки по защите прав собственности будут гораздо ниже.

3) Обычаи и законы, основанные на обычаях, а не установленные государством. Это правила в разного рода негосударственных обществах (например, в общинах), согласно которым формируются кланы, «группы вендетты» и т.д.

4) Правила, которые вводятся государством или его агентами любого рода (конституция, правовая система и т.п.).

Чтобы изучить влияние этих механизмов и, в частности, понять, насколько важна здесь роль государства, рассмотрим сначала первые три группы механизмов, которые действуют в обществах, где государство отсутствует. Мы уже рассматривали вопрос, как и за счет чего возникает распределение прав собственности, а сейчас попытаемся ответить на вопрос, каким образом обеспечивается охрана той или иной системы прав собственности, когда государства нет.

Есть две группы индивидов (А и В), каждая из которых обладает неким ресурсом и может выбрать либо агрессивную, либо неагрессивную (пассивную) стратегию. Например, у каждого из двух средневековых семейств есть 10 замков (10 единиц собственности). Если оба семейства предпочитают неагрессивную стратегию (т.е. не посягают на собственность друг друга, признавая друг за другом исключительные права собственности на эти ресурсы), то они остаются при своих ресурсах. Если оба семейства решают посягнуть на собственность друг друга, то между ними происходит борьба, в результате которой часть ресурсов теряется. Если же одно семейство придерживается неагрессивной стратегии, а другое – агрессивной, то агрессор захватывает часть ресурса пассивного участника конфликта или почти весь его ресурс (если тот вообще не строил никаких укреплений и не содержал войска). Очевидно, что в этой ситуации равновесие будет таковым, что оба предпочтут агрессию, потому что агрессия в данном случае является доминирующей стратегией:

		В	
		Агрессивная стратегия	Пассивная стратегия
А	Агрессивная стратегия	4; 4	18; 2
	Пассивная стратегия	2; 18	10; 10

Но это неэффективный результат, и в интересах обоих семейств обеспечить такое состояние, когда оба они выбрали бы не агрессию. Чтобы решить данную проблему, требуется внести соответствующие изменения, которые сделают выбор агрессивных стратегий непривлекательным (скажем, путем каких-нибудь внешних ограничений изменить относительный вес этих стратегий в нужную сторону). Например:

		В	
		Агрессивная стратегия	Пассивная стратегия
А	Агрессивная стратегия	4; 4	0; 0
	Пассивная стратегия	0; 0	0; 0

Классический пример установления системы защиты своей собственности в отсутствие государства – период «золотой лихорадки» в Калифорнии. Там был некий ресурс – участки земли, имевшие какую-то ожидаемую ценность (ее можно было извлечь, добыв на участке золото). Была группа старателей – обладавших недюжинной физической силой, хорошо вооруженных мужчин, каждый из которых, в принципе, мог убить любого другого. Тем не менее даже в отсутствие государства у них возникли эффективные механизмы защиты своей собственности, и собственность перераспределилась таким образом, что все они стали обладателями одинаковых в плане ожидаемой полезности участков земли.

Чтобы понять, почему так получилось, предположим, что изначально там было два индивида, одному из которых принадлежал большой участок земли, а другому – маленький. Последний, принимая решение о распределении своей силы либо на добычу золота, либо на нападение, считал эффективным для себя выделить часть своих трудовых ресурсов на захват дополнительного участка земли. И борьба между ними шла до тех пор, пока распределение не достигало эффективного состояния. А когда они оба оказывались владельцами одинаковых по размеру участков, каждому становилось выгоднее заниматься защитой и возделыванием своего участка, нежели отъемом у другого части его участка.

Правда, здесь мы рассматриваем индивидов как чистых эгоистов. Если мы рассматриваем рыночные взаимодействия, то в этих индивидах действительно имеет смысл видеть людей, максимизирующих собственную полезность. А при рассмотрении нерыночных взаимодействий возрастает значение социальных факторов, и большую роль начинают приобретать обычаи и идеология.

Итак, во-первых, механизм защиты прав собственности в догосударственном обществе связан с тем, что людям как чистым эгоистам в некоторых ситуациях просто невыгодно осуществлять нападение на чужую собственность.

Во-вторых, механизм защиты прав собственности в догосударственном обществе – это так называемые «группы мщения», или «группы вендетты» (обычай вендетты, скажем, существует на той же Сицилии и сегодня). Зная об этих группах, вы понимаете, что вам отомстят, если вы нападете на члена могущественного клана или покуситесь на его собственность. Подобные механизмы были очень сильно развиты в обществах, где отсутствовало государство. Другой пример – родственные группы. В этом случае, правда, существовала проблема «*free riding*». Кто-то мог и засомневаться в необходимости рисковать собой и мстить за соплеменника. Но возможность проявления стратегии «безбилетника» элиминировалась тем, что человеку, ее проявившему, грозило наказание за пренебрежение интересами группы.

В-третьих, механизм защиты прав собственности в догосударственном обществе – это некий механизм компенсации, тоже крайне распространенный в первобытных обществах. Так, охотясь на чьей-либо территории, вы были обязаны компенсировать владельцу нарушение его прав каким-нибудь актом дарения или передачи.

К этой же группе относится, например, механизм экзогамии. Экзогамия – обычай, запрещающий внутриплеменные браки. Эндогамия – обычай заключения браков внутри племени. Экзогамные и эндогамные табу – одни из тех правил, которые очень четко соблюдались в первобытных обществах. Если вы, женившись на девушке из другого племени, по какой-то причине напали на ее соплеменника, вы тем самым автоматически нападаете на какого-то ее родственника (отца, брата, деда и т.д.), что порождает дополнительные издержки по нарушению прав собственности людей того племени. Кстати, этот сюжет встречался и в советских фильмах: председатель колхоза считал, что его колхозник может устроить счастливую совместную жизнь только с девушкой из их же колхоза (типичный пример эндогамии).

Подобного рода правила, казалось бы, не имели никакого отношения к экономической жизни. Однако на самом деле они очень четко регулировали защиту прав собственности, хотя, возможно, и не были на это рассчитаны.

Механизмы защиты прав собственности и структура этих прав в разных первобытных обществах были очень различны, и тем не менее имели ряд общих черт. Об их схожести, в частности, говорит Познер, который изучал право и экономику прежде всего в контексте примитивных обществ. Он объясняет это:

- необычайно высокими информационными издержками;
- высокими материальными издержками;
- издержками, связанными с тем, что людям были неизвестны законы природы;

- неразвитостью системы записей (существовали только примитивные схемы отмечания дат);
- отсутствием письменности как таковой, что исключало передачу опыта через письменные источники;
- примитивными технологиями измерения и коммуникации.

То есть поле выбора в этих обществах было крайне ограничено, и именно поэтому механизмы защиты прав собственности столь похожи друг на друга. Технологии их производства были крайне примитивны. Для них характерно очень простое, домашнее производство при отсутствии специализации, поэтому интенсивного обмена не возникало, а соответственно, не возникало и необходимости в защите прав этого обмена. Спрос на измерения и защиту контрактов был очень невелик. В таких обществах контрактное право было крайне неразвито и регулировало лишь три группы событий:

- 1) реорганизацию семьи (правила женитьбы – экзогамность, эндогамность – и связанные с ними ритуалы, что было важно, ибо при женитьбе происходило некое перераспределение собственности);
- 2) обмен внутри одного хозяйства или внутри родственных групп;
- 3) способы дарения и передачи.

Одна из немногочисленных форм сложных трансакций, свойственных таким обществам, порождалась необходимостью страховать от голода. Дело в том, что примитивная технология хранения произведенного продукта не позволяла делать существенных запасов. Ввиду отсутствия государства не было возможности учредить налоги, чтобы таким образом перераспределить общественный ресурс. В первобытном обществе нельзя было учредить формальные институты и формальные рынки страхования. И поэтому возникали внутренние механизмы, внутренние институты страхования, которые не позволяли человеку умереть с голоду.

Например, одна из форм страхования – разделение общей добычи. Другая форма – различного рода родственные обязательства. Кроме того, в первобытных обществах считалось престижным осуществлять дарение. Скажем, потлач устраивался не потому, что человек был нерационален, а потому, что в данном обществе система институтов была устроена так, что для него было престижнее (и в этом смысле выгоднее) дарить, нежели накапливать добро. И, конечно, не последнюю роль играли правила формирования семьи, т.е. правила женитьбы. Мы опять возвращаемся к тому, что экзогамия и эндогамия определялась скорее экономическими причинами. Таким образом, получается, что в примитивных обществах экономической подоплекой обмена является не специализация производства, как в развитых обществах, а, скорее, страхование от голода. Конечно, как и в любом страховом деле, здесь возникает проблема неблагоприятного отбо-

ра, но в примитивных обществах она обычно минимизируется различного рода социальными нормами.

Итак, мы выяснили, что существует группа теорий, которая лишь экзогенным образом рассматривает государство, и перечислили их преимущества и недостатки. Мы выделили четыре группы факторов, которые влияют на поддержание тех или иных сформированных прав собственности. Из них три мы отнесли к негосударственным обществам, а четвертый – к государственным. На примере общества без государства мы показали, каким образом работают негосударственные механизмы защиты прав собственности. Далее мы еще разберем модели, в которых государство рассматривается не как набор определенных групп интересов, а как некоторый механизм, который принимает решения на основе своих издержек и выгод.

Контрольные вопросы

- 1) В чем состоят главные аспекты теории «групп интересов»?
- 2) Назовите главные аспекты «теории ренты».
- 3) В чем суть «наивной теории»?

Итоговый тест

1) Какая теория предлагает рассматривать ту или иную систему прав собственности, сравнивая издержки и выгоды от ее существования с издержками и выгодами от ее отсутствия?

- А) «Наивная» теория.
- Б) Теория «групп интересов».
- В) Теория «поиска ренты».

2) Какая теория предлагает рассматривать социальные и политические институты как данные?

- А) «Наивная» теория.
- Б) Теория «групп интересов».
- В) Теория «поиска ренты».

3) В какой теории государство рассматривается как некая совокупность конкурирующих между собой групп интересов?

- А) «Наивная» теория.
- Б) Теория «групп интересов».
- В) Теория «поиска ренты».

4) Что является примером рентоориентированного поведения?

- А) Долг.
- Б) Выкуп.
- В) Взятка.

5) Обычай заключения браков внутри племени называется...

- А) экзогамность;

- Б) эндогамность;
- В) экзогенность.
- б) Обычай, запрещающий внутриплеменные браки называется...
- А) экзогамность;
- Б) эндогамность;
- В) экзогенность.

Семинарское занятие «Формирование прав собственности»

Вопросы для обсуждения:

- 1) «Наивная» теория.
- 2) Теория «групп интересов».
- 3) Теория «поиска ренты».
- 4) Теории, учитывающие социальные и политические изменения.

Задания:

- 1) В чем разница между теорией «групп интересов» и теорией «поиска ренты»?
- 2) Приведите примеры рентоориентированного поведения.

Рекомендуемая литература

1. Капелюшников, Р. И. Экономическая теория прав собственности / Р. И. Капелюшников. – М. : ИМЭМО, 1990. – 90 с.
2. Кузьминов, Я. И. Институциональная экономика : учеб.-методическое пособие / Я. И. Кузьминов, М. М. Юдкевич. – М. : ГУ-ВШЭ, 2000.
3. Литвинцева, Г. П. Предмет, метод и базовые категории институциональной экономики : учеб. пособие / Г. П. Литвинцева. – Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2000. – 245 с.
4. Олейник, А. Н. Институциональная экономика : учеб. пособие / А. Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2000.
5. Шаститко, А. Е. Новая институциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. – М. : Экон. фак. МГУ, ТЕИС, 2002.

4.4. Права собственности на сложные объекты. Закрытые формы организации бизнеса

4.4.1. Понятие «сложные объекты» и права собственности на них

Сложные объекты бывают двух родов:

- 1) сложные объекты по видам своего использования (например, уже рассмотренный ранее цилиндр собственности);

2) сложные объекты по видам своей организации (например, предприятия).

Среди объектов с более чем одним использованием можно выделить три типа:

1) Объекты с комплементарным использованием. Скажем, некто владеет большим участком земли во Франции, на котором расположены замок и парк в 50 га. Возможное использование примыкающего к замку парка многочисленными туристами будет комплементарным по отношению к использованию замка хозяином.

2) Объекты с конфликтующим использованием. Это не те конфликтующие использования, которые перетягивают права собственности на один и тот же вид полезности объекта, а конфликтующее использование, приведенное в модели курильщика в книге Эггертсона, когда тюремная камера одна, воздух для сокамерников общий, но один желает курить сигареты, а другой – дышать свежим воздухом. Это явно конфликтующее использование, хотя физический объект один и тот же.

3) Объекты с разного рода использованиями, создающими экстерналии (классический пример экстернального эффекта – распугивание овец тяжелыми бомбардировщиками). В любом случае речь идет о некоторых наборах физических объектов, у которых есть разное использование, и это отражается в различных наборах прав собственности.

Кластеры физических объектов собственности и соответствующих им прав и титулов собственности разделены на следующие группы:

- кластеры собственности государства, или кластеры общественной собственности;
- кластеры собственности предприятия;
- кластеры собственности семейного хозяйства.

Перечисленные кластеры являются кластерами и физических объектов, и прав собственности. Иногда в один кластер входят физические объекты с совершенно однородным правом собственности. Чаще всего это бывает в семье. Вы редко используете некие отличающиеся от вашей личной безусловной полной частной собственности варианты. Пример кластера форм собственности: в СССР можно было брать в аренду пылесос, холодильник и другие предметы длительного пользования.

Конечно, говоря о сложных объектах собственности, мы в первую очередь будем заниматься различными типами производственных фирм: они наиболее интересный объект изучения для экономистов не только потому, что именно с ними связана основная экономическая динамика, но и потому, что именно в фирмах кластеры объектов собственности и титулов собственности наиболее диверсифицированы. Больше всего проблем возникает именно на уровне фирм.

На уровне семейных хозяйств кластеры собственности начинают развиваться по мере того, как возникает потребительский кредит. С его появлением форма потребительского кластера усложняется: в семейное хозяйство входят некоторые взаимоотношения с банком, который дает кредит, магазином, который условно под этот кредит передал определенный товар (чаще всего автомобиль или дом), и т.д.

Государство – объект более сложный, поскольку там существует усложненная реализация своего права собственности (о нем мы будем говорить позже).

Производственная фирма.

Фирма – это организация, которая приобретает факторы или услуги факторов производства (коими могут быть рабочие, экскаватор, капитал, интеллектуальная собственность) и организует их трансформацию в некоторые торгуемые товары и услуги, т.е. в те товары и услуги, которые фирма не потребляет сама, а реализует (не обязательно продает!) другим экономическим агентам. Таким образом, фирма работает в три этапа:

1) собирает полезные эффекты факторов производства (труд, капитал, материальные активы, природные факторы производства) в комбинацию, которая выражается в виде агрегированной производственной функции;

2) трансформирует эту комбинацию в определенный набор благ, который полезен кому-то вне фирмы (обязательное условие!);

3) реализует эти блага, услуги, товары другим экономическим агентам (семьям, другим предприятиям, государству).

Классическая микроэкономическая теория рассматривает две базисные организации – фирму и семейное хозяйство. Семейное хозяйство выступает как поставщик факторных услуг (труда и капитала) и как потребитель благ во всех простейших макро- и микроэкономических построениях. Мы, конечно, должны говорить о фирме в ее более-менее классическом виде. Те определения, которые были введены, очень широкие. Под них подпадает и благотворительная организация, и стройбат. В рамках дилеммы «фирма – семейное хозяйство» стройбат явно не семейное хозяйство ни по человеческим отношениям, ни по исходному определению. В отличие от семейного хозяйства, которое нацелено на результат внутренний, на то, чтобы служить ячейкой потребления, фирма нацелена на результат внешний. Иначе говоря, фирма – ячейка производства, а семейное хозяйство – ячейка потребления.

Фирму характеризуют три параметра:

1) *Способ привлечения трудовых благ (работников).*

Пусть некто A имеет определенные экономические связи. У него есть контракты и сети контрактов: B, C, D, E, F . Контракты E, F – рыночные, или аукционные, типы контрактов, которые каждый раз совершаются на

открытом рынке. Назовем этих партнеров E_n и F_n , потому что из общего числа потенциальных контрагентов n мы случайным образом в результате рыночного взаимодействия выбираем контрагента E (первого, второго, третьего и четвертого) и F (первого, второго, третьего и четвертого). Это могут быть, например, контракты на поставку кирпича или скрепок. Скрепки, в принципе, одинаковые для всех фирм, и поставщики скрепок одинаковые для всех фирм. Трудно представить, что какая-то фирма предложит настолько адаптированную к нашему производству скрепку, что мы выберем именно ее в качестве поставщика. Это рыночные контракты. Они заключаются на поставку неспецифических товаров и услуг, хотя большинство фирм заключает такие контракты даже с поставкой целого ряда услуг (скажем, в простых случаях это могут быть бухгалтерские услуги).

Контракты C и D у нас реализованы. Это, скажем, поставка станков и поставка услуги охранника. Конечно, желательно, чтобы те, кто поставляет вам станки, были в курсе общей технологии вашего производства, а охранник работал с вами уже достаточно долго и знал ваши привычки, возможные риски. Тогда на этой базе возникают реляционные контракты с выделенными партнерами.

Наконец, рассмотрим ситуацию с работником B , которого мы нанимаем. Мы его можем нанять по типу рыночного контракта. Из истории известна масса случаев, когда люди выходили на рынок и выкликали, что, например, им нужен плотник на два дня. Начинался торг, и таким образом происходил найм. В XIX в. в России так нанимали строительных рабочих, бурлаков. То есть подобный метод найма работника годился для однородного труда с относительно низкими рисками потерь вследствие его неадекватного исполнения. Это тип рыночного контракта. Он анонимный, ибо совершенно неважно, кого ты наймешь – ведь ты нанимаешь на короткий срок на конкретную отдельную операцию.

Это может быть и реляционный контракт (найм того же охранника). Масса мелких частных предприятий именно так, заключая реляционный контракт, нанимает бухгалтера, платя ему за совершенно определенные операции.

Что касается постоянного трудового контракта, то его мы заключаем с ответственными работниками, в производительности которых мы заинтересованы, но не только. Подобным образом мы нанимаем также работников, которыми хотим распоряжаться более свободно, чем это возможно в рамках одноразового рыночного контракта. Именно с постоянными трудовыми контрактами связано возникновение фирмы как таковой. Ведь задачи фирмы могут измениться, и нам необходимо обеспечить себе бóльшую гибкость в отношении использования работника, бóльшую уверенность в результатах его труда. Поэтому мы будем отбирать работника с таким расчетом, чтобы он мог выполнить не одну конкретную операцию, а целый ряд операций,

чтобы он мог в дальнейшем совершенствоваться (мы собираемся этому способствовать). То есть мы рассчитываем, что в перспективе он станет постоянным работником нашей фирмы. В результате мы экономим массу ТАИ. Ведь нанимая работника на год-два, мы получаем на него остаточные права, получаем возможность распоряжаться его трудовыми усилиями так, как нам удобно. То есть у нас резко возрастает объем остаточных прав по сравнению и с рыночной сделкой, и со сделкой реляционной.

Если эти сделки регулировать четко определенными контрактами, то здесь возникает имплицитный контракт, который и образует фирму. Сотрудники фирмы рассуждают так: «Мы работаем в данной фирме не потому, что связаны с ней контрактом, а потому, что связываем с ней свою жизнь, успехи, доходы. Мы желаем расти и развиваться внутри нее, и у нас здесь есть перспектива. У нас с ней есть имплицитный контракт: мы надеемся на фирму, а она – на нас. Мы заинтересованы в том, чтобы фирма богатели, потому что каждый из нас, ее сотрудников, от этого получает либо прирост зарплаты, либо продвижение по службе, либо просто уверенность, что у него по-прежнему будет работа (что его не уволят)».

2) Способ приобретения капитальных благ.

Фирма может приобретать капитальные блага на рыночной основе, на основе реляционных контрактных отношений и на основе привлечения новых собственников. Рассмотрим все эти случаи.

А) Фирма приобретает капитал на анонимном открытом рынке, распространяя облигации. Но когда мы продаем некие титулы, некие обязательства, тогда мы, приобретая облигации, имеем рыночный способ приобретения капитальных благ.

Б) Реляционный способ приобретения капитальных благ – отношения с банком. Просто так вам в банке денег никогда не дадут. На вас посмотрят, предложат предъявить какие-либо гарантии, изучат ваше экономическое положение, т.е. войдут с вами в некие отношения, и далее вы будете торговаться в рамках этих отношений, а не на рынке. И вы не можете ни с того ни с сего взять и поменять банк (банк будет о вас кое-что знать).

В) Приобретение капитальных благ способом привлечения новых собственников. В данном случае вы считаете наиболее выгодным для себя не заключать контракт с собственником финансовых ресурсов, по которому вы отдаете ему фиксированную сумму, а пригласить его в долю, предложить ему разделить с вами риск и остаточный доход (*residual income*). Это выпуск голосующих акций, это приглашение в товарищество некоего нового члена со своим капиталом, это как раз тот способ формирования собственного капитала, который и образует фирму наряду с привлечением работников по долгосрочным контрактам.

3) Состав и специфика материальных активов.

Как правило, вам выгодно иметь свой собственный уникальный или обладающий высокой спецификой актив. Затраты на эти активы образуют основную часть употребления капитальных благ и, соответственно, реализуются в материальном капитале фирмы (фирма не может состоять лишь из финансовых активов и людей, если только это не финансовая или консалтинговая фирма). В зависимости от специфики материальных активов выбирается тот или иной тип фирмы.

Классическая форма фирмы имеет два ограничения:

1) Фирма действует на рынке в рыночных условиях, поэтому она никогда не получает свои факторы производства безвозмездно. Она может их получить только двумя способами:

- приобрести в собственность;
- взять во временное пользование.

2) Фирма действует на рынке, и этот рынок конкурентный. Следовательно, для нее внешним образом заданы цены на те факторы, которые она привлекает, и на ту продукцию, которую она поставляет на рынок. Фирма может, конечно, сама назначить цену на произведенный ею стул или автомобиль, но совсем необязательно, что по этой цене ей удастся их продать. Она просто будет вынуждена ориентироваться на платежеспособный спрос, формируемый десятками или сотнями других фирм.

Какими вообще факторами производства располагает фирма, и как она их будет комбинировать? Существуют определенные наборы факторов производства, которые надо каким-то образом оптимизировать:

$L_{1...n}$ – набор трудовых ресурсов (от простого кладовщика до высших менеджеров);

$M_{1...m}$ – набор материальных факторов;

$K_{1...i}$ – набор капитальных услуг;

$N_{1...c}$ – набор природных (натуральных) факторов.

$Q = (L_{1...n}, M_{1...m}, K_{1...i}, N_{1...c})$ – производственная функция, значение которой надо оптимизировать.

Здесь n, m, i, c – конечные величины, потому что у нас есть наборы благ и услуг определенного рода, которые явно конечны.

Каковы некоторые особенности этих благ и услуг? Однородны ли они по форме, по своему вкладу? Труд, материальные и натуральные факторы явно неоднородны. А капитал несколько отличается от других факторов. Заемный и собственный капиталы явно неоднородны: один надо отдавать, другой – нет; одним можно рисковать больше, другим – меньше. В цивилизованной экономике заемный капитал – зона большего риска. Там на заемщика не «наедут», к стенке не поставят, но судиться с ним будут хоть целый год. А в нашей экономике риск кредитора зависит от уровня его контроля над заемщиком: если тот может сбежать, тогда заемный

капитал будет зоной большего риска. Если вы занимаете у частного лица, то вам, наверное, страшновато рисковать его деньгами, однако это будет зависеть от ваших с ним отношений. Если вы – С. Мавроди и заняли у трудового населения, то его можно «кинуть»; если же вы – представитель трудового населения, то вам лучше не «кидать» большого человека, у которого вы заняли деньги. Неплатежи в нашей экономике рождены подобного же рода ситуациями.

То есть все факторные наборы различны. В факторном наборе капитала различают капитал собственный, который представлен обычными и привилегированными акциями, и капитал заемный, который представлен облигациями и займами. Облигации торгуются на организованном рынке, займы по определенной ставке процента берутся у кредитующих организаций. Факторные наборы L , M и N конечны, но их очень много (для крупного предприятия их число может превысить 100, 200). И все эти факторы надо каким-то образом соединить.

