Институты
и экономическая теория

Достижения
новой институциональной
экономической теории

Эрик Г. Фуруботн и Рудольф Рихтер

Перевод с английского
под редакцией В. С. Катькало и Н. П. Дроздовой

Санкт-Петербург
Издательский Дом
Санкт-Петербургского государственного университета
2005
Оглавление

Неоинституциональная экономическая теория в XX веке: опыт обобщения достижений (предисловие редакторов перевода) ix
Предисловие к русскому изданию xxv
Выражение признательности xxix
Предисловие xxxi

Глава 1. Вводные замечания 1
1.1. Некоторые основополагающие понятия и предпосылки 2
1.2. Странный мир беззатратных трансакций .................. 12
1.3. Идеальный тип классического либерального государства .. 15
1.4. Идеальный тип рыночного социализма .................... 18
1.5. Сконструированные или спонтаные порядки? .......... 21
1.6. Действие «невидимой руки» может быть ускорено .... 23
1.7. Рациональная неполнота ................................ 25
1.8. Защита институтов ......................................... 28
1.9. Политический процесс ...................................... 30
1.10. Агентские отношения ........................................ 32
1.11. Институциональная устойчивость ......................... 33
1.12. Еще раз о чувствах ........................................ 36
1.13. Новая институциональная экономическая теория и современный институционализм .................. 41
1.14. Некоторые замечания об истории «старой» институциональной экономической теории 46
1.15. Литература, рекомендуемая к главе 1 51

Глава 2. Трансакционные издержки 53
2.1. Понятие трансакции ........................................... 56
2.2. Трансакционные издержки: иллюстрации и попытки определения 57
2.3. Приближенная оценка величины трансакционных издержек ........................................ 66
2.4. Моделирование трансакционных издержек: деятельность «трансакция» 73
Глава 3. Абсолютные права собственности: собственность на материальные объекты

3.1. Теория прав собственности: некоторые базовые понятия
3.2. Права собственности: иллюстрации и попытки определения
3.3. Собственность на материальные объекты: проблема частной собственности
3.4. Ресурсы общего пользования
3.5. Возникновение прав собственности
3.6. Экономический анализ прав собственности: некоторые замечания по поводу литературы
3.7. Литература, рекомендуемая к главе 3

Глава 4. Относительные права собственности: контрактные обязательства

4.1. Основополагающие принципы контрактных обязательств
4.2. Различные типы контрактных обязательств
4.3. Некоторые элементы теории контрактов с точки зрения экономиста
4.4. Три типа теорий контракта
4.5. Резюме
4.6. Экономическая теория контрактного права и контрактного поведения: некоторые замечания по поводу литературы
4.7. Литература, рекомендуемая к главе 4

Глава 5. Теория контрактов

5.1. Обзор моделей, рассматриваемых в теории контрактов
5.2. Управленческая теория фирмы: модель предпочтения расходов
5.3. Модель принципал-агент: моральный риск
5.4. Модель принципал-агент: неблагоприятный отбор
5.5. Неявные контракты
5.6. Модель неполного контракта
5.7. Самовыполняющиеся соглашения
5.8. Оглядываясь назад ........................................... 309
5.9. Библиографические заметки по формальной
теории контрактов .......................................... 314
5.10. Литература, рекомендуемая к главе 5 ............ 331

Глава 6. Применение новой институциональной
экономической теории при анализе рынков,
фирм и государства: общие замечания .......... 333
6.1. Элементарные правила экономики, основанной
на частной собственности .................................. 335
6.2. Общие замечания по поводу организаций: фирма, рынок
и государство .................................................. 339
6.3. Литература по вопросам порядка и организации: краткий
путеводитель .................................................. 350
6.4. Литература, рекомендуемая к главе 6 ............ 354.

Глава 7. Новая институциональная экономическая
теория рынка ................................................. 355
7.1. Рынок как организация .................................... 356
7.2. Об устойчивости цен ....................................... 358
7.3. Рыночная организация как результат рыночной кооперации . 361
7.4. Некоторые взгляды неоинституционалистов
на рыночную организацию ................................ 364
7.5. Рынки: заключение и перспективы ................. 392
7.6. Литература, посвященная рыночной организации: краткий
путеводитель .................................................. 395
7.7. Литература, рекомендуемая к главе 7 ............ 401

Глава 8. Новая институциональная экономическая
теория фирмы .................................................. 403
8.1. Ортодоксальная неоклассическая фирма ............ 403
8.2. Стимул к интеграции ....................................... 412
8.3. Пределы интеграции ....................................... 422
8.4. Собственность и контроль ................................ 429
8.5. Институциональные модели в неоклассической традиции
теории фирмы ................................................. 444
8.6. Традиционная советская фирма ..................... 459
8.7. Социалистическая самоуправляемая фирма .... 471
| Глава 9. | Новая институциональная экономическая теория государства | 521 |
| 9.1. | Элементарная неоклассическая теория государства | 522 |
| 9.2. | Роль политических институтов | 526 |
| 9.3. | Политические рынки | 531 |
| 9.4. | Международные отношения | 534 |
| 9.5. | Литература по экономической теории государства и международным отношениям: краткий путеводитель | 543 |
| 9.6. | Литература, рекомендуемая к главе 9 | 548 |

| Глава 10. | Перспективы развития новой институциональной экономической теории | 549 |
| 10.1. | Институционализм как расширенная неоклассическая теория | 554 |
| 10.2. | Пересмотр первоначального подхода | 557 |
| 10.3. | Основы новой парадигмы | 586 |
| 10.4. | Современный институционализм: возможности для прогресса | 602 |

| Глоссарий | 609 |
| Литература | 629 |
| Предметный указатель | 680 |
| Именной указатель | 693 |
Неоинституциональная экономическая теория в XX веке: опыт обобщения достижений (предисловие редакторов перевода)

В настоящее время новая институциональная экономическая теория (НИЭТ) является одним из наиболее быстро прогрессирующих разделов экономической науки. Поэтому для профессиональных экономистов стало обязательным знакомство с интеллектуальными основами НИЭТ и понимание ее достижений в сравнении с результатами других направлений экономической мысли. Самым всеобъемлющим исследованием, этих ключевых аспектов НИЭТ по праву считается труд Е. Г. Фурботовича и Р. Рихтера «Институты и экономическая теория», впервые опубликованный в 1996 г. в Германии, а теперь издаваемый и на русском языке. Книга предназначена для широкой аудитории ученых (как «со стажем», так и аспирантов), интересующихся основными тенденциями современной экономической теории не только в познавательном плане, но и в целях творческого применения этих идей в своей работе.

Развитие НИЭТ в последней трети XX в. носило поистине «взрывной» характер. Когда в 1975 г. О. И. Уильямсон ввел термин «New Institutional Economics» для обозначения этого направления экономических исследований, оно не воспринималось как серьезный соперник неоклассического мейнстрима. Ныне в активе неоинституционализма, претендующего на очередную революцию (сравнимую с марксистской и кейнсианской) в экономической науке, — Нобелевские премии классиков нового направления Р. Г. Коуза (1991) и Д. С. Норта (1993), многочисленные профильные научные журналы и монографии, авторитетное Международное общество по НИЭТ (International Society for the New Institutional Economics, ISINIE — http://www.isnie.org). Это сравнительно молодое междисциплинарное направление исследований быстро набрало силу вследствие, во-первых, развития методологии и методов самой экономической науки и переосмысления на этой основе многих традиционных экономических проблем; во-вторых, применения этих новых методов в таких сферах, как право, экономическая история, социология, политология, международные отношения; и, в-третьих, активного применения результатов других наук в экономическом анализе. Рост интереса к НИЭТ стимулировался также ее преимуществами при решении широкого круга проблем функционирования фирм, рынков и
государств в условиях глубоких экономических и социальных реформ, охвативших на рубеже нового тысячелетия многие страны мира.

При всем многообразии имеющихся интерпретаций предметной области и методологии неоинституционализма, авторы книги довольно четко дифференцировали данное течение экономической мысли. По их мнению, «“типичного” представителя НИЭТ отличает то, что он в огромной степени полагается на применение таких концепций, как права собственности, трансакционные издержки (ex ante и ex post) и относительные контракты, в сочетании с попыткой приблизиться к реальности посредством применения менее формализованных методов анализа» (с. 365). В рамках данной трактовки НИЭТ Фуруботн и Рихтер проанализировали процесс становления неоинституционализма и уровень достигнутого им прогресса к исходу XX в.

Российский читатель уже знаком со схожими по проблематике переводами монографий Дж. М. Ходжсона и Т. Эггерцона, а также книгами отечественных ученых Р. И. Капелюшникова и А. Е. Шастяко.¹ Все эти работы, безусловно, внесли важный вклад в наше понимание эволюции и методологических особенностей НИЭТ. Совместный труд Фуруботна и Рихтера выделяется полнотой охвата литературы, спектром освещенных вопросов, выигрышной проблемно-тематической организацией материала, а также интеграцией американской и европейской (континентальной) версий неоинституционализма.

Осмысление всех аспектов НИЭТ, затронутых в книге Фуруботна и Рихтера, предполагает достаточно высокий уровень теоретической подготовки. В частности, необходимо обширное знание микроэкономики и в особенности тех ее разделов, которые пока, как правило, не преподаются в рамках стандартных курсов в российских вузах: теории игр, экономики информации, теорий сигнализирования и неблагоприятного отбора и т. д. Междисциплинарность подхода требует от читателя недюжинной осведомленности также в области права, экономической истории, многих разделов социологии и политологии.

Задачей вводной статьи научных редакторов перевода данной книги не является разъяснение ее содержания и выводов. Мы посчитали уместным лишь предварить знакомство с текстом краткими суждениями, поясненными, во-первых, личностям авторов и их вкладу в НИЭТ; во-вторых, некоторым вопросам дискуссии о степени зрелости НИЭТ; в-третьих, значению настоящего издания для России и, в-четвертых, особенностям и трудностям перевода.

Бренд F&R в истории НИЭТ. Научный бренд F&R хорошо известен всем, кто занимается проблемами неинституционализма. Это — первые буквы фамилий двух ученых с мировыми именами, коллег и друзей Эрика Г. Фуруботна и Рудольфа Рихтера. Участники данного «совместного предприятия» успешно дополняют друг друга, будучи видными специалистами в разных разделах НИЭТ (Фуруботн больше склонен к изучению ее микроэкономических аспектов, а Рихтер — вопросов макроэкономики) и представляя две исследовательские традиции в неинституционализме — американскую и немецкую.


Э. Г. Фуруботн входит в число современных классиков экономической теории прав собственности. Он знаменит и работами по вопросам поведения социалистической самоуправляющейся фирмы, фирмы советского типа, фирмы в условиях кодетерминации, а также трудами общего характера по проблемам эффективной аллокации ресурсов и экономической теории трансакционных издержек. Фуруботн является членом редколлегий ряда научных журналов, в том числе одного из старейших (основан в 1844 г.) журналов по экономической теории Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, ныне Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE). Фуруботн немало способствовал возвращению этого журнала (что отражено в новом названии) к изучению проблем институциональной экономической теории на современной научной основе и приданнию JITE международного статуса. Очерки профессора Фуруботна имеются в известном биографическом справочнике «Кто есть кто в экономической науке» за 1983, 1986 и 1999 гг., а также в справочнике «Кто есть кто в Америке» за 1986 г.

Рудольф Рихтер родился в 1926 г. в Германии. Высшее образование он получил в Университете г. Франкфурт-на-Майне и здесь же — первую (1951) и вторую (1953) докторские степени по экономике. Затем прошел стажировки в лучших научных центрах США: в Колумбийском и Гарвардском университетах, Массачусетском технологическом институте. Как профессор экономики Рихтер работал в основном в Германии: сначала в Университете г. Франкфурт-на-Майне (1953–1961), затем в

Рудольф Рихтер — крупный специалист по теории денег, которая разрабатывается им в том числе с позиций неоинституционализма. Он также известен работами по истории институциональной мысли в Германии, социалистической рыночной экономике, роли культуры в НИЭТ и другим проблемам. В 1978–1994 гг. Рихтер был редактором JITE, превратив этот журнал в одну из главных мировых площадок научных дискуссий экономистов-неоинституционалистов и инструмент пропаганды идей НИЭТ. Это было исключительно важно для Германии, где институциональные исследования развивались еще В. Океном в рамках Фрайбургской школы, которая, по мнению Рихтера, однако, осталась всего лишь доктриной и не разработала аналитического аппарата для конкретного анализа, что сумели сделать представители американского направления неоинституционализма.

Плодотворное сотрудничество представителей двух континентов, Э. Г. Фуруботна и Р. Рихтера, многопланово. Их совместная деятельность не ограничивается рамками «кодетерминированной фирмы», какой, по образному выражению Рихтера, является журнал JITE. С целью развития и популяризации неоинституциональных исследований этот международный тандем организовал в 1983 г. проводил ежегодный и очень представительный Международный семинар по НИЭТ в местечке Валлерфранген недалеко от Саарбрюккена. В последние годы организаторами этой «Валлерфрангенской конференции» являются профессора Боингского университета К. Энгель и У. Швейцер. По инициативе и под руководством Рихтера и Фуруботна с 1988 по 1994 г. в Валлерфрангене действовала также Летняя школа по НИЭТ для европейских аспирантов (не только экономистов), продолжавшая затем работу вплоть до 2000 г. под руководством У. Швейцера.

Помимо столь весомых организационных усилий по «институционализации» НИЭТ как области научных исследований не менее значимыми для этого процесса были изданные на английском и немецком языках сборник статей из JITE «Новая институциональная экономическая теория» под редакцией Фуруботна и Рихтера и их главная совместная работа — книга «Институты и экономическая теория».

дует подчеркнуть, что Фуруботи и Рихтер не только подвели итоги развития НИЭТ в XX в., но и внесли важный вклад в разработку ее идей. Назовем лишь некоторые из их собственных научных результатов, представленных в настоящей книге.

Во-первых, авторы анализируют теории прав собственности и контрактов на основе сравнения англо-саксонской и романо-германской (континентальной) правовых систем, показывая возможности и перспективы применения аналитического инструментария НИЭТ в рамках европейского континентального права. Это очень важно, поскольку неоинституционализм изначально развивался в США на базе прецедентного права, существенно отличающегося от континентального, что часто вело к несопоставимости понятий, применяемых исследователями из США и Европы. Ввиду известного взаимодействия российской правовой системы с континентальным правом значение этой новации для отечественных чтателей трудно переоценить.

Во-вторых, Фуруботи и Рихтер в своей книге освещают сравнительно новые и малоизученные области исследований. Это касается, например, применения методов НИЭТ к анализу международных отношений, политических и экономических альянсов. Кроме того, в отличие от Норта, авторы доказывают, что при анализе институциональной среды, так же как и в экономической теории транслациональных издержек, применима концепция отношений контрактов. Особую ценность представляет увязка сделанных ими выводов с анализом переходных экономик, реформами в Восточной Европе и России. Авторы также предприняли, по сути, первую попытку полного обзора современных теорий фирмы с учетом основных неоинституциональных моделей фирмы.