В 1979 г. М. Дженсен и У. Меклинг в работе «Права собственности и производственная функция», стремясь адаптировать производственную функцию не только к проблеме аллокативной эффективности, но также к проблеме X -эффективности, предложили ее расширить, введя еще два фактора. По их мнению, она выглядит следующим образом:

$$Q = (L_{1\dots n}, M_{1\dots m}, K_{1\dots i}, N_{1\dots c}, R),$$

где R – поправка на систему прав собственности, свойственных именно данному обществу. Например, это запрещение/разрешение на частную собственность на землю, запрещение/разрешение акционерных обществ, запрещение занимать с процентами (такое запрещение действует в странах ислама, поэтому займы с процентом приняли там форму участия в собственности в качестве младших собственников или форму комиссионных за сделку). Эта поправка исключает определенные комбинации факторов производства.

Скажем, в России сегодня невозможно соединить землю и материальные ресурсы наиболее эффективным образом, ибо определенный вид использования земли в нашей стране исключен. Запрещение частной собственности на землю касается прежде всего не аграриев, а городского населения, предприятий. Предприятие, не имеющее прав на землю, на которой оно стоит, нельзя рассматривать как цельный объект собственности. Именно поэтому большинство западных инвесторов отказывается инвестировать в подобные предприятия – ведь у них нет гарантий, что в один прекрасный момент муниципалитет или регион не сгонят их оттуда под предлогом, что земля федеральная. Инвестиций в наши предприятия явно меньше, чем могло бы быть, т.к. риск любого долгосрочного инвестирования выше. Другая проблема, возникающая в этой связи, – невозмож-

ность для заводов продать излишнюю землю. Наши заводы занимают огромные территории (в частности, в центре Москвы), но совершенно не заинтересованы от них избавиться, ибо земля не их, и продать ее они не могут. Обычно на этих территориях расположены склады. А будь у нас иные законы, рациональные собственники их давным-давно вывели бы оттуда, землю продали бы, и там стояли бы магазины, небоскребы и т.п.

C – это организация прав собственности внутри фирмы. Отличие C от R в том, что R задает рамки, в которых по требованию государства должны действовать все фирмы, а C – это набор, который внутри этих рамок выбрали хозяева данной фирмы. Они сами выбрали форму своей организации в виде открытого или закрытого акционерного общества, индивидуального частного предприятия, благотворительного фонда либо еще чего-то. C представляет собой комбинацию прав собственности внутри пространства, ограниченного R . Иными словами, используется определенного рода форма, чтобы оптимально построить факторы производства, которыми фирма располагает.

Т. Эггертсон рассматривает форму влияния R на C и, соответственно, на все остальные комбинации производственных факторов на примере марксистской революции в Эфиопии (1975) и последующей коллективизации и вывода части земель из хозяйственного оборота. Но более показателен пример нашей коллективизации. Рассмотрим, что произошло с производственной функцией наших сельскохозяйственных предприятий из-за коллективизации земли, образования колхозов, запрещения крупной собственности и использования наемного труда. К отрицательным результатам коллективизации следует отнести невозможность ряда эффективных комбинаций факторов. В частности, в силу запрещения наемного труда как эксплуататорского по своей сути стала невозможной оптимальная для сельского хозяйства форма привлечения сезонных рабочих. Правда, позже она восстановилась в виде вывоза горожан в колхозы на уборку урожая. Но были и позитивные результаты коллективизации. Это, например, создание больших агрофирм (птицефабрик), которые комбинируют производственные факторы в крупных масштабах. Они возникли в конце 1950 – 1960-х гг., когда появилась возможность вложить некоторый капитал в сельскохозяйственное производство.

Фирма представляет собой, с одной стороны, набор факторов, а с другой – некую совокупность контрактов, и C может трактоваться, как связка контрактов. Поэтому X -эффективность и X -неэффективность фирмы задаются не только и не столько эффективностью менеджеров, как считал Х. Лейбенштейн, а в первую очередь традиционным для институциональной экономики фактором – неполнотой контрактов, информационными издержками и связанными с этим специфическими формами ТАИ для предприятия. К последним относятся агентские издержки, которые обу-

словлены делегированием определенного рода прав принципалом подчиненному или нанятому им агенту при сохранении принципалом своей целевой функции.

Если принципал просто передает права агенту, не следя за своей целевой функцией, никаких агентских издержек не возникает. Так, при феодализме в отсутствие рынка у принципала был явный избыток прав, и он готов был частью этих прав поделиться в обмен на лояльность, преданность агента (он не мог съесть двух баранов, поэтому одного отдавал сатрапам, не мог спать со всеми женщинами в округе, поэтому распределял право первой ночи между своими баронами, и т.д.), но он не был заинтересован в сохранении своей целевой функции – у него ее просто не было. А рыночная экономика порождает агентские издержки, потому что у принципала больше нет излишков, ибо он может их продать, и ему приходится сохранять свою целевую функцию. И проблема агентских издержек становится центральной для определения эффективности той или иной формы экономической организации.

Вообще в условиях рыночной экономики эффективность конкретной фирмы определяется внешними обстоятельствами. Коль скоро есть рынок, есть и необходимость работать на внешнего потребителя – ведь если у фирмы ничего не купят, то она разорится. Но речь не об этом, а о том, насколько управленческие решения и их эффективность внутри фирмы контролируются и определяются извне рынком. В этой связи М. Дженсен выделяет два типа фирм – закрытые и открытые.

Закрытые фирмы – это «внутри» определяемые фирмы. К ним он относит:

- индивидуальное частное предприятие с неограниченной ответственностью, за результаты деятельности которого владелец (например, содержатель кабачка или магазина) отвечает всем своим имуществом;
- товарищество;
- закрытую корпорацию.

Открытые фирмы – это «внешне» определяемые фирмы. Они очень сильно ориентируются в оценке своей внутренней эффективности на других, т.е. жестко завязаны на рыночную оценку. К ним М. Дженсен относит:

- открытую корпорацию;
- общество, основанное на взаимности, которое характерно, прежде всего, для сферы финансов (например, фонды взаимного страхования, сберкассы в Европе, общества взаимного кредита), но в США встречаются и в нефинансовой сфере (например, клубы по интересам, ведущие широкую экономическую деятельность); к ним можно отнести также кондоминиумы;
- некоммерческую организацию;
- политическую фирму (государственное или муниципальное предприятие).

4.4.2. Закрытые формы организации бизнеса

ИЧП – индивидуальное частное предприятие. Индивидуальное предпринимательство без образования юридического лица позволяет человеку индивидуальным образом наняться к такому предпринимателю, заключив с ним контракт, что дает, в частности, возможность избежать социальных отчислений. В России индивидуальное предпринимательство без образования юридического лица встречается в разных формах очень часто, скажем, в строительных работах, в торговле. Иногда так организованы консультативные услуги. Очевидно, что подобная форма организации пригодна лишь для небольшого предприятия. Преимущество ИЧП в отсутствии проблемы агентских издержек первого уровня, ибо собственник этого предприятия является и главным *decision-maker* (лицом, принимающим решения).

Вообще агентские издержки бывают двух уровней. Агентские издержки первого уровня – это агентские издержки, возникающие в отношениях собственник-менеджер AC_M . Агентские издержки второго уровня – это агентские издержки в иерархии организации AC_E , касающиеся наемных работников (здесь есть некоторая цепочка). Эти издержки связаны с проблемой, которая в литературе называется «диффузия и контроль». В случае, когда контроль простирается не только на мелких работников, но и на отношения собственник-менеджер, собственник-*decision-maker*, возникают проблемы, которых нет в индивидуальном частном предприятии.

Ограничения, присущие ИЧП.

В литературе выделяется два типа этих ограничений: «проблема горизонта» и «проблема диверсификации».

1) *Проблема горизонта.* В каждой фирме каждому человеку свойствен определеннный конфликт между типом потребления (функцией потребления $Y(X)$) и некой производственной функцией $F(Z)$. И каждый человек должен решить для себя проблему, как увязать функцию потребления (функцию получения дохода) и тип потребления (тип получения дохода) между собой. Здесь возможны три вполне законных способа поведения:

- у наемника $Y(X)$ будет определяться X , где X – его заработная плата;
- у собственника, имеющего пакет акций компании, X – вероятность получения гарантированного или ожидаемого дивиденда, некоторого дохода $D_{1...n}$, где n – количество акций, которыми он владеет;
- у владельца собственной фирмы X фактически совпадает с $F(Z)$, т.е. у него функция потребления будет непосредственно связываться (или непосредственно конфликтовать, если хотите) с тем доходом, которым он в данный момент располагает; причем это будет касаться не только прибыли, но и всех фондов его предприятия.

Таким образом, функция потребления $Y(X)$ бывает разной. Она может быть отложенной (кто-то копит деньги, чтобы раз в год съездить на Канарские острова, а кто-то – чтобы дать внукам образование). X может быть равен прибыли или Z – всему имуществу владельца. А если собственник – человек очень умный, то у него X будет равен прибыли за вычетом амортизационных отчислений и отчислений в резервный фонд.

Скажем, такой человек – владелец такси, – сделав все эти отчисления, оставшуюся часть прибыли использует в свое удовольствие. Наверное, только так и имеет смысл себя вести. Но, в принципе, никто не запретит ему в какой-то момент использовать всю прибыль. С экономической точки зрения это будет неразумно. Однако если он решил, что с него хватит возить клиентов, что лучше он покрасит машину и поедет к теще в Тернополь, если он предпочел отдых труду – это его святое право. Это закон экономического равновесия, которому мы все молимся и который мы все соблюдаем. Наконец, он может потребить вообще весь свой производственный потенциал и закрыть свое дело. То есть налицо определенный потенциальный конфликт между типом потребления и имеющимся доходом, что, как правило, будет ограничивать инвестиционные возможности ИЧП.

Кроме того, владелец ИЧП в значительной степени ограничен горизонтом собственных возможностей (в первую очередь, возможностей жить и работать), что также лимитирует инвестиции. Если у пятидесятилетнего владельца ИЧП возникает необходимость или возможность инвестировать в производство 25 % своих ресурсов в течение ближайших 5 лет, что позволит ему через 25 лет вдвое расширить собственный бизнес, будет ли он это делать? Однозначного ответа здесь нет, потому что человек руководствуется не одной только экономической логикой. Если у него есть наследники, которые, как он надеется, переймут его бизнес, то он может на это пойти. Тем не менее очевидно, что очень многие откажутся делать такого рода инвестиции, ибо их жизненный горизонт уже близок, и они хотели бы оптимизировать свой доход в то время, когда они еще живы. Именно поэтому значительная часть ИЧП имеет горизонт, совпадающий с горизонтом активной жизни их владельцев, а затем они передают свое дело кому-то.

Если новый владелец – близкий родственник прежнего, часть дела может быть реализована в долг: старый владелец выходит на пенсию, которую ему выплачивает преемник. Например, в США передача бизнеса на таких условиях очень часто встречается у мелких фермеров или владельцев лавок. Обычно фермер работает до 55 – 60 лет (в зависимости от своего желания), после чего передает ферму старшему сыну, зятю или еще какому-нибудь родственнику, и тот ему постоянно выплачивает определенную заранее оговоренную сумму, а сам фермер едет доживать свой век во Флориду.

Казалось бы, при низкой склонности к риску, присущей владельцу ИЧП, если у него есть возможность выгодно вложить деньги и расширить производство, он может занять их на рынке. Однако рыночные кредитные институты не столь уж охотно идут ему навстречу по двум причинам.

Во-первых, ИЧП закрытое, непрозрачное, и если глава отделения местного банка лично не знаком с его владельцем, последнему будет достаточно трудно занять деньги.

Во-вторых (и это очень серьезная причина!), зачастую в ИЧП основной актив специфичен – это человеческий капитал хозяина предприятия. И совсем не исключено, что в случае его смерти или отъезда во Флориду, никому не захочется далее хозяйствовать на этой земле, или никто не сможет достаточно хорошо овладеть производственным процессом, в котором столь искусен был прежний хозяин (скажем, так же вкусно готовить некое блюдо, как это делал прежний владелец ресторана). Классический пример: если владелец крохотного французского ресторанчика, все богатство которого, помимо малюсенького (15 – 20 м) зала и кухоньки (3 м), составляли его руки, разорился, то покупатель или претендент на описание данного ИЧП за долги не может претендовать на специфический актив – на самого хозяина. Хозяина он не получит, он получит только отдельные факторы, которые могут и не сложиться в эффективную производственную систему. Поэтому у такого предприятия уникально низкая *resell value*, часто меньше 50 % его актуальной стоимости.

Итак, банк будет кредитовать владельца ИЧП на следующих условиях:

- Банк даст кредит под залог ИЧП, оценив его стоимость в 2 – 3 раза ниже, чем оно стоит на сегодняшний день. Ведь банку приходится ориентироваться на предел стоимости материальных активов владельца ИЧП, а не на стоимость его предприятия в целом, ибо рабство у нас запрещено, и банк не сможет взять владельца в рабство за долги.

- Банк даст кредит лишь на короткий период. Он, как и сам старик-владелец, не захочет инвестировать то производство, активная жизнь владельца которого скоро кончится. Банк не даст ему денег на 7 лет, зная, что тот через 7 лет выйдет на пенсию, и вся его лавочка будет стоить 20 – 30 % от ее нынешней стоимости. В этой ситуации для банка риск слишком велик.

И возникает тупиковая ситуация, вызванная «проблемой горизонта». На этот «горизонт» ориентируются и сам хозяин ИЧП, и банкиры, что в итоге резко ограничивает развитие как сферы обслуживания, так и в какой-то мере сельскохозяйственной сферы.

2) *Проблема диверсификации*. Для чего рантье диверсифицирует капитал? Рантье отдает свои средства одному или даже двум доверительным агентствам, которые вкладывают их в 10 инвестиционных фондов, уравнивающих друг друга с точки зрения риска, а те – еще в 100 фондов. В результате его портфель ценных бумаг диверсифицирован, их стои-

мость будет колебаться вместе с индексом Доу Джонса, но всего своего капитала он не потеряет.

В отличие от рантье владелец ИЧП крайне редко может распределить свой капитал по нескольким направлениям. Как правило, он вкладывает в ИЧП все, чем владеет, и поэтому предпочитает не рисковать, понимая, что может потерять все вплоть до личного имущества и оказаться на улице. И это очень и очень серьезная проблема.

В связи с этим можно упомянуть о довольно интересном предложении, которое два-три года назад активно обсуждалось в кругу правительства и среди специалистов по институциональной экономике. Талантливый экономист Ю. Б. Кочеврин, работающий в Институте мировой экономики и международных отношений, одним из первых обратил внимание на крайнюю неэффективность наших форм организации фирмы.

В России малый и средний бизнес, в основном, организованы либо как закрытые акционерные общества, либо как открытые, но открытые лишь формально, что дает возможность сплошь и рядом обманывать партнеров и клиентов. Эти фирмы успешно уходили и уходят (сейчас, правда, несколько менее успешно) от налогов. Например, они вместо найма людей через свою организацию заключают контракт с фирмой-однодневкой и ей платят, а эта фирма не сдает финансового отчета, закрываясь еще до окончания финансового года. Конечно, учредителя подобной фирмы-однодневки пытаются найти и привлечь к ответственности. Но если его и находят, им, скорее всего, оказывается какой-нибудь бомж. Кроме того, уставной капитал такой фирмы составляет обычно не более 10 тыс. р., а согласно закону ответственность фирмы исчисляется в размере доли уставного капитала. То есть если такую фирму все-таки заставят выплатить деньги в казну, сумма выплаты будет смехотворной. Это – реальная проблема, и от нее невозможно уйти.

Кочеврин предлагает посмотреть, что в этой связи делается в Европе. В частности, он указывает на немецкий закон, в соответствии с которым любое малое предприятие может являться (там это мягче сформулировано) только предприятием с полной ответственностью. Он призывает к тому, чтобы в газетах публиковались все финансовые отчеты предприятий малого и среднего бизнеса, чтобы эти предприятия несли полную ответственность вплоть до описывания всего имущества. Лишь в этом случае – считает он – наш бизнес станет основываться на некой морали. Он предлагает запретить все формы акционирования с ограниченной ответственностью на уровне ниже 100 тыс. долл.

Однако в наших условиях это приведет к следующему. Заставив людей, имеющих устойчивый бизнес, регистрироваться в качестве индивидуальных предпринимателей или товариществ с полной ответственностью, отвечающих своим имуществом, мы таким образом пресечем каналы

их ухода от налогообложения, хотя оффшорные каналы все равно останутся (целиком их пресечь невозможно). Кроме того, масса незащищенных пожилых людей при характерной для нас зыбкой правовой среде неожиданно окажутся владельцами, индивидуальными и частными, довольно крупных компаний, которые опять же будут разоряться. Но что с него, старика, да еще и пьяного, возьмешь?! Его можно лишь наказать, поместив в пенитенциарное заведение. Без усложнения процесса регистрации фирм и соответствующего контроля за этим процессом мы ничего не добьемся.

Кстати, в России понятие «ограниченная ответственность» появилось только в конце XIX в. А до этого купец отвечал всем своим имуществом. Причем вход в купеческое сословие с его первой, второй и третьей гильдиями (в зависимости от уровня уставного капитала) был очень затруднен. Купеческое дело было наследственным. В таких условиях потеря имени действительно оказывалась страшнее, чем потеря имущества. Человек терял имя и вместе с ним терял все.

В нашей экономике оптимальной нишей для ИЧП является сфера услуг. Чаще всего это именно семейный бизнес, зарегистрированный на главу семьи, а не частный, вырванный из семьи. Дело в том, что у нас нет разделенной семейной собственности. Поэтому становясь индивидуальным предпринимателем с полной ответственностью, вы автоматически делаете ответственной за свою предпринимательскую деятельность всю вашу семью, если только до этого вы не разделили с ней имущества. Подчеркнем, что семейный бизнес эффективен, когда он наследуется, а иначе это просто некая форма ухода от определенных обстоятельств, свойственная не только России.

Например, тот же Б. Гейтс основал компанию, которая находится в полном его владении и годовой оборот которой составляет несколько миллиардов долларов. В этом случае факторы диверсификации не работают, потому что очень богатый человек в состоянии учредить несколько бизнесов, принадлежащих лично ему. Но стоит ли это делать?

Во-первых, организуя бизнес на основе ИЧП, мы автоматически ставим себя в невыгодное положение с точки зрения его расширения, ибо в этом случае мы можем привлечь только свой (внутренний) капитал, который в какой-то момент дешевле внешнего, в какой-то – дороже, но внешний привлечь не можем.

Во-вторых, значительную роль будет играть фактор доверия именно к производителю каких-то услуг. Ведь, основав свое дело, он тем самым подает потребителю сигнал, что не боится рискнуть своим состоянием ради данного бизнеса, что вложил туда все и будет старательно работать, избегая всяческой экономии на своих издержках за счет потребителя, т.к. подобная экономия связана с очень большими рисками быть выгнанным с рынка и проиграть. Такой сигнал вызывает доверие потребителя.

Если существует производство некоего уникального товара и определенная зона идентификации последнего, то производителю этого товара тоже имеет смысл основать ИЧП. Этим он подает потребителю сигнал о своем качественном отношении к работе.

Но в области крупного капитала (скажем, если бизнес миллиардный) этот сигнал уже не работает или работает плохо, потому что крупный капитал диверсифицирован по своей сути. Потребитель отчетливо сознает, что где-то есть хозяин – богатый человек, который просто чудит, он сам непосредственно не стоит у станка, не осуществляет мониторинг, на это у него есть большое число менеджеров, а следовательно, и большие агентские издержки их оппортунистического поведения.

Партнерство.

В принципе, партнерство очень похоже на ИЧП, но оно обладает некоторыми особенностями. Среди его преимуществ, во-первых, возможность увеличить масштаб производства. Партнеры сами делают инвестиции. Проблема горизонта здесь довольно сильно смягчается, уходит на задний план, ибо товарищество с пятью-семью партнерами обеспечивает некое плавное перетекание, смену возрастов партнеров. Скажем, если в товариществе двое пожилых и четверо молодых партнеров, то они обычно договариваются об определенных долях и принимают нужное инвестиционное решение. Во-вторых, существует возможность для каждого из партнеров в какой-то мере диверсифицировать производство.

Но функционирование партнерства связано и с определенными проблемами. Рассмотрим их.

1) Возникает проблема ответственности за общую собственность. Считается, что в товариществе с N партнерами каждый из них несет ответственность в размере $1/N$ (скажем, $1/3$, $1/5$, $1/10$), но это чистая формальность. Очень реальна, например, следующая ситуация. Три бедных и два богатых партнера, составляющих товарищество из пяти партнеров, единодушно решили ввязаться в какой-то очень рискованный инвестиционный проект и потерпели неудачу. Их прибыль отрицательная, обязательства превышают их доходы, но расплачиваться все равно надо. И в процессе возвращения всей суммы долга, если имущество трех бедных партнеров уже исчерпано, двум богатым партнерам придется платить еще и за них. Отметим, что с ростом числа бедных партнеров риск их оппортунистического поведения для более богатых партнеров повышается.

2) Возникает проблема «зайца». Дело в том, что в любом товариществе собственность и менеджмент пока еще в достаточной степени не разделены, в силу чего собственники одновременно и менеджеры. И любой партнер при желании может вести себя по отношению к другим как «заяц», всячески увиливая от организации работы.

3) Возникает проблема преследования своих интересов тем из партнеров, кого остальные выбрали старшим. Доля старшего партнера уже зафиксирована – как он вступал в товарищество с $1/8$ или $1/2$, так он ее и получает из совокупного дохода. Но он может стремиться за счет других реализовать какие-то свои интересы, которые не будут связаны с определением его доли. В частности, за счет других партнеров он может заняться потреблением на рабочем месте, т.е. максимизировать свои представительские расходы. Правда, это довольно трудно – ведь все на виду. Однако у него есть и другие возможности. Он, безусловно, может втягивать партнеров в повышенные по рискованности проекты или втягивать предприятие в невыгодные для него хозяйственные связи, получая за это мзду от тех предприятий, с которыми он договорился. Такого рода поведение старшего партнера относительно небольшой фирмы (с двадцатью-тридцатью занятыми) встречается очень часто, и обычно это становится причиной распада товарищества.

В отличие от ИЧП, партнерство, в основном, имеет четко выраженную зону существования. Классическая форма партнерства – адвокатские конторы, аудиторские фирмы, фирмы-консультанты, фирмы врачей (на Западе, где доминирует частный медицинский сервис, партнерство – типичная форма организации врачей). Партнерство, как форма, в совершенстве позволяет решить следующие проблемы:

1) Проблема наследования опыта. Здесь можно очень успешно передавать опыт, информацию, ведя принятого члена по ступенькам карьеры и наблюдая, как он развивается, прежде чем стать полноправным партнером. В партнерстве существует несколько градаций: младший партнер, полный партнер, и конечная цель жизни, скажем, сотрудника консультативной фирмы или адвокатской конторы – старший партнер.

2) Проблема марки. Партнерство возникает в тех видах деятельности, где очень велика доля такого специфического актива, как человеческий капитал. А в некоторых сферах человеческий капитал является основной составляющей бизнеса. Ту же адвокатскую контору можно пересадить в другой офис, и на ее деятельности это практически не скажется. Но если она лишится имени одного из партнеров, то потеряет 20 – 30 клиентов. Именно поэтому партнерство организовано как сложная система членства. На нижней ступени (при приеме в члены) учитывается трудовой вклад человека. Когда он становится младшим партнером, наряду с его трудовым вкладом учитывается и его статус. А когда он становится старшим партнером, учитывается уже только его статус, а трудовой вклад не учитывается (предполагается, что он начинает контролировать данную организацию полностью).

Таким образом, партнерство – это уникальная форма, основанная на одном факторе – человеческом капитале.

Есть, правда, и полупартнерства, когда два-три человека объединяются, чтобы вести вместе какой-то бизнес (ресторан или магазин), но они неустойчивы, и чаще всего дело кончается конфликтом. Они конкуренты – ведь такого рода бизнес может вести и один человек.

А вот адвокатскую контору может вести только коллектив людей, доверяющих друг другу, интенсивно обменивающихся информацией, одинаково озабоченных проблемой качества, заинтересованных в том, чтобы ни один из них не опозорил свое имя и тем самым имя их конторы. Здесь нет необходимости в вертикальной иерархии. Партнеру в адвокатской конторе или в аудиторской фирме не надо становиться главным над другими, ему надо стать просто старшим партнером, будь их там десять, семь или пять. Эта очень интересная форма организации бизнеса в наших условиях практически не реализована, хотя ничто тому не препятствует.

Партнерства процветают, ибо не нуждаются во внутреннем инвестировании и инвестировании вообще. В лучшем случае адвокатской конторе нужно внешнее инвестирование для покупки офисной мебели. Но такой займ (в размере их месячной или годовой зарплаты) им всегда дадут, да и сами они люди не бедные. А никакими инновационными проектами они не занимаются.

Именно поэтому венчурные фирмы очень редко бывают партнерствами. Ведь им даже в области экономической теории нужны очень большие инвестиции в приобретение информации, а тем более в области физики или радиофизики, или органической химии, где закупка одних приборов и реактивов для выбранного направления исследования будет связана с громадными инвестициями, а следовательно, и с громадными рисками.

Закрытая корпорация.

Как правило, закрытая корпорация образуется тогда, когда некий лидер приглашает своих знакомых вступить в корпорацию. Для закрытой корпорации характерны:

- принцип ограниченной ответственности (что позволяет защитить личное имущество членов корпорации от риска);
- разделение на собственников и менеджеров, хотя это разделение с обеих сторон неполное;
- отсутствие акций как таковых, замененных долями в собственности корпорации, которые формируются просто на основе личных контактов; эти доли не выносятся на организованный рынок, не оцениваются и не продаются на рынке;
- очень высокие ТАИ во внешней, да и во внутренней оценке ее активов и ее перспектив из-за отсутствия рыночной торговли долями собственности.

Став членом закрытой корпорации, человек может оставить надежду выйти оттуда живым. Ведь продать свою долю в закрытой корпорации в

случае необходимости он сможет лишь знакомому, а чаще всего тому же коллективу собственников данной корпорации. В таких условиях невозможна адекватная оценка его собственности: круг лиц, вовлеченных в процедуры оценки и торговли, резко сужен. В результате установление некоего оптимального равновесия на этом рынке становится очень неэффективным (т.е. торговля долями собственности становится очень невыгодной).

Применимость закрытой корпорации.

Во-первых, закрытые корпорации массово существуют там, где рынки связаны с большими рисками. А это характерно для любых стран, находящихся в процессе формирования отношений собственности, и, в частности, для России. Закрытые корпорации не обладают чертами, радикально отличающими их от открытых корпораций. Все наше общество состоит из закрытых корпораций с полной и неполной ответственностью. Если проекты рискованные, то ими занимаются закрытые корпорации с неполной ответственностью.

Во-вторых, закрытые корпорации существуют там, где очень важна закрытость до определенного момента. Такая форма организации прежде всего необходима именно в венчурном бизнесе. Венчурные компании, состоящие из людей, которые занимаются НИОКРом, возникают как закрытая корпорация, потому что им никто не нужен в качестве учредителей, кроме известных им людей. Они хотят с максимальной выгодой для себя продавать патенты, а если и решатся на продажу корпорации в целом (что не возбраняется), то будут стремиться сделать это по установленным ими правилам и в установленные ими сроки. Они боятся того, что их перекупят раньше времени. Поэтому никто из решивших заняться венчурным бизнесом не будет делать свою компанию открытой корпорацией с неограниченной ответственностью и торговать ею, оценивая в каких-то перечнях компаний, работающих в области высоких технологий. Для венчурной компании это было бы смертельно подобно.

Контрольные вопросы

- 1) Назовите два рода сложных объектов. Какие бывают типы объектов? На какие кластеры делятся сложные объекты?
- 2) Что такое фирма? Каким образом работает фирма? Какими параметрами характеризуется фирма?
- 3) Расскажите, в чем заключается способ привлечения трудовых благ. Перечислите основные типы контрактов.
- 4) Расскажите, в чем заключается способ привлечения капитальных благ. Назовите основные способы приобретения капитальных благ.
- 5) Перечислите основные формы фирм. Чем они отличаются друг от друга?

- 6) Каким набором факторов производства может располагать фирма? Назовите способы получения факторов производства.
- 7) В чем состоит предложение М. Дженсена и У. Меклинга, изложенное в работе «Права собственности и производственная функция»?
- 8) Охарактеризуйте типы фирм, выделенные М. Дженсеном.
- 9) В чем заключается способ организации ИЧП?
- 10) Какие ограничения присущи ИЧП?
- 11) На каких условиях банк будет кредитовать ИЧП? Может ли ИЧП быть в крупном бизнесе?
- 12) Что такое партнерство? Какие трудности возникают при организации партнерства?
- 13) Что такое закрытая корпорация? Какие признаки характерны для закрытых корпораций?
- 14) Какова приемлемость закрытой корпорации?

Итоговый тест

- 1) Организация, которая приобретает факторы или услуги факторов производства и организует их трансформацию в некоторые торгуемые товары и услуги – это...
 - А) государство;
 - Б) фирма;
 - В) домашнее хозяйство.
- 2) Перечисленные в теоретическом материале кластеры являются кластерами...
 - А) прав собственности;
 - Б) физических объектов;
 - В) оба ответа верны.
- 3) Сколько проблем в функционировании партнерства?
 - А) 2.
 - Б) 3.
 - В) Верного ответа нет.
- 4) Какая форма основана на одном факторе – человеческом капитале?
 - А) Полупартнерство.
 - Б) ИЧП.
 - В) Партнерство.
- 5) Принцип ограниченной ответственности характерен для...
 - А) закрытой корпорации;
 - Б) открытой корпорации;
 - В) обеих корпораций.

Семинарское занятие «Права собственности на сложные объекты. Закрытые формы организации бизнеса»

Вопросы для обсуждения:

- 1) Права собственности на сложные объекты.
- 2) Закрытые формы организации бизнеса.

Ключевые слова:

Кластеры, фирма, реляционный контракт, трудовой контракт, закрытая фирма, индивидуальное частное предприятие, партнерство, закрытая корпорация.

Задания:

- 1) Приведите показательные примеры ограничений классической формы фирмы.
- 2) Проведите сравнительный анализ между ИЧП и партнерством.
- 3) Приведите примеры типичных партнерств, которые можно осуществить в реальной жизни.

Рекомендуемая литература

1. Литвинцева, Г. П. Предмет, метод и базовые категории институциональной экономики : учеб. пособие / Г. П. Литвинцева. – Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2000. – 245 с.
2. Олейник, А. Н. Институциональная экономика : учеб. пособие / А. Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2000.
3. Шаститко, А. Е. Новая институциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. – М. : ТЕИС, 2002. – 378 с.
4. Кузьминов, Я. И. Институциональная экономика : учеб.-методическое пособие / Я. И. Кузьминов, М. М. Юдкевич. – М. : ГУ-ВШЭ, 2000.
5. Эггертсон, Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертсон ; пер. с англ. – М. : Дело, 2001.

5. ТЕОРИИ ГОСУДАРСТВА (ИСТОРИЯ ГОСУДАРСТВА)

5.1. Открытые формы организации бизнеса

Открытая корпорация уже достаточно давно является наиболее широко применимой формой организации бизнеса. В англосаксонском мире эта форма существует как основная начиная с середины XIX в., когда она в массовом порядке вытеснила компании, основанные на индивидуальном капитале, и товарищества. В Европе закрытые формы организации

бизнеса доминировали гораздо дольше. Самые известные из них, просуществовавшие до XX в., – это компания Круппа и компания Зингера (производство швейных машинок), а в банковском сервисе – это известная семейная фирма Ротшильдов. В конце XIX в. складывается организованный рынок торговли акциями – анонимными частицами акционерного капитала, который стал прообразом современной системы организации рынков капитала.

Открытая корпорация имеет три основных черты:

1) это общество с ограниченной ответственностью (как и закрытая корпорация);

2) права собственности, доли собственности здесь обезличены и торгуются на специальном организованном рынке (в отличие от закрытой корпорации);

3) менеджер и собственник здесь полностью разделены; существуют две отдельные, но взаимодействующие между собой группы рынков – рынки для менеджеров и рынки для собственников, – каждая из которых повышает эффективность использования своего фактора и позитивно влияет на эффективность использования другого фактора (процедура найма менеджера собственником достаточно сложно регламентирована).

Когда в экономической литературе идет речь об открытой корпорации, чаще всего рассматривают противоречия ее устройства. Распыленность ее факторов производства приводит к огромному количеству внутренних ТАИ. Их специфика (в первую очередь, специфика агентских издержек, т.е. издержек контроля собственников за тем, насколько соответствует их интересам поведение менеджеров) представляет собой центральную проблему начиная с 1920 – 1930-х гг., а может, и ранее.

Первыми стали исследовать особенности корпоративного устройства капиталистической собственности марксисты. Знаменитый австрийский марксист Рудольф Гильфердинг в 1910 г. издал книгу «Финансовый капитал», ее положения были развиты В. И. Лениным в книге «Империализм как высшая стадия капитализма» (1916). Оба эти автора указали на новый этап развития капитализма в условиях, когда сама производственная организация требует концентрации больших масс капитала. Такая концентрация заставляет увеличивать размеры фирм, что можно сделать двумя путями. Во-первых, можно привлечь большие банковские кредиты. Но, кредитую фирмы, банки неизбежно в конечном счете приобретают над ними контроль. Это путь германский. Кстати, он полностью был повторен в 1990-х гг. Россией, когда подавляющее большинство наших финансовых групп (например, «Менатеп», «ОНЭКСИМ»), начав с обслуживания финансовых потоков, затем скупило акции множества промышленных предприятий и таким образом захватило над ними контроль. Во-вторых, можно собрать

(аккумулировать) рассеянный на мельчайшие частицы капитал через выпуск акций. Это путь британо-американский, или англосаксонский.

На данном этапе, с точки зрения марксистов, немногие капиталисты начинают контролировать массу капитала, в пять-десять-пятнадцать раз превышающую их собственный капитал. Человеку достаточно завладеть 10 – 15 % акций такого рода компании, и, если все остальные владеют не более, чем 2 – 3 % акций, он становится реальным хозяином и может навязывать свои решения остальным акционерам через механизм голосования. Важную роль играет механизм корпоративного контроля. Внутренний контроль крупной корпорации ядром собственников, практически игнорирующих интересы остальных собственников, – феномен, который Р. Гильфердинг назвал «властью финансового капитала». Марксисты выделяли слой владельцев (остаточных прав собственности), т.е. твердое ядро владельцев – таков был их подход к этой проблеме.

Действительно, если какая-нибудь старушка отнесла свои деньги на фондовый рынок и купила акцию, она целиком зависит от добропорядочности тех, кто реально принимает в корпорации решения, хотя формально она является капиталовладельцем. Точно так же рабочая семья, вложившая свои деньги в акции, формально является капиталистом, но реально она отстранена от принятия решений. Это разные уровни контроля, разные уровни собственника. В случае если человек не просто дает деньги в займы, а вкладывает их в акции, он менее защищен. Он не может ссудить деньги под определенные контрактные условия. Он ссужает деньги таким образом, что становится формально собственником, например, 1/10 000 доли данной корпорации и, естественно, оказывается до какой-то степени объектом манипуляции владельцев контрольного пакета акций, которые могут его обмануть (скажем, они могут долгое время не распределять дивиденды, перекачивая средства в некую компанию, откуда получают доход сами).

А. Берли и Г. Минз говорят, что в сравнении с издержками по выработке коллективного действия и необходимого контроля возможные выгоды мелких акционеров ничтожны. Именно поэтому менеджеры корпорации становятся *agents-out-of-control* – агентами, которые не контролируются и практически ничем не ограничены в принятии решений. И поэтому корпорация начинает действовать не в интересах владельцев капитала, а в интересах группы менеджеров, которые дорвались до ее руководства.

Далее проблема открытой корпорации разрабатывалась в социологии и в старом институционализме, в частности, Д. К. Гэлбрейтом. Во всех своих работах он развивал под определенным углом зрения положения, выдвинутые до него Т. Вебленом, стремясь доказать, что сейчас основным ресурсом становится ресурс управленческий, а не финансовый капитал как таковой. Привлечение капитала, по мнению Гэлбрейта, эквивалентно тому же найму рабочей силы. Это своего рода контракт, который имеет вид

привлечения дополнительного собственника. Однако реально контролируют корпорацию и, соответственно, предъявляют на нее *residual claims* те, кто управляет данной корпорацией. Точка зрения Гэлбрейта достаточно спорна, тем не менее внятно ее стали критиковать лишь с конца 1960-х гг.

В 1965 г. Карл Мене в работе, посвященной корпоративным слияниям, фактически заявил, что сам рынок, на котором действует корпорация, представляет собой некий ограничитель оппортунистического поведения менеджеров. А основные работы по этой проблематике принадлежат выдающимся экономистам М. Дженсену и У. Меклингу. В 1970-х гг. они выдвинули так называемую «новую теорию корпораций». В частности, в самой известной своей статье «Теория фирмы, поведение менеджеров, издержки агентства и структура собственности» (1976) эти авторы сформулировали три группы внешних факторов, которые ограничивают оппортунистическое поведение менеджеров корпораций.

Во-первых, это конкуренция на рынке капитала. М. Дженсен и У. Меклинг первыми, как ни странно, почти за 100 лет существования организованного рынка обратили внимание на то, что сам этот рынок дает возможности владельцам долей капитала оценивать эффективность данной корпорации, причем практически при нулевых издержках. Организованный рынок (в данном случае – рынок фондовый) заставляет всех его участников постоянно торговать своими акциями. Сводка стоимости акций или капитальной стоимости фирм постоянно публикуется в газетах, что позволяет отследить их динамику. Публикуются и обзоры специалистов, в которых указано, рейтинг каких фирм повышается, а каких – снижается и т.п. Таким образом, сам организованный фондовый рынок представляет собой для владельцев маленьких долей капитала практически бесплатную систему сигналов о том, надо ли покупать или продавать акции данной фирмы. А поведение владельцев довольно эффективно влияет на поведение менеджеров.

Во-вторых, это рынок услуг менеджеров. Существует рынок обособленных менеджеров. Поскольку система достаточно прозрачна (отчеты корпораций публикуются), то известно, какие менеджеры сколько получают, известны также результаты деятельности возглавляемых ими корпораций. И совет директоров данной корпорации, ориентируясь на два показателя (объективную стоимость корпорации и вознаграждение менеджеров), может устанавливать некоторую равновесную цену за услуги высшего менеджмента одинакового качества с поправкой на специфику данной корпорации. Рынок услуг менеджеров заставляет менеджеров вести себя менее оппортунистически, т.е. вкладывать больше средств в дивиденды, в капитальную стоимость корпорации.

В-третьих, это конкуренция между командами менеджеров, которая проявляется в поглощениях фирм (о чем писал еще Менне). Если фирма

долгое время действует неэффективно, то ее капитальная стоимость снижается, дешевеют ее акции, и поглощение такой фирмы становится осуществиться все легче и легче. Команда менеджеров, фирму которой поглотили, при этом оказывается на улице, и вряд ли ей удастся быстро найти новую работу. Данный фактор – конкуренция между командами менеджеров – также заставляет их вести себя менее оппортунистически.

Общество, основанное на взаимности.

Это еще одна форма открытой организации. Чаще всего это общества взаимного кредита. С оказанием их членами взаимных услуг связано 95 % их деятельности. Были они и в советское время – это кассы взаимопомощи. В такую кассу человек сдавал десятку с зарплаты и при необходимости мог взять откуда некоторую сумму. Вход в кассу взаимопомощи и выход из нее были обставлены определенными условиями. В частности, при выходе человек забирал все свои накопления.

Примерно так же организованы вполне серьезные финансовые общества. Отличаются они, во-первых, тем, что их потребители и есть их собственники. Круг потребителей их услуг жестко ограничен их членами, поэтому они и называются взаимными обществами. Во-вторых, члены общества входят с определенными долями. Есть жесткие правила входа, а также выкупа этих долей (организованных рынков для долей собственности в обществе не существует). Каждое общество принимает свою хартию, где оговариваются условия входа-выхода. Член общества может, например, выйти из него с 80 % своих вкладов; как потребитель, находясь в составе общества, он может взять 120 – 130, а то и 200 % своего вклада, что зависит от специфики организации, созданной ее членами.

Рассмотрим проблемы, с которыми сталкивается общество, основанное на взаимности.

Во-первых, право выхода собственника из общества (т.е. его возможность в любое время забрать свою долю) жестко лимитирует состав их деятельности, состав активов, в которые они могут делать вложения. Все активы должны быть очень ликвидны, не должны носить специфического характера (ведь если общество построит свечной или мыловаренный заводик, то выйти из него будет довольно сложно). По этой причине общества, основанные на взаимности, оттеснены в финансовую сферу, и, надо сказать, действуют в этой сфере крайне эффективно, ибо их деятельность однородна и застрахована от рисков поглощения. Последнее важно, т.к. риски поглощения раскачивают рынок и влияют на поведение любой корпорации. В зависимости от страны общества, основанные на взаимности, составляют где-то от трети до половины организаций, действующих в ряде направлений на финансовых рынках.

Во-вторых, проблема контроля за менеджерами оказывается центральной проблемой для общества. Она примерно та же, что и в акционер-

ном обществе, однако в обществе, основанном на взаимности, менеджер еще более независим в силу отсутствия постоянного внешнего индикатора – торгуемого рынка долей собственности. Исследования экономистов-социологов показывают, что если правление открытой корпорации решает какие-то стратегические вопросы (рассматривает перспективы инвестирования, развития корпорации), то правление *mutuals* в основном занимается организацией внутреннего аудита, т.е. цепко держит за руку своих менеджеров, чтобы те чего не украли. Это довольно разительное отличие. По сравнению с членами совета директоров открытой корпорации, члены совета директоров общества тратят на вопросы внутреннего контроля примерно в 2 – 2,5 раза больше средств.

Некоммерческая организация.

Это форма открытой организации, обычно специализирующейся на предоставлении товаров, которые ряд людей хотели бы видеть потребляемыми в большем объеме другими людьми. Это, например, зеленые насаждения, защита от голода, прививки (самый классический пример, потому что он наиболее эгоистичен – люди боятся, что, не дай Бог, их заразят окружающие), образование (тоже имеющее эгоистическую основу, потому что необразованный человек более опасен для окружающих – от него они скорее могут ждать противоправного, агрессивного поведения).

Заказчики товаров бывают двух типов. Заказчик № 1 – это правительство, которое заинтересовано в том, чтобы народ не бунтовал и исправно платил налоги, чему просвещение (в частности, посещение консерватории и библиотек) активно способствует. Заказчик № 2 – самые разные частные лица. Здесь все зависит от того, какого рода массовые предпочтения возникают в обществе. Это могут быть предпочтения не в отношении образования вообще, а в отношении какого-то конкретного образования. Скажем, некие лица предпочитают, чтобы все читали только Евангелие (предпочтение евангелического образования) или поэмы английского поэта Томаса Мура, или либеральную литературу.

Что представляет собой экономика некоммерческой организации? Это коммерческая фирма, но она использует дотации, работает не ради прибыли. Никаких остаточных прав здесь не возникает потому, что остаточные права, как правило, отрицательные, их надо покрывать дотациями, некими благотворительными вкладами.

Механизмы эффективности некоммерческой организации основаны на том, что доноры, которые желают стимулировать те или иные товары, распределяют свой портфель, вкладывая средства, скажем, не только в Фонд Форда, но и в Фонд Карнеги и еще в 10 – 12 других фондов. Диверсифицированность вкладов позволяет донорам оценить эффективность деятельности того или иного фонда (какой из них больше средств тратит на собственный аппарат, какой меньше и т.п.). Кроме того, очень часто

доноры являются членами совета фонда и тем самым участвуют в управлении им.

Политическая фирма.

Политические, или публичные, фирмы – это государственные либо муниципальные предприятия, которые могут существовать в разных секторах экономики (в зависимости от страны). В нашей стране они существуют чуть ли не везде, а в большинстве стран с развитой рыночной экономикой они существуют как муниципальные предприятия в секторе обслуживания коммунального хозяйства города и т.п. Как правило, они не очень эффективны, ибо не очень эффективен сам их собственник по той простой причине, что он осуществляет свои права собственности опосредованно. Например, он не может продать свою долю в троллейбусном парке, потому что троллейбусный парк принадлежит городу, но может уехать из этого города или голосовать на следующих выборах за кандидата, который пообещает снизить стоимость проезда в троллейбусе. Однако это достаточно отдаленные методы воздействия; как реалистичные их рассматривать трудно. Политические фирмы могут успешно работать только в тех секторах экономики, которые не являются высококонкурентными – ведь эти фирмы связаны с некоторой убыточной деятельностью и требуют дополнительного бюджетного финансирования.

В отличие от открытых форм организации, такие формы, как ИЧП, товарищество и закрытая корпорация, называются закрытыми из-за отсутствия критерия сравнения (человек не может на основе сравнения решить, стоит или не стоит ему туда входить). Так, у частного рестораника нет базы для сравнения с другими, потому что вклады, на которых основывается данная собственность, связаны со специфическим товаром, специфическими видами контрактов, и вынуть эти вклады очень тяжело. Закрытая организация фактически существует либо вплоть до смерти человека, ее основавшего, либо до разрушения определенных производственных форм, в которые она сделала вклады.

Открытые формы организации менее привязаны к определенным видам деятельности, поэтому они либо очень широко диверсифицируют свою деятельность (чего закрытые формы практически лишены), либо занимаются крайне ликвидными активами, которые неспецифичны по своей сути. Однако на рынке существуют самые разные виды деятельности. И в каком-то случае человеку гораздо полезнее застраховаться от внешних воздействий (чтобы никто не заглядывал к нему в карман) и организовать закрытое акционерное общество для реализации своего проекта. Только проект должен быть достаточно дешевым, иначе его инициатор не соберет денег или, что еще хуже, будет перекуплен каким-нибудь толстосумом, которого возьмет в долю с 90 %.

То есть исторически движение от закрытых форм к открытым не предопределено. Нет никаких наведенных форм рациональности, нет никакой божественной воли, которая бы утверждала, что открытая (или, наоборот, закрытая) форма организации – наше будущее. Мы люди, а не предметы гегелевского исторического процесса. И мы знаем, что будущее неопределенно, а потому чувствуем себя в нем свободнее, чем в настоящем.

5.1.1. Понимание государства в неинституциональной экономике

Подходы к рассмотрению «государства».

Первый подход: государство рассматривается как фирма:

- либо с коллективным собственником (в этом случае считается, что она принадлежит всей совокупности своих граждан);
- либо с одним собственником (в этом случае ею владеет, например, царь).

Аналогия «государство – очень большая фирма» напрашивается в любом случае, но особенно с точки зрения институциональной экономики. Ведь легко заметить, что агентские издержки, информационные издержки, издержки внутренней координации у государства и большой фирмы очень похожи. Да и вообще государство по целому ряду параметров очень похоже на фирму и гораздо более похоже на нее, чем на рынок. Но государство – сложная фирма, в которой лица, принимающие решения, имеют расходящиеся цели и ограниченные вычислительные способности. Государство – фирма, которой присущи эффективность или неэффективность, торможение развития при неких неоптимальных уровнях распределения ресурсов, при неравновесных ситуациях с ресурсами, когда теряется масса возможностей, что обусловлено теми же, что и у крупной фирмы, причинами: огромными информационными издержками, нести которые собственник отказывается, оппортунизмом агентов, с которыми взаимодействует собственник, и т.д. Это простой подход, который располагает государство в сетке координат как организацию.

Подобно фирме, государство может быть рассмотрено как совокупность устойчивых формальных и неформальных контрактов, социальных отношений, в которые граждане инвестируют свои деньги, энергию, связи, материальные активы. Однако в отличие от фирмы здесь нет срочных контрактов, все контракты долгосрочные. Периодически возобновляющейся игре с определенным концом свойствен целый ряд проблем. Скажем, если участники повторяющейся игры из 15 раундов договорились о кооперативном поведении, то кто-то из них в 15-м раунде может поступить некооперативно, потому что дальше все равно игры не будет. Но если он может поступить так в 15-м раунде, то и в 14-м раунде он может сделать то же самое, и т.д. Однако для государства такая логика не подходит из-за отсут-

ствия установленного окончания игры, из-за отсутствия срока, на который мы, скажем, являемся гражданами РФ. Здесь некооперативное (оппортунистическое) поведение по отношению к своим согражданам будет иметь совершенно другие корни, нежели некооперативное поведение в игре с конечным числом раундов.

Второй подход: государство это не фирма, т.к. оно не имеет заранее заданных внешним образом правил игры, которыми связана любая фирма, т.е. концепция соблюдения внешним образом поддерживаемых правил к государству, в отличие от фирмы, не применима.

К государству фактически может быть применена наивная форма происхождения отношений собственности, когда собственность и ее институты возникают эндогенно, из самих отношений внутри государства, а не навязываются извне, когда государство представляет высшую власть и внешним образом устанавливает законы. С этой точки зрения теория государства или новая экономика организаций (обособленный раздел институциональной экономики) рассматривают абсолютно эндогенные процессы.

5.1.2. Феномен возникновения государства

1) Государство возникает в результате конкуренции без правил.

В условиях первичной конкуренции без правил сильные постепенно подавляют слабых, слабые отдаются под защиту сильных, и в результате вырабатываются некие правила. Именно так описывает процесс возникновения государства корпоративная теория.