В-третьих, впервые история экономики НИЭТ подробно рассмотрена не только в сравнении с мейнстримом экономической науки, но и в контексте обширной литературы из других ее направлений, а также смежных областей знания (психологии, социологии, правоведения и др.). В оригинале названия книги Фуруботи и Рихтера этот аспект явно подчеркнут через понятие economic theory, смысловое наполнение которого несколько шире содержания понятия economics.4 Нельзя не согласиться, что для междисциплинарной НИЭТ избранный авторами подход наиболее перспективен.

Признание в профессиональном сообществе экономистов книга «Институты и экономическая теория» получила также потому, что ее авторы смогли дать взвешенный ответ на самые злободневные во-

---

4 К сожалению, русская экономическая лексика пока не позволяет уловить этот нюанс, и потому второе понятие даже в высококвалифицированных переводах, как в случае названия упомянутой выше монографии Ходжесона (в оригинале: Economics and Institutions), дается как «экономическая теория». 
просы развития неоинституционализма на рубеже третьего тысячелетия: о методологии НИЭТ в сравнении с неоклассикой и другими течениями экономической мысли, о методах анализа, конкретных приложениях и, главное, — о месте и перспективах НИЭТ в современной экономической науке.

НИЭТ в начале XXI века: на пороге зрелости? Фурботов и Рихтер считают, что НИЭТ — это «новый стиль экономического анализа, который призван дополнить, если не заменить, привычную неоклассическую доктрину» (с. xxxi). Вместе с тем, по их мнению, в ближайшем будущем не стоить рассчитывать на решительный сдвиг экономической науки к полноценной новой парадигме, альтернативной неоклассической ортодоксии, несмотря на постоянно растущую неудовлетворенность последней со стороны экономического сообщества (с. 608). Многие ученые считают, что меняется сам предмет экономической науки, и если раньше она была наукой о выборе, то теперь становится наукой о контрактах.5 В этих условиях судьба неоинституционализма в современной экономической науке во многом зависит от усилий самих его сторонников.

В дискуссиях, касающихся НИЭТ, традиционно ключевым сюжетом является вопрос о степени зрелости данного направления, что хорошо отражает достаточно жесткая полемика между ведущим представителем экономической теории права Р. А. Познером, с одной стороны, и с Р. Г. Коуэном и О. И. Уильямсоном — с другой. Познер отводит НИЭТ роль лишь прикладной экономической науки, считая, что Коуз и Уильямсон стремятся скорее обогатить неоклассическую теорию, нежели совсем уйти от нее. Последние, напротив, полагают, что неоинституционализм представляет собой новую теоретическую парадигму, которая противостоит традиционному экономическому анализу и в перспективе должна его заменить.6 Фурботов и Рихтер весьма осторожны в своих оценках, но сама организация их книги, где рассмотрению вопросов прикладных исследований в дуэх НИЭТ


(гл. 6–9) предшествует часть с изложением основ неоинституционализма как самостоятельной теории (гл. 1–5), может служить косвенным подтверждением их позиции по этому вопросу. О новой революции в экономической науке пишут также Д. С. Норт, лидер французских неоинституционалистов К. Менар и член Шведской королевской академии Л. Верин.

Однако сегодня, как отмечает сам Коуз, «новая институциональная экономическая теория не образует единого корпуса мысли. Существует целый ряд самостоятельно развивающихся ответвлений, которые не интегрированы в одно целое, но пока этого и не следует делать, поскольку мы не обладаем достаточными знаниями, чтобы реализовать такую задачу».

Представляется, что данное суждение точно отражает суть проблемы зрелости НИЭТ.

Действительно, пока НИЭТ развивается по многочисленным и частей не очень связанным между собой направлениям, среди которых — экономическая теория прав собственности, теория трансакционных издержек, теория контрактов, теория организаций, теория агентских отношений, экономика и право, теория общественного выбора, новая экономическая история. Эти направления сильно разнятся по предмету, конкретным методам исследований, а также исходным допущениям. (Яркий пример — разногласия между Нортом и Уильямсоном в трактовке понятия «институты»: если первый определяет их как «правила игры», то в концепции второго такое видение соответствует уровню «институциональной среды», а институты есть «структуры управления».) Посему пока не разработано не только общей экономической теории с позиций методологии неоинституционализма, но даже общей теории какого-либо одного объекта, например фирмы. Однако было бы неправильным трактовать такую ситуацию как несовершенство и тем более как кризис НИЭТ.

С одной стороны, появление, развитие и успех неоинституционализма как научного направления тесно связаны со спецификой современности, которую многие ученые определяют понятием постмодерна. В соответствии с постмодернистской традицией научного исследования, НИЭТ вводит в дискурс неоклассику иную аксиоматику («ограниченная рациональность», «специфичность ресурсов», «трансакционные издержки» и т. д.), в результате чего открываются новые возможности экономической теории. Другим примером может быть появление неисчерпаемое многообразие неоинституциональных моделей, когда на основе «риторической» концепции метода сосуществует множество равнозначных подходов с разными исследовательскими программами, результаты которых скорее дополняют, чем отрицают друг друга. В условиях пост-

---


модерна это многообразие может восприниматься как ценность. Историко-институциональный анализ пока не стремится к генерализации ни исследовательского пространства, ни выводов. Тенденция концентрировать внимание на фрагментах, а не на целом — наиболее характерная черта постмодернистской традиции.

Такое состояние экономической науки обусловлено как внутренними закономерностями ее развития, так и изменением объекта исследований, экономической картины мира. Отказ от принципа совершенной рациональности и замена его принципом ограниченной рациональности не в последнюю очередь стали следствием кризиса рациональности в современном обществе постмодерна. Множественность моделей экономической реальности тесно связана с быстрым в экономике постмодерна множества локальных (в пространстве и времени) экономических систем. Наконец, «открытие заповедника во второй половине XX в. статьи Коуза 1937 г. «Природа фирмы» (отправной для НИЭТ) и введение в научный аппарат категории трансакционных издержек, несомненно, связано с их колоссальным ростом в экономике. Оказалось, что традиционная концентрация неоклассики на производственных издержках более не является достаточной для полноценного экономического анализа.

С другой стороны, не исключено, что такая фрагментация экономического знания и многообразие частных теорий — лишь закономерный этап в развитии неоинституционального направления, тот этап, когда создаются «многие короткие цепочки и отдельные соединительные звенья» для решающего прорыва. Во всяком случае, создание «универсальной теории» — это, по мнению Коуза, миссия всех сторонников НИЭТ.10 Многообразие неоинституциональных моделей крайне затрудняет обобщающий анализ результатов в отдельных областях и осмысление на их основе закономерностей развития экономической науки. Однако для дальнейшего продвижения вперед, по мере накопления литературы, необходимо подводить промежуточные итоги, чтобы не утонуть в деталях и частных случаях. Эту непростую задачу обобщения достижений НИЭТ в XX в. Фуруботи и Рихтер решили убедительно, сделав, как мы считаем, адекватный вывод, что «следующие несколько десятилетий вполне могут стать свидетелями рождения более продуктивной и сконцентрированной неоинституциональной мысли» (с. 608).

Заметим, что, помимо отмеченной потребности в консолидации исследовательских усилий сторонников НИЭТ на основе ее общен принятым концептуального ядра, перед ней сегодня стоит и проблема соответствия вызовам быстро развивающегося информационного общества с его такими нетрадиционными для экономического анализа факторами эффективности.

— 10 Сове Р. Н. Оп. си. P. 1.
ности, как скорость инноваций, внимание клиентов, сетевые организационные решения и т. д. Например, отсутствие видимых успехов неинституционалистов в инкорпорировании в их работы фактора времени стало поводом для сомнений в потенциале НИЭТ. \textsuperscript{11} Непростой для нее случай сложилась в области теории стратегического управления фирмами, где в настоящее время доминирует ресурсная теория и, в частности, ее наиболее продвинутая версия — концепция динамических способностей, разрабатывающая логику конкурентных преимуществ, отличную от рецептов экономической теории трансакционных издержек. \textsuperscript{12} Пока ответ приверженцев последней ограничивается тезисом, что эти подходы дополняют друг друга. \textsuperscript{13} Между тем исход противостояния неинституционализма с неоклассикой и другими экономическими теориями не в последнюю очередь будет зависеть от возможностей НИЭТ в аналитической интерпретации новых тенденций экономики XXI в. Дальнейшее развитие интеллектуальных ресурсов НИЭТ сопряжено в том числе с активным глобальным распространением идей и их проверкой на материалах разных стран, включая Россию, а также сравнительных исследований посредством международных научных проектов.

\textbf{Значение книги для России.} Русское издание книги Фурубутна и Рихтера представляется весьма своевременным для нашей страны по ряду причин.

Во-первых, среди политиков, ученых и бизнесменов все больше укрепляется понимание того, что институциональный образ мышления и практическая трансформация институтов являются решающими факторами успешных реформ в России с целью сближения ее с экономически передовыми странами. Отличное обоснование и развитие этих идей было недавно представлено Е. Г. Ясиной и А. А. Яковлевым. \textsuperscript{14} Фактически история рыночных преобразований в России конца XX — начала XXI в. подтверждает справедливость слов Уильямсона, что попытка решения микрэкономических проблем путем «формирования правильных цен» является слишком упрощенным подходом и что гораздо бо-


\textsuperscript{13} Уильямсон О. И. 2003. Исследования стратегий фирм: возможности концепции механизмов управления и концепции компетенций. Российский журнал менеджмента. Т. 1. № 2. С. 110.

\textsuperscript{14} Ясин Е., Яковлев А. 2004. Конкурентоспособность и модернизация российской экономики. Вопросы экономики. № 7. С. 4–34.
ле значительной научно-прикладной задачей является «формирование правильных экономических институтов».15

Во-вторых, за последние 15 лет, благодаря переводам трудов классиков НИЭТ и оригинальным разработкам отечественных экономистов, был создан важный задел для новых импульсов в популяризации неоинституционализма и организации научной работы в этом направлении. Уже в середине 1990-х гг. на русском языке имелось несколько ключевых трудов — М. Аоки, Р. Г. Коуза, К. Менара, Д. С. Норта, М. Олсона, О. И. Уильямсона. Пионерские усилия по постановке научной и учебной работы в области неоинституционализма были предприняты в МГУ, ГУ-ВШЭ и СПбГУ, ученые которых представляли Россию на всех (с 1997 г.) ежегодных конференциях ISNIE. В последние годы работа в области НИЭТ активизировалась и в ряде других центров отечественной экономической науки. По инициативе Центра эволюционной экономики Института экономики РАН выходит качественные переводы книг в сериях «Современная институционально-эволюционная теория» и «Современная институционально-экономическая теория». Институциональные исследования на регулярной основе проводятся в ЦЭМИ РАН.16 С 2000 г. Государственный университет управления совместно с Международной академией организационных наук публикует в рамках журнала «Вестник университета» серию «Институциональная экономика». Интересные переводные материалы и статьи отечественных ученых помещаются на сервере «Московского либертария» (http://www.libertarium.ru).

Между тем есть еще много резервов развития неоинституциональных исследований в нашей стране. Подробный и реалистичный обзор состояния неоинституционального направления в России был недавно сделан Р. М. Нуреевым и Ю. В. Латовым.17 За четыре года после этой публикации радикальных перемен, к сожалению, не произошло. По-прежнему в неоинституциональные исследования вовлечён достаточно узкий круг ученых, отсутствуют специализированные научные журналы, лишь в нескольких университетах на экономических факультетах созданы кафедры по институциональной теории, и в сфере бизнес-образования ее пробле-


матика, как правило, игнорируется (редкие исключения — факультеты менеджмента СПбГУ и Международного университета). Кроме того, различные разделы неоинституционализма представлены в работах российских экономистов весьма неравномерно: например, «нортовское» направление НИЭТ пока не завоевало у них должной популярности. Появление на этом фоне русского издания капитального труда Фурботна и Рихтера, в котором детально и глубоко раскрываются теоретические и прикладные аспекты неоинституционализма как наиболее перспективного направления экономической науки, может стать дополнительным катализатором интереса к нему отечественных ученых.

В-третьих, свое значение для подготовки новых научных кадров, владеющих методологией и аналитическим инструментарием НИЭТ, имеет и то, что книга Фурботна и Рихтера может служить учебником по курсу НИЭТ аспирантского (или продвинутого магистерского) уровня. Такая оценка исходит из ряда обстоятельств. Среди имеющихся сегодня в мировой литературе публикаций по проблематике неоинституционализма данная книга наиболее масштабна, но при этом отличается четкой структурой и обоснованностью переходов от одной главы к другой. Пониманию представленного материала, во многом нового и трудного не только для студентов, но и для специалистов, работающих в различных областях, способствует ясность и логичность изложения, а также разъяснение происхождения и значения основных понятий НИЭТ. В конце каждой главы дан «пе́ту́водитель», т. е. обзор литературы по конкретной теме, и рекомендации по дальнейшему чтению, что поможет читателю ориентироваться в огромном массиве литературы по неоинституциональной проблематике. Наконец, сам стиль презентации материала, его систематизация, наличие озаглавленных разделов и

---

18 Любопытно, что на Западе, особенно в США, картина обратная: уче́ные-институционалисти чаще сосредоточены не на экономических факультетах, а в университетских школах бизнеса либо занимают «двойные» или даже, как, например, О. И. Уильямсон, «тройные» (включая школы права) позиции. Ситуация отражает не только их большую востребованность для изучения «механики» реальных экономических процессов по сравнению с представителями ортodoxальной неоклассической теории, но и традиции кадровой политики экономических факультетов. Профессор экономики Р. Г. Коуз, например, состоял в штате Школы права Чикагского университета.

подразделов, выделение определяемых понятий и важных положений — все это должно помочь успешному освоению содержания.

До сих пор ситуацию с полноценным отражением НИЭТ в доступной российскому читателю учебной литературе нельзя было признать удовлетворительной. За исключением двух лучших, на наш взгляд, учебников по истории экономической мысли (один из которых издан под редакцией В. С. Автюнова, О. И. Ананьина и Н. А. Макашевой, а другой — А. Г. Худокормова), 20 в подобных отечественных изданиях проблемы неоинституционализма либо комментируются крайне скучно и бессистемно, либо вообще не обсуждаются. Кроме того, хотя основные положения НИЭТ (теорема Коуза, внешние эффекты, трансакционные издержки и др.) стали общепризнанными и включены в современные базовые учебники по микро- и макроэкономике, экономике общественного сектора, это часто сравнительно небольшие вклады, не влияющие на общую логику изданий. Даже в известном учебнике промежуточного уровня по микроэкономике Х. Р. Вэриана, 21 где рассматриваются многие понятия неоинституционализма, трансакционные издержки вообще не упоминаются. В определенном смысле это вполне вписывается в логику учебника, который написан в неоклассической традиции, в которой величина трансакционных издержек принимается равной нулю, и который поэтому остается, говоря словами Коуза, «экономической теорией для классной доски». 22

С отдельным специальными дисциплинами положение лучше: их уже можно изучать на базе методологии НИЭТ с помощью учебника Ж. Тироль по теории отраслевой организации, учебника П. Р. Милгрома и Дж. Д. Роберста по экономике, организации и менеджменту и учебного пособия по формальной теории контрактов, подготовленного в ГУ-ВШЭ. 23

В активе российской экономической науки имеются также учебные пособия по институциональной теории А. Н. Олейнико и Я. И. Кузьми-
нова, несколько изданий монографии А. Е. Шастиенко, однако их нельзя напрямую сравнивать с книгой Фурботова и Рихтера как учебником. Так, в целом талантливо сделанное пособие Олейникова трудно признать «каноническим» ввиду не всегда удачного совмещения автором неинституционального подхода, базирующегося на принципе методологического индивидуализма, с экономикой соглашений французских ученых, отрицающих этот принцип, и порой непоследовательного изложения материала (например, понятие трансакционных издержек вводится после раскрытия теоремы Коуза). Более удачное по организации и структуре изложения пособие Кузьминова представляет собой методические материалы к курсу лекций, что сужает возможности рассмотрения здесь многогранной информации НИЭТ. В свою очередь, масштабная и глубокая монография Шастиенко — академическое издание, выпущенное небольшим тиражом и выполненное в ином, нежели учебник, жанре.