Напомним, что корпорация – это форма общественной организации, при которой люди добровольно или по принуждению делегируют свои интересы в некую организацию, которая выступает их представителем и ограничивает их собственные интересы. Люди отдают ей свои интересы и соглашаются действовать в установленных ею рамках ради своего дальнейшего существования. Корпорацией является, скажем, монашеский орден или самурайская организация (пределный тип корпорации). Другой пример: коммунистическая партия. Ей человек отдает себя целиком, он не может с ней торговаться. Он продвигается внутри нее по иерархической лестнице, соблюдая ее правила. Он не может из нее выйти, а если и выйдет, то не сможет снова стать ее членом. Стране, где господствует коммунистическая партия, присущ корпоративный (или тоталитарный) тип общественного устройства. На самом деле, любой эффективной организации свойственны в той или иной степени черты корпорации, т.е. любая организация присваивает определенную часть воли своих членов. В противном случае она просто не сможет существовать.

2) Государство возникает в результате общественного договора.

Представим себе, что на Земле были вначале некие независимые мамонты, которые потом превратились в независимых обезьян, а далее – в наделенных рассудком независимых ирокезов. И эти, последние, сидя вокруг независимого костра и раскуривая трубку мира, договорились о том, что существует порядок, по которому они выбирают вождя Орлиное Перо, и, если тот будет соблюдать все установленные ими правила, они не подвергнут его процедуре импичмента. Однако в реальности государство как форма общественного договора возникает не в результате становления цивилизации (цивилизация возникла только в корпоративной форме), а в результате того, что относительно современные люди оказываются выброшенными на пустынный берег и пытаются организовать свои отношения по-рыночному, как они и привыкли. То есть возникает некий политический рынок, процедура торговли. Таким образом процесс возникновения государства описывает кооперативная теория, или теория общественного договора (Руссо), в отличие от корпоративной теории. Самый большой вклад в развитие этой теории внес Манкур Олсон, норвежец по происхождению, работавший в Мерилендском университете (США), о котором мы еще будем говорить.

3) Применительно к проблеме возникновения государства, стоит упомянуть еще одну теорию – теорию имплицитного контракта или самоподдерживающихся соглашений.

5.1.3. Простая неоклассическая теория государства Д. Норта

Для Норта государство – простая статическая модель контракта между правителем и подданными, которой присущи следующие черты:

1) Правитель относится к ситуации как собственник. Он продает или предоставляет за вознаграждение защиту и правосудие, включая защиту прав собственности и контрактных прав (их Норт выделяет отдельно). Вознаграждение – это налоги. В силу экономии на масштабе и специализации правителя членам общества это выгоднее, чем если бы каждый из них сам защищал свои права собственности и контрактные права.

2) Правитель приобретает верховную власть. Он может командовать, уверенный, что его будут беспрекословно слушаться. Он получает возможность требовать и получать обязательные взносы от своих подданных, размеры которых он устанавливает произвольно. Правитель будет вести себя как дискриминирующий монополист, выделяя группы подданных по доходу и устанавливая сборы таким образом, чтобы максимизировать свой доход. Это некое объяснение прогрессивной налоговой шкалы, когда с богатых берут 30 %, потому что у них после этого все равно еще что-то

останется, а с бедных – 10 %, потому что иначе они умрут с голоду и в следующий раз от них не получишь и этих 10 %.

3) Ограничения для правителя со стороны подданных задаются двумя типами потенциальных издержек. Это *exit costs* (издержки выхода) – стоимость того, что подданный сумеет добраться до «канадской границы», пересечь ее и устроиться на новом месте; и *replacement costs* (издержки замены правителя) – стоимость того, что подданный сумеет заменить правителя. Например, ты собираешь где-то партийную ячейку, поешь шепотом «Интернационал», грабишь банк, покупаешь оружие, а потом устраиваешь штурм Зимнего дворца, чтобы получить нового правителя, который тебе больше обещает. Норт считает, что у каждого правителя есть такие враждебные альтернативные правители внутри страны, т.е. место правителя всегда внутренне конкурентно.

В модели Норты первая (основная) услуга, которую правитель предоставляет подданным, – это конституция, писаная или неписаная. Вспомним расширенную производственную функцию, в которой R – конституция (внешний набор доступных комбинаций прав собственности), а услуга – разработка конституции, ее предоставление и приведение в действие.

Понятие «предоставление конституции» предполагает, что правительство инвестирует средства в то, чтобы снизить ТАИ по информации, сделать все эти правила доступными и ясными для граждан. Такие правила резко снижают для граждан неопределенность существования. Не имея их, гражданин при столкновении с контрагентом не знал бы, каким набором правил тот будет руководствоваться, – может, контрагент захочет его убить, а не обменяться с ним яблоками на штаны?! А когда конституция предоставлена, гражданин твердо знает, подданным какой страны он является. Например, при феодализме выделялось право на землю (основной ресурс, которым данное общество располагало), и земля, естественно, присваивалась верховным правителем, который уже сам раздавал ее другим как своим агентам. На этом было основано эффективное использование ресурсов данной общественной организацией. То есть это некое взимание ренты с производства, использующего природные ресурсы, когда ограниченным ресурсом была плодородная земля. При рабовладельческом строе выделялось право на личность – на человека, который работал, в то время как другие бряцали оружием или сибаритствовали, в «гидравлических цивилизациях» выделялось право на воду и т.д.

Вторая услуга в модели Норты – это набор общественных и полуобщественных товаров, которые правитель предлагает подданным (он вынужден содержать армию для охраны подданных, строить библиотеки и т.д.).

Получая монопольную ренту, правитель сталкивается с проблемой ее диссипации (рассеивания). Классический механизм рассеивания ренты – это бюрократический механизм. Отношения «принципал-агент» в любом

случае ведут к тому, что рента принципала (если она у него есть) в результате издержек агентства рассеивается. Таким образом, в одном случае ренту присваивают сатрапы, в другом – надсмотрщики над сатрапами. Соответственно, здесь возникает проблема эффективности бюрократии.

Кроме того, распределение ренты может идти не только в пользу агентов, но и частично в пользу граждан (подданных) в случае, если альтернативные издержки подданных по выходу и/или по замещению данного правителя будут низкими. Если же альтернативные издержки подданных высокие (до границы добираться далеко и трудно, трудно и заменить правителя: оружия купить нельзя, собираться более, чем по трое, нельзя – ну, как тут организуешь народное восстание или Октябрьский переворот?!), – то в этих условиях даже частично рента не будет распределяться в пользу граждан.

Однако и при свободных границах, когда альтернативные издержки выхода граждан низкие, существуют издержки, мешающие им уехать в более благополучную страну. Это так называемые «утопшие» издержки, которые люди несли в своей жизни и которые они уже не смогут вернуть. Это издержки, связанные с образованием в самом широком смысле, т.е. знание обычаев (принадлежность к мягким институтам), язык, культура, семейные, дружеские и деловые связи. Неформальные институты имеют свою цену. Но как только ты переезжаешь из России в США или Израиль, все это пропадает. Ты не можешь устроиться на квалифицированную работу, потому что там нужно уметь не только хорошо считать, но и свободно владеть разговорным языком; нужно иметь знакомых, а у тебя их нет. В результате ты резко выпадаешь из привычной для тебя страты (твой социальный статус, доход много ниже). Ты испытываешь дискомфорт – ведь тебе не с кем поговорить, т.к. окружающим, которые зачастую доброжелательно настроены в отношении тебя, ты все же по большому счету не интересен. В связи с этим у многих эмигрантов возникают огромные проблемы. И тем не менее люди уезжают. Рассмотрим несколько примеров.

По Норту, у простой статической модели есть два ограничения. Во-первых, это уровень политической конкуренции, внутренней и внешней. Во-вторых, это собственные ТАИ правителя, куда входят:

- агентские издержки, т.е. издержки мониторинга и контроля за бюрократами с тем, чтобы они не растаскивали достояние правителя и правильно реализовывали его волю;
- издержки по информации, предполагающие сбор информации о подданных, чтобы определить оптимальный уровень сбора налогов, т.е. чтобы максимизировать монопольную ренту, правителю необходимо знать, с кого и что можно взять, а для этого ему приходится тратиться на различные службы, начиная с Госкомстата и Социологической службы и кончая различными разведками и контрразведками.

Принимая в расчет эти ограничения, правитель обычно не максимизирует свой доход, а соглашается на такую совокупность прав собственности и контрактных прав, которая благоприятна для групп риска – групп, имеющих низкие *replacement costs* и *exit costs*. Обратимся к историческому примеру. При феодализме абсолютному правителю, казалось бы, имело смысл прежде всего облагать налогами самые богатые сословия – церковь и феодалов. Однако он боится и не берет деньги с верхних децилей, с которых есть что взять, у которых половину возьми, они и не заметят, а пытается собрать скудные гроши – десятину – с крестьян, которые на десять порядков беднее. Он понимает, что крестьяне только доведенные до предела соберутся, возьмут вилы и выступят против него; а стоит ему у придворного любимого жеребца отнять, он уже назавтра без головы останется, т.к. придворный – кузен его охранника.

Норт на очень простой модели убедительно показывает, почему столь долго в истории существовало абсолютно неэффективное, даже с точки зрения эгоистических интересов правителя, распределение налогового бремени и прав собственности. Хотя правители знали об этом всегда, на секуляризацию они решились исторически недавно и провели ее, поделившись в значительной мере доходами с другим сословием – буржуазией. Правители постоянно были вынуждены балансировать между группами риска и собирать налоги не с них, а с тех, кто более беден и менее влиятелен, у кого гораздо выше издержки на то, чтобы объединиться и свергнуть правителя. Это пример «институциональной ловушки» – устойчивого неравновесного состояния, устойчивого неэффективного распределения ресурсов, на преодоление которого нам нужно на порядок больше ресурсов, чем мы приобретем в результате слома данной ситуации. История человечества полна такого рода институциональными ловушками, что свидетельствует о том, что инструмент микроэкономического анализа явно недостаточен для объяснения исторического процесса.

Контрольные вопросы

- 1) С какого века существует открытая корпорация?
- 2) Какие три основные черты имеет открытая корпорация?
- 3) Опишите подход марксистской теории к проблеме государства.
- 4) Какова разработка открытой корпорации Д. К. Гэлбрейтом?
- 5) Какие фирмы могут существовать в разных секторах экономики?
- 6) Как может быть рассмотрено государство?
- 7) В результате чего возникает государство?
- 8) Что значит государство для Д. Норта?
- 9) Куда входят собственные ТАИ правителя?
- 10) Что означает понятие «институциональная ловушка»?

Итоговый тест

1) К какой корпорации относится черта «права собственности, доли собственности здесь обезличены и торгуются на специальном организованном рынке»?

А) К открытой.

Б) К закрытой.

В) К обеим.

2) Кто издал книгу «финансовый капитал»?

А) Д. Норт.

Б) О. Уильямсон.

В) Р. Гильфердинг.

3) Кто выдвинул «новую теорию корпораций»?

А) А. Маршал.

Б) Т. Веблен.

В) М. Дженсен и У. Меклинг.

4) Сколько существует типов заказчиков товаров?

А) 4.

Б) 2.

В) 3.

5) В чью пользу может быть распределена рента?

А) В пользу агентов.

Б) В пользу граждан.

В) В пользу обоих.

6) Сколько ограничений у простой статистической модели по Д. Норту?

А) 5.

Б) 3.

В) 2.

Семинарское занятие «Открытые формы организации бизнеса»

Вопросы для обсуждения:

1) Открытые формы организации бизнеса.

2) Понимание государства в неоинституциональной экономике.

3) Феномен возникновения государства.

4) Простая неоклассическая теория государства Д. Норта.

Ключевые слова:

Открытая корпорация, общество, коммерческая организация, политическая фирма, государство, иерархия.

Задания:

- 1) Проведите сравнительный анализ между такими организациями, как «некоммерческая организация» и «политическая фирма».
- 2) Сформулируйте ключевые моменты неоклассической теории государства Д. Норта.
- 3) Приведите показательный пример внутреннего контроля крупной корпорации ядром собственников.

Рекомендуемая литература

1. Литвинцева, Г. П. Предмет, метод и базовые категории институциональной экономики : учеб. пособие / Г. П. Литвинцева. – Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2000. – 245 с.
2. Олейник, А. Н. Институциональная экономика : учеб. пособие / А. Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 267 с.
3. Шаститко, А. Е. Новая институциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. – М. : ТЕИС, 2002. – 378 с.
4. Кузьминов, Я. И. Институциональная экономика : учеб.-методическое пособие / Я. И. Кузьминов, М. М. Юдкевич. – М. : ГУ-ВШЭ, 2000. – 190 с.
5. Эггертсон, Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертсон ; пер. с англ. – М. : Дело, 2001. – 457 с.

5.2. Современный этап теории государства

5.2.1. Модель стационарного бандита

Ранее уже говорилось, что государство возникает тогда, когда появляется возможность реализации сравнительных преимуществ в осуществлении насилия, т.е. когда какая-нибудь группа людей получает сравнительные преимущества в реализации либо насилия, либо демонстрации того, что угроза насилия с их стороны будет реализована. Это значит, что государство, вступая в поединок с любым гражданином или группой граждан, заведомо побеждает, поскольку средние издержки государства по осуществлению насилия в сравнении с этими же издержками у его оппонентов будут ниже. Подчеркнем, что у государства есть преимущества именно в реализации насилия, а не в действиях в других областях, в которых оно может уступать отдельным индивидам. Именно в этом смысле его преимущества являются сравнительными. Индивиды же могут обладать какими-то специальными знаниями и/или навыками и использовать их в производстве или обмене (прежде всего имеется в виду производство частных благ).

Данное обстоятельство – сравнительное преимущество государства в осуществлении насилия – является основой социального контракта между правителем и его гражданами, в рамках которого и осуществляется обмен дохода на различного рода услуги, предоставляемые государством (например, безопасность). Важно отметить, что основные принципы социального контракта не зависят от модели государства. Один экстремальный полюс взаимоотношений государства со своими подданными – это социальный контракт как контракт равного среди равных («естественный договор» Руссо), когда государство создается, чтобы производить общественные блага. Другой полюс – это государство как бандит, которое обирает своих подданных, используя преимущество в осуществлении насилия. Но какую бы модель государства мы ни рассматривали, социальный контракт в ней существует всегда. Он обладает двумя общими чертами.

Во-первых, основой такого контракта будут являться действия людей, направленные на реализацию собственных интересов. Это значит, что мы находимся в рамках методологического индивидуализма.

Во-вторых, в основе такого контракта лежат обещания, платежи и согласие:

- обещания двух сторон – государства и его граждан (определенные гарантии и обязательства);
- платежи, осуществляемые государством своим гражданам в виде предоставления общественных благ, и платежи, осуществляемые гражданами государству в виде налогов;
- согласие обеих сторон на добровольное участие в таком контракте (подразумевается, что вы добровольно остаетесь гражданином данного государства, пока издержки от государственных поборов не превысят ваши издержки выхода).

На чем зиждется мнение, что у государства есть сравнительное преимущество в осуществлении насилия? При отсутствии государственной структуры (в общинных обществах) резонно предположить, что у каждого гражданина с некоторой долей вероятности есть возможность осуществления насилия, но это процесс крайне случайный. А государственная структура аккумулирует прежде всего именно тех, кто обладает возможностями осуществления насилия. Поэтому очевидно, что у государства и будут сравнительные преимущества.

Однако всегда ли насилие и угроза его применения связаны лишь с перераспределительной деятельностью (побил – отнял)? Чтобы ответить на этот вопрос, рассмотрим модели поведения нестационарного и стационарного бандитов.

Нестационарные бандиты – это бандиты-гастролеры, которые приехали в город, обобрали всех горожан и бежали. Гастролерами могут быть грабители любого масштаба. Например, ими могут быть войска, вторгшие-

ся в сопредельное государство не с целью превратить его в колонию, а с целью просто отнять как можно больше у жителей и уйти.

Стационарные бандиты – это бандиты оседлые, которые рассчитывают на долгосрочное обирание горожан. В рамках данной модели их, как некую структуру, которая занимается поборами и рассчитывает заниматься ими как можно дольше, мы будем отождествлять с государством.

У нестационарного и стационарного бандитов различная тактика получения дохода.

Бандит-гастролер стремится максимизировать краткосрочный доход относительно территории данной страны и множества людей, которых он ограбил. Поэтому он будет инвестировать свои средства прежде всего в технологии перераспределения (например, в разработку военных технологий или технологий запугивания). Но у него не будет стимулов к созданию институтов, которые обеспечивали бы хозяйственную деятельность, поскольку такие институты являются благами длительного использования, и свои издержки по их созданию в краткосрочном периоде он окупить не сможет. Кроме того, эти институты обладают территориальной специфичностью, т.е. действуют эффективно именно на той почве, на которой они были созданы.

У стационарного бандита, в отличие от бандита-гастролера, логика совсем иная. Он тоже стремится максимизировать свой доход, но уже в долгосрочном периоде. И более того, как уже говорилось, он сталкивается с дополнительными ограничениями. В частности, если он изымет весь доход, полученный в текущем периоде, ему нечего будет изымать в следующем.

Данная проблема имеет два аспекта. Стационарному бандиту необходимо сохранить у подданных, во-первых, физические возможности для производства (т.е. ту часть дохода, которая физически необходима для того, чтобы создавать его в дальнейшем) и, во-вторых, стимулы к производству. Эти аспекты отличаются хотя бы потому, что вполне вероятна ситуация, когда у людей будет оставаться часть дохода, достаточная для продолжения производства, но стимулы к хозяйственной деятельности пропадут. Например, так обычно происходит, когда у производителя отнимают 90 % дохода. Второй аспект очень важен, ибо в отсутствие стимулов к производству возникает тенденция к его падению даже при наличии физических возможностей, чтобы его наращивать. Это обусловлено ограниченными возможностями контроля правителя (стационарного бандита) за своими подданными из-за ненулевых издержек контроля. Избежать падения производства в этих условиях он мог бы только при полном 100-процентном контроле в сочетании с процедурой *enforcement*, когда он бы просто заставил людей производить.

У бандита-гастролера, когда он превращается в стационарного бандита (в правителя), существенным образом меняется система стимулов. Теперь уже в его интересах пресекать возникновение конкуренции как со стороны других стационарных бандитов, так и со стороны бандитов-гастролеров. Помимо этого, ему важно сохранить монополию на возможность обирать своих подданных, воспрепятствовав перераспределительной деятельности между ними (например, такому локальному насилию, как рэкет, в результате чего отобранный у подданного доход попадает в карман рэкетира, а не правителя). Чтобы предотвратить это перераспределение, государство тратит на защиту прав собственности определенного рода ресурсы, отвлекаемые, кстати, от тех способов использования, которые увеличивали бы налоговую базу. То есть теперь насилие и угроза насилия связаны не только с перераспределением богатства, но и защитой прав собственности.

Отметим, что под налогами подразумеваются такие платежи государству, которые могут быть определены плательщиком до начала своей деятельности. Они определяются по четким неизменным правилам, и, прежде чем начать бизнес, вы сами можете посчитать, какую часть полученного дохода вам придется заплатить в виде налогов. Такая определенность вносит очень важный элемент стабильности. Она стимулирует деятельность, ибо позволяет вам решать максимизационную задачу (для этого у вас есть все данные в условиях определенности внешних факторов). А в ситуации, когда вам говорят: «Вы работайте, а мы там посмотрим, сколько у вас забрать», – результат вашей деятельности окажется совсем иным.

У стационарного бандита и бандита-гастролера различны не только структуры доходов, но и структуры расходов.

Стационарный бандит вынужден для обеспечения дохода в будущем часть налогов расходовать на поддержание порядка. В эти расходы входит:

- создание системы формальных правил, т.е. такой институциональной среды, которая позволяет структурировать (регламентировать) отношения обмена между экономическими агентами (гражданами) государства (даже работая в рамках неоклассических предпосылок конкурентности отношений, мы уже говорили о появлении «государства за сценой», создающего надежную базу для осуществления конкурентного поведения);
- обеспечение четкой интерпретации и соблюдения этих правил, т.е. создание такой информационной среды, которая бы доносила правила до людей (поскольку «незнание закона не освобождает от ответственности», важной задачей государства становится донесение информации об этих правилах (законах)), а также создание специального пенитенциарного механизма, который бы идентифицировал нарушителя правил и позволял его адекватно наказать, в частности, для того, чтобы другим неповадно было.

М. Олсон и П. Макгир оценили степень перераспределительности институтов, создаваемых стационарным бандитом. Перераспределительность возникает не только от перетекания финансовых потоков от граждан к государству, но и от одних граждан к другим посредством государства. Например, более богатые граждане платят государству более высокие налоги, а государство обеспечивает общественные блага, которые поступают и к более бедным группам. Под общественными благами здесь подразумеваются прежде всего те, что положительно влияют на производство (скажем, правопорядок, информационная среда), а не те, что идут на потребление.

5.2.2. Ограничения монопольной власти правителя

Существует два основных ограничения монопольной власти правителя, каким-то образом лимитирующих его деятельность по ограблению подданных:

- 1) возможность смены ими подданства (эмиграция);
- 2) возможность смены ими правителя.

Однако при рассмотрении взаимоотношений государства и подданных в динамике (а не в какой-то конкретный момент) возникает еще два очень важных ограничения:

- 1) возможность роста доходов подданных;
- 2) возможность роста неопределенности для правителя в отношении его будущих доходов.

В ответ на неблагоприятную для него динамику правитель может пойти или на конфискацию, или на структурную реорганизацию государства.

1) Конфискация – одноразовое присвоение всей квазиаренды, которая может быть получена за счет создавшейся у правителя репутации.

Вспомним проблему заключенных и возникновение кооперативных результатов в зависимости от величины дисконтирующих факторов. Предположим, у правителя есть две возможности: либо он может постоянно получать некий определенный доход со своих граждан; либо он может осуществить конфискацию, изъяв в первом периоде все, что заработали за этот период его подданные, а после уже ничего получать не будет.

2) Структурная реорганизация государства, которую можно осуществлять двумя путями:

- путем создания и совершенствования государственного аппарата, который восстановил бы нарушенное равновесие, т.е. путем разработки такого аппарата, который позволил бы уменьшить издержки контроля;
- путем изменения структуры обмена между правителем и его подданными с помощью создания представительного органа – института голосования, что необязательно тождественно созданию демократических

институтов, поскольку в голосовании в некоторых случаях (например, из-за наличия имущественного ценза) может принимать участие только крайне ограниченная группа подданных.

Любой правитель в процессе принятия решений сталкивается с рядом важных ограничений. Рассматривая стационарную модель, мы убедились, что оптимальная для правителя политика связана с оптимальной ставкой налога. Но перейдя к динамической модели, мы это равновесие потеряли и теперь попытаемся найти оптимальную для правителя политику уже в данной модели. Рассмотрим ограничения, которые здесь возникают. Их три: ограничение, связанное с неоднородностью групп подданных; ограничение, связанное с совершенствованием аппарата и проблемами иерархии; ограничение, связанное с издержками измерения.

1) *Ограничение, связанное с неоднородностью групп подданных.* С одной стороны, речь идет не столько о различного рода специализациях в выполнении неких функций, сколько о способности создать организованное сопротивление действиям правителя. Эта способность у разных групп разная. С другой стороны, речь идет о разных возможностях разных групп выдвинуть своего представителя как альтернативного существующему правителю. Чем слабее такая группа, тем сильнее относительная переговорная сила правителя, и, наоборот, чем сильнее группа, тем слабее его переговорная сила. Чем больше правитель опасается угрозы, тем осторожнее он себя ведет.

Дабы обезопасить себя, он раздает разным группам всяческие налоговые и другие льготы. Таким образом, цена в виде ставки налогов, по которой расплачиваются группы с государством, оказывается дифференцированной, т.е. правитель в данном случае выступает как дискриминирующий монополист. А поскольку налоговые льготы зависят от принадлежности к группе, то арбитражные операции связаны с достаточно высокими издержками для подданных. Например, если бы одной группе продавали апельсины по одной цене, а другой – по другой, то возникла бы возможность арбитража – те, кому их продали дешевле, перепродали бы их тем, которым приходится покупать их по более дорогой цене. Эту возможность арбитража всегда надо учитывать, когда вы действуете как дискриминирующий монополист.

Скажем, если вы принадлежите к дворянскому сословию, вы платите меньшие налоги. Однако вам не позволено перепродать свою возможность платить небольшие налоги кому-то другому, потому что группы закреплены (т.е. все не могут перетечь в группу, имеющую налоговые льготы). Важно, что при этом отсутствует возможность арбитража, что принадлежность к группе определяет, по какой цене вы получите то или иное благо, перепродать и перекупить которое вы не сможете. Это увеличивает дискриминирующие возможности монополиста.

2) *Ограничение, связанное с совершенствованием аппарата и проблемами иерархии.* С одной стороны, чем больше развит государственный аппарат, тем в большей степени он позволяет усилить сравнительные преимущества правителя в осуществлении насилия. Госаппарат реализует принимаемые правителем решения. Тенденция к его разрастанию, в свою очередь, ведет к возникновению государственной иерархии.

С другой стороны, значительную роль играют факторы неопределенности (когда все мы не знаем, что произойдет), неполноты информации (когда от нас скрыли, что уже произошло) и склонности граждан к оппортунизму. Из-за наличия этих факторов возникает проблема управления поведением исполнителей. Госаппарат нужно контролировать. Однако чем сильнее он разрастается, тем бóльшая часть его действий становится ненаблюдаема для верхушки власти, тем большее число решений госчиновники принимают самостоятельно. А они, заинтересованные в увеличении своего дохода и, главное, в безопасности своего положения, реализуют собственную целевую функцию и реализуют ее в ущерб интересам правителя.

Такая ненаблюдаемость ведет к размыванию дохода правителя, ибо расходы на поддержание порядка непрерывно растут. Дело в том, что чиновники нижних рангов, чьи действия неконтролируемы, пытаются представить свои издержки как более высокие, чтобы получить больше средств, чем им необходимо в реальности, и реализовать их избыток на собственное потребление. А с ростом расходов на поддержание порядка ослабляется переговорная сила государства. Положение, которое становится совсем критическим из-за наличия этих двух факторов (несовершенства информации и оппортунизма), можно попытаться исправить или смягчить двумя способами.

Способ 1 – настройка (корректировка) стимулов. Можно было бы придумать такие стимулы, которые бы минимизировали возможности оппортунистического поведения госаппарата и, соответственно, потери от такого поведения. Скажем, в Средневековье, когда начиналось освоение Нового Света, Испания посылала туда своего представителя. По истечении срока мандата он был обязан вернуться в метрополию для отчета, и, если на него имелся компромат, это грозило ему потерей не только места, но иногда и жизни. Например, Колумб, отплывший в 1492 г. открывать Индию, а открывший Америку, через несколько лет был арестован испанскими властями на основании поступивших на него из колонии жалоб.

Разработанная тогда в Испании особая система контроля, которая была призвана минимизировать оппортунистическое поведение первооткрывателей, на деле приводила, во-первых, к персонализированности отношений. В случае если компрометирующий материал может стать основным фактором принятия решения относительно судьбы данного индивида, появляется возможность свести личные счеы. И, во-вторых,

она приводила к несистематичности наказания. Попытка осуществить жесткий контроль, жесткую регламентацию всегда свидетельствует, что осуществляется какая-то выборочная деятельность (ведь на то, чтобы жестко контролировать всех поголовно, просто не хватит ресурсов!). А это значит, что для человека, который совершает противоправные действия, высока вероятность остаться безнаказанным.

Итак, несистематичность контроля из-за ограниченности ресурсов ведет к тому, что политика жестких контрольных мер оказывается малодейственной. Госаппарату в этом случае свойственна низкая эффективность, что, в свою очередь, выливается в размывание дохода правителя и в конечном счете приводит к увеличению налогов. А это естественным образом уменьшает налоговую базу. В результате производство общественных благ (того же правопорядка) может в лучшем случае сохраниться неизменным, но в действительности падает. Кроме того, в этой ситуации растут расходы на создание военных технологий. И в итоге государство, использующее способ жесткой настройки стимулов, приходит к финансовому кризису.

Способ 2 – создание системы агрегированных предпочтений. Через институт голосования правитель отдает часть своих прав гражданам, которые теперь могут влиять на решения относительно размера государственных доходов и расходов, голосуя по поводу размера налоговой ставки, а также контролируя расходы государства (например, на обеспечение правопорядка). В обмен граждане обязуются вести себя менее оппортунистически, что увеличивает поступления в казну.

3) *Ограничение, связанное с издержками измерения*, которые возникают из-за введения пропорционального налога, для чего необходимо измерить налоговую базу (т.е. определить, сколько налогов можно собрать с граждан).

Итак, три вышеназванных ограничения влияют на то, сколь стабильными будут отношения между государством и подданными. И ключевой проблемой здесь, конечно, является неопределенность, обусловленная нестабильностью дохода государства-монополиста (для стабильной ситуации, т.е. при отсутствии неопределенности в доходах, задача более или менее решается).

5.2.3. Перераспределительные функции государства и рентоориентированное поведение

Мы рассматривали государство как дискриминирующего монополиста, который обеспечивал правопорядок, назначая различные цены различным группам своих подданных в зависимости от их переговорной силы. Но эти модели были бы неполными, если бы не принимали во внимание

стремления групп специальных интересов к влиянию на государство, что позволило бы им извлекать прибыль, эксплуатируя сравнительные преимущества государства в осуществлении насилия. Фактор деятельности этих групп интересов особенно важен применительно к современным формам экономических отношений.

Напомним, что группа интересов – это совокупность агентов, которые характеризуются совпадением экономических интересов, что означает заинтересованность каждого из них в достижении определенных результатов. То есть у них априори наличествует консенсус в отношении идей и устремлений. При соблюдении некоторых условий эти группы могут осуществлять функции лоббирования такой системы правил, которая обеспечила бы им сравнительные преимущества.

Классические примеры подобных действий – создание закрытых монополий и протекционизм – рассмотрены Гордоном Таллоком в 1950 – 1960-х гг.

Монополия – способ производства, для которого характерно наличие запретительно-высоких барьеров для входа. И государство может быть использовано как механизм создания таких барьеров, даже если их нет в реальности. Рентоориентированность поведения проявляется здесь в том, что группы интересов могут добиваться получения эксклюзивных (монопольных) прав на осуществление подобной деятельности и тем самым на получение монопольной прибыли.

Деятельность по созданию таможенных барьеров направлена на создание правил, которые обеспечивают преимущественное положение отечественных производителей по сравнению с иностранными, например, блокирование прямых иностранных инвестиций, ужесточение импорта близких заменителей товара и т.д.

Существует множество и более тонких примеров запретительного поведения, например, запрет на использование автомашин с правым рулем или запрет госчиновникам использовать в качестве служебных автомашин иностранного производства, хотя в эксплуатации они дешевле. Такие законы являются в некотором смысле протекционистскими. Известная дискриминация по качеству, когда соответствующие барьеры для иностранных производителей продуктов гораздо выше, чем для отечественных – тоже пример протекционистской политики. Грубо говоря, на рынке бабушки могут продавать все, что угодно, но в соседний магазин из Финляндии можно завозить только качественное масло.

5.2.4. Информационные издержки и поведение групп интересов

Успех групп интересов в лоббировании во многом определяется их доступом к полезной информации, а также низкими издержками коллективных действий в таких группах. Модель, которая формальным образом описывает сказанное, была предложена Артуром Т. Дензау и Карлом Менгером в 1986 г.

Это сравнительно новая, как ее понимают на Западе, отрасль науки, которая пытается моделировать различного рода политические институты и поведение индивидов в их рамках, присваивая этим институтам или различным агентам, действующим на политическом рынке, целевые функции. Прежде полагали, что целевые функции таких политических агентов крайне просты (например, они пытаются максимизировать благосостояние государства), и никак не учитывали их собственные целевые потребности. *Political economy*, наоборот, пытается как можно полнее учесть, что за номинальными политическими институтами стоят реальные люди с присущими им целевыми функциями.

А. Т. Дензау и К. Менгер в своей модели показывают, что влияние групп интересов, которые давят на законодателей, определяется уровнем доступности информации. Они рассматривают законодателя, который был избран в некоем округе и интересы которого он обязан представлять. Но его цель – быть переизбранным на этот пост вновь. Поэтому он будет делать все, чтобы максимизировать количество избирателей, которые отдадут за него голоса на следующих выборах. Однако деятельность законодателя ограничена его возможностями (рабочее время, физические силы, влияние). Он обладает каким-то ограниченным ресурсом E , который задается экзогенно и на который он никак влиять не может. Тогда он распределяет E на три вида деятельности таким образом, чтобы максимизировать свою функцию:

- 1) на действия, которые непосредственно полезны избирателям;
- 2) на действия, которые, прежде всего, полезны группам интересов, не являющимся избирателями, но которые могут положительным или отрицательным образом подействовать на его избирателей;
- 3) на действия, рекламирующие его деятельность.

Он тратит некоторые ресурсы на деятельность, которая приносит пользу группам интересов, потому что в обмен на осуществление такой политики получает ресурсы для своей рекламной кампании.

Рассмотрим предельные случаи: ситуацию, когда избиратели имеют полную информацию, и ситуацию, когда избиратели находятся в рациональном неведении.

Деятельность законодателя в пользу округа никак не учитывается избирателями, поскольку она ненаблюдаемая (она им ничего не приносит).

И депутат целиком зависит от группы специальных интересов – ведь только они могут его прорекламировать.

Очевидно, что реальная ситуация представляет собой нечто среднее, но эти крайние случаи очень репрезентативны.

Контрольные вопросы

- 1) Что означают понятия «нестационарные бандиты» и «стационарные бандиты»?
- 2) Какую степень перераспределительности институтов оценили М. Олсон и П. Макгир?
- 3) Вспомните проблему заключенных и возникновение кооперативных результатов в зависимости от величины дисконтирующих факторов.
- 4) Из-за наличия каких факторов возникает проблема управления поведением исполнителей?
- 5) Что означает понятие «группа интересов»?
- 6) Что такое монополия?
- 7) Что показывают в своей модели А. Т. Дензау и К. Менгер?

Итоговый тест

- 1) Бандиты которые рассчитывают на долгосрочное обирание горожан:
 - А) нестационарные;
 - Б) стационарные;
 - В) гастролеры.
- 2) Кто оценил степень перераспределительности?
 - А) А. Е. Шаститко.
 - Б) У. С. Митчелл.
 - В) М. Олсон и П. Макгир.
- 3) Сколькими путями осуществляется структурная реорганизация?
 - А) Двумя.
 - Б) Пятью.
 - В) Четырьмя.
- 4) К какому ограничению можно отнести такую характеристику: «госаппарат реализует принимаемые правителем решения»?
 - А) Ограничение, связанное с совершенствованием аппарата и проблемами иерархии.
 - Б) Ограничение, связанное с издержками измерения.
 - В) Ограничение, связанное с неоднородностью групп подданных.
- 5) К чему можно отнести определение: «совокупность агентов, которые характеризуются совпадением экономических интересов»?
 - А) Фирма.

- Б) Организация.
- В) Группа интересов.
- б) Способ производства, для которого характерно наличие запретительно-высоких барьеров для входа, называется...
 - А) конфискация;
 - Б) монополия;
 - В) конкуренция.

Семинарское занятие «Современный этап теории государства»

Вопросы для обсуждения:

- 1) Модель стационарного бандита.
- 2) Ограничения монопольной власти правителя.
- 3) Перераспределительные функции государства и рентоориентированное поведение.
- 4) Информационные издержки и поведение групп интересов.

Ключевые слова:

Государство, нестационарные бандиты, стационарные бандиты, бандит-гастролер, группа интересов.

Задания:

- 1) Приведите примеры использования государства как механизма создания запретительно-высоких барьеров для входа на рынок.
- 2) Вспомните из истории примеры введения стимула государственного аппарата.
- 3) Дайте сравнительный анализ моделей поведения стационарного бандита и бандита-гастролера.

Рекомендуемая литература

1. Литвинцева, Г. П. Предмет, метод и базовые категории институциональной экономики : учеб. пособие / Г. П. Литвинцева. – Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2000. – 245 с.
2. Олейник, А. Н. Институциональная экономика : учеб. пособие / А. Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2000.
3. Шаститко, А. Е. Новая институциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. – М. : ТЕИС, 2002.
4. Кузьминов, Я. И. Институциональная экономика : учеб.-методическое пособие / Я. И. Кузьминов, М. М. Юдкевич. – М. : ГУ-ВШЭ, 2000.
5. Эггертсон, Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертсон ; пер. с англ. – М. : Дело, 2001.

5.3. Перспективы развития теории государства

5.3.1. Специфика отношений «принципал-агент» применительно к государству

Чем модельные отношения «принципал-агент» в рамках государства отличаются от негосударственных стандартных моделей? Впервые на эту проблему обратил внимание Терри М. Мо в своей статье «Политические институты: пренебрегаемая сторона истории». Он останавливается на сравнении корпорации и государства. У этих структур есть сходства и различия:

1) У акционеров более или менее унифицированные интересы: или платить дивиденды, или наращивать курсовую стоимость акций. У граждан интересов намного больше, и эти интересы часто противоречивы, что ведет к большим издержкам по коллективным действиям (им трудно найти единомышленников). Например, фанатичный приверженец езды на трехколесном велосипеде столкнется с большими сложностями в поиске единомышленников, у него нет способа их искать. Он, конечно, может выйти на Тверскую с плакатом «Фанаты трехколесных велосипедов, собираемся в ЦПКиО в полдень!», но вероятность, что именно в тот момент, когда он будет на Тверской стоять, там пройдет еще один «фанат», мала. Может, этот другой «фанат» вообще из принципа по Тверской не ходит.

2) Гражданин сложнее, чем акционеру, контролировать своих агентов, ибо у них нет фондового рынка – объективного индикатора, позволяющего сравнивать системы государств (они не в состоянии сравнить, скажем, РФ и Монако), и нет дешевых индикаторов контроля поведения агентов, позволяющих определить, насколько хорошо они выполняют свои функции.

3) У граждан есть сложности с выходом за рамки госструктуры. Государство, скорее, напоминает не открытую, а закрытую корпорацию, свою долю в которой ты можешь продать только определенному кругу лиц; причем, если ты из нее вышел, тебя необязательно возьмут в другую закрытую корпорацию, а могут и в эту заново не взять. Ты можешь бросить свою страну, отказавшись от гражданства, но другая страна может и не принять тебя к себе. Следовательно, граждане сильнее привязаны к стране, чем акционеры к корпорации.

4) У акционеров ответственность может быть ограниченной, а граждане всегда несут ее в полной мере. Поэтому риск граждан значительно выше, а значит, и их поведение будет куда более осторожным (отсюда повышенный консерватизм, непоощрение реформ и т.п.). Граждане представляют собой хозяина (принципала), который делегирует для управления самого себя.

5) Бюрократы могут навязывать своим хозяевам правила игры. В случае открытой корпорации права собственности задаются экзогенно и не меняются. В государстве же большинство правил и прав собственности формируются в результате действий бюрократической системы, а не являются их предпосылкой, и существуют лишь некоторые неизменные правила – Конституция. На самом деле, Конституция тоже формировалась не на пустом месте. Так, в США есть 4-я поправка к Конституции, устанавливающая неотъемлемость частной собственности (экспроприировать ее можно только на возмездной основе и с согласия собственника), которая свято соблюдается. Но внесена она была в Конституцию лишь тогда, когда сформировавшийся слой частных собственников стал уже настолько сильным, что мог за себя постоять.

Итак, в государстве отсутствует постоянство правил игры. Поэтому корпорация значительно стабильнее государства (у нее есть база, основа деятельности).

Каковы общие интересы граждан? Ответ на этот вопрос вытекает из вышеназванного п. 5. Граждане заинтересованы в том, чтобы условия их деятельности были максимально устойчивы. Они заинтересованы в стабильности собственности, контрактов, в гарантиях против третьих лиц. Все это называется «фоновые условия деятельности». Их обеспечение – инвариантные обязательства государства перед гражданами, государство должно их обеспечивать.

Но, если это так, почему тогда Россия постоянно реформируется? Давайте немного отвлечемся от теории и определим, в чем состоят наши собственные беды. Может быть, подавляющее большинство наших граждан или наиболее активные группы общества заинтересованы как раз не в стабильности, а в изменении ситуации? На самом деле, в стабильности заинтересованы нормальные граждане. Однако у нас есть и две группы «отказников» – людей, не заинтересованных в политической стабильности нашего государства, в стабильных отношениях собственности и т.д.

Во-первых, это те, кто постоянно проигрывает, кому практически нечего терять в данной системе. Классически, это бедные люди (по своим доходам). В России их порядка 30 – 40 %. Именно эта часть населения образует устойчивую электоральную базу левых. Иногда они голосуют за В. В. Жириновского, однако чаще всего поддерживают коммунистов.

Это не плохие люди, но они объективно поставлены в положение, в котором нечего терять. Они не заинтересованы в сохранении политической и экономической стабильности, потому что не получают зарплату и жить с огорода им все равно при какой системе. Им и при советской власти жилось не ахти как. А теперь кто-то из них стал много беднее, кто-то – несколько богаче. Возможности у этих людей существуют и сейчас. Им никто не запрещает переехать из своего малого города, где простаивают

заводы, в большой город, снять там комнату и устроиться на работу (в той же Москве около 150 тыс. вакантных рабочих мест неквалифицированного труда). Но у нас очень немобильное население. В силу инертности люди просто не способны сняться и уехать на заработки. Их держит семья, привычки и др.

В чем же все-таки заинтересованы эти люди? Разумеется, чудес не бывает, и вновь образовавшееся в 1991 г. государство Россия не могло сделать этих людей не бедными. Оно не могло поднять их доходы, их социальный статус. В рамках экономической политики им помочь нельзя. Тем не менее у низких по доходу групп населения есть не только наступательный интерес (снова все отнять у богатых и поделить), но и интерес оборонительный, который государство должно было уловить, однако не уловило. Чтобы они поверили во власть и стали ее поддерживать, в первую очередь, им можно и нужно было предложить установление порядка на улицах, обуздание преступности. Это та стабильность, в которой заинтересованы все без исключения. Бедный человек тоже хочет жить. И хотя вроде бы брать у него нечего, он сплошь и рядом становится объектом бытового хулиганства. Ведь бедный человек защищен от криминала куда хуже, чем богатый, поскольку защита у нас, как во всяком переходном обществе, в основном, покупается.

Вместо этого правительство затеяло ряд громких проектов – реконструкцию Большого Кремлевского дворца, восстановление здания Государственной Думы, строительство здания Счетной палаты, возведение храма Христа Спасителя. Та же Счетная палата обошлась налогоплательщикам в 350 млн долл., а храм Христа Спасителя – примерно в 8 млрд долл. (со всеми косвенными затратами). За 1990-е гг. потрачено абсолютно впустую (потому что мы спокойно прожили бы и без этого) около 40 – 50 млрд долл., что равно всем заимствованиям РФ за тот же период.

На эти деньги мы могли бы содержать образцовую полицию и суды, которые бы действительно работали в интересах граждан. Стабильность на уровне безопасности – рецепт, применяемый к бедным всеми государствами. А мы забыли об этом, будучи увлечены какой-то странной идеологией либеральных реформ, созиданием рынка, который якобы приведет всех к новой прекрасной жизни. Но рынок, в первую очередь, ведет к расслоению общества. Он работает, будучи основан на расслоении людей, и по-другому работать не может. Он действует на материальных стимулах, на том, что кто-то богатеет, а кто-то беднеет. В любой самой развитой стране с рыночной экономикой всегда есть и бедные, и безработные, но политическая стабильность там сохраняется, ибо государство обеспечивает базисные права и бедным слоям населения, за что получает с их стороны минимальную поддержку.

Надо отметить, что вопрос проигрывающих, это не только вопрос бедных. История показывает, что революции далеко не всегда делают бедные. Их делают также устойчиво проигрывающие богатые группы, которые обладают достаточными финансовыми ресурсами, чтобы мобилизовать определенные силы в свою поддержку и перевернуть политическую систему.

Во-вторых, это те, кто «ловит рыбку в мутной воде», – лица и фирмы, строящие свои доходы именно на ситуации правовой и экономической неопределенности.

К этой группе относятся и наши менеджеры-полусобственники (самая массовая категория). Например, «красные директора», которых все хвалили и говорили, что они подняли бы предприятия, если бы им не мешали, что они этого страшно хотели и себя не пожалели бы для достижения этой цели, на самом деле как в прежние годы, так и теперь менее всего заинтересованы в стабильности. Дело в том, что в условиях неопределенности формы собственности менеджеры, естественно, становятся фигурами вне контроля. У собственника нет возможности каким-то образом на них влиять, он лишь формальный собственник. В результате в течение последних десяти лет менеджеры, не являясь реальными собственниками предприятий, просто расхитили их. Им было невыгодно хорошо управлять, им было выгодно тащить все, что плохо (и не очень плохо) лежит, и их поведение совершенно рационально.

Это и люди, которые пытаются собирать деньги с населения, используя именно правовую хозяйственную неопределенность. В России почти все бизнесмены, и старые, и новые, заинтересованы в неопределенности, ибо на ней они и строят свой бизнес. Они заинтересованы в переделе собственности, а переделом легче всего заниматься, когда условия нестабильны, когда они могут меняться. Но, естественно, наши крупные капиталисты хотят, чтобы их собственный капитал сохранился и не был у них отобран. Ради этого они предприняли некие оптимальные, с их точки зрения, меры – в 1996 г. они сообща финансировали предвыборную кампанию Б. Н. Ельцина и обеспечили его переизбрание. В попытке гарантировать свое будущее они заморозили существующую структуру, сделав вклады в стабильный, однако неэффективный институт. Их поведение – стандартное поведение элиты. Другое дело, что в силу сложившегося положения дел в нашей экономике свой бизнес они ведут нечестным образом. Но иначе они тут же разорятся – они просто не могут вести бизнес не давая взятку, честно конкурируя между собой и т.д.

Итак, ситуация нестабильности в России имеет две составляющие:

1) составляющую снизу в виде бедных, которые не удовлетворены выбранной государством стратегией (это где-то 30 – 40 % голосов);

2) составляющую сверху в виде богатых людей, которые заинтересованы в сохранении нестабильности, дабы успешно продолжать свой бизнес.

Казалось бы, человек, имеющий несколько миллионов долларов, должен быть заинтересован в стабильности. Однако у нас открытая страна, и владельцы крупных капиталов могут держать их там, где стабильность есть, а зарабатывать деньги с большими прибылями там, где ее нет, что они и делают. Но этого бы не случилось, не будь у них возможности вывести из России свои капиталы и уехать. Газеты пишут, что с начала Перестройки из страны было вывезено 500 млрд долл. Данная оценка завышена. На самом деле ежегодно из страны вывозится порядка 6 млрд долл., и сейчас вывезенный за границу капитал составляет около 100 млрд долл. (как минимум, 80 – 90 млрд долл.). Он контролируется людьми, проживающими в России, причем контролируется не обязательно персонально – очень многие российские предприятия считают рациональным держать свои финансовые активы в оффшорной зоне.

Тем не менее, стабильность по-прежнему остается необходимым условием существования любого государства и основным интересом бедных слоев населения. В конце концов и мы к этому придем, вопрос только когда и какое место в мире мы будем к тому времени занимать.

Но почему, если все плохо, те, кому стабильность выгодна, ничего не предпринимают? Дело в том, что из-за господствующих между отдельными гражданами огромных ТАИ по информации и ограниченной рациональности издержки коллективных действий граждан очень велики. Для них невозможен рациональный выбор из какого-то набора действий. По этим же причинам отдельные граждане предпочитают не тратить силы на создание наиболее выгодной им стратегии и ее закрепление в качестве доминантной. Они (как и акционеры, голосующие за кого-то в совете директоров) выбирают из некоторого набора стратегий, которые им задаются. Эти политические стратегии и есть коренные основы политического устройства общества. Политические менеджеры предлагают населению определенные стратегии, обещая некоторую последовательность своих действий в будущем. Например, раньше наши политики утверждали, что в таком-то году у нас будет в два раза больше школ (сейчас уже так не говорят, что, кстати, не совсем правильно). При этом для политиков очень важно, чтобы население поверило, что школы реально будут построены и, самое главное, что они могут быть построены (т.е. чтобы население верило в наличие неких ресурсов). Здесь возникает другая проблема – проблема политической или, шире, организационной культуры.

5.3.2. Природа организационной культуры

Проблема организационной культуры – это, в конечном счете, проблема выбора и наследования стратегий при смене политиков. Имея дело с политическим рынком, с государством, каждый гражданин (избиратель), которому предлагается выбор стратегий, явно не может соотнести затраты и результаты. Он руководствуется при выборе (и в этом фундаментальное отличие политической сферы от сферы бизнеса) скорее доверием к определенным политическим кругам, нежели тем анализом выгод и издержек, который он способен провести на основе доступной ему дешевой информации, кстати, часто нерелевантной.