Между тем, усилия по созданию полномасштабного отечественного учебника по НИЭТ продолжаются. Среди таких проектов особенно следует отметить труд коллектива ученых экономического факультета МГУ под руководством А. А. Аузана.

Разумеется, перевод столь фундаментальной и многоплановой книги, как труд Фурботова и Рихтера, не обошелся без своих особенностей и сложностей, которые хотелось бы кратко прокомментировать в завершение этой вводной статьи.

Комментарии по переводу. Коллеги, имеющие опыт перевода хотя бы небольшой серьезной теоретической работы, хорошо представляют все встречающиеся при этом подводные камни. Здесь и специфические подобласти исследований, и авторские терминологические новации, и размытость, неустранимая трактовка порой только вводимых в научный оборот понятий. Все эти обстоятельства являются особенно очевидными в случае НИЭТ. Как отмечают Фурбот и Рихтер, многие термины из теории контрактов «не вполне ясны, равно как и само основополагающее понятие контракта» (с. 193). Согласно оценке Эгертссона, специалисты в области теории фирмы пока не выработали стандартного словаря и не дали точного определения своим терминам. В такой ситуации научным редакторам предлагаемого перевода приходилось быть на себя смелость выбора наиболее адекватных русских терминов и сопровождения материала примечаниями.

24 Олейник А. Н. 2002. Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М;
Кузьминов Я. И. 1999. Учебно-методическое пособие к курсу лекций по институциональной экономике. М.: ГУ–ВШЭ; Шастиенко А. Е. Указ соч.
26 Эгертссон Т. Указ. соч. С. 172.
XXII

НИЭТ в XX веке: опыт обобщения достижений

Разумеется, мы опирались на лучшие из имеющихся наработок по переводу трудов в области неоинституционализма. В числе монографий классиков этого направления первой на русском языке в 1996 г. вышла книга О. И. Уильямсона «Экономические институты капитализма». Мно-
гие термины, появившиеся в данном переводе, 27 такие как «оппортуни-
стическое поведение», «достоверное обязательство», «специфические акти-
вы» и др., прочно вошли в научный тезаурус российской неоинститу-
циональной мысли. Большой вклад в ее становление и развитие внес-
ли также переводы М. Я. Каждана, Б. С. Пинскера, А. Г. Слушукого и др., и, конечно, усилия по созданию ее понятийного аппарата в работах
Р. И. Капеллошникова, Я. И. Кузьминова, Р. М. Нуреева, А. Н. Олейни-
ка, В. Л. Тамбовцева, А. Е. Шаститко и др. Тем не менее разногласий
в трактовке ряда терминов НИЭТ в переводах еще пока немало.

Так, авторы предисловия к русскому изданию сборника «Природа
фирмы» считают термин «оппортунизм» неудачным, «искажающим пра-
вильный ряд смысловых ассоциаций у российского читателя». 28 Вместе
с тем ими ничего иного не в тексте, ни в предисловии упомянуто не
предложено, что не случайно, поскольку этот термин наиболее точно отражает суть применяемого Уильямсоном понятия. Термин «оппортунизм» ве-
дет начало от латинского opportunus — удобный, выгодный, и прежде всего означает приспособление к ситуации, отход от принципов, поставленных
целей ради непосредственной выгоды. Вторая его интерпретация, к кото-
рой, как кажется критикам, «привык» российский читатель, происходит
из теории и практики рабочего движения рубежа XX в. Однако можно ли
считать «правильными» ассоциации только с этим значением?

Избегать неудачных терминов и неточностей при переводе объемных
многолетних работ, конечно, непросто. Даже в самых квалифицированных
изданиях common law (общее право), например, нередко переводится как «обычное право», хотя английским эквивалентом последнего, как известно, является customary law либо tacit law. Казалось бы, меньше всего разногласий должно быть при транслитерации фамилий, однако даже фамилия столь часто цитируемого классика неоинституционализма как Armen A. Alchian в русских переводах дают
ся как Альчина, Алчня или Алчнян. Огромное разнообразие присуще переводу терминов bargaining, monitoring и, особенно, enforcement. В настоя-
щей книге обоснование выбранного варианта дается в постричих

27 Эта работа была выполнена на факультете менеджмента СПбГУ, где ранее были подготовлены первые переводы на русский язык ряда други-
х трудов ведущих представителей неоинституционализма (Р. Г. Коуза,

ых примечаниях научных редакторов. Наверное, и здесь не все одно-
значно. Возможно, кто-то не согласится с переводом термина common
pool resources как ресурсов общего пользования, но здесь сошлемся на
прецеденты, в частности, на ст. 59 Градостроительного кодекса РФ, где
речь идет о «территории общего пользования».

Пока, к сожалению, между переводчиками и научными редактора-
ми разных изданий отсутствует должное взаимодействие, обмен опы-
том, согласование позиций. Поэтому следует всячески приветствовать
появление пособий по переводу неоинституциональной литературы, но,
очевидно, не в том случае, когда в них agency theory переводится как
теория агентств, governance structures — как властные структуры, ins-
titutional arrangement — как институциональная мера (?!), а contract
rights — как контрактное право.29 Такой перевод тем более вызывает
удивление, что многие из названных терминов стали вполне «легитимны-
ми» в профильной научной литературе и переводятся единодушно.

Для облегчения восприятия материала нами были сделаны довольно
многочисленные примечания разного характера. Первый тип примечаний
включает комментарии по специальным вопросам экономической теории,
социологии, международных отношений, а также вопросам общего по-
рядка. Второй касается российского права и сравнения соответствующих
статей ГК и Конституции РФ с положениями романо-германского и анг-
ло-американского права. Третий тип примечаний относится к трактовке и
пояснению переводимых терминов и понятий, таких как property, enfor-
cement, monitoring, обоснованию выбранного варианта перевода. И нако-
нец, ряд примечаний возник при необходимости, на наш взгляд, уточнения
суждений авторов (как, например, в разделе о «традиционной советской
фирме»). Кроме того, мы посчитали необходимым включить перевод
устоявшихся выражений с латинского и французского языков (неодно-
кратно встречающихся в тексте), так как многие из них довольно редко
либо используются лишь в юридической лексике. Сохранены в тексте
немецкие эквиваленты ряда терминов и самостоятельных выражений,
к которым также дан перевод. Для большего удобства читателей в под-
строчные примечания к списку литературы вынесены сведения об имею-
щихся русскоязычных переводах. В целом, мы постарались максимально
бережно отнести к авторскому стилю презентации материала, а также
полиграфическому дизайну англоязычного издания.

Свою роль в вопросе качественного перевода играют ошибки, встре-
чающиеся в оригиналах. При переводе и редактировании данной книги
пришлось столкнуться с определенным количеством неточностей и опе-
чаток. Те из них, которые удалось обнаружить, по согласованию с ав-

29 См.: Дудина И. А. 2004. Практикум по переводу терминологии тео-
рии новой институциональной экономики: English-Russian. Волгоград: Волго-
градское научное издательство. С. 65, 66, 69 и др.
торами были устранены и в оригинальный текст внесены некоторые поправки и уточнения. Поэтому в ряде случаев русская версия не вполне совпадает с англоязычным изданием 2000 г., с которого делался перевод. За оставшиеся незамеченными погрешности перевода несем ответственность мы сами и будем благодарны за любые конструктивные замечания и предложения читателей.

В заключение хотелось бы выразить благодарность всем коллегам в Германии, США и России, которые проявили заинтересованность в этом проекте и содействовали его успеху. Издательство J. C. B. Mohr (Paul Siebeck) Tübingen любезно предоставило авторские права на русскоязычное издание книги. Фонд Семейства Tis (The Teece Family Foundation) оказал финансовую поддержку проекта. Наша особая признательность — авторам, Эрику Г. Фуруботну и Рудольфу Рихтеру, за их помощь, всегда оперативную, в процессе работы над переводом. Переписка с ними по уточнению и прояснению отдельных положений книги могла бы составить самостоятельное приложение. Большую благодарность выражаем коллегам по факультету менеджмента СПбГУ, которые дали консультации по ряду узкоспециальных аспектов книги и внесли конструктивные предложения по переводу, — профессорам д. э. н. Д. И. Баркану, д. ф.-м. н. А. В. Бухвалову, д. э. н. П. А. Ватнику, доцентам к. полит. н. А. В. Дуке, к. ф.-м. н. Н. А. Зенкевичу, к. э. н. Т. Н. Клеминой, к. э. н. Д. В. Овсянко. Также благодарим Н. Э. Тимофеееву, С. И. Широкую и С. П. Широкого за большую работу по редактированию, корректуре и макетированию и, конечно, Е. В. Лебедкину за прекрасную общую организацию процесса издания книги, помощь в редактировании текста и поиске необходимой справочной информации.

Книга «Институты и экономическая теория» уже получила мировое признание. Она издана на немецком, английском и двух версиях китайского языка. По словам одного из основоположников новой институциональной экономической теории А. А. Альчана, книга Э. Г. Фуруботна и Р. Рихтера является «очень ценным обзором литературы, а также ясным объяснением институтов, благодаря которым экономика становится более эффективной». Русское издание призвано расширить кругозор отечественного читателя в этой быстро развивающейся области экономической науки. Надеемся, что оно будет способствовать динамическому росту в нашей стране популяции научных работников, университетских преподавателей, политиков и менеджеров с современным образом экономического мышления.

H. П. Дроздова, В. С. Катько
Предисловие к русскому изданию

В последние годы со стороны экономистов и представителей других социальных наук наблюдается быстрый рост интереса к той роли, которую институты играют в формировании характера экономического поведения. Можно утверждать, что та сфера знаний, которую мы сегодня определяем как новая институциональная экономическая теория (New Institutional Economics), получила признание в качестве важной области научной специализации и исследований. Благодаря изучению природы институтов и тех целей, которым они служат в механизме общества, НИЭТ смогла добиться определенного прогресса в переориентации внимания экономической теории и улучшении нашего понимания того, как в действительности устроены системные основы реального мира. Ныне имеется немало различных свидетельств большой значимости НИЭТ. Мы видим, например, быстрое нарастающее потоков теоретических, так и эмпирических разработок по институциональной проблематике. Более того, многие ученые причисляют себя к когорте специалистов по вопросам НИЭТ и вступили в профессиональные организации, такие как Международное общество по новой институциональной экономической теории. Данное Общество заслуживает особого упоминания, поскольку его главной целью является развитие исследований по неоинституциональной тематике и объединение усилий заинтересованных в этом представителей многих наук, а также ученых всего мира.

С учетом общей тенденции к углублению международного академического сотрудничества представляется особенно отрадным то, что российские ученые вносят вклад в расширение аудитории научных дискуссий посредством перевода работ зарубежных авторов, в частности книги «Институты и экономическая теория».

Основополагающим лейтмотивом настоящей книги является тезис о том, что на экономическую деятельность и институциональную структуру значительное влияние оказывает фактор наличия ненулевых трансакционных издержек и ограниченной рациональности лиц, принимающих решения. Действительно, не будет преувеличением сказать, что подобные «трения» в механизме социальных систем играют решающую роль при выборе людьми экономических предпочтений и при определении форм организации институтов. Следовательно, реалистичное понимание экономического поведения требует, по сути, отказа от примени-
емой в настоящее время традиционной неоклассической аналитической модели, не допускающей таких «треней», в пользу той модели, которую можно назвать «неоинституциональной». В рамках последней при-нимается предпосылка о том, что экономические агенты имеют ограничения возможности приобретения и обработки информации, из чего вытекает необходимость иной интерпретации всех обстоятельств, принимаемых в случае неоклассической модели как изначально заданных.

В литературе по НИЭТ, выросшей вокруг этой новой трактовки главной экономической проблемы, акцент сделан, в большей или меньшей степени, на том, что так называемая неоинституциональная среда является весьма специфическим явлением. Согласно новому пониманию, экономика характеризуется наличием недальновидных и отличающихся неполной рациональностью лиц, принимающих решения, широко распространенной неопределенностью, асимметричной информацией, оппор-тунистическим поведением и другими свойствами, обнаруживаемыми в ортодоксальной неоклассической теории. Эти особые условия усложняют анализ, однако изменение идее направления научного поиска привело к новым ценным суждениям и сочетанию эмпирических и теоретических исследований в таких областях, как отраслевая организация, экономика труда, экономическая история, сравнительный ана-лиз экономических систем и т. д. Таким образом, можно утверждать, что новый подход способствовал подлинному ренессансу институционализма.

Мы осознаем, разумеется, что современный институционализм является широкой интеллектуальной сферой, охватывающей большое разнообразие концепций и теоретических интерпретаций, и что ее точные границы строго не определены. Однако в интересах «управляемости» наше исследование в данной книге ограничивается тем анализическим подходом, который в терминологии Уильямсона описывается как новая институциональная экономическая теория. Этот раздел научных мыслей, ассоциируемый с работами Коуза, Алчаны, Норта, Саймона, Уильямсона и других авторов, может рассматриваться как амальгама экономической теории трансакционных издержек, теории прав собственности и теории контрактов. В предлагаемой книге сделана попытка критического обзора центральных идей данной литературы, выяснения того, как эти идеи эволюционировали во времени, и уточнения понимания основных открытий в рассматриваемой области. В выполненных к настоящему времени исследованиях по НИЭТ было достигнуто уже очень многое, и, по их итогам, есть основания утверждать, что первые шаги неоинституционалистов в освещении существенных экономических и социальных проблем были весьма успешны. Тем не менее предстоит сделать гораздо больше, и лучшие дни НИЭТ скорее всего еще впереди. В данный момент, если НИЭТ рассчитывает оправдать свою заявку
на незаменимый аналитический подход, ей необходимо добиться большего прогресса на нескольких направлениях. Как несколько лет назад отметил Норт, некоторые наиболее острые потребности этой области исследований достаточно легко определимы.* Во-первых, должна быть создана более совершенная теория, т. е. теория, которая основана на более фундаментальном знании того, как работает человеческий разум, которая содержательным образом интегрирует фактор времени в экономический анализ и которая вовлекает в свое развитие различные теоретические трактовки и научные дисциплины. Во-вторых, существенным является увеличение количества и качества эмпирических исследований. В идеале, должен иметь место постоянный взаимообмен между теорией и данными практики. В-третьих, экономисты и другие ученые, работающие в традициях как мэйнстрима, так и НИЭТ, должны проявить понимание и большую толерантность в отношении различных методологических подходов.

То, насколько быстро пожелания, сформулированные Нортом, удастся реализовать, является открытым вопросом. Прогресс на этом пути может быть труден, однако авторы надеются, что книга «Институты и экономическая теория» внесет по крайней мере небольшой вклад в продолжающиеся усилия по созданию здорового «тела» неоинституциональной доктрины.

Э. Г. Фуруботи, Р. Рихтер.
Апрель 2004 г.

* Эти remarки были сделаны Нортом в сентябре 1997 г. на инаугурационном собрании Международного общества по новой институциональной экономической теории в Университете Вашингтона (г. Сент-Луис, США).
Выражение признательности

В течение долгих лет многие люди и организации помогали нашей работе, и мы должны высказать искреннюю благодарность за их щедрые пожертвования временем и ресурсами. Прежде всего, следует упомянуть Университет земли Саар. Этот университет, несмотря на трудную бюджетную ситуацию, постоянно оказывал поддержку Центру исследований по новой институциональной экономической теории и сделал все возможное для развития наших программ. Такое содействие имело ключевое значение, поскольку Центр, находящийся в данном университете и возглавляемый авторами, стал постоянной площадкой наших разнообразных научных мероприятий. Важная помощь была также получена от Министра образования земли Саар, Президента Центрального банка земли Саар (позднее переименованного в Банк земель Рейнланд-Пфальц и Саар), Немецкого научно-исследовательского общества, Фонда Фольксвагена, Фонда Тиссена, Союза фондов содействия немецкой науке, Фонда Джеймса Л. Веста для профессорской позиции в Техасском университете (г. Арлингтон) и Центра исследований частных предприятий Техасского университета сельского хозяйства и машиностроения. Эти люди и организации помогли сделать реальностью 12 международных семинаров и 7 летних школ по новой институциональной экономической теории, проведенных Центром. Безданных научных мероприятий и без постоянной поддержки Георга Зибека, издателя Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)¹, настоящая книга никогда бы не появилась на свет.

Несмотря на наличие современных технических средств связи, личные встречи авторов и периоды совместного творчества были неизбежны. К счастью, такое необходимое взаимодействие стало возможным благодаря финансовой поддержке, оказанной Немецким научно-исследовательским обществом и Фондом Тиссена. Гранты позволили Эрику Фурбонту консультироваться с влиятельными немецкими экономистами в Констанце, Йене, Триере и других городах. Аналогичным образом, Гуверовский институт Станфордского университета и экономический факультет Мичиганского университета (г. Анн-Арбор) несколько раз предоставили Рудольфу Рихтеру возможность работать у них в каче-

¹ Этот журнал редактировался Рудольфом Рихтером с 1978 по 1994 г.
Выражение признательности

С течением времени, что позволило ему помимо других дел посетить ученых в различных городах США и обогатиться знаниями о некоторых текущих научных проектах, осуществляемых в области новой институциональной экономической теории.

Многочисленные друзья и коллеги оказали влияние на осмысление нами неоинституциональных проблем. Поэтому мы должны высказать особую благодарность Армену Алчианию, Кенету Бинмору, Хольгеру Бонсу, Рональду Коулу, Траунну Эгертсону, Бруно Фрео, Виктору Голдбергу, Герберту Хаксу, Кристиану Киршнеру, Барбаре Круг, Гэри Лайкелен, Эдгарду Линдебергу, Дугласу Норт, Тимоти Роту, Томасу Сэвингу, Эрику Шанце, Экскерту Шахту, Дитеру Шмидт, Урсу Швейцеру и Оливеру Уильямсону. Что касается личного вклада каждого из нас, то эта книга является продуктом исключительно совместного труда. Чтобы подчеркнуть данное обстоятельство и избегать алфавитной дискриминации, в английском издании мы используем порядок имен авторов — Фурбонт и Рихтер, а в немецком — Рихтер и Фурбонт.

В заключение мы бы хотели отметить вклад Барбары Тимм-Малденер, обеспечившей организационную поддержку и выполнившей большую часть работы по компьютерному набору рукописи в исследовательском Центре г. Саарбрюккен. На другой стороне Атлантики, в Техасе, Хайди Дакворт оказала ценные секретарские и машинописные услуги при создании этой книги. Существенную помощь при подготовке рукописи также оказали Сюзанна Липински и Тери Буш из Техасского университета сельского хозяйства и машиностроения.

Эрик Г. Фурбонт
Рудольф Рихтер

Центр исследований по новой институциональной экономической теории
Universität Saarland
66911 Saarbrücken
Германия
Предисловие

Последние два десятилетия стали свидетелями некоторых очень значительных изменений в направлениях развития экономической теории. Хотя неоклассический анализ продолжал доминировать как основное течение научной мысли в среде профессиональных экономистов, некоторые современные исследователи с нараставшей силой настаивали на переосмыслении жестких неоклассических предпосылок и переоценке роли институтов в формировании характера экономического поведения. Особый акцент был сделан именно на важности трактовки институтов как эндогенных «переменных», которым нужно было найти объяснение в рамках господствующей экономической модели. Правомерно, следовательно, утверждать, что началась разработка нового стиля экономического анализа, который призван дополнить, если не заменить, привычную неоклассическую доктрину. Иными словами, причина данных изменений состоит в том, что более не представляется возможным убедительно обосновывать применение моделей совершенной и несовершенной конкуренции, в которых экономическая деятельность совершается без "трений" и которые основаны на предпосылках о беззатратных трансакциях, абсолютной рациональности индивидов и экзогенно заданной институциональной структуре.

В научных дискуссиях обобщающий термин современная институциональная экономическая теория (modern institutional economics) используется для описания различных новых теоретических подходов, тем или иным образом связанных с институциональной проблематикой. Настоящая книга посвящена этой широкой области исследований, но главное внимание в ней уделяется одной конкретной разновидности институционального анализа — новой институциональной экономической теории, которую иногда еще называют новой теорией организаций (new theory of organization). Базовая идея, стимулирующая развитие этой школы научной мысли, довольно проста и состоит в том, что трансакционные издержки существуют и непременно влияют на структуру институтов и специфические экономические предпочтения людей. Что касается самих институтов, то совершенно ясно, что их использование (равно как и формирование) требует затрат реальных ресурсов. В таком случае невозможно избежать учета трансакционных издержек. Либо, рассматривая положение дел с несколько иной точки зрения,
можно сказать, что распределение прав собственности обусловливает экономические результаты деятельности общества и что трансакционные издержки в определенной степени ответственны за характер распределения и защиты прав собственности. Короче говоря, введение трансакционных издержек в ортодоксальную модель производства и обмена имеет огромное значение и требует фундаментальной переориентации нашего осмысления экономических процессов.

Поразительно, что для признания экономической теорией значения трансакционных издержек, являющихся вполне очевидным феноменом, потребовалось столь долгое время. Однако эта непреложная истина игнорировалась не только представителями классического и неоклассического направлений экономической теории, но также их различными критиками, например сторонниками Немецкой исторической школы, старого американского институционализма и впоследствии — кейнсианства. Разумеется, роль «трений» в экономике упоминалась в различных ситуациях и в ранней литературе. Мы можем обнаружить подобные сюжеты в теории денег, в частности, в работах Джона Стиарта Милля [Mill, 1857] и позднее — Джона Хикса [Hicks, 1935]. Тем не менее эта тема не была подхвачена исследователями и не получила развития в основной экономической литературе.

Предисловие

нием времени, уделяемого подобным вопросам на конференциях, таких как, например, собрание Американской экономической ассоциации в 1995 г. в г. Вашингтон.

В настоящей книге новая институциональная экономическая теория понимается как амальгама теории трансакционных издержек, анализа прав собственности и теории контрактов. Именно на такую трактовку данной области исследований и будет сделан основной акцент. Нашей целью является изложение и критическая оценка основных теоретических достижений, которые внесли вклад в формирование образа мышления в рамках НИЭТ, начиная со стадии зарождения этой научной области в 1960-е гг. Особое внимание будет уделено теории отношенческих или неполных контрактов, имеющей широкое применение при изучении реального мира. Этот труд предназначен профессиональным экономистам, заинтересованным в подобных новых направлениях развития науки, а также аспирантам, ищащим перспективные сферы исследований при выборе тем диссертаций. Для достижения наших целей мы постараемся в первых пяти главах дать некоторую систематизацию разнообразной и постоянно растущей литературы по НИЭТ и объяснить то, как обсуждаемые различные теоретические подходы монтируются в общую ткань современного институционализма. После представления этого исходного материала в книге делается попытка проиллюстрировать применение имеющихся концепций в экономическом анализе трех основных типов институтов — рынков, фирм и государств. Завершающая глава посвящена схематичному изложению первостепенных, с нашей точки зрения, проблем и вопросов, которые должны быть решены в ходе последующего развития новой институциональной экономической теории.


2 Зак. 3980
Настоящий труд по сути является англоязычной версией книги Р. Рихтера и Э. Г. Фуруботна Neue Institutionenökonomik, опубликованной в 1996 г. издательством J. C. B. Mohr (Paul Siebeck) в г. Тюбинген. При подготовке английского издания 2000 г. авторы, однако, воспользовались возможностью пересмотреть рукопись для расширения обзора растущей литературы по предмету и еще более прояснить некоторые из аргументов, выдвигаемых авторами-неоинституционалистами. Таким образом, хотя нами не было сделано никаких фундаментальных изменений, обновленная работа более полно отражает нынешнее состояние научной дискуссии по институциональной проблематике.
Глава 1

ВВОДНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

Если бы можно было превратить экономическую теорию в точную науку, эту идею стоило бы реализовать. Однако есть ряд причин для пессимизма относительно успешности такого проекта [Solow, 1985, p. 331].

Центральный тезис новой институциональной экономической теории состоит в том, что институты имеют значение для результатов функционирования экономики. Это, конечно, старая и, в сущности, правдоподобная интеллектуальная позиция. Даже те авторы, которые строго придерживались неоклассической традиции, например Маршалл [Marshall, 1920, p. 200], признавали, что институциональная структура оказывает большое влияние на поведение экономических субъектов. Однако впоследствии по мере прогресса технического инструментария неоклассической теории и по мере того, как экономические модели становились все более абстрактными, институциональным аспектам уделялось все меньше и меньше внимания. В результате в том направлении экономической науки, которое может рассматриваться как мейнстрим (оно представлено экономической теорией благосостояния и моделями общего равновесия Эрроу-Дебре), институты фактически вообще не играют никакой роли. Упор делается на аллокативную эффективность, а различные институциональные устройства рассматриваются только как «альтернативные способы» обеспечения условий, необходимых для достижения Парето-оптимальности.

Условия оптимальности являются по сути техническими предпосылками и не имеют идеологического содержания. Они в равной степени применимы к капитализму, социализму и любым другим «измам». Вне зависимости от политической идеологии страна может сделать всех своих граждан более состоятельными, обеспечив условия оптимальности в процессе производства и при алокации ресурсов [Lancaster, 1969, p. 276].

С этой точки зрения микроэкономика, по существу, институционально нейтральна, что является и сильной, и слабой стороной неоклассической экономической теории. Ортодоксальный подход полезен,
Глава 1

tак как он позволяет теоретику раскрыть основы экономической эф
фективности в идеально-типических условиях совершенной информа
ции и предвидения. Более того, несмотря на полное отсутствие инс
titуционального анализа, можно довольно четко показать роль относительных цен в принятии экономических решений. Однако огранич
ченность современной теории очевидна. Ее слабые стороны заключа
ются как раз в институциональной нейтральности, или склонности из
бегать серьезного анализа институциональных ограничений и трансак
ционных издержек. Поэтому неоклассическая экономическая теория
может применяться для анализа алокации ресурсов только при усло
вии самой абстрактной постановки проблем.

Конечно, более ранние поколения экономистов знали о недостатк
ках неоклассической теории. В самом деле, среди представителей клас
сической и неоклассической исследовательских традиций всегда суще
ствовали бунтаря, и временами их критика имела значительное влия
ние. Представители немецкой исторической школы: Рощер, Гильде
бранд и позже Шмoller, так же как и американские институционалисты,
в частности Коммонс, — энергично протестовали против английской
класической политической экономии. Но в основном эти авторы были
против абстрактных теоретических исследований в духе маржинализа,
максимизации полезности или прибыли и сравнения альтернатив.1 На
против, сторонники современной институциональной экономической те
ории применяют аналитический аппарат неоклассики (и более новую
технику анализа), чтобы объяснить действие и эволюцию различных
типов институциональных устройств и таким образом расширить сферу
исследования и прогностические возможности микроэкономики.

1.1. Некоторые основополагающие понятия и предпосылки

Тот раздел экономической мысли, который в настоящее время известен
под названием «новая институциональная экономическая теория», за
родился как попытка расширить сферу приложения неоклассической
теории. В послевоенный период росли неудовлетворенность и критика
традиционных моделей производства и обмена. Тем не менее неоинсти
туционализм не был результатом каких-либо планомерных и скоор
динированных усилий по разработке новой научной доктрини. Маржина
лизм, в частности, не был отвергнут. Предполагалось прежде всего
изменить лишь некоторые его ключевые предпосылки. Таким образом,
современный институционализм во многих отношениях похож на стандартный неоклассический анализ, но в то же время отличается от последнего и характеризуется существенно иным взглядом на микроэкономические явления.

Следующие концепции и гипотезы особенно важны для современной институциональной экономической теории.

1. Методологический индивидуализм. Роль индивида в принятии решений получила совершенно новую интерпретацию. Методологический индивидуализм делает упор на то, что люди отличаются друг от друга, имеют разные, притом изменяющиеся вкусы, цели, задачи и представления. Отсюда следует, что «общество», «государство», «фирма», «политические партии» и т. д. нельзя рассматривать как коллективные образования, которые ведут себя так, как если бы они выступали в роли индивидуальных субъектов. Организация или коллектив per se* больше не являются центром внимания. Скорее предполагается, что исходной посылкой и основой объяснения в теории социальных процессов должна стать взгляды и поведение отдельных членов общества, а не действия и лежащие в основе изучаемых явлений.

2. Максимизируемый показатель. Предполагается, что индивиды стремятся к удовлетворению собственных субъективных интересов и максимизации полезности в условиях ограничений, накладываемых существующей институциональной структурой. В противоположность общепринятой практике неоклассической теории диахотомия «теория потребительского выбора — теория фирмы» устраняется за счет распространения гипотезы максимизации полезности на все случаи индивидуального выбора. Из этого следует допущение, что субъект принятия решений, будь то менеджер капиталистической фирмы, государственный чиновник, политик или кто-либо еще, сам делает выбор, несмотря на при этом собственные цели в тех пределах, которые допускаются существующей организационной структурой.