Например, доверие народа к Е. М. Примакову базировалось бог знает на чем. Народ думал: «Человек он такой положительный, полноватый, спокойный, не то что эти крикуны рыжие. Вроде бы, сам не воровал, поскольку был генерал, а как же там воровать?! Вообще, на Брежнева похож, а при Брежневе жизнь была хорошая, спокойная». На сегодняшний день люди устали от потрясений, они очень хотят хоть какого-то знака наступающей стабильности, и Евгений Максимович Примаков стал для них таким знаком – он стал лидером, олицетворяющим спокойствие. Народ успокоился, перестал выходить на улицы, несмотря на то что реально доходы пенсионеров упали ровно вдвое. Случись подобное в премьерство Анатолия Борисовича Чубайса или Сергея Владиленовича Кириенко, на Горбатовом мосту сейчас сидели бы и стучали касками не только шахтеры, но и все остальные, вплоть до банкиров. А тут народ спокойно сидел по домам. Почему?

Важную роль здесь играют сигналы (тоже очень интересная проблема). Чтобы в условиях практически полной неопределенности рядовой избиратель смог определить, что вообще государству нужно делать, ему нужны какие-то проверяемые точки отсчета. Такие точки в теории организационной культуры называются фокальными точками, и они, конечно, у разных лиц разные.

Люди могут голосовать и следуя традиции. Кстати, кто-то из наших сограждан пойдет голосовать, кто-то – нет, а это тоже выбор. Но принявший участие в выборах, как правило, будет голосовать за некоего кандидата не потому, что тот обладает определенными личностными характеристиками, а потому, что тот придерживается определенной политической ориентации, которой придерживается (так уж у него сложилось) и сам избиратель.

Таким образом, кто-то традиционно проголосует за коммунистов, кто-то – за либералов, а кто-то будет руководствоваться не традицией, а другими сигналами, скажем, тем, насколько солидно выглядит данный

кандидат (что, кстати, сильно зависит от ретушера), но если иных сигналов нет, то и этот сойдет.

Человек сначала будет ориентироваться на проверяемые вещи, что возможно для него в полном объеме лишь на местных выборах. *Ex ante* он будет знать, что данный кандидат ушел от жены и алиментов не платит, а *ex post* он будет знать, что избранный им политик пообещал дорогу отремонтировать и больницу построить и сдержал свое обещание. Наглядный уровень демократии – это самый низший муниципальный уровень. На этом уровне кандидат для избирателей проверяем, что способствует формированию рационального демократического сознания граждан. Однако в нашей стране данного уровня нет. Заметим, что Лужков пытался внедрить некие территориальные общины. Идея сама по себе хорошая, но он им не дал никаких прав.

Теория культуры в экономической науке сформировалась достаточно поздно – основополагающие статьи были опубликованы в последнем десятилетии XX в. Главной фигурой в теории культуры является Дэвид Крепс, автор крупнейшего компендиума по микроэкономике, выпустивший книгу «Корпоративная культура экономической теории» (1990). Параллельно с ним несколько статей по этому поводу опубликовал в 1990 г. Дуглас Норт, а Барри Р. Вайнгаст издал работу «Перспективы рационального выбора в системе разделяемых традиций. Роль суверенитетов» (1994). Терминология этих авторов различна: Крепс говорит о корпоративной, или организационной, культуре, а Норт, как и Вайнгаст, – о некой привычке, традиции. Но сама по себе теоретическая модель традиций такова:

- стороны, находящиеся в реляционных (или возобновляющихся) отношениях, при которых они заинтересованы не в конкретном разовом результате, а в возобновлении этих отношений, в длительном их существовании, фиксируют *focal points* (некие центральные моменты), игнорируя все остальное;

- стороны, находящиеся в реляционных *multilateral* (многосторонних) отношениях, применяют модель поведения, которую они выработали, основываясь на этих точках, максимально универсально (даже в тех случаях, когда результат применения данной модели поведения очевидно не оптимален для них), т.е. имеет место приоритет модели поведения над эффективностью.

Рассмотрим простой пример. У нас есть Уголовный кодекс (УК) и Правила дорожного движения (ПДД). Гражданин Петров лишь по неосторожности, без всякого злого умысла задавил гражданина Иванова. Петров – крупный эффективный работник, он стóит 1000 долл. Суд приговаривает его к трем годам заключения в колонии общего режима, где он вместо того, чтобы проектировать электронные микросхемы, работает на свиноферме. В результате не только компания, в которой трудился Петров, но и

общество в целом теряют оттого, что он три года не работает по специальности. Локальный оптимум не достигается. Тем не менее гражданин Петров правильно наказан, и общество, его наказавшее, не принимает во внимание, что было бы выгоднее выпустить его на свободу и дать возможность работать по специальности, потому что оно заинтересовано в сохранении реляционных отношений, называемых УК и ПДД, самих по себе как ценности. А может оно их сохранить только через формирование причастности к ним всех людей без исключения, когда каждый будет уверен, что, если уж Петрова посадили, то его в сходной ситуации точно посадят. Ценностью становится сохранение самого института даже в условиях, когда его применение явно неоптимально, – в этом смысл традиции.

Зона действия традиции будет простирается до того момента, пока ее носители согласны ее придерживаться. То есть любая традиция, включая правовую, добровольна. Вышеупомянутого гражданина Петрова, конечно, жалко. Но недавняя история с сыном высокопоставленного чиновника прокуратуры (когда тот на своем «Джипе» задавил некоего человека, а потом оказалось, что у него этот «Джип» угнали и совершили на нем наезд) показывает, до какой степени в нашем государстве реализуется правовая традиция. Наше общество не готово ее применять ко всем своим гражданам без каких бы то ни было исключений. У нас нет ориентиров, что связано не только с незаинтересованностью в них определенных групп – в конце концов, в ориентирах, ограждающих граждан от наезда автомобиля, заинтересованы все, даже В. И. Илюхин с В. И. Анпиловым, – но и с отсутствием правовой традиции. А пока у нас господствует право сильного, или право влиятельного, эффективность действия всех законов, надзор за соблюдением которых поручен, кстати, нашей прокуратуре, примерно одинакова.

Таким образом, политическая культура есть некритически наследуемая модель поведения. Человек при этом экономит ресурсы перебора других вариантов развития. Когда-то этот перебор для него реален, когда-то – нет, а традиция формируется как механизм, позволяющий избегать ТАИ перебора вариантов. Представленные в полном объеме, эти издержки в силу своей масштабности препятствуют всякой экономической активности. Нам не хватает традиций деловой культуры ведения дел, честного исполнения сделок, в том числе и устных. Нам не хватает традиций соблюдения права, благодаря чему мы теряем огромные ресурсы, в том числе и финансовые.

Проблема России в том, что у нас не только нет правовой традиции, у нас есть традиция пренебрежения к закону, постоянного неисполнения закона, которая и формирует столь безысходное состояние нашей экономики. Иностранные инвесторы не идут к нам именно в силу того, что их

«кидают» с завидной регулярностью, т.к. у нас нет механизма гарантий прав собственности, у нас нет стабильных прав собственности.

Вернемся к нашей модели. Эта воспроизводимая модель контрактных отношений – пучок контрактов. Она включает определенные *focal points*, а именно: цели и средства достижения этих целей, множества отношений, или наборы отношений. В организации набора отношений человек не осуществляет оптимизацию. Он сделал это заранее, а часто за него это сделали другие (родители и т.п.).

Культура обычно включает в себя механизм самоподдержания. До определенного момента агенты могут работать в рамках системы без внешнего принуждения, что обеспечивает снижение ТАИ не только по информации, но и по принуждению к исполнению обязанностей. Если же человек не следует традиции, это ведет к резкому росту в обществе ТАИ по правам собственности и по принуждению к исполнению обязанностей. Но для кого растут ТАИ – для человека, соблюдающего традиции, или человека, их не соблюдающего?

Человек, соблюдающий традиции, предсказуем (это и создает основу стабильности). Человек, не соблюдающий традиции, непредсказуем. Он может выиграть в однократной игре с партнерами, соблюдающими традиции, но в повторяющейся игре с партнерами, которые следуют традиции, он проигрывает, ибо его просто не возьмут в игру. Правда, он может выиграть и в многократной игре, если будет постоянно менять соблюдающих традиции партнеров, а информационный сигнал о том, что он действует не по правилам, будет запаздывать. Примером этой ситуации могут служить русские в европейском бизнесе. На Западе люди привыкли, что все ведут дела честно, и им сложно осознать, что партнер может обманывать. Поэтому русский жуликоватый бизнесмен, которого выгнали из одного района за то, что он разбавлял бензин, может сделать то же самое в другом районе, там не сразу догадаются.

Важна также проблема количества оппортунистов. Оппортунист будет выигрывать, пока у него не появится много последователей. Он должен быть уверен, что его партнеры предсказуемы и ему на разграбление достанется максимальный кусок пирога. Чем больше оппортунистов, тем ниже информационная прозрачность (нет уверенности, что имеешь дело с нормальным партнером, а не с таким же оппортунистом, как ты сам) и доля прибыли, которая достается каждому из них.

Традиция эффективна, но ее эффективность не абсолютна, она носит локальный характер, благодаря чему образуются зоны неэффективности. В этих пустотах оппортунист может действовать оптимальным для себя образом (например, превышая скорость на пустынной дороге).

Если единичное оппортунистическое поведение становится массовым, то здесь возможны три варианта развития событий:

- 1) подавление оппортунизма (если традиция очень устойчива);
- 2) размывание оппортунизма (если традиция оторвалась от усредненной оптимальности);
- 3) затухание оппортунизма (люди могут добровольно вернуться к следованию традиции, если убедятся, что теряют на оппортунизме).

5.3.3. Типы фильтров в селекции политических стратегий

И в демократическом, и в тоталитарном государстве общество должно выбирать политическую стратегию, ставить некоторые фильтры, ограничивающую политику. Для предприятий в рыночной экономике таким фильтром является рыночная конкуренция. Экономическая конкуренция происходит в условиях и на базе гарантированных прав собственности, добровольности и возмездности обмена. В случае же политической конкуренции права собственности не установлены, и идет процесс их формирования. Возмездность тоже отсутствует в отношениях на политическом рынке. В рыночных отношениях есть не только права, но и обязанности. При политической конкуренции нет механизма наказания для избирателя, неразумно проголосовавшего на выборах, поэтому голосование часто безответственно, в результате чего возникает стихийная зона неопределенности. Когда человек продает корову, он несет за это ответственность, т.к. от того, насколько удачно он ее продаст, зависит, сколько денег он получит и, следовательно, сможет потратить на потребление или сбережение. На выборах человек ничего не получает. Выборы – это аукцион без обязательств первичных владельцев. Выборный процесс по своей сути ближе к игре, поэтому зачастую одни бездумно выдвигают политические цели, а другие их также бездумно поддерживают.

Правовыми механизмами ограничения политиков раньше были разные избирательные цензы. Например, в мире многие века действовал имущественный ценз. В соответствии с этим цензом к голосованию допускались лишь те члены общества, которым было что терять. Такие люди чувствуют большую ответственность и не принимают бездумных решений, они осторожнее в выборе кандидата, которого намерены поддержать. Теперь ценз отменили. Для стран Запада это закономерно: там нет людей без имущества, но даже людям, у которых это имущество невелико, все равно жалко его терять, поэтому их рациональность в принятии политических решений резко возрастает. Однако в странах третьего мира и в России имущественного ценза тоже нет, а вот люди, ничего не имеющие, есть. Этим людям нечего терять, поэтому они могут напиться и пойти голосовать за В. В. Жириновского лишь потому, что им понравилось, что он такой кудравый. Они совершенно безответственны в выборе решений.

5.3.4. Демократия: встроенные стабилизаторы

Демократия не обеспечивает эффективности политического процесса, но она достаточно успешно существует (явно успешней, чем диктатура) за счет как минимум четырех встроенных в нее стабилизаторов.

Политические элиты осуществляют власть и очень дорожат своими политическими правами собственности. Они категорически не хотят ими поступиться (что могло бы произойти, соверши они необдуманый выбор), поэтому стараются не раскачивать ситуацию беспредельно. Они обладают огромным стабилизирующим потенциалом. У них есть не только права, у них есть ответственность, и они будут договариваться между собой, чтобы не допускать безумных решений.

Нежелание элит терять место в политическом процессе связано не только и не столько с увлеченностью политической игрой. Это место связано для них с совершенно реальными благами. Как для владельца капитала определенный его доход связан с неким заводом, куда он вложил свой капитал, так и для члена политической элиты определенный его доход связан с тем местом, которое он занимает. Всем нашим политическим элитам есть что терять.

Наши «большевики» едва ли сделали много хорошего, сидя в Парламенте. И все же революции они не устроили не только в отношении политического устройства страны, но и в отношении ее экономического устройства. Ведь имея большинство в Парламенте, они вообще могли отменить частную собственность. Тем не менее они ни разу не потребовали вновь все у всех отнять и поделить. Более того, такой законопроект даже не готовился. Однако в программе КПРФ все эти требования есть, да и в процессе своей предвыборной кампании они говорили об этом же. Дело в том, что иначе они не могут завоевать свой электорат, за них просто не проголосуют. Но будучи частью политической элиты, они не станут предлагать нечто, что взломает весь механизм и их тоже похоронит под обломками, они не безумцы.

Существует два типа организации госаппарата:

1) Смена президента или губернатора приводит к смене всей их администрации вплоть до уровня средних чиновников, причем все назначения производятся по партийному признаку (чаще всего это американский тип организации бюрократии).

2) Победа на выборах какой-либо партии приводит лишь к смене на уровне не ниже кабинета министров, а все остальные бюрократы независимо от того, какие у них министры – правые или левые, – остаются на своих местах (наиболее ярко этот тип организации бюрократии представлен в Европе, особенно в Великобритании).

Надо заметить, что эффективнее та система, в которой бюрократия относительно независима, что вполне объяснимо. У нас нет никаких оснований считать, что политик работает не на долгосрочную перспективу. Однако придя к власти, он, во-первых, ломает то, что было заведено предшественником и что его не устраивает, во-вторых, он пытается создать политические институты, которые бы гарантировали его дело, его интересы в условиях, когда он проиграет следующие выборы и на его место придет политик из противоположного лагеря. Но закрепление политического института возможно лишь при независимой бюрократии, тогда как меняя весь бюрократический аппарат закрепить такой институт нельзя, нельзя обеспечить преемственность. А государство без преемственности жить не может, без преемственности не может быть стабильности. То есть относительно независимая бюрократия вносит элемент стабильности. Мы можем говорить, что бюрократия плоха, она берет взятки, преследует собственные интересы, но все это совершенно неважно, ибо сейчас мы рассматриваем государство на уровне абстракции как гаранта стабильности. Это первое, что требуется от государства всем его гражданам. И эту функцию бюрократия вполне выполняет.

Особенность групп давления в том, что они обеспечивают взаимодействие политического и экономического рынков. Иногда они покупают политиков за совершенно определенные деньги при ясной процедуре торга. Так, скажем, было сделано с партией В. В. Жириновского, о чем известно всем участникам нашей политической игры, и где-то это даже честно: есть деньги – заплатил! Иногда это более сложное взаимодействие. Но в любом случае это означает, что группы интересов, существующие на нашем экономическом рынке, корректируют действия политиков в нужном им направлении. И если у них достаточно средств, чтобы проплатить депутатам Государственной Думы, они могут не сомневаться в успехе. Выигрывает тот, кто больше заплатит, но это же и означает, что выигрывает наиболее трудоспособный, прибыльный, финансово-эффективный проект, что, в общем, неплохо.

Контрольные вопросы

- 1) На какую проблему обратил внимание Терри М. Мо в своей статье «Политические институты: пренебрегаемая сторона истории»?
- 2) Каковы составляющие ситуации нестабильности в России?
- 3) Какой механизм обычно включает в себя культура?
- 4) Какие фильтры существуют на политическом рынке?
- 5) Что такое демократия?
- 6) Расскажите о двух типах организации госаппарата.

Итоговый тест

- 1) Кто автор статьи «Политические институты: пренебрегаемая сторона истории»?
 - А) У. С. Митчелл.
 - Б) Дж. Сорос.
 - В) Терри М. Мо.
- 2) У кого ограниченная ответственность?
 - А) У бюрократов.
 - Б) У акционеров.
 - В) У граждан.
- 3) Сколько ситуаций нестабильности в России?
 - А) 1.
 - Б) 2.
 - В) 3.
- 4) Какой характер носит традиция?
 - А) Абсолютный.
 - Б) Локальный.
 - В) Ни один из перечисленных.
- 5) Сколько существует типов организации госаппарата?
 - А) 3.
 - Б) 2.
 - В) 4.
- 6) Что не обеспечивает эффективности политического процесса?
 - А) Демократия.
 - Б) Бюрократия.
 - В) Ничто из перечисленного.

Семинарское занятие «Перспективы развития теории государства»

Вопросы для обсуждения:

- 1) Специфика отношений «принципал-агент» применительно к государству.
- 2) Природа организационной культуры.
- 3) Типы фильтров в селекции политических стратегий.
- 4) Демократия: встроенные стабилизаторы.

Ключевые слова:

Принципал-агент, бюрократия, демократия, культура, традиция, стабилизатор.

Задания:

- 1) Расскажите, в чем принципиальная разница между людьми, заинтересованными в изменении государства, и людьми, заинтересованными в стабильности экономического и политического положения, применимо к России.
- 2) Приведите показательные примеры фильтров политических стратегий применимо к современным государствам.
- 3) Проясните понятие традиции в природе организационной культуры. Приведите наглядные примеры.

Рекомендуемая литература

1. Литвинцева, Г. П. Предмет, метод и базовые категории институциональной экономики : учеб. пособие / Г. П. Литвинцева. – Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2000. – 245 с.
2. Олейник, А. Н. Институциональная экономика : учеб. пособие / А. Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2000.
3. Шаститко, А. Е. Новая институциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. – М. : ТЕИС, 2002. – 378 с.
4. Кузьминов, Я. И. Институциональная экономика : учеб.-методическое пособие / Я. И. Кузьминов, М. М. Юдкевич. – М. : ГУ-ВШЭ, 2000.
5. Эггертсон, Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертсон ; пер. с англ. – М. : Дело, 2001.

5.4. Институты экономики советского типа

5.4.1. Понятие «Партия»

Давайте попытаемся охарактеризовать верхушку экономики советского типа. Кто являлся собственником в экономике (в системе отношений собственности) советского типа? В литературе в качестве таковых позиционировались и советский народ, и члены КПСС, и Политбюро (ПБ), и никто. Попробуем доказать, что никто. Докажем это от противного, последовательно опровергнув первые три позиции.

Члены КПСС. Существовавшая у нас политическая структура открывала путь на верх бюрократической пирамиды только людям, которые были членами партии. Это была опция из 17 млн членов партии.

Члены ПБ существовали не как реальные собственники – они были очень существенно ограничены в своих решениях и не могли выйти за рамки достаточно строгих норм потребления. Все члены ПБ (а таковых за историю Советского Союза было 100 – 150 чел.) имели преференции исключительно в отношении власти, а не личного потребления. Член ПБ в

могущественном государстве СССР жил как крупный буржуа, но далеко не как миллионер, далеко не как человек, имеющий в своем распоряжении хотя бы десятую-двадцатую часть фондов, что характерно для свободных стран. Да и в несвободных странах то, чем распоряжается, скажем, тиран, не сопоставимо с тем, чем распоряжался член ПБ. Ограниченные возможности удовлетворения личного интереса, материального потребления для себя и своей семьи, которыми обладали члены ПБ, наглядно демонстрируют, что они не были собственниками. Они были высшей исполнительной властью (*top executives*), и зажаты они были столь же сильно, как и подчиненные им партийные бюрократы, если не более. Например, в свое время член ПБ Г. В. Романов (прежде – первый секретарь Ленинградского обкома КПСС), один из наиболее вероятных претендентов на место генсека ЦК КПСС, которое впоследствии занял М. С. Горбачев, был снят со всех постов и препровожден на пенсию из-за того, что пополз слух (кстати, ложный), будто он позаимствовал на свадьбу дочери из Эрмитажа царский сервиз.

Надо заметить, что уже секретарь обкома (т.е. человек, находящийся на уровень ниже члена ПБ) мог делать и не такое, и никто этого не замечал. Однако чем более высокую позицию занимал человек, тем больше людей на нее претендовало, тем больше его позиция «продувалась», тем больше рисков он нес. В конечном счете человек, добравшийся до верха советской системы, был повязан по рукам и ногам. Естественно, ни в социологическом, ни в экономическом смысле он не был собственником. Собственник свободен по отношению к предмету своей собственности, а члены ПБ были максимально несвободны. Круговая порука – очень точная характеристика существовавшей у нас системы.

Широко обсуждалась гипотеза (и она наиболее близка к истине), что коллективным собственником в СССР являлась номенклатура. Этой точки зрения придерживались, например, М. Восленский и М. Джилас. К номенклатуре относились все руководители, входящие в административную и в партийную системы подчинения (т.е. около 1 млн чел.). Партийные организации выдвигали и одобряли их кандидатуры. Все кадровые передвижения осуществлялись из соответствующего отдела или ЦК, или обкомов, или райкомов КПСС. Контролируя кадровые назначения, партия таким образом контролировала само пополнение «нового класса».

Идея, что номенклатура есть коллективный собственник, интересна. И тем не менее как можно охарактеризовать коллективного собственника в составе нескольких сот тысяч человек, где низы ограничивают верхи? Что это за собственник, если низы имеют право в случае, когда они достаточно консолидированы, отказать ему в доверии? Какого рода цели этот собственник может перед собой ставить, и, главное, как он может их формулировать?

Экономику советского типа часто сравнивают с «азиатским» способом производства, для которого также была характерна пирамида чиновников (правда, наверху был царь, но во многих государствах он через какое-то время становился ритуальной жертвой).

Однако мы полагаем, что советская система – это уникальная система, в которой верховного собственника, обладающего свободным выбором применительно к объектам общенародной собственности, не было вовсе. Как же могло существовать такое общество, в котором не было верховного собственника? Была ли общенародная собственность разборной? Чем она регулировалась? Специфика СССР и других социалистических стран заключалась в том, что эта собственность в отсутствие верховного собственника реально разборной не была. Ситуация разборной собственности имела место лишь в тех анклавах собственности, которые оставались вне внимания номенклатуры, но не в тех, которые находились в фокусе ее внимания.

Как формулировались основные цели и приоритеты? Предположим, что номенклатура представляет собой не собственника, а исполнителя в отсутствие хозяина. Но (существенное добавление!) формальный хозяин есть – это советский народ. Так записано в Конституции, и сам слой номенклатуры существует постольку, поскольку он вроде бы служит советскому народу. В реальности этого нет: народ не допускается ни к голосованию, ни к реальному выбору, тем не менее формально он собственник. Из этого следует создание некоего канона, который подавляет не только советский народ, служащий полем разных экспериментов, но и саму номенклатуру. Возникает система самоподавляющейся традиции, которая и замещает отсутствующего верховного собственника. То есть номенклатура должна постоянно делать вид, что хозяин есть.

Экономически для нее это выражается в обязанности подавать сигналы, что ее деятельность и основные цели, основные стратегии, которые она избирает, имеют целью повышение благосостояния, укрепление стабильности существования советского народа в лице его конкретных групп. Интересы народа четко формулируются номенклатурой. Но она не может подменить их своими интересами. Она может только пытаться реализовать собственные интересы уже на техническом этапе под видом декларированных народных интересов. Отсюда глобальная неэффективность прав собственности в экономике советского типа.

Но если основные интересы формулируются номенклатурой как общенародные, то должен быть механизм обратной связи. Народ должен ощущать, что номенклатура работает в его интересах. Каким образом он может получить подтверждение прироста своего благосостояния в той целевой функции, которая реализуется?

Во-первых, это наглядное подтверждение. Постоянно должны поступать сообщения о росте благосостояния конкретных социальных групп (скажем, о том, что военным повышают зарплату, пенсионерам – пенсию, где-то построили новую школу). Специфика ситуации как раз в том, что цель № 1 «Повышение благосостояния советского народа и укрепление стабильности его существования» не может быть чисто формальной. Ведь если эта цель не реализуется, другие цели тоже не могут реализовываться! Она и не была чисто формальной, на ее выполнение сосредотачивалась некоторая часть ресурсов.

Во-вторых, это некие сигналы о следовании общенародным интересам, об удовлетворении потребностей всего народа, которые тоже должны постоянно поступать. Возможно, строительство Братской ГЭС, БАМа и не было никому нужно, но оно было явным сигналом. Сигнал об укреплении обороноспособности страны убеждает граждан в росте стабильности их существования – отсюда Белка и Стрелка, Юрий Гагарин, ракеты, танки на Красной площади. Сигналом, долженствующим свидетельствовать о мощи СССР, являлось, например, начавшееся было строительство Дворца Советов при И. В. Сталине. Заметим, что огромные расходы и оборонного, и чисто претенциозного характера, в которые пускалось советское государство, шли не на удовлетворение потребностей народа (другими словами, не на откуп от народа) и не на удовлетворение потребностей номенклатуры. Вместо строительства Дворца Советов на те же средства можно было бы каждому члену ЦК по две виллы построить, но не построили, а строили зачем-то Дворец Советов!

Существует три цели у ЦК:

- 1) удовлетворение общенародных потребностей;
- 2) удовлетворение потребностей правящей элиты (эти потребности вполне земные, связанные с благосостоянием членов данной элиты и их семей);
- 3) «свисток».

При «азиатском» способе производства происходило то же самое. Зачем древние египтяне возводили эти безумные пирамиды? Ведь вместо них правящему классу, который действительно тогда был коллективным, можно было построить себе домики получше. Но строительство пирамид – та же сигнальная потребность. Народ должен был бояться правящей элиты и слушаться ее. Его уверили, что, если пирамиду не возвести, бог Ра сойдет на землю и всех покарает. А в СССР говорилось: «Если мы не будем производить по 10 тысяч танков в год, империалисты нас захватят и отнимут у тебя, Иваныч, последнюю корову. Читай газеты! Видишь, как они там с неграми поступают?!» Абсолютная тождественность ситуации доказывает фундаментальное с точки зрения экономической теории положение: всегда и везде нужен полный безусловный частный собственник; если же

интересы частного собственника не защищены, то при любом распределении собственности система экономически будет неэффективна (пар уйдет в свисток).

На свойственный экономике советского типа дуализм цели указывало большинство аналитиков в 1960 – 1970-е гг. Однако на самом деле имело место не раздвоение, а растроение цели и диссипация того общественного излишка, который сосредоточился в руках правящей элиты в силу позитивной особенности общенародной собственности. Имеется в виду следующее: в 1920 – 1930-е гг. общенародную собственность собрали путем экспроприации всех ценностей у подавляющего большинства храмов, музеев, а также массы частных лиц, а затем накопленную таким образом собственность, куда входило множество уникальных произведений искусства, стали по дешевке распродавать иностранцам. Благодаря этому вкупе с ограблением крестьянства Советский Союз получил возможность в короткие сроки провести индустриализацию и создать оборонную промышленность. Более того, в войну советская экономика оказалась на порядок эффективнее даже мобилизационной германской экономики.

Германская экономика и во время войны стояла на том, что там, несмотря на гестапо, СС, концлагеря, сохранялись частные предприятия, хотя их собственники и были сильно ограничены в правах. Как писали после войны руководители германской промышленности, в 1943 г., когда Германия воевала уже четыре года, до 50 % ее производственных фондов продолжало работать на гражданские товары. Например, Германия в разгар войны выпускала легковые автомобили, и последний такой автомобиль был создан в декабре 1943 г. (Для сравнения: в СССР во время войны лишь 15 % промышленности работало на мирные цели, причем половина из них, типа мыла, могла трактоваться, как товары двойного назначения). Вот уровень эффективности самой жуткой мобилизационной экономики! Германия, массово уничтожая свое население, запугала его политически, но экономически ничего сделать с ним не смогла. А наша экономика оказалась идеальной для ведения военных действий, хотя сегодня для нас это слабое утешение (едва ли сегодня нам стоит с кем-либо воевать).

Итак, присущая экономике советского типа потребность «свистка» была источником растраты ресурсов. Но благодаря несовершенству прав собственности возник еще один источник издержек – колоссальная асимметрия информации из-за сознательного сокрытия номенклатурой всех уровней информации о своих истинных интересах.

До 1960-х гг. балансирование интересов в условиях сильной асимметрии информации происходило в нашей экономике на фоне незаявления правящим классом своих интересов. Заявлять о них считалось неприличным. В ответ они бы услышали: «Там (в США) негров вешают, а ты хочешь хлеб с маслом!» Только в критической ситуации руководитель

осмеливался обращаться вверх с просьбой «хлебца подкинуть». При Н. С. Хрущеве, а затем при Л. И. Брежневe ситуация несколько изменилась – номенклатура перестала бояться говорить о своих интересах, но до этого интересы постоянно скрывались. Элита не могла озвучить, четко сформулировать, сделать явным свой материальный интерес для того же Госплана. Секретарь обкома, желавший, чтобы не только его сын, но и все родственники учились в МГИМО, боялся это желание озвучить, боялся предложить с этой целью открыть еще три таких же института. В результате имела место конкуренция, взяточничество (причем расплачивались как деньгами, так и административной валютой).

Экономически сознательное сокрытие номенклатурой информации о реально преследуемых ею интересах объективно ведет к следующему. В целом номенклатура представляет собой колоссальную многоуровневую пирамиду: ПБ, ЦК, аппарат ЦК, министерства, обкомы, райкомы, директора предприятий и т.д. Номенклатура каждого уровня имеет свой скрытый интерес и, следовательно, будет дезинформировать вышестоящие инстанции относительно своих реальных потребностей, дабы постоянно перекачивать к себе ресурсы. Она может удовлетворить свои потребности, лишь таская кирпичи со стройки коммунизма!

Поэтому она извещает вышестоящую номенклатуру – тот же обком – о том, что надо, например, срочно построить большой Дом культуры, ибо этого требует общество, которому негде заниматься духовой музыкой (хотя старый Дом культуры нужно только починить!), и на основе этого строительства решает две задачи. Во-первых, жена второго секретаря райкома становится заместителем директора нового большого Дома культуры, получает стабильную зарплату, кабинет и т.п. Во-вторых, у председателя райисполкома за счет усушки и утруски стройматериалов появляется дача. Зарплата жены будет стоить (в советских ценах) где-то 2000 р. в год, а за 10 лет с учетом дисконтирования – примерно 12 000 р. Дача, вероятно, обошлась в 25 000 р. В итоге все расходы за 10 лет составят порядка 37 000 р. А сметная стоимость этого замечательного сооружения – 600 000 р. плюс дополнительный штат нового Дома культуры, расходы на который за те же 10 лет составят еще 150 000 р., итого 750 000 р. Таким образом, эффект составит 5 %. Причем хорошо еще, если новый Дом культуры будет заполнен хотя бы на 20 %, но в ряде случаев и этого не будет!

История со строительством БАМа – совершенно уникальный пример созидания «свистка», чтобы под него строить свои карьеры. Очевидно, что много проще сделать карьеру не путем повышения уровня благосостояния подчиненных тебе людей, а путем строительства какого-нибудь грандиозного сооружения, которым все будут пользоваться. Строя его, руководитель понимал, что вскоре переместится на следующую ступеньку административной иерархии. Как бюрократический стимул это нормально. Одна-

ко ненормально, что у советской вышестоящей бюрократии, принимающей решения, отсутствовал критерий эффективности своих проектов. Это уже связано со следующей проблемой – проблемой Госплана.

5.4.2. Понятие «Госплан»

Заметим, что классики марксизма были гуманистами, и никто из них об уравнительном коммунизме не говорил. Строй общественного производства при коммунизме виделся им как «единая фабрика». Они считали, что товарные отношения в обществе вредны, поскольку стимулируют эгоизм, и рассматривали их с чисто технологической точки зрения, полагая возможным собрать в центре все ресурсы и всю информацию, планомерно посчитать и оптимальным образом распределить.

Идея «единой фабрики» довлела над нашей политэкономией. В 1960 – 1970-х гг. крупные математики, работавшие в Центральном экономико-математическом институте (среди которых был, например, С. С. Шаталин), создали теорию оптимального функционирования социалистической экономики (СОФЭ), которая предполагала возможность оптимизации всех потоков на уровне народного хозяйства, представлявшегося им в виде «единой фабрики». Естественно, это была только теоретическая модель, на практике она была неприменима. Дело в том, что Шаталин, разрабатывая ее, не учитывал наличия ТАИ, что ему менее простительно, нежели К. Марксу и Ф. Энгельсу, – ведь к тому моменту на Западе уже вышли основные работы на эту тему. В реальности функционировать как единая фабрика обществу мешают три типа ТАИ: издержки измерения; издержки по приобретению и передаче информации; агентские издержки. Но все-таки общенародная собственность, которая выступает в роли собственности социалистического государства, должна была находить в себе некие механизмы реализации, и таковым механизмом стало государственное планирование.

Госплан был тем центром, в котором собиралась вся информация о производственных возможностях всех предприятий, и где делались прогнозы, т.е. просчитывалось несколько стратегий распределения ресурсов с целью удовлетворения тех или иных потребностей (скажем, бóльшая часть этих ресурсов могла быть направлена в оборонную сферу или, наоборот, в потребительскую сферу). Таким образом, у нас 70 лет проводился уникальный эксперимент. Фактически он начался со времен военного коммунизма, хотя сам Госплан как учреждение, собирающее информацию и дающее команды на места, возник примерно пятью годами позже, в начале 1920-х гг. Этот эксперимент имел ограничения, поскольку рынка, на котором оценивались бы ресурсы, не существовало.

Все, что Госплан мог делать и честно делал, ибо там работало множество блестящих специалистов, – это собирать информацию и планировать распределение ресурсов в количестве 2000 наименований (из них, например, на различные марки стали приходилось порядка 50 сортов). В самом Госплане этим занималось около 2000 ответственных работников. Кроме того, Госплан давал задания примерно 50 отраслевым министерствам, которые их детализировали. Номенклатура продукции, которой распоряжались непосредственно министерства, составляла 38 000 наименований. То есть $2000 + 38\ 000 = 40\ 000$ наименований продукции в натуральном выражении, описанных с определенным стандартом, – вот тот максимум, на какой оказалась способна советская система в апогее своих информационных и вычислительных возможностей.

Система материальных балансов по более чем 2000 позиций – огромная таблица, где в динамике было изображено, из какой отрасли куда что идет, – была огромным достижением советской экономической науки. Наследником этой научной школы является Институт народно-хозяйственного прогнозирования (единственный до сих пор эффективно работающий институт РАН). Однако несмотря на эту поразительную воображение систему планирования, надо отметить и ее очень существенную негативную сторону.

Дело в том, что при сорока тысячах планируемой (пропускаемой через 50 тыс. чиновников) номенклатуры продукции реальная ее номенклатура в 1970-е гг. составляла отнюдь не 40 000, а где-то 1 – 1,5 млн, т.е. Госплан улавливал и агрегировал лишь 4 % реальной номенклатуры продукции, даже если она составляла 1 млн наименований. Такое огрубление оценок, команд, стратегий привело, в первую очередь, к нашему отставанию в системе технологических допусков на продукцию.

Предположим, Госплан запланировал, что свердловский завод № 14 поставляет сталь определенного сортамента (одно наименование из 40 000 планируемой номенклатуры продукции) для ракет, которые делает завод Южмаш. Но Южмашу нужна конкретная марка стали, определяемая не из 40 000, а из 1 млн наименований. Подобной детальности в госплановской системе нет. Тогда генеральный директор Южмаша Леонид Кучма едет в ЦК КПСС или в Совмин к Л. В. Смирнову, бессменному зампреду, курирующему оборонную технику, и говорит, что ему нужна сталь не того сортамента, что ему поставляют по плану, а другого, и поэтому требуется подготовить постановление ЦК КПСС и Совмина, в соответствии с которым сталь нужного сортамента будет включена в номенклатуру. Но столь быстро и просто уладить проблему можно лишь в случае, если генеральный директор вхож в ЦК КПСС. Этим правом обладали директора предприятий высокоприоритетных отраслей промышленности: оборонной, космической

и ряда других (как известно, на начальном этапе мы быстрее американцев добились успеха в космической программе, хотя позже ее начали).

Однако если дело касалось не высокоприоритетных отраслей, так легко эта проблема не решалась. Например, ВАЗ построили итальянцы, и по их технологии в течение первых трех лет была выпущена большая партия «Жигулей» из итальянской же стали (некоторые из них ездят и поныне – они до сих пор не проржавели). А потом случилось вот что: тогдашний директор ВАЗа В. Н. Поляков, между прочим, тоже член ЦК КПСС, поехал в Совмин и стал доказывать, что ему не ту сталь поставляют. Однако нужной ему стали ни в номенклатуре Госплана, ни в номенклатуре Министерства черной металлургии (у С. В. Колпакова) не было, а автомобили считались товаром потребительским. И ему ответили: «В Госплане есть 2000, а в министерствах еще 38 000 номенклатуры. К сорока тысячам мы не можем без конца добавлять. Поэтому работай с той сталью, которая есть и которую мы можем проконтролировать». В результате качество «Жигулей» претерпело печально известные советскому человеку изменения (их кузова стали быстро ржаветь).

Другой классический пример также связан с автомобилями. Внешне наш автомобиль от зарубежного отличается, помимо дизайна, размером зазоров (тем, насколько прилегают к кузову машины капот, багажник, двери). У нас зазоры на порядок больше, а это те же натуральные измерители. Дело в том, что за рубежом рынок оценивает любую модель автомобиля из миллиона, миллион первую, вторую, как только она появляется. У нас же такого встроенного стабилизатора, как рыночный фильтр (рыночная оценка), не было, а был чисто бюрократический фильтр в лице конкретных чиновников Госплана, которые должны были принять то или иное решение. В каких-то случаях этот фильтр эффективно работал, в каких-то – нет. И сейчас эти зазоры, эти пониженные, огрубленные требования к технологиям лежат страшным грузом на нашей промышленности.

Причем это касается требований не только к технологиям, но и к нынешнему поколению работников. У нас до сих пор автомобиль собирают с помощью кувалды. Когда в заранее расточенное отверстие шуруп не входит, берут кувалду и самым зверским методом его в это отверстие загоняют – такова наша технологическая культура! Лучшей иллюстрацией ее уровня является тот факт, что южнокорейцы, открывшие в Узбекистане свой завод по сборке автомобилей «Daewoo», брали туда почти всех, кроме работавших в прошлом на наших автомобильных заводах. Казалось бы, все должно было быть наоборот. Но южнокорейцы понимали, что у наших рабочих-автомобилистов такое отношение к работе уже в кровь вошло, это не просто разболтанность, а выработанная десятилетиями культура производства, и переучить их невозможно. Заметим, что в нашей промышленности работать по-иному было нельзя. Ты не мог от «смежника» получить

панель, в которой отверстия были бы просверлены с немецкой точностью, и вынужден был вгонять шуруп кувалдой. А если бы ты взял коловорот и начал эти отверстия растачивать, тебя бы просто уволили с завода, потому что тогда завод не смог бы выполнить план по количеству выпускаемых автомашин.

Вот ситуация, которая прямо следует из таких простых вещей, как издержки измерения и ограниченная рациональность. Именно ограниченной вычислительной способностью объясняется наличие двух тысяч у Госплана и сорока тысяч всего по стране наименований продукции. Сейчас, вероятно, с учетом применения западной электронно-вычислительной техники их было бы не 40 000, а 100 000!

Вышеупомянутое неизбежное огрубление часто имело довольно смешные последствия. В 1960-е гг. журнал «Крокодил» опубликовал знаменитую карикатуру, над которой рыдал весь советский народ, потому что это была правда: в магазине один мужчина показывает другому на громадных размеров кастрюлю, стоящую на прилавке, и говорит: «Это наш завод выполнил план по валу». Действительно, тогда планирование потребительской продукции, на которую никто не обращал внимания, шло в тоннах. Очевидно, что в таких условиях быстро и легко выполнить план по кастрюлям можно, если делать их очень большими. Что и было сделано! В результате все прилавки в магазинах были заставлены кастрюлями необычайных размеров, зато маленьких кастрюль не было совсем. Надо сказать, что после выступления «Крокодила», являвшегося в нашей системе своего рода контрольным индикатором, в план-таки ввели дополнительный показатель – число кастрюль.

Встроенные механизмы противодействия тенденциям огрубления в советской экономике.

1) Военная приемка. В данном случае потребитель непосредственно участвует в производстве, и здесь работают административные рычаги.

2) Потребительский спрос. Проблема потребительского спроса довольно интересна. В отличие от стран с «азиатским» способом производства, в СССР был суверенный (свободный) потребитель, который очень часто имел фиксированную зарплату. Скажем, младший научный сотрудник вначале обычно получал 120 р., потом – 140 р., потом, став старшим преподавателем, – 250 р. Причем как бы он ни работал, его зарплата не менялась, но внутри этой суммы он был суверенным потребителем. Кроме того, он нанимался свободным образом, мог свободно уволиться и перейти работать в другое место.

Оценка потребителя, конечно, играла определенную роль. Однако ее влияние по своему масштабу было на порядок меньше, чем в нормальной рыночной экономике, т.к. производство потребительских товаров никогда не являлось приоритетом в нашей системе, а это приводило к постоянному их дефициту. В условиях дефицита и фиксированных цен человек мог

голосовать рублем за тот или иной товар, но возможности его маневра были крайне ограничены – он мог лишь отказаться от каких-то товаров. Так, в 1950-е гг. в магазинах было полно икры и крабов, но они были дорогие, и в большинстве городов, кроме Москвы и Ленинграда, где были относительно высокие зарплаты, их просто не покупали, поэтому через какое-то время их производство уменьшилось. Иногда потребитель отказывался покупать совсем уж уродливую продукцию, и заставить купить его не мог никто. Соответствующий сигнал через год-другой доходил до предприятия, и оно, наконец, прекращало выпускать этот товар.

3) Система технологических стандартов. В СССР была одна из самых разветвленных и хорошо работающих систем технологических стандартов. Дело в том, что в рыночных экономиках система стандартов может формироваться горизонтально: взаимосвязанные производители сами устанавливают свои стандарты, и отклонение от этих стандартов является личным делом каждого из них – они лично рискуют тем, купят их товар или нет. А в советской экономике роль Госстандарта была исключительно важна. Он был неким надзирающим органом существовавшей системы натурального планирования, и только его деятельность не давала возможности предприятиям дезинформировать центр или подменять плановые задания уже по номенклатуре продукции, т.е. Госстандарт следил за выполнением того, что в натуральных параметрах сформулировал центр.

В ряде отраслей наши стандарты до сих пор остаются одними из лучших в мире или по крайней мере оставались таковыми до конца 1980-х гг., когда мир сделал еще один шаг вперед, а мы – нет. Например, это стандарты одежды. Такими вопросами, как: насколько одежда раздражает кожу, какова степень использования в ней натуральных волокон, и т.д. – на Западе занимались независимые экологи, а у нас ими занимался Госстандарт. Научные институты проводили объективные исследования на этот счет. Замечательные стандарты у нас были в пищевой промышленности (как это ни странно, потому что есть было нечего) и, в частности, в кондитерской, где они до сих пор одни из лучших в мире. А те отрасли пищевой промышленности, где мы заимствовали технологии, где наши стандарты уже не работали, у нас на сегодняшний день одни из худших (вспомним, например, наши колбасы).

Недостатки советской системы планирования и способы их демпфирования. Понятно, что у системы планирования были свои недостатки, риски. Частично о них уже было сказано, но нужно сказать еще вот что. Сама система планирования для предприятия (к которому мы сейчас перейдем) очень часто давала сбои. Предприятие получало и производственный план, и поставщиков, причем поставщики предприятия были определены жестко (такой-то завод связан с таким-то), альтернатив не было. А если поставщик данного предприятия срывал поставки, что тогда? То есть

система натурального планирования, натурального указания производственных планов и поставщиков для каждого предприятия была крайне хрупкой, что постоянно приводило к некоторой ее ломке – к срыву планов. Каким образом система реагировала на свою хрупкость, каким образом она пыталась ее демпфировать? В теории выделяют три типа адаптации:

1) Номенклатурная адаптация, так называемая корректировка планов. Корректировка планов происходила следующим образом. Если заводу-изготовителю его завод-поставщик не поставил вследствие технологического или социального срыва (последний бывал редко) каких-то важных материалов, завод-изготовитель докладывал своему министерству, что не может выполнить план из-за срыва поставок, министерство докладывало об этом Госплану, а Госплан по согласованию с ЦК КПСС в конечном счете корректировал заводу-изготовителю план.

Следует отметить, что принятый план по стране всегда выполнялся более или менее пристойно (то на 101 %, то на 102 %), потому что для советского человека он тоже являлся сигналом, и невыполнение плана считалось большой бедой. Однако характерной чертой советского плана была его постоянная ежедневная корректировка в разрезе предприятий и отраслей. План принимался с помпой, как закон, и сразу же начинал корректироваться, а в итоге выполненный план с планом принятым имел очень слабое сходство. Фактически принятый план был не планом, а текущей системой ориентиров, которые задавались в натуральном виде и предприятиям, и их поставщикам, и потребителям.

2) Финансовая адаптация. В СССР существовала денежная система, финансы, т.е. некоторое финансовое отображение господствовавших у нас натуральных потоков и планов. Какую роль играл монетарный сектор в советской экономике?

С одной стороны, у нас был реальный рынок – потребительский рынок и колхозный рынок, т.е. рынок суверенных потребителей и рынок пусть ограниченных, но суверенных производителей-колхозников. Чтобы обеспечить функционирование этих рынков и суверенитет потребителя, существовали наличные деньги.

С другой стороны, наряду с ними существовали безналичные деньги, которые сопровождали натуральные потоки и планы. Плану в натуральных единицах сопутствовал финансовый план для данного предприятия. Суть его состояла в том, чтобы обеспечить некое заданное соотношение (в денежном выражении) между ресурсами предприятия и тем, что оно производит. То есть финансовый план как бы дополнительно гарантировал, что предприятие не будет обманывать государство. Предприятие должно было выполнить план по продукции, и этот план подтверждался финансовым планом по назначенным ценам. Заметим, что каждый продукт имел цену, назначенную сверху. Предприятие не имело права назначать цену ни

на продукцию, которую оно покупало, ни на продукцию, которую она поставляло, что фактически было просто дополнительной формой контроля (возможностью для государства измерить ту же сталь не только в тоннах, но и в рублях).

Кроме того, у советской финансовой системы была еще одна очень важная задача – кредитование предприятий. В стране существовала сеть государственных банков, которые были специализированы (Агропромбанк кредитовал аграриев, Промстройбанк – промышленность, Внешэкономбанк – внешнеэкономические связи предприятий и т.д.). Банки давали предприятиям кредиты по жестко фиксированным очень низким ставкам, а предприятия за счет этих кредитов могли адаптироваться к изменившимся условиям. Они могли нанять дополнительную рабочую силу, пусть и по фиксированным ставкам; могли купить (только официально, уведомив свое министерство) у другого предприятия избыточные производственные фонды, а не обращаться с просьбой в вышестоящие инстанции наделить их дополнительными (незапланированными) фондами. Таким образом, система кредита позволяла предприятию привлечь дополнительные ресурсы и снизить хрупкость существующей системы планирования.

3) Так называемый «остаточный принцип». В советской экономике выделялись приоритетные сектора и сектора остаточные. Как правило, к остаточным секторам относилась легкая промышленность, пищевая промышленность, товары народного потребления, т.е. практически все, что было связано с системой жизнеобеспечения населения, кроме основных товаров, таких как хлеб, молоко и т.п. Если вся система не балансировалась натурально, то ее текущее балансирование осуществлялось за счет остаточных секторов. Поэтому план в них заведомо не выполнялся – ведь ресурсы перекачивались в предприятия приоритетных групп, чтобы выполнить приоритетные задания. Остаточный принцип существовал практически все советское время и был очень серьезным макроэкономическим демпфером хрупкости системы натурального планирования.

Результатом такой экономической политики стала нынешняя колоссальная неразвитость производства, направленного на удовлетворение человеческих потребностей, и сельского хозяйства, которое тоже не входило в приоритетные сектора. Фактически за счет остаточных секторов выполняли планы такие развитые сектора, как оборонная промышленность, тяжелая промышленность, транспортная промышленность, металлургия, энергетика, которые были приоритетными для советского руководства. А теперь по иронии судьбы именно эти сектора, кроме энергетики, стали финансироваться по остаточному принципу (и в первую очередь оборонная промышленность).

Три вышеперечисленных встроенных стабилизатора можно считать основными. В экономике советского типа они сложились естественным

образом, и за счет них она и просуществовала достаточно долго, хотя ее неэффективность была заложена уже в самом механизме функционирования.

5.4.3. Понятие «Предприятие»

Предприятие – некая обособленная часть общенародной собственности. Создание обособленного предприятия, в отличие от идеи «единой фабрики», – огромный шаг навстречу реалиям, который был сделан частично еще при И. В. Сталине, а основные права предприятие получило при А. Н. Косыгине. Таким образом, можно выделить два этапа существования советских предприятий. Сначала это было предприятие сталинского типа, которому жестко планировали все показатели и которое вообще не имело права продавать свои фонды. А затем это предприятие косыгинского типа, которое получило возможность формировать фонды материального поощрения, самостоятельно устанавливать план по труду (т.е. привлекать или увольнять рабочих), выпускать сверхплановую продукцию и реализовывать ее на свободном рынке (при этом цены оставались фиксированными, но поставщик не был указан). Но в любом случае и предприятие сталинского типа, и предприятие косыгинского типа представляют собой некую обособленную часть общенародной собственности.