3. Индивидуальная рациональность. В неоинституциональной литературе можно выделить по крайней мере два различных подхода, которые в настоящее время используются экономистами в попытках интерпретации понятия «индивидуальная рациональность». Ситуация выглядит следующим образом. Можно отметить, что существует группа теоретиков, которые последовательно придерживаются традиционной неоклассической точки зрения о совершенной индивидуальной рациональности. Они исходят из предпосылки о том, что все лица, принимающие решения: потребители, предприниматели или чиновники, — имеют упорядоченные и устойчивые предпочтения. Другими словами, вполне возможно представить идеальную ситуацию, в которой индивиды

* Per se (лат.) — сами по себе. — Прим. пер.
дemonстрируют в высшей степени целенаправленное и рациональное поведение. Таким образом,
совершенно рациональный индивид способен предвидеть все, что может произойти, а также оценить доступные ему варианты действий и сделать среди них оптимальный выбор, причем в мгновение ока и без затрат [Kreps, 1990b, p. 745].

Предпосылка о такой полной или совершенной рациональности индивида содержится в ранних работах представителей новой институциональной экономической теории и все еще доминирует в теории агентских отношений, экономическим анализе права и теории общественного выбора.
Чтобы точнее описать состояние реального мира, современные авторы все больше внимания уделяют идее несовершенной рациональности индивида. Исходя из этого, признается, что предпочтения лиц, принимающих решения, могут быть неполными и подвергаться изменениям во времени. Среди экономистов неоинституционального направления этот тезис, в частности, подчеркивается Нортом [North, 1978, p. 972 ff.].
Однако следует признать, что если в микроэкономический анализ вводится предпосылка о положительных трансакционных издержках, то представление о рассматриваемом мире принципиально меняется, и в этом случае нельзя считать, что лица, принимающие решения, обладают «полнейшей информацией. Приобретение неограниченных знаний становится слишком дорогим, а в отношении будущих событий просто невозможным. Более того, когда в рассмотрение вводятся трансакционные издержки, легко сделать следующий шаг и осознать, что способности индивидов обрабатывать имеющиеся данные и разрабатывать планы ограничены. Для обозначения того факта, что субъекты принятия решений не всеедучи и испытывают реальные трудности в процессе обработки информации, Саймон [Simon, 1957] использует термин ограниченная рациональность. Таким образом, хотя можно полагать, что люди стремятся быть рациональными, в действительности они отнюдь не «гиперрациональны».
Предпосылка о несовершенной индивидуальной рациональности является основополагающей при анализе трансакционных издержек, а также в опубликованных позднее работах по теории прав собствен-

2 «Изучение вкусов — или, говоря шире, идеологии, — конечно, может не приниматься во внимание экономистами при рассмотрении многих экономических проблем, но оно не может игнорироваться экономистами, исследующими политические и правовые процессы, и, разумеется, экономистами-историками, которые изучают изменяющиеся во времени ограничения экономической системы» [North, 1978, p. 973].
* Определение понятия «идеология», данное Нортом, см. на с. 38 данной книги. — Прим. ред.
Вводные замечания

ности и новой институциональной экономической истории. Уильямсон [Williamson, 1985] постоянно подчеркивает значение трансакционных издержек в экономических отношениях и отмечает, что, *inter alia,* ограниченная рациональность означает невозможность организации всего экономического обмена посредством рыночной контрактации. В условиях ограниченной рациональности (и ненулевых трансакционных издержек) невозможно учесть всю сложность окружающего мира во всех существенно важных аспектах контрактной практики. По мнению Крепса,

ограниченно рациональный индивид предпринимает попытки максимизации, но приходит к выводу, что это сопряжено с высокими затратами. Будучи не в состоянии предвидеть все будущие обстоятельства и сознавая эту неспособность, он ех априори резервирует время на «хрестоматийные возникающие (или неизбежные) в будущем непредвиденные обстоятельства. Неминуемым следствием понимания этого явилась разработка теории неполных контрактов [Kreps, 1990b, p. 745].

4. Оппортунистичеcкое поведение. Субъекты принятия решений помимо рациональности per se наделялись и другими качествами. Например, Бруннер и Меклинг [Brunner and Meckling, 1977, p. 71] описывают разработанную в экономической теории модель человека как «Изобретательного, Оценивающего, Максимизирующего Человека» (или REMM).** Такая характеристика предполагает, что человек — это нечто большее, чем просто умная, но бессердечная вычислительная машина. Однако в литературе также признается, что далеко не все качества человека привлекательны или заслуживают похвалы. Как утверждает Уильямсон [Williamson, 1975], некоторые люди, по-видимому, нечестны в этом смысле, что могут маскировать

* Inter alia (лат.) — между прочим. — Прим. пер.

свои предпочтения, исказывать данные или преднамеренно запутывать вопросы. Наличие такого поведения важно, поскольку ограниченная рациональность препятствует составлению полных контрактов. И если бы экономические агенты заслуживали абсолютного доверия, то можно было бы всерьез полагаться на неполные контракты. Но поскольку в реальной жизни, по словам Уильямсона, существует «преследование личного интереса с использованием коварства», а ex ante разграничение оппортунистического и неоппортунистического поведения обычно сопряжено с очень большими издержками, то всеобъемлющая контрактация должна потерпеть фиаско.

5. Экономическое сообщество. Можно сказать, что, в самом общем смысле, экономическое сообщество включает в себя индивидов и множество правил или норм, в соответствии с которыми каждый член этого сообщества наделяется санкционированными правами собственности. Права собственности в самом широком экономическом значении этого термина охватывают право пользования и право получения дохода от материальных объектов или интеллектуальных видов деятельности, а также право требовать определенного поведения от других индивидов. Последнее условие предполагает существование контрактных прав — например, права требовать обещанного исполнения условий трудового соглашения или договора займа. Общество, конечно, тоже долж-

3 Фишер [Fisher, 1912, p. 20] поясняет это следующим образом: «Юристы различают права собственности и личные права; но для экономиста все права являются правами собственности... логика этого утверждения базируется на принятии более широкого определения богатства (wealth), включающего в том числе человека, даже если он лично свободен, и, соответственно, широкого определения понятия „с денежностью“ с тем, чтобы включить в него все права, известные в юриспруденции. Из этих предпосылок следует, что любое право является правом собственности... В этом случае права собственности охватывают права на пользование богатством или получение услуг этого богатства». Так как эти услуги могут быть получены только в будущем, то они носят весьма неопределенный характер. «Строгое и полное определение прав собственности поэтому будет таким: право собственности (property right) — это право на возможность получения некоторых или всех будущих услуг от одной или более статей богатства... Богатство и собственность... — взаимосвязанные понятия. Богатство — это конкретная вещь, находящаяся во владении (owned); собственность (property) — абстрактное право владения (ownership).»

* Перевод на русский язык английских терминов «ownership» и «property» представляет значительные сложности, поскольку отечественная правовая система тяготеет к континентальному праву, и, следовательно, многие конструкции общего права в ней несутся, что зачастую ведет к неспоправимости понятийного и терминологического аппарата. В российском законодательстве используются понятия «право собственности»,
но принимать во внимание контрактные права и социальные устройства, регулирующие передачу прав собственности.

Характерно, что в неоклассической экономической теории рассматривается особый тип общества, в котором передача прав собственности с применением физической силы или других видов принуждения исключена. Это условие означает, inter alia, что формирование групп давления невозможно. Другими словами, коалиции, целью которых является улучшение благосостояния своих членов за счет других субъектов системы путем использования, например, государственной власти не рассматриваются. В мире неоклассики принимаются во внимание только те коалиции, функционирование которых приводит к Патерсону-улучшению для своих членов на основе соблюдения принципа добровольной ассоциации и добровольного обмена. Предполагается, что доминируют конкуренция и свободный выбор. Поэтому трансфертные платежи (включая налоги) трактуются как добровольные трансферты внутри сотрудничающей коалиции.

«вещное право» (разд. II ГК РФ «Право собственности и другие вещные права», «имущественные права»). Соотношение между этими видами права в законе определено недостаточно четко. Право собственности ограничивается такими тремя правомочиями, как владение, пользование, распоряжение (ст. 209 ГК РФ). Вещные права шире. Во-первых, в соответствии со ст. 216 ГК РФ они включают в себя помимо права собственности право пожизненного наследуемого владения землей, право постоянного (бессрочного) пользования землей, право хозяйственного ведения, право оперативного управления, срочную. Во-вторых, в п. 2 ст. 216 ГК РФ указывается, что «вещные права на имущество могут принадлежать лицам, не являющимся собственниками этого имущества». Однако главенствующее место в системе вещных прав занимает право собственности, все остальные вещные права от него так или иначе производны.

Что касается имущественных прав, то их общее определение в ГК РФ отсутствует. В широком смысле понятие имущественных прав приравнивается к праву собственности (см. ст. 48, п. 3; ст. 125), в узком смысле трактуется как один из видов объектов гражданских прав (ст. 128) и, по сути, сводится к требованиям (ст. 336).

Трактовка права собственности с точки зрения включаемых правомочий в совокупности с другими вещными, а также имущественными правами и различными специальными статьями в определенной степени приближает российское законодательство к англо-американскому варианту единого права собственности. — Прим. ред.

* По существу, это представляет наибольший интерес в теории ядра.
* Ядро экономики включает такие ее состояния, которые ни одна группа субъектов не может «улучшить». В теории игр «ядро» означает множество всех распределений благ между игроками, которые не может улучшить (блокировать) ни одна коалиция игроков. — Прим. ред.
6. Структура управления. Конфигурация прав собственности, существующая в экономике, в любой момент времени определяется и гарантируется структурой управления\(^1\) или порядком. Последний можно понимать как систему правил в совокупности с инструментами, которые обеспечивают соблюдение этих правил. В общем, порядок может быть защищен с помощью «чисто субъективных» механизмов (ценностно-рациональных, религиозных и т. д.) или через «ожидание определенных внешних эффектов» [Weber, 1968, p. 33]. Институциональная экономическая теория обычно имеет дело со вторым случаем, а именно с системой, которая ограничивает возможное поведение индивидов посредством санкций. В свою очередь, санкции устанавливаются посредством либо закона, либо обычая (включая социальную защиту этических и моральных кодексов поведения).


«Институты» можно определить как совокупности действующих правил, на основе которых устанавливается, кто имеет право принимать решения в соответствующих областях, какие действия разрешены или ограничены, какие общие правила будут использоваться, каким образом необходимо следовать, какая информация должна предоставляться, а какая нет и какой выигрыш получат индивиды в зависимости от своих действий... Все правила содержат предписания, которые запрещают, разрешают или требуют определенных действий или решений. Действующие правила — это такие правила, которые действительно используются, за соблюдением

\(^1\) См.: [Williamson, 1979].
которых осуществляется мониторинг,* и они защищены соответствующими механизмами, когда индивиды выбирают те действия, которые они намерены предпринять... [Ostrom, 1990, p. 51].

Шмoller под институтом понимает определенный порядок совместной жизни, который служит конкретным целям и обладает потенциалом самостоятельной эволюции. Он закладывает прочную базу для упорядочивания социальных действий на длительный период времени, как, например, собственность, рабство, крепостничество, брак, опека, рыночная система, денежная система, свобода торговли [Schnöller, 1900, p. 61].

Другой вопрос, представляющий интерес, заключается в том, как происходит становление институтов, и в литературе предлагается по меньшей мере два основных объяснения. Одной крайностью является утверждение о том, что институты возникают «спонтанно» (как спонтанный порядок) на основе личных интересов индивидов. В этом случае они могут самоорганизоваться «без какого-либо соглашения, без законодательного принуждения и даже без учета общественных интересов» [Menger 1883, 1963, p. 154]. Для описания этого подхода Хайек использует термин эволюционный рационализм [Hayek, 1973, p. 5]. Однако существует и другая крайность, когда утверждается, что институты могут быть результатом преднамеренного замысла. Некоторые влиятельные субъекты (парламент, диктатор, предприниматель,...

* Понятие «мониторинг» (monitoring) в некоторых издачах «monitoring» переводится как «контроль», а «monitor», соответственно, как «контролер».


Можно сказать, что определенные таким образом институты — улыбка без кота,** правила игры без игроков. Однако функционирование любого института отчасти зависит от индивидов, которые его используют. Из этого, например, следует, что «конструировать институты, защищенные от неумелого использования, невозможно» [Popper, 1957, p. 66]. В самом деле, как замечает далее Поппер, «институты подобны крепостям. Они должны быть хорошо спроектированы и укомплектованы надежным личным составом» [Ibid.].

С точки зрения институциональной экономической теории интерес заключается не только в изучении характеристик институтов, но и в том, чтобы сделать их неотъемлемыми элементами общей экономической модели. Поэтому эндогенеза институтов критически важна для современной исследовательской программы новой институциональной экономической теории.

8. Организации. Институты вместе с людьми, использующими возможности, создаваемые этими институтами, называются организациями [North, 1990] или, по терминологии Шмoller, «личностным компонентом института» [Schmoller, 1900, p. 61]. В связи с двумя упомянутыми выше объяснениями институциональной эволюции возможны следующие сопоставления. Мы говорим о конструктивизме в отношении формальных организаций (фирмы, городского совета и т. д.) и спонтанности — применительно к неформальным (таким, как рынок). De facto в реальном мире в чистом виде невозможно найти ни фор-

** Имеется в виду улыбка Чешского Кота из сказки Л. Кэрролла «Алиса в Стране чудес», которая имела свойство существовать сама по себе уже после того, как кот исчез. — Прим. ред.
Вводные замечания


Очевидно, для того, чтобы создать и обеспечить функционирование любого института (или организации), а также гарантировать подчинение его правилам, необходимы реальные ресурсы. Другими словами, возникают издержки, которые в целом называются трансакционными издержками. Если положение об отсутствии «трений» в экономической системе исключено, то анализ должен радикально измениться. При наличии таких трений невозможно мгновенно и без затрат ресурсов определять права собственности или контрактные права, осуществлять их мониторинг и обеспечивать защиту. Скорее все эти фундаментальные виды деятельности предполагают расходы на покрытие трансакционных издержек. Аналогичным образом передача прав собственности или контрактных прав неизбежно сопряжена с трансакционными издержками. В частности, существуют издержки, связанные с использованием рынка (например, издержки поиска и издержки ведения переговоров), а также издержки административной координации внутри иерархической организации [Chandler, 1977, р. 490], включая укрепительные издержки создания самих иерархий. Одним словом, в современной экономической системе трансакционные издержки носят всеобволювающий характер и весьма значительно по величине.

7 Эта терминология заимствована у Вебера [Weber, 1968, р. 40, 48].
* Sine (лат.) — без; sum (лат.) — включая. — Прим. пер.
8 По словам Эрроу [Arrow, 1970, р. 225], этот порядок состоит из набора операционных правил, «предписывающих членам организации, как действовать», и соответствующего набора правил принуждения, чтобы «убедить или заставить их действовать в соответствии с операционными правилами».
1.2. Странный мир безэтратных трансакций

Неоклассическая модель непосредственно базируется на допущении о нулевых трансакционных издержках, хотя данный факт не всегда формулируется в явном виде. На первый взгляд такое упрощение может показаться весьма безобидным и даже полезным для анализа. Данная оценка, однако, сомнительна. Концепция безэтратных трансакций имеет далеко идущие последствия для микрэкономической теории и ведет к построению такой модели экономического универсума, которая с трудом поддается непротиворечивой интерпретации. В рафинированном мире нулевых трансакционных издержек предполагается, что субъекты принятия решений могут получать и обрабатывать любую желаемую информацию мгновенно и без затрат. Они обладают даром совершенного предвидения и поэтому в состоянии заключать полные контракты, т. е. такие контракты, мониторинг и обеспечение исполнения которых возможно осуществлять с абсолютной точностью. Сила во всех ее формах монополизирована государством. Следовательно, не может быть ни забастовок, ни бойкотов, ни силяющих демонстраций, и нет нужды в политической корректности и других формах социального давления. Власть принуждения сосредоточена исключительно в руках государства. Поэтому в рамках неоклассического мышления окружение, в котором, как предполагается, осуществляется экономическая деятельность, довольно просто становится крайне специфическим и далеким от реальности. Несмотря на то что такая абстракция может оказаться полезной, есть веские причины полагать, что неоклассический подход слишком абстрактен и поэтому не в состоянии адекватно трактовать многие насущные проблемы, представляющие интерес для теоретиков и непосредственных разработчиков экономической политики.

Важно отметить, что допущение о безэтратных трансакциях оказывает большое влияние на то, каким образом неоклассическая теория трактует институты. Складывается общее впечатление, что различные типы институциональных устройств играют незначительную роль в экономических процессах. Существование политических, юридических, финансовых и других институтов признается, но они рассматриваются как нейтральные по своему воздействию на экономические результаты и в основном игнорируются. Другими словами, принимается предпосылка об «аллопатической нейтральности» институтов в том смысле, что не имеет значения, например, следующее:

1) обмениваются ли товары и услуги с использованием денег или каким-либо другим способом [Samuelson. 1968];

9 Заметим, что «совершенное предвидение» не обязательно подразумевает, что субъект принятия решений точно знает, что привнесет будущее. Обычно этот термин означает, что лицо, принимающее решение, осведомлено обо всех будущих обстоятельствах и знает вероятность, с которой они могут наступить.
Вводные замечания

2) как организовано производство — на основе ценового рыночного механизма или в рамках иерархически построенной фирмы [Coase, 1937];
3) находятся ли факторы производства в собственности тех, кто их использует, или они арендуются (см.: Samuelson, 1957, p. 894); «Следует помнить, что на совершенно конкурентном рынке не имеет абсолютно никакого значения, кто его нанимает, так что пусть труд нанимает „капитал”…»);
4) кому принадлежат права собственности на факторы производства: индивидам или обществу (см., напр., аргументы Lange [Lange, 1938] в пользу рыночного социализма или Ванека [Vanek, 1970] в поддержку экономики, основанной на самоуправлении предприятий);
5) отделена ли собственность от контроля в фирме или нет (правила рыночной оценки фирмы определяется силами рынка корпоративного контроля, например, посредством угрозы враждебного поглощения [Manne, 1965]);
6) за счет чего идет финансирование факторов производства, используемых фирмой, — денежных займов или выпуска акций («рыночная стоимость любой фирмы не зависит от структуры ее капитала и определяется капитализацией ожидаемого дохода по ставке дисконтирования… соответствующей ее классу риска»* [Modigliani and Miller, 1958, p. 268]);
7) совершаются ли трансакции как единичные сделки между «безликими незнакомцами» или часто повторяются между одиними и теми же сторонами [Macneil, 1974];
8) предлагается ли товар монополистом или большим количеством независимых фирм (утверждается, что если нет ограничений на процесс переговоров, то в любом случае это приведет к Парето-эффективному равновесию [Buchanan and Tullock, 1962, p. 88; Demsetz, 1968b, p. 61]);
9) принадлежат ли юридические права стороне, генерирующей внешние эффекты, или той стороне, которой причиняется ущерб в связи с этими внешними эффектами (вне зависимости от правовой ситуации алокация ресурсов будет неизменной [Coase, 1960], поскольку «люди всегда могут договориться без всяких

* Речь идет о знаменитой теореме Модильяни-Миллера из области корпоративных финансов, утверждающей, что в случае отсутствия налогов ценных бумаг фирмы не зависит от соотношения между величиной собственного и заемного капитала (об этом соотношении говорят как о структуре капитала). — Прим. ред.

10 С точки зрения теории игр это означает, что каждый индивид знает выигрыши всех остальных игроков (полезность, прибыль или любую другую функцию применяемых стратегий [Arrow, 1979, p. 24]).
Глава 1

издержек о приобретении, подразделении или комбинировании прав так, чтобы в результате увеличилась ценность производства» (Coase, 1988b, p. 41);

10) функционирует ли экономика на основе действий независимых от центра индивидов, которые полагаются на ценовые сигналы и не нуждаются в исчерпывающей информации о показателях системы, или в ее основе лежит командная структура во главе с центральным агентом, который располагает совершенными знаниями об индивидуальных предпочтениях, технологических альтернативах, ресурсах и т. д.

Если принять во внимание разнообразие и значение приведенных выше сюжетов, то становится ясно, что тезис о нейтральности институтов в неоклассической теории весьма уязвим. Правда, может оказаться, что в некоторых случаях преуменьшение значимости типа институционального устройства не приведет к большой разнице в выводах, полученных в результате экономического анализа. Следует, однако, помнить, что все пояснения, содержащиеся в пунктах 1–10, связаны с допущением о беззатратных трансакциях, из которого следует, что лица, принимающие решения, действуют, обладая совершенной информацией и совершенным предвидением. Но предпосылка о существовании гипертрофических индивидов неизбежно влияет на результаты. Точные и однозначные решения, которые могут быть получены в мире, где отсутствуют трения, в реальности просто невозможны. По словам Стиглера, «мир с нулевыми трансакционными издержками так же странен, как физический мир без сил трения» [Stigler, 1972, p. 12]. Главный вывод, который из этого следует, заключается в том, что вследствие принятой трактовки институтов неоклассическая теория не способна уловить различия между некоторыми экономическими ситуациями, которые в действительности могут значительно отличаться друг от друга. Например, если встать на общепринятую неоклассическую точку зрения, невозможно установить различия между денежной экономикой и бартерной экономикой или экономикой, основанной на частной собственности, и социалистической экономикой. И все же мы знаем, что функционирование этих систем при одинаковых начальных параметрах приведет к совершенно разным результатам.

Здесь также следует заметить, что в неоклассической теории система цен является единственным (моделируемым в явном виде) механизмом, который рассматривается как средство координации различных видов деятельности. Административные методы координации не рассматриваются, так как обычно предполагается, что они не нужны в системе, приводимой в движение рынком. Таким образом, координация внутри институтов, подобных фирмам, рассматривается так, как если
бы она происходила в «черном ящике». Иными словами, все, что, как предполагается, происходит за пределами прямых рыночных трансакций, не моделируется.  

В целом представители НИЭТ не довольствовались только критикой ортодоксальной неоклассической теории. Скорее они попытались создать новые теоретические конструкции, способные объяснить те сферы экономической жизни, которые прежде игнорировались, и показать, почему некоторые неоклассические теоремы не находят подтверждения в реальности. Первым шагом на этом пути было осмысление тезиса о том, почему существование положительных трансакционных издержек ведет к необходимости рассмотрения институтов как эндогенных переменных экономической модели. Ответ, конечно, заключается в том, что институциональная структура реального мира влияет как на трансакционные издержки, так и на индивидуальные стимулы, а поэтому и на экономическое поведение. Признание существования данного множества взаимосвязей должно привести к появлению новых более совершенных экономических моделей. В последующих главах этой книги предпринята попытка описать некоторые из этих инноваций.

1.3. Идеальный тип классического либерального государства

Теория общего равновесия может трактоваться как подход, в рамках которого сделана попытка представить в виде системы одновременных уравнений основные характеристики либерального капиталистического государства идеального типа.* Предполагается, что государство или общество, представленное таким образом, полностью абстрагируется от вопроса о личном богатстве своих граждан и не делает ни шага дальше, чем это необходимо, в обеспечении их защиты.


* Под «идеальным типом» здесь имеется в виду методологический инструмент научного познания, предложенный М. Вебером в рамках концепции «понимания» (Verstehen). Идеальный тип — это конструкт с установленными внутренними свойствами, внешнее значение которого определяется в зависимости от контекста, его формирующего. Иногда Вебер использовал различные идеальные типы как описание действительно существовавших общественных систем, а иногда как простые аналитические конструкции. Наиболее известны идеальные типы, построенные Вебером для объяснения отношений государства и власти. В. Ойген также оперирует понятиями «идеальный тип» и «реальный тип». — Прим. ред.
друг от друга и внешних врагов; не может быть никаких других конечных целей, во имя которых Государство ограничивало бы свободу граждан [Humboldt 1972], 1967, p. 52].

Следовательно, элементарные конституционные правила* базируются на принципе неприкосновенности индивидуальных прав собственности. Это требует создания элементарного правового порядка, который в совокупности с надлежащим механизмом его защиты регулирует: 1) права собственности индивидов в соответствии с общими принципами частной собственности; 2) передачу этих прав по согласию в соответствии с принципом свободы контракта12 и 3) индивидуальную ответственность по контрактным обязательствам или в случае деликтов.**

К сожалению, принятие свободы контракта не дает необходимых гарантий для «добровольного обмена». Чтобы обеспечить выполнение последнего условия, по крайней мере в теории общего равновесия, принятие свободы контракта должен быть ограничен. Индивиды не должны иметь возможности заключать контракты по созданию коалиций, целью которых является хищническое поведение. Следовательно, любая коалиция, которая организуется, чтобы улучшить положение своих членов


12 Каждый индивид имеет право регулировать свои контрактные отношения со свободно выбранным партнером в рамках взаимно обязывающего соглашения.

** Деликт, или правонарушение, — действия человека, которыми неправомерно причиняется вред другим лицам и с которыми связывается обязанность возмещения наступившего вреда по закону. Понятие деликта встречается и в уголовном праве. См., напр.: Шапп Я. 1996. Основы гражданского права Германии. М.: БЭК. С. 106. — Прим. ред.
за счет аутсайдеров, должна быть исключена. Это ограничение, формально говоря, свидетельствует о том, что алокация ресурсов не будет производиться за пределами ядра. В практическом плане это означает, что не может существовать групп давления, картелей в принципе любой коалиции, обладающей монопольной властью. Как отмечалось, сила монополизируется государством, но власть государственно-правового принуждения строго ограничена законом, т. е. конституцией данного государства. Тем не менее, даже если власть государства полностью контролируется, остается проблема формирования групп давления, а также контроля за возможным насилием со стороны частных лиц.

Принцип свободы контракта может быть подорван изнутри вследствие образования (посредством заключения контракта) групп давления, монополий и т. д., поэтому Ойкен [Eucken, 1952, p. 48] выдвигает справедливое требование о том, что конституционное государство должно защищать своих граждан не только от принудительной власти государства, но также от актов произвола со стороны других граждан. Отсюда следует, что процесс формирования институциональных рамок экономики не может быть предоставлен самому себе. Наконец, в либеральном государстве незасчитываемое соблюдение этого элементарного правового порядка возможно только при условиях, если затраты на мониторинг всех видов деятельности и обеспечение соответствующего поведения будут равны нулю.

Базовая законодательная структура подразумеваемая в неоклассической модели, оставляет возможность для создания «права» (Recht) частными индивидами, и предполагается, что они извлекают из этого выгода. При условии нулевых трансакционных издержек (и, соответственно, полной информации у лиц, принимающих решения) любые заключенные частные контракты будут полными в том смысле, что в них будут приняты во внимание все будущие обстоятельства. В результате деятельности частных лиц сотни правового порядка, созданные государством, заполняются сетью полных (классических) контрактов между

---

13 Из предпосылки о нулевых трансакционных издержках не следует, что группы давления не существуют. В действительности из-за нулевых издержек мониторинга и защиты установленных правил вполне возможно представить возникновение групп давления (см.: [Furubotn, 1991]).

14 «Правовое Государство (Rechtsstaat) способно защитить своих граждан от актов произвола со стороны самого Государства, но оно не может спасти их от актов произвола других граждан» [Eucken, 1952, p. 52]. Ойкен предупреждает, что конституционное государство может добиться полного успеха в решении этого вопроса только в том случае, если наряду с общественным правовым порядком реализуется «адекватный» экономический порядок [Ibid.]

15 Ойкен отмечает, что «реализация принципа laissez-faire порождает тенденцию к его отмене» [Eucken, 1952, p. 55].
индивидами. В совокупности эти контракты образуют «добровольный правовой порядок», который спонтанно строится снизу максимизирующими полезность индивидами [Hippel, 1963, p. 27]. В сущности, свобода контракта — это институциональный аналог принципа экономической децентрализации, который постулируется в моделях конкурентного рынка. 10

В соответствии с логикой модели децентрализованного капитализма отдельные «атомарные единицы» будут вести дру г с другом переговоры до тех пор, пока экономика не достигнет такого состояния, при котором никто не сможет улучшить своего положения, не ухудшив при этом положение кого-либо другого, т. е. пока не будет достигнута Парето-эффективность. Так как в соответствии с принятыми допущениями существование групп давления исключено, а число сторон, участвующих в переговорах, очень велико, то этот уровень свободы контракции, описанный в этом разделе, также является оптимальным средством достижения справедливого примирения интересов. Другими словами, принимается предпосылка о том, что частная контракция осуществляется таким образом, что содержание контрактов не может быть навязано более влиятельными субъектами общества.

1.4. Идеальный тип рыночного социализма

С формальной точки зрения модели общего равновесия институционально нейтральны, но во многих работах такие модели обсуждаются в отношении систем, противоположных в своей основе конкурентному капитализму. Следовательно, первая наилучшая конфигурация экономической системы, которая, как предполагается, достигается в том случае, когда удовлетворяются все условия Парето-оптимальности, отождествляется с идеализированным капитализмом. Однако такое отождествление не является ни необходимым, ни неизбежным. Как пытались показать некоторые авторы, придерживающиеся социалистической доктрины, точно такое же модель общего равновесия можно использовать для того, чтобы раскрыть роль цен (или теневых цен) в демократическом социалистическом государстве (функционирование которого имитирует систему laissez-faire). Конечно, при моделировании социализма соответствующим образом должны быть изменены элементарные правовые рамки. Вероятно, наиболее известной моделью экономики рыночного социализма является модель Ланге [Lange, 1938], которая была разработана в ответ на утверждение Ми-

10 В немецкой юридической литературе в этой связи говорится о частной автономии, т. е. о принципе, согласно которому каждый индивид свободно и самостоятельно определяет условия своей жизни.
Вводные замечания

эссе о том, что социалистическая экономика не может обеспечить согласованную и эффективную алокацию факторов производства. В условиях социализма материальные средства производства принадлежат «обществу» или государству, которое может рассматриваться как коалиция всех индивидов, включенных в рассматриваемую экономическую систему. К сожалению, такое устройство приводит к устранению нормальных (капиталистических) рынков производимых товаров, природных ресурсов и т. д., но, как утверждает Ланге, вполне возможно создать искусственные рынки. Это означает, что государственные плановые органы с помощью так называемых промышленных управляющих (industry managers) могут установить произвольные цены, а затем, используя метод проб и ошибок, привести их в соответствие со степенью редкости ресурсов.

Так как в социалистических либеральных проектах обычно признается предпосылка о наличии свободных рынков потребительских товаров и труда, то только в некоторых секторах системы требуется использование метода проб и ошибок. В любом случае если вся деятельность будет осуществляться так, как полагает Ланге, то экономика достигнет первого наилучшего равновесного решения и алюкевтивная эффективность будет равна алюкевтивной эффективности, характерной для идеального капиталистического государства. Более того, утверждается, что социализму свойственны некоторые дополнительные преимущества. В частности, не существует групп давления, таких как профсоюзы, в связи с чем необходимость в них отпадает. Поскольку вся прибыль предприятия поступает в распоряжение государства, социалистическая экономика способна вырабатывать «социальные дивиденды» значительной части общества и осуществлять более уравнительное (и, как предполагается, более «справедливое») распределение доходов, нежели то, которое имеет место в капиталистическом обществе.

В условиях социализма собственность и контроль над капиталом совершенно разделены, что, однако, не создает проблем в мире с нулевыми трансакционными издержками. Конечно, значение «собственности» при социализме весьма ограничено; права собственности сильно размыты, и ни одно частное лицо, по сути, не имеет ни постоянных прав на свою долю коллективных активов, ни таких, которые могут быть переуступены другим. Наконец, здесь необходимо подчеркнуть, что предпосылка о беззатратных трансакциях является решающей для результатов, полученных Ланге и другими теоретиками. В условиях окружающей среды, где возможны совершенные мониторинг и защита, даже авторитарное социалистическое государство может быть представлено так, чтобы оно казалось привлекательным.

В литературе отмечается, что можно сконструировать другие варианты элементарного правового порядка и обеспечить различные типы
экономических систем. Так, например, в числе изучавших институциональные рамки рабочего самоуправления при социализме можно назвать Ванека [Vanek, 1970]. Моделируемая им система в значительной степени опирается на существование конкуренции и подобна капитализму в том отношении, что поощряется максимизация прибыли фирмами. Рабочие наделяются определенными правами контроля, и предполагается, что они принимают решения по ключевым вопросам управления фирмой. Вознаграждение зависит от успешности деятельности фирмы, но ограничено usus fructus.* Во всех случаях необходимый производственный капитал сдаётся самоуправляемым фирмам в аренду, а ставка арендной платы, устанавливаемая централизованно или демократическим путем [Vanek, 1990, p. 191], в итоге становится равной ставке долгосрочного равновесия.

Интересно отметить, что в рамках неоклассической экономической теории, где принимается предпосылка о нулевой трансакционных издержках, две экономические системы, которые рассматривались как главные соперники XX столетия, — капитализм и социализм, можно моделировать на основе теории общего равновесия. При этом в каждом случае при анализе принимается во внимание лишь та роль, которую играет система цен как механизм, предназначенный для координации экономической деятельности. Совсем не обращается внимания на то, что изменения в имущественных отношениях (или правах собственности) имеют большое значение с точки зрения экономического поведения. Это действительно так, несмотря на то что в другом отношении собственность является центральной проблемой при социализме. В самом деле, полное абстрагирование от экономической роли собственности поразительно. «Доказывать» работоспособность экономики рыночного социализма с помощью институционально нейтральной модели (например, модели Вальраса) так же бессмысленно, как использовать эту модель для «доказательства» того, что экономика бартера в реальности так же эффективна, как и денежная экономика.

Ключевой момент, который необходимо подчеркнуть, заключается в следующем. Чтобы ответить на вопрос о том, какой тип конкурентной рыночной экономики является более эффективным социальным устройством — при наличии или отсутствии прав частной собственности на фирмы, необходимо использовать модель, в которой структура прав

---

17 Принцип свободы контракта не распространяется на трудовые договоры для производственных целей, а также торговлю землей и средствами производства.

* Usus fructus (лат.) — присвоение благ, пронстекающих от пользования активом. — Прим. ред.

1.5. Сконструированные или спонтанные порядки?

Предыдущее обсуждение показало, что в принципе существует два типа (формальных) институтов: один создается и защищается «сверху» центральным агентом организации, другой создается независимыми индивидами «снизу», но защищается также «сверху». В случае классического либерального государства двумя типами формальных институтов являются: 1) институты в смысле права (например, Основной закон Германии или Германское гражданское уложение*) и 2) институты в смысле права (например, конкретных требований, возникающих из добровольно заключенного трудового контракта).

В неоклассическом мире беззатратных трансакций и совершенного предвидения такие институты (конституции, законы, индивидуальные контракты и т. д.) полны и совершенны. Их положения, которые полностью защищены правовыми санкциями, будут неукоснительно соблюдать. Функционирование судов не требует затрат ресурсов и времени. Более того, в этих специфических условиях заранее известно, каким будет решение суда в случае судебного спора. Наличие совершенной

информации, а также совершенных законов и контрактов позволяет вести судебные разбирательства с помощью компьютера. Строго говоря, нужны в судебных разбирательствах вообще не будет, так как лица, принимающие решения, понимают условия функционирования системы и действуют совершенно рационально. Итак, это — неоклассический подход. Это — идеальный мир государственного администратора, который мечтает о совершенной социальной инженерии.*

Конечно, в реальной жизни ни формальные правила, установленные в обществе, ни индивидуальные контракты не могут быть совершенными, а индивида не ведут себя совершенно рационально. Характерно, что лакуны в системе формальных ограничений в некоторой степени заполняются неформальными правилами. Соблюдение последних, однако, не может быть полностью защищено законом. Из истории мы знаем, что неформальные соглашения существовали еще до появления формальных правил, защищенных правовыми санкциями. В первобытных племенах наличие «плотной социальной сети взаимодействий ведет к развитию достаточно устойчивых неформальных структур» [North, 1990, p. 38]. Такие устройства давали возможность организовать процесс обмена, хотя и в ограниченных масштабах. Из-за некоторую людей обладают ограниченными способностями приобретать и обрабатывать информацию, то должны иметь место неопределенность и асимметричная информация, и эти обстоятельства представляют непреодолимые препятствия для «совершенного» институционального проектирования.

В результате несовершенств реального мира формальные институциональные устройства, такие как конституции, законы, контракты и уставы, неизбежно неполны. Следует признать данное внутреннее ограничение и действовать соответственно, насколько это осуществимо. Важнейшие документы, упомянутые выше, должны составляться таким образом, чтобы оставалась возможность для их быстрой адаптации к непредвиденным обстоятельствам посредством спонтанного развития неформальных правил. Следуя данному гибкому подходу, можно уменьшить трудности, связанные с неопределенностью и асимметрией информации. Исходя из этого, с середины 1980-х гг. новая институциональная экономическая теория настоятельно подчеркивает необходимость рассматривать институциональное проектирование с учетом его неизбежной неполноты.

* Под социальной инженерией (social engineering) в философской литературе понимаются технологии социального конструирования или социального реформирования. Об этом можно прочесть в разд. 1.12 настоящей главы. — Прим. ред.

** Хорошее описание этого можно найти у Колсона [Colson, 1974].
1.6. Действие «невидимой руки» может быть ускорено

«Невидимая рука» без поддержки соответствующих институтов функционирует медленно и с высокими издержками. Например, мы знаем, что в примитивных обществах отсутствие эффективного правительства ограничивает обмен правами собственности [Posner, 1980]. К счастью, однако, действие «невидимой руки» может быть существенно ускорено, а трансакционные издержки значительно уменьшены за счет спланированного коллективного действия, предпринимаемого под эгидой государственных либо частных структур. «Конструирование» институтов осуществимо на практике, так как некоторые факторы, важные для успешного формирования различных типов институциональных устройств, относительно хорошо известны обществу и в значительной степени независимы от будущих событий.

Во-первых, сообщество, как правило, знает, какие основные «объекты» системы нуждаются в регулировании или контроле посредством действующих институциональных правил. К таким типичным объектам относятся собственность, деньги, брачные отношения и контракты. Например, основополагающие законы или правила, касающиеся собственности, должны регулировать пользование активом (usus), присвоение благ, проникающих от пользования этим активом (usus fructus), а также изменение его физической формы, субстанции и местоположения (abusus). Последний элемент предполагает, что собственник обладает правом свободно передавать все или некоторые правомочия на свои активы другим лицам по взаимно согласованной цене (как в случае продажи дома или сдачи его в аренду).

Когда в экономическую систему, основанную на натуральном обмене, вводятся деньги или когда создается новая денежная система (такая, как планируется Европейским валютным союзом), снова необходимы правила. Основополагающий денежный порядок должен регулировать четыре базовых вопроса: счетную денежную единицу, ее реальный «якорь» (т. е. монетный стандарт или таргетирование цен* в денежно-кредитной политике), ** средства платежа и организацию предложения денег.19

---

* Таргетирование (от англ. target — цель) — способ реализации экономической политики хозяйствующего субъекта, выражающийся в выборе какой-либо экономической «мишени», воздействие на которую необходимо для достижения поставленной цели. Объектом таргетирования может быть макроэкономический показатель, если в качестве субъекта выступает государство, или микроэкономический — для фирмы. — Прим. ред.

** «Якорем» (anchor) также называется фиксированный курс валюты. — Прим. ред.

19 См.: [Richter, 1989a, ch. 4].
Во-вторых, в дополнение к общему знанию объектов регулирования каждого конкретного институционального устройства общество может иметь довольно ясное представление о том, как преимущество ведут себя индивиды в тех или иных обстоятельствах. Вот почему комедии или трагедии могут быть написаны так убедительно, что зрители, по крайней мере иногда, будут смеяться или плакать в нужный момент. Именно поэтому в принципе возможно существование экономики как науки. Пытаясь прогнозировать затраченную ставку процента или уровень цен на акции, который будет достигнут, экономисты не имеют особых преимуществ перед другими. Но экономисты с некоторой долей уверенности могут предсказать, что, по всей вероятности, случится с участком земельной собственности, скажем лесом, который является общей собственностью. Экономисты также знают, что судьба леса была бы совсем иной, если бы он находился в частном владении и предназначался своим владельцем для продажи какому-либо компетентному покупателю. Подобным же образом можно сделать разумные предсказания относительно того, при каких обстоятельствах продавец обычно выполняет свои обещания (или, как только мере, избегает серьезных нарушений правил добросовестных и честных деловых отношений), а при каких — нет. Далее, относительно использования денег мы в общем можем достаточно хорошо представить, как индивид будет пытаться защитить имеющиеся у него финансовые активы в случае серьезной инфляции. Мы также можем в основном сказать, какого рода проблемы возникнут, если менеджер не является собственником фирмы, которой он управляет.

Во всех этих иллюстративных примерах, чтобы сделать хорошие прогнозы, необходимо принимать во внимание «человеческую природу, какой мы ее знаем» [Knight, 1922, p. 270]. В частности, мы должны принять, что «моральный риск» является состоянием, внутренне присущим экономической организации, с которым она должна бороться. Реальный человек не соответствует идеалу совершенно честного или полностью контролируемого homo oeconomicus1 неоклассической теории. Этот вывод имеет основополагающее значение в подходе, принятом в современной институциональной экономической теории.20

1 Homo oeconomicus (лат.) — человек экономический. — Прим. пер.
20 Хотя институциональная экономическая теория все еще находится в процессе развития, экономисты могут предсказать, как то или иное институциональное устройство повлияет на поведение и экономические результаты. Действительно, в некоторых областях, например в случае государственной собственности на средства производства, мы с достаточной степенью уверенности знаем, какими могут быть последствия данной институциональной структуры.
1.7. Рациональная неполнота

Несколько тысячелетий человеческой истории ясно показали, что законодатель, вне зависимости от его собственных пристрастий и честолюбивых замыслов, должен учитывать несовершенство любого конструированного порядка. Все будущие обстоятельства реальной жизни не могут быть учтены исходя из них. Поэтому рациональный законодатель и не пытается регламентировать все до последней детали. Скорее он признавал, что правильное будет оставаться в разумных пределах некоторые лакуны в своей конструкции. Лакуны, о которых идет речь, со временем могут быть ликвидированы в соответствии со сложившимися условиями послеродового, например, судебной и юридической практики. 21


По объективным причинам судья не волен разрешать судебные дела по своей прихоти. Он должен руководствоваться определенным принципом, 22 который в идеале понятен, реконструируем и предска-

21 Типичный пример такого общего подхода можно найти в гражданском праве Германии. В § 929 Германского гражданского уложения, который касается передачи физических объектов, используется оборот «соглашение и передача». Содержание термина «соглашение» в этом контексте не совсем ясно, и возможна его трактовка либо как «контракта» (т. е. передачи имущества на контрактной основе), либо в более широком смысле остается на усмотрение «науки и практики» [Motive..., 1888, p. 332].

22 Суды в оправдание принятия и применения нового правила согласуются на правовые принципы, а не на правила. О значении определенных принципов в принятии отдельных правовых решений можно прочесть, например, в [Dwar-kin, 1977, p. 28 f f.]. Он обсуждает позитивистский догмат, гласящий, что право отличается от других социальных норм в обществе тем, что для него существует своего рода критерий в форме главного правила» [Ibid., 1977, p. 44]. Норт [North, 1978, p. 976] полагает, что «правовые принципы» полезно анализировать с точки зрения «идеологии». Подробнее об этом см. в разд. 1.10.
Глава 1

...зусм. Переговоры являются неотъемлемой частью повседневной практики. И оказывается, что этот процесс подчиняется некоторым имплицитно или явно установленным принципам. В любом случае рациональный законодатель знает, что со временем появляются дополнительные правила. Изменения могут возникать частично путем расширения прецедентного права или составления индивидуальных контрактов, а частично путем появления неформальных правил.

В этой неформальной сфере все еще действует «невидимая рука», действует медленно, но верно. Такое действие может придать устойчивость неизбежно неполной формальной институциональной структуре (как в случае развития законодательства, регулирующего права собственности на Западе) или, напротив, дестабилизировать систему (как в случае регулирования прав собственности в странах Восточной Европы при социализме). При любых обстоятельствах важнейшим источником институциональных изменений является неизбежное остается действие «невидимой руки», которое осуществляется через непрерывный процесс переговоров между частными или государственными субъектами.

Не только конституция и совокупность формальных правовых норм, но и частные контракты неизбежно неполны. В самом деле,

стороны [контракта] будут совершенно рационально опускать многие будущие обстоятельства, полагая, что лучше «подождать и посмотреть, что случится», чем пытаться предусмотреть огромное число случайностей, реализация каждой из которых маловероятна. Поступая менее рационально, стороны упускают те будущие обстоятельства, которые они просто не предвидят. Вместо заключения долгосрочного контракта контрагенты могут подписывать контракт на ограниченный срок с намерением по его истечении перезаключить контракт [Hart, 1987, p. 753].

Это верно, конечно, что, продумывая свою контрактную деятельность, субъекты принятия решений вынуждены учитывать трансакционные издержки.

Контрагенты молча или в явной форме должны согласовать «процедуру [„конституцию“], которая будет использоваться для урегулирования проблем, возможных в будущем» [Macneil, 1974, p. 753]. Более того, переговоры по проблемным вопросам принято вести более или менее постоянно. Множество различных типов контрактов, которые могут быть обнаружены в мире бизнеса, появляется на основе совокупности таких процедур. В научной литературе Уильямсон [Williamson, 1985] особенно подчеркивал длительную природу контрактных отношений и критиковал те модели, в которых предполагается, что уже в начальный период все проблемы контрактации могут быть решены раз и навсегда.
В целом в формальной организации жизненно важно иметь возможность для развития неформальных правил. Барнард (Barnard, 1962, p. 120) утверждал, что «формальные организации черпают жизненные силы от неформальных и развиваются благодаря им... Они не могут существовать без других».

23 Все это имеет очевидное значение для новой институциональной экономической теории. Возникновение неформальных правил, подчеркнем это еще раз, рассматривается как сила, которая в итоге может привести к институциональным изменениям. Неформальные правила, проявляющиеся в форме определенных поведенческих стереотипов, можно назвать «обычаем» (Sitte) в том случае, когда реальная практика базируется на устоявшихся образцах поведения (сравните с точкой зрения Вебера: [Weber, 1968, p. 29]). Важным условием для жизнеспособности обычая является то, что Шлихт определил как «ясность (clarity) неформальных правил этого обычая» [Schlicht, 1997].

Любой обычай подразумевает наличие единообразно воспроизводимых образцов (regularities), которые необходимо воспринять, изучить, запомнить и передать. Все это весьма трудно осуществить в отношении неясных и сложных правил, которые поэтому не поддаются кодированию посредством обычая. Данное обстоятельство ограничивает распространение моделей поведения, основанного на обычаях. Ясность облегчает кодировку, в то время как неясность подавляет ее [Schlicht, 1997].


24 Понятие «переговоры» (bargaining), понимаемое в самом широком смысле слова, включает как предельный случай возможность делегирования принятия всех решений одной стороне — «властному органу».

1.8. Защита институтов

Ограниченная рациональность неизбежно ведет к институциональной не-
полноте, что вызывает проблемы при проектировании не только пове-
денческих правил конкретного института, но и правил, обеспечиваю-
щих его защиту.* Основная трудность заключается в том, что в слу-
чае неполноты института возможности применения юридических средств
защиты весьма ограничены. Совершенное конституционное государство
(«совершенное правовое государство») на практике просто не суще-
ствует. Поэтому юридические правила защиты должны дополняться
такими неюридическими инструментами-гарантами, как взятие «залож-
ников», залог, использование стратегий «зуб за зуб», репутация и т. д.
Другими словами, при использовании того или иного института необхо-
димы разного рода «частные» гарантии от «плохого» поведения сторон
в процессе их неизбежно продолжительного взаимодействия. Рациональ-
ный проектировщик несовершенного института должен а priori прини-
мать во внимание склонность человека к оппортунистическому поведе-
нию, т. е. его предрасположенность к преследованию личного интереса
с использованием коварства [Williamson, 1985, p. 47].

Конечно, верно, что конфликты могут также возникать из-за откры-
тых разногласий между сторонами [Alchian and Woodward, 1988, p. 66].
Вообще в этом случае рациональный проектировщик неполного инсти-
тута должен предвидеть стратегическое или «некооперативное» поведе-
ние участников в ходе процесса переговоров между ними. 25 Он должен
обеспечить возможность того, чтобы участники или стороны, ис-
пользующие данный институт, могли условиться ex ante о гарантиях,

---

* Термин «enforcement» в отечественной научной литературе переводится
по-разному: принудительное применение (права, закона); правоприменение;
принудительное обеспечение соблюдения; принуждение к исполнению; принужде-
ние к соблюдению, обеспечение правовой санкции; гарантии соблюдения;
Гарантии прав; защита; механизмы, обеспечивающие выполнение правил; спо-
собы обеспечения действенности; контроль за соблюдением (правил, норм,
контрактов), а иногда и просто — инфосмент (см., напр.: Радугин А., Эк-
тов Р. 2003. Инфосмент прав собственности и контрактовых обязательств. 
Вопросы экономики. № 5. С. 83–100) Российское право оперирует понятиями
«защита» и «обеспечение исполнения» (см.: ГК РФ. Ст. 12. Способы защиты
гражданских прав; Гл. 20. Защита прав собственности и других вещных прав;
Гл. 8. Нематериальные блага и их защита; Гл. 23. Обеспечение исполнения
обязательств), которые в основном и используются в данной работе, хотя в не-
которых случаях в зависимости от контекста возможны и другие варианты
перевода. — Прим. ред.

25 Проблемы достоверности обязательств играют центральную роль в фор-
мировании структуры фирм, контрактов и большинства долгосрочных взаимо-
отношений (см.: [Wiggins, 1991]).
Вводные замечания


Следует подчеркнуть, что установление и защита институциональных норм требуют различного рода коллективных действий частного или общественного характера. Это как раз и является предметом анализа новой институциональной экономической теории, и именно признание необходимости коллективного действия отличает ее от ортодоксальной неоклассической теории. Последняя принимает метафору «невидимой руки» и делает допущение о гармонии индивидуальных действий, так как в мире нулевых трансакционных издержек защита осуществляется автоматически. Однако, если постулируется наличие трений, действие «невидимой руки» не может быть принято без определенных оговорок. Тогда из этого следует предположение о том, что экономическое поведение будет включать развитие правил защиты, а также коллективное действие, необходимое для поддержания этих правил.

В связи с проблемой защиты Эрроу упоминает о роли этических и моральных кодексов. «Индивидуум небесполезно в некоторой степени доверять словам друг друга. Отсутствие доверия повлекло бы за собой

* Под дизайном (design) в теории игр понимается такой институциональный механизм, который вынуждает (или побуждает) активного субъекта действовать желаемым оптимальным образом. — Прим. ред.

большие затраты на организацию альтернативных санкций и гарантий, и пришлось бы отказаться от многих преимуществ, проистекающих из взаимовыгодной кооперации. Банфилд [Banfield, 1958] утверждал, что в действительности недостаток доверия является одной из причин экономической отсталости» [Arrow, 1969, p. 62].

В этих суждениях Эрроу признаются инструментальная роль морали, взаимопересечение экономической теории и практической этики. Общественную мораль (или доверие) нельзя просто купить. В определенных пределах она может быть продуктом «образования» — коллективного предприятия, которое, для того чтобы стать эффективным, требует значительных затрат реальных ресурсов и времени. Такое образование может быть сопряжено с очень большими издержками, но оно имеет решающее значение для сплоченности общества.

1.9. Политический процесс

Политический процесс самым непосредственным образом влияет на институциональные изменения. Однако многие экономисты, по крайней мере XX столетия, в своих исследованиях старались абстрагироваться от политических явлений, хотя ясно, что в реальности политические и экономические процессы разделить невозможно.

Люди не могут восприниматься лишь как потребители и производители; они также являются гражданами множества существующих государств, а последние не только регулируют рынки, но могут непосредственно экспроприировать ресурсы, распределяемые посредством механизма рынка. Соответственно, невозможно предсказать результаты функционирования рынка, не предсказав одновременно, какова будет политическая реакция, порожденная альтернативными рыночными результатами [Orneshock, 1990, p. 9]. Это серьезный урок для тех, кто отдает предпочтение свободному рынку. Для социалистов же урок заключается в том, что «какова бы ни была институциональная структура, установленная государством, законы, управляющие рыночными силами, не могут быть упразднены — силы спроса и предложения действуют вне зависимости от типа культуры, этнической идентичности, механизмов социализации, идеологии и политической системы» [Ibid.]. Поэтому очевидно, что НИЭТ имеет непосредственное отношение к

27 Например, Адам Смит [Smith [1776], 1976] говорил о большой важности правил поведения: «Эти общие правила поведения, будучи закреплены в нашей памяти в виде привычек, чрезвычайно полезны, поскольку они корректируют отрицательное влияние эгоизма на выбор надлежащих действий, наилучшим образом соответствующих каждой конкретной ситуации» (цит. по: [Sen, 1990, p. 87]).
новой политической экономии в том смысле, как она представлена в трудах [Black, 1958; Downs, 1957; Buchanan and Tullock, 1962; Olson, 1965] и др. Но странно, что эти авторы не проявили особого интереса к использованию методов НИЭТ в своем анализе. Напротив, Норт [North, 1990] в ряду других представителей НИЭТ в своих исследованиях того объекта, который он называет «институциональной средой», возможно, ближе всех подошел к предмету теории общественного выбора. Некоторые политологи, в частности Кеохейй, Шепли, Вейнгаст и Леви, также проявляют интерес к институциональным вопросам, а написанные ими работы демонстрируют несомненную связь с неинституциональным подходом.

Политические и экономические решения, безусловно, взаимосвязаны в реальном мире, где существуют положительные трансакционные издержки и никто не имеет полной монополии на применение насилия. Решения ограничены формальными экономическими и политическими правилами. Как те, так и другие должны быть непротиворечивыми, и в то же время они неизбежно неполны. Это означает, что в обеих сферах в результате действия «невидимой руки» появляются неформальные правила. Проблема, возникающая в результате деятельности государства и правительства, заключается в том, что «формальные политические правила, так же как формальные экономические правила, разрабатываются для того, чтобы облегчать обмен, но демократию в государстве нельзя отождествлять с конкурентными рынками в экономике» [North, 1990, p. 51]. Очевидно, что процессы, происходящие на арене «власти», гораздо труднее объяснить действием какой-либо «невидимой руки», чем рыночные феномены в случае экономического обмена. Тем не менее децентрализация, а следовательно, конкуренция возможны даже в политической сфере. Как политический аналог рыночной экономики можно рассмотреть федеративное государство, например, такое, как Швейцария. Федерализм может стимулировать политическую конкуренцию [Weingast, 1995] и таким образом способствовать контролю за властью государства как собственника определенного рода «монополии на насилие». Однако трансакционные издержки, связанные с функционированием политических рынков, достаточно высоки, что может приводить к стойкой институциональной неэффективности [North, 1990, p. 52].

Другой важнейший вопрос, который нужно рассмотреть, — использование принудительной силы государства для экономии на трансакционных издержках [Arrow, 1969, p. 60]. И как подчеркивал Эрроу, «государственная политика разрабатывается не избирателями… Фактически она вырабатывается их представителями в той или иной форме. Политическое представительство является прекрасным примером отношения принципал-агент» [Ibid., p. 61].
Игнорирование западными научными консультантами взаимосвязи между экономическим развитием и политическим процессом является одной из причин неудовлетворительного состояния теории экономического развития, а также медленной и непоследовательной экономической трансформации посткоммунистических государств. Как указывали Райкер и Веймер [Riker and Weimer, 1995, p. 85], западные консультанты были больше обеспокоены экономической стороной политической экономии, чем политической. Поэтому они «начала предложили реформы по созданию хорошо функционирующего рынка для свободной торговли. Но когда эти реформы были предприняты, причем без всякой политической поддержки новой экономической системы со стороны народа, то избиратели часто стали враждебно относиться к реформам, которые, как казалось, в настоящем несут одни страдания во имя лишь возможных перспектив получения благ в будущем». Авторы продолжают: «Только в Чешской Республике... правительство предприняло экономические реформы, пытаясь одновременно получить политическую поддержку» [Ibid.].

1.10. Агентские отношения

Юридическая конструкция агентских отношений как аналитическая концепция играет важную роль в современной институциональной экономической теории. Основная идея, которая здесь развивается, довольно проста. Агент действует от имени принципала, но принципал сталкивается с трудностями, пытаясь осуществить мониторинг действий своего агента. По существу, принципал видит только результаты. Например, если принципал является собственником фирмы, а агент — менеджером этой фирмы, то в качестве результатов выступают прибыли, полученные по итогам года. При условии, что экзогенные негативные воздействия отсутствуют (например, изменения в погоде), принципал мог бы оценить результаты функционирования фирмы и сделать выводы о поведении (например, уровне усилий) своего агента. Однако вследствие каких-то внешних негативных воздействий, которые могли повлиять на результаты, у агента могут появиться веские оправдания плохих результатов, а принципал не сможет точно определить, что же послужило причиной этого.

Теоретически возможно представить ситуацию, в которой принципал «слеп» как лицо, осуществляющее непосредственный мониторинг своего агента, но при этом имеет полное представление о его личности (о функции предпочтений агента), а также точно знает функцию распределения внешних шоков (негативных воздействий). В этих специфических условиях принципал может разработать схему вознаграждения, с помощью которой возможно либо стимулировать агента, либо «подкупить» его,
Вводные замечания

чтобы он действовал с выгодой для принципала. Вообще говоря, именно эти проблемы и являются предметом экономической теории принципал-агент.

Конечно, трудности с получением информации (т. е. трансакционные издержки) пронизывают повседневную жизнь и не ограничены одной или несколькими сферами деятельности. В самом деле, если мы отвергаем мнение о всеведении субъекта принятия решений, который «совершенно рационален» [Kreps, 1990b, p. 745], то можно с уверенностью утверждать, что повсюду в системе существуют положительные трансакционные издержки. Смысл состоит в том, что заключение полных агентских контрактов (в том значении, которое вкладывалось в это понятие в предыдущем абзаце) будет невозможно. На практике должны превалировать неполные контракты. Таким образом, один из центральных вопросов новой институциональной экономической теории — поиск оптимальных неполных агентских контрактов.

Сфера применения модели принципал-агент очень широка. В ней, кроме известной проблемы отделения собственности от контроля в фирме, можно включить, например, проблему преимущества правил по сравнению с дискретными решениями при разработке экономической политики. Суть в том, что вследствие положительных трансакционных издержек и неполного предвидения невозможно разработать полный свод правил, который должен соблюдать лица, принимающие решения в области денежно-кредитной или фискальной политики. В определенных пределах у агентов обязательно остается возможность действовать по своему усмотрению. Тогда проблема сводится к тому, как различного рода принципы, в частности, распорядители денежных средств или налогоплательщики могут защитить себя от оппортунистического поведения со стороны своих агентов (органов, разрабатывающих экономическую политику).

1.11. Институциональная устойчивость

Проблема институциональной устойчивости становится очевидной, если рассматривать возможность эволюции институтов и изменения их структуры во времени. Изменение (или искасшение) может возникнуть в институте любого типа (конституции, контракте и т. д.), и в каждом случае важно понять причины и последствия такого изменения. В связи с формальными институтами (так называемыми созданными порядками) возникает ряд ключевых вопросов: какой набор неформальных правил получит развитие в лакунах формальной институциональной структуры и как долго будет продолжаться процесс спонтанного роста? Насколько вероятно, что будет достигнута некая устойчивая конечная точка, в которой институциональное устройство приобретет полноту?
И если такая точка все же существует, может ли она рассматриваться как точка, где действительно достигается положение институционального равновесия?

Вероятно, институциональное равновесие означало бы, что первоначальный набор формальных правил по-прежнему активно используется, несмотря на факт появления дополнительного ряда неформальных правил и механизмов, обеспечивающих их защиту, которые завершают всю структуру. Тогда можно сказать, что институциональное равновесие будет в основном устойчиво: 1) если оно достигается «автоматически» в том смысле, что развитие неформальных правил приводит новое (полное) институциональное устройство к некоторой устойчивой конечной точке, не разрушая первоначальной формальной структуры, или 2) если после нарушения исходного институционального равновесия будет достигаться новое институциональное