Управлялось предприятие директором, который выступал как основной агент правительства. Уже во времена Косыгина директор имел права на уровне распоряжения: он имел право, скажем, продавать излишки оборота продукции, материальные излишки, излишки сырья, если они у него накопились (например, он имел право продать излишки угля, образовавшиеся у предприятия в результате теплой зимы). Но он не имел права продать станок, потому что станок относился к основным фондам, которыми советское предприятие наделялось бесплатно (оно их не покупало).

Предприятие получало сверху:

1) Номенклатуру, а точнее, ассортимент продукции. Кстати, проиллюстрируем примером, чем отличается номенклатура от ассортимента. Номенклатура: гвоздь оцинкованный средний, гвоздь оцинкованный малый и т.д. Ассортимент: гвоздь оцинкованный средний – 3 шт., гвоздь оцинкованный малый – 5 шт. и т.д.

2) Финансовый план.

3) Поставщиков и потребителей с фиксированными ценами на продукцию. Эти поставщики и потребители были связаны с предприятием взаимными обязательствами.

Интересно, что предприятие, получив сверху конкретного поставщика, которого также обязали поставить данному предприятию определенную продукцию в определенном объеме по определенной цене, далее уже само вступало с ним в контакт, минимизируя тем самым ТАИ обмена. На

самом деле к полному апофеозу общенародной собственности привело бы решение свозить всю произведенную продукцию куда-нибудь в центр, а потом оттуда уже развозить по предприятиям (как, скажем, это делалось в Запорожской Сечи). Но до этого не дошли. Таким образом собирались только так называемые «стратегические запасы», составлявшие примерно от четверти до трети всей выпускаемой в СССР продукции. Правда, потом они чаще всего выкидывались, а не раздавались, потому что сгнивали.

4) Капитальные ресурсы.

Контролировалось предприятие по трем линиям:

1) Госпланом и министерством – по ассортименту продукции.

2) Минфином, Центральным банком, отраслевым банком – по исполнению плановых соотношений, плановой прибыльности.

3) Партийными структурами. На предприятии была парторганизация, а над предприятием – райком партии. Партийные структуры контролировали внутренние резервы предприятия, чтобы помешать их сокрытию, и самого директора, чтобы тот не искажал самые общие установки на стабильность системы. Партийная организация вмешивалась, и когда директор вводил в заблуждение руководство о производственных возможностях предприятия (честный секретарь парткома сигнализировал об этом в райком КПСС, который принимал меры, и кривая производственных возможностей слегка поднималась), и когда он нарушал коллективный договор, вводя потогонную систему, не отпуская никого в отпуск и т.д. Партийные структуры были важнейшим встроенным стабилизатором в системе советской экономики. Они помнили, что в стране есть, хотя бы формально, верховный собственник, и считали своей обязанностью убедить этого собственника, что все делается для него и даже директор предприятия для него трудится.

Итак, по сравнению с обычным предприятием, советское предприятие обладало тремя особенностями:

1) оно не платило за основные фонды, получая их даром, выпрашивая их;

2) оно нанимало работников на рынке труда, но фонд заработной платы и конкретные ставки были фиксированы;

3) ему указывали поставщиков, потребителей, цены поставок и цены отпусков продукции.

Поведение менеджеров на советском предприятии.

Менеджеры в конечном счете и определяли, каким образом предприятия себя вели. Если Генсек у нас был главным уполномоченным неизвестно кого, то менеджер на предприятии был главным уполномоченным вполне известно кого, а именно бюрократической пирамиды. Он нес ответственность сразу по трем линиям: номенклатурной, финансовой и политической. Интерес менеджера («красного» директора) состоял в том, чтобы,

во-первых, выполнить план в краткосрочной перспективе, во-вторых, выполнить план в долгосрочной перспективе, в-третьих, максимизировать внутреннюю функцию полезности, которая бывает двух видов: 1) в виде честно заработанных оклада и премии и 2) в виде дачи, бани и т.п. Чтобы выполнить все вышеперечисленное, «красный» директор должен был (самое главное!) избежать ситуации, при которой его сегодняшняя активность помешает его активности завтрашней. Дело в том, что Госплану и отраслевому министерству нужно было давать задания предприятиям. Но что и как они со своей номенклатурой из двух тысяч или сорока тысяч могли реально предприятию запланировать? Их рациональность, их вычислительная способность были ограничены, поэтому никто фондов предприятия наверху не считал, а планирование шло двумя путями:

- либо это было планирование от достигнутого (рутинное планирование), когда каждому предприятию предлагалось обеспечить одно-, двух-, пятипроцентный годовой прирост продукции, в зависимости от динамики прироста продукции по основным показателям в отрасли в целом;
- либо это было проектное планирование.

Проектное планирование предполагает следующее. Скажем, наверху принимается решение о производстве ракеты СС-20. В СССР есть три-четыре предприятия, на которых можно разместить этот заказ. Их сравнивают по технологическому потенциалу, мобильности директора, способности его выполнить данное задание и, наконец, решают поручить его Южмашу. Вызвав в ЦК КПСС директора Южмаша, ему сообщают об этом, а он в ответ начинает просить, чтобы в Швеции закупили нужный ему расточный станок, которого на заводе нет, и т.п. Именно здесь был самый тонкий момент в жизни советского директора.

Проектное планирование было неким искусством взаимодействия директора с властью предрешающими. Он должен был регулярно показывать себя как человека, выполняющего планы на максимуме производственных возможностей. Однако он не мог просто максимально загрузить свои производственные возможности, чтобы максимально повысить свои возможности демпфировать неустойчивость в поставках и обеспечить ожидаемый от него монотонный прирост продукции за счет внутренних резервов предприятия. Он должен был очень тонко вести себя, чтобы, с одной стороны, его не обошли с заданием, потому что у него слишком отсталая технология (того станка нет, этого нет), а с другой – все-таки не заявлять, что у него все есть, потому что тогда ему на изготовление той же СС-20 уже никаких дополнительных фондов не выделят, и ему придется делать ее на своих. Директор прекрасно знал, что на самом деле у него есть, какие технологии он реально может задействовать, а чего у него нет, и ему нужно было решать, какие карты выложить на стол, а какие попридержать. Процедура торговли всецело зависела от его искусства ведения переговоров и

объективно вела к тому, что его целевая функция имела очень своеобразный вид.

В советской системе от директора требовалось, прежде всего, не разбираться в реальных производственных возможностях завода, а обеспечивать некий монотонный прирост выпускаемой продукции. Это монотонное увеличение и было предметом торговли, и существовало две стратегии, которые могли его обеспечить: либо директор мог идти на монотонный сдвиг на некоторую маргинальную величину (на рис. 5.1 эта кривая изображена пунктиром) без того, чтобы ему увеличивали S , либо он мог торговаться, обещая выйти на следующую кривую (на рис. 5.1 она изображена тонкой линией), если ему дадут S_2 ; при этом реально директор достигал кривой B (см. рис. 5.1), но должен был говорить только о достижении кривой, изображенной тонкой линией. Если бы он не оставил себе зазора между ними, на следующий год его бы уволили, т.к. очередной прирост ему бы уже нечем было обеспечить, а такое у нас не прощалось.

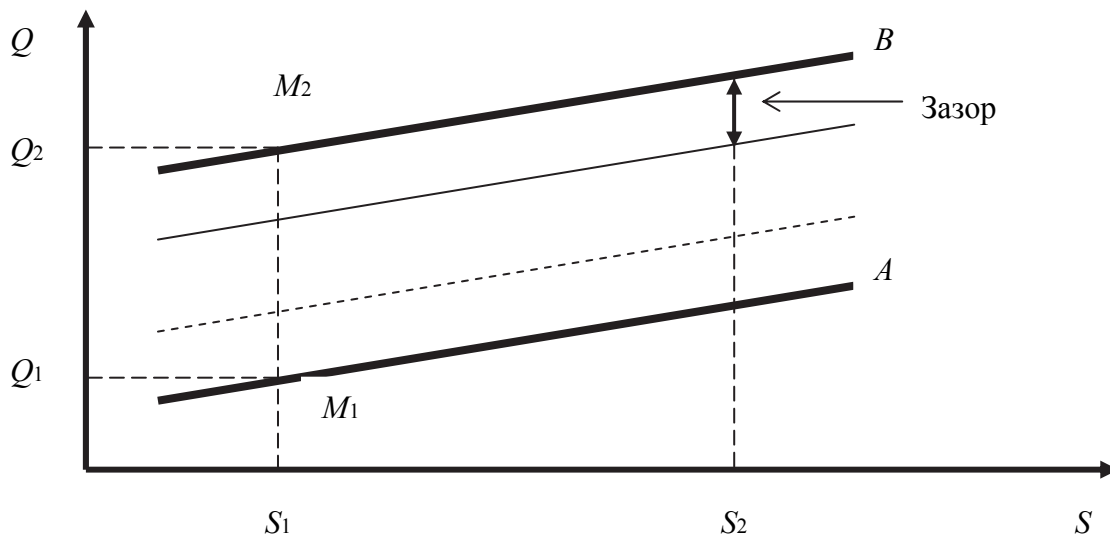


Рис. 5.1. Производственные возможности предприятия

Вышеописанным образом вели себя не только директора предприятий. Например, А. П. Кириленко, человек очень сильный, курировавший в ЦК как раз промышленность, прежде чем стать членом ПБ, возглавлял поочередно три обкома. Ему везло: он приходил в область, доводил прирост ее продукции до точки M_2 (см. рис. 5.1), получал орден и тут же переходил в другую, более крупную область. Наконец, из третьей — Свердловской — области его сразу взяли в Москву, где он уже отвечал за всю страну. Но по отношению к другим секретарям обкома его поведение было оппортунистическим, за что его очень не любили коллеги. После него свои кресла потеряли трое секретарей обкома, не сумевших обеспечить соответствующий прирост продукции области на собственных фондах. Кириленко

не оставлял им зазора, а когда они просили о дополнительных фондах, им отказывали, отвечая: «Вот Кириленко ничего не просил, а обеспечил 15 % прироста продукции. А ты, чтобы каких-то 2 % обеспечить, просишь 50 тракторов. Уходи на пенсию!»

В принципе, директор мог выбрать или пассивную, или активную стратегию. Директор, выбравший пассивную стратегию, которая тоже давала свои плюсы, считал, что ему на 5 – 6 лет имеющихся фондов хватит, а там он, глядишь, перейдет на новое место работы, или произойдет некоторое обновление фондов. Человек, выбравший активную стратегию, должен был входить в процедуру торга и соизмерять, что за что он отдает, а поскольку он торговался один, то мог строить даже сложную игровую модель. Чтобы выиграть в конкурентной борьбе, он должен был предложить оптимальное отношение Q к S для начальства, с учетом истинного отношения Q к S для себя и приемлемого отношения Q к S для коллектива предприятия.

Итак, предприятие страховало себя тремя способами.

Во-первых, это сокрытие некоторых даровых производственных фондов (основной метод работы наших директоров), что позволяло предприятию, с одной стороны, ответить на постоянные требования центра повышать выпуск продукции, а с другой – до некоторой степени демпфировать срыв поставок. Резервный капитал и натуральные резервы, накопленные предприятием, помогали и в том, и в другом случае.

Во-вторых, это кредиты (о них уже упоминалось). Предприятие могло взять кредит, но редко этим пользовалось, т.к. деньги мало что значили в советской экономике.

В-третьих, это бартер. У нас сегодня бартер просто замещает товарный обмен в силу ограниченности денежной массы, находящейся в распоряжении предприятия, и в силу желания предприятия уйти от налогов, что оно таким образом успешно и делает. А в советской экономике бартер выполнял несколько иную функцию. Он был таким же методом демпфирования ситуации при большой динамике, как и кредит, который предоставлялся местным отделением банка, но чаще он был даже эффективнее (а потому был не менее распространен), ибо директор завода прекрасно понимал, что такое 5 машин кирпича, а что такое 5 тыс. р., он понимал плохо.

Советскому предприятию была присуща некая система инноваций. В то время по инновационному потенциалу наши предприятия ничем не уступали западным. Они часто не обладали фондами, чтобы развить свой успех, но НИОКР и первичное внедрение инноваций в текущий производственный процесс были на очень высоком уровне. Дело в том, что положение директора предприятия объективно подталкивало его к поиску и внедрению инноваций. Ведь инновация – это уникальный способ скрыть реальный объем S , который таким путем увеличивался, например, в

1,5 раза, а по отчетности оставался неизменным. На эти дополнительные фонды предприятие может жить очень долго, да еще и планы устойчиво перевыполнять уже не на 2 %, а на 5 %, за что директор точно получит орден.

Закрепление социальной сферы за предприятием.

Как уже говорилось, у иностранных предприятий есть два типа издержек – трансформационные (или производственные) и трансакционные, а у российских предприятий, в отличие от них, есть три типа издержек – трансформационные (или производственные), трансакционные и социальные. На балансе многих заводов находятся и детский сад, и дома, и трамвайная ветка, идущая по всему городу до завода, и т.п. Вытекает ли закрепление социальной сферы за предприятием из экономики советского типа, или это случайная черта именно экономики СССР? Вообще то, что детсад должен быть не в городе, а на предприятии, никак не вытекает из советского строя. Можно представить себе командную экономику, в которой социальная сфера закрепляется, скажем, не за предприятием, а за муниципалитетом. Но как и почему она закрепилась за предприятием у нас? Тому есть два объяснения.

1) Первоначально социальная сфера не была закреплена за предприятием. В 1930 – 40-е гг. формирование жилищно-коммунального хозяйства, школ, больниц шло за счет государственного бюджета. Но уже в то время возник новый канал формирования издержек предприятия. Дело в том, что в период индустриализации, затем в период Второй мировой войны (когда промышленность массово перебрасывалась на восток), далее в период новых оборонных проектов, а потом и в период освоения целины предприятия часто строились на пустом месте, в степи, где не было никакого города, никаких муниципальных органов на местах. И, естественно, в таких условиях за весь комплекс жизни строителей данного предприятия и его работников отвечал директор предприятия. Так сложилось исторически. А стройка финансировалась одноканально для простоты, из-за чего и закрепились за крупными предприятиями и системами «город-предприятие» социальная сфера, столь отягчающая их сегодня.

2) Вся логика существования предприятия, вынуждавшая его скрывать реальную кривую производственных возможностей, приводила к тому, что предприятие было заинтересовано в накоплении отнюдь не только материальных фондов, но и избыточного числа работников. «Красный» директор стремился переманить к себе работников (объективно лишних), чтобы компенсировать неопределенность будущего. Однако заработная плата фиксировалась тарифными документами, и с ее помощью директор этого сделать не мог, как не мог он это сделать и одними премиями. Поэтому директор начинал переманивать к себе работников социальной сферой: сначала лучшей столовой, потом детсадом, потом жильем. Последний аргумент был самым весомым – чаще всего человек шел на тот

или иной завод, в то или иное учреждение именно за квартиру. Классический случай: советское предприятие строило за свой счет жилье, чтобы обеспечить себе некоторое число работников, которые ездили бы «на картошку» по приказанию райкома, а производство не останавливалось бы.

Контрольные вопросы

- 1) Как существовали члены ПБ?
- 2) Что представлял собой центр, в котором собиралась вся информация о производственных возможностях всех предприятий?
- 3) Какими тремя особенностями обладало советское предприятие?
- 4) Дайте определение советскому предприятию.
- 5) Какими тремя способами предприятие страховало себя?
- 6) Какие два типа издержек есть у иностранных предприятий?

Итоговый тест

- 1) До каких годов балансирование интересов в условиях сильной асимметрии информации происходило в нашей экономике на фоне незаявления правящим классом своих интересов?
 - А) До 1970-х.
 - Б) До 1960-х.
 - В) До 1980-х.
- 2) При каком лидере номенклатура перестала бояться говорить о своих интересах?
 - А) При Н. С. Хрущеве.
 - Б) При Л. И. Брежневем.
 - В) При обоих.
- 3) Кто основал идею «единой фабрики»?
 - А) Т. Веблен.
 - Б) Дж. Р. Коммонс.
 - В) С. С. Шаталин.
- 4) Каким количеством способов предприятие страховало себя?
 - А) Тремя.
 - Б) Шестью.
 - В) Двумя.
- 5) Сколько типов издержек существует у иностранных предприятий?
 - А) 2.
 - Б) 1.
 - В) 4.
- б) За кем была закреплена первоначально социальная сфера?
 - А) За государством.

- Б) За предприятием.
- В) Оба ответа неверны.

Семинарское занятие «Институты экономики советского типа»

Вопросы для обсуждения:

- 1) Понятие «партия».
- 2) Понятие «Госплан».
- 3) Понятие «предприятие».
- 4) Понятие «дефицит».

Ключевые слова:

Партия, «свисток», Госплан, потребительский спрос, номенклатурная адаптация, предприятие, капитальные ресурсы.

Задания:

- 1) Что такое Госплан? Как в советском союзе осуществлялось определение номенклатуры Госплана?
- 2) Приведите наглядные примеры, демонстрирующие низкий уровень разностороннего развития системы государственного планирования в СССР.
- 3) Приведите примеры поведения менеджеров на советских предприятиях.

Рекомендуемая литература

- 1. Литвинцева, Г. П. Предмет, метод и базовые категории институциональной экономики : учеб. пособие / Г. П. Литвинцева. – Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2000. – 245 с.
- 2. Олейник, А. Н. Институциональная экономика : учеб. пособие / А. Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2000.
- 3. Шаститко, А. Е. Новая институциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. – М. : ТЕИС, 2002. – 378 с.
- 4. Кузьминов, Я. И. Институциональная экономика : учеб.-методическое пособие / Я. И. Кузьминов, М. М. Юдкевич. – М. : ГУ-ВШЭ, 2000.
- 5. Эггертссон, Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертссон ; пер. с англ. – М. : Дело, 2001.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Соотношения между направлениями современного институционализма многогранны, сложны и зачастую трудно выявляемы, их оценка зависит как от понимания каждого из направлений в отдельности, так и от контекста сравнения и области изучаемых явлений.

На современном этапе развития институциональной экономики очень сложно говорить о едином предмете этой важной и интересной науки. Это обстоятельство связано и с многообразием представлений о предметных областях, и с неоднородностью используемых методов и моделей.

Одновременно возникает вопрос: как относиться к такому разнообразию подходов? Существует множество возможных вариантов, выбор которых определяется целью исследования. Первый – использование одного из подходов и игнорирование всех остальных. Второй – формальное признание всех или части подходов, но фактическое следование одному. Третий – формальное признание лишь одного подхода, но использование нескольких. Четвертый – признание и использование нескольких подходов. Опыт показывает, что следование любому из указанных вариантов имеет как преимущества, так и недостатки. Читатель может оставить за собой право выбрать свой вариант, а именно: в дальнейшем углубленно изучать одно направление институциональной теории или интересоваться развитием всех подходов применительно к определенным функциональным областям.

В действительности, понимание сущности и взаимосвязей между концепциями и идеями представителей современного институционализма позволит лучше понять не только природу самих экономических явлений, но и возможности и перспективы развития экономической теории на основе обмена идеями между различными исследовательскими программами.

Кроме того, современная институциональная теория и все ее направления могут стать плодотворной базой многочисленных прикладных исследований в тех сферах экономической деятельности, которые в настоящее время недостаточно изучены.

Уже сейчас НИЭТ имеет различные сферы приложения, которые О. Уильямсон объединил в три основных направления. Первое связано с функциональными областями, второе – с приложениями к смежным дисциплинам, а третье – с приложениями к проблемам экономической политики. В рамках первого направления О. Уильямсоном перечисляются шесть функциональных областей: финансы, маркетинг, сравнение экономических систем, экономическое развитие, стратегии бизнеса, история бизнеса. Например, сравнительный анализ экономических систем получил развитие в процессе исследования проблем экономической истории и современных систем посредством анализа влияния институтов на эконо-

мическое развитие множества стран. С помощью НИЭТ изучаются вопросы, являющиеся традиционными для смежных дисциплин: политологии, социологии, правоведения, теории международных отношений и др. Например, исследуются процессы институциональных изменений посредством законоотворчества, в том числе в плане применения методов создания нормативно-правовых актов, отвечающих принципам институционального проектирования. Третий вид приложения НИЭТ – ее применение к различным направлениям государственной политики. Наиболее изученными НИЭТ можно считать антимонопольную политику и экономическое регулирование. Исследователи делают вывод о значительных перспективах развития НИЭТ не только в плане теоретической деятельности и изучения актуальных проблем предпринимательства, экономической политики, но и проведения исследований в смежных дисциплинарных областях.

Многочисленные исследования проводятся и в русле других направлений современного институционализма.

В целом хочется пожелать успехов и удачи в дальнейшем изучении институциональной экономики и применении методов институционального анализа в процессе выполнения научно-исследовательских работ разного уровня, типа и содержания.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гугняк, В. Я. Институциональная парадигма в политической экономике: на примере Франции / В. Я. Гугняк. – М. : Наука, 1999.
2. Де Алеззи, Л. Права собственности, транзакционные издержки и X-эффективность [Электронный ресурс] : эссе по экономической теории. – Режим доступа: <http://www.ie.boom.ru/Referat/Alessi.htm>.
3. Бьюкенен, Дж. М. Границы свободы: между анархией и Левиафаном / Дж. М. Бьюкенен // Нобелевские лауреаты по экономике. – М. : Таурис Альфа, 1997. – С. 31-206.
4. Капелюшников, Р. И. Экономическая теория прав собственности / Р. И. Капелюшников. – М. : ИМЭМО, 1990. – 90 с.
5. Капелюшников, Р. И. Категория транзакционных издержек / Р. И. Капелюшников // Финансовые, социальные и информационные технологии. Исследования и разработки. – 1994. – № 3. – С. 25-48.
6. Капелюшников, Р. И. Что такое права собственности? / Р. И. Капелюшников // Финансовые, социальные и информационные технологии. Исследования и разработки. – 1994. – № 3. – С. 8-24.
7. Кузьминов, Я. И. Институциональная экономика : учеб.-методическое пособие / Я. И. Кузьминов, М. М. Юдкевич. – М. : ГУ-ВШЭ, 2000.

8. Литвинцева, Г. П. Введение в институциональную экономическую теорию : учеб. пособие / Г. П. Литвинцева. – Новосибирск : Изд-во НГТУ, 1999. – 245 с.
9. Литвинцева, Г. П. Предмет, метод и базовые категории институциональной экономики : учеб. пособие / Г. П. Литвинцева. – Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2000. – 245 с.
10. Львова, Д. С. Институциональная экономика : учеб. пособие / Д. С. Львова. – М. : ИНФРА-М, 2001.
11. Нестеренко, А. Современное состояние и основные проблемы институционально-эволюционной теории / А. Нестеренко // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 42-57.
12. Олейник, А. Н. Институциональная экономика : учеб. пособие / А. Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 267 с.
13. Коуз, Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз ; пер. с англ. – М. : Дело ЛТД, 1993.
14. Скоробогатов, А. С. Институциональная экономика : курс лекций / А. С. Скоробогатов. – СПб. : ГУ-ВШЭ, 2006. – 278 с.
15. Уильямсон, О. И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, отношенческая контрактация / О. И. Уильямсон ; пер с англ. – СПб. : Лениздат, CEV Press, 1996.
16. Харт, О. Д. Неполные контракты и теория фирмы / О. Д. Харт // Природа фирмы / под ред. О. И. Уильямсона и С. Дж. Уинтера. – М. : Дело, 2001. – 236 с.
17. Худокормов, А. Г. История экономических учений (современный этап) : учеб. / А. Г. Худокормов ; под общ. ред. А. Г. Худокормова. – М. : ИНФРА-М, 1999.
18. Шаститко, А. Е. Неполные контракты: проблемы определения и моделирования / А. Е. Шаститко // Вопросы экономики. – 2001. – № 6. – С. 80-99.
19. Шаститко, А. Е. Новая институциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. – М. : ТЕИС, 2002.
20. Шаститко, А. Е. Новая институциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. – М. : ТЕИС, 2002. – 378 с.
21. Эггертссон, Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертссон ; пер. с англ. – М. : Дело, 2001. – 457 с.

Учебное издание

**Булавенко Олег Анатольевич
Яковлева Татьяна Анатольевна**

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Учебное пособие

Редактор Т. Н. Карпова

Подписано в печать 03.06.2013.

Формат 60 × 84 1/16. Бумага 65 г/м². Ризограф EZ570E.

Усл. печ. л. 12,32. Уч.-изд. л. 11,90. Тираж 300 экз. Заказ 25611.

Редакционно-издательский отдел
Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего профессионального образования
«Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет»
681013, Комсомольск-на-Амуре, пр. Ленина, 27.

Полиграфическая лаборатория
Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего профессионального образования
«Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет»
681013, Комсомольск-на-Амуре, пр. Ленина, 27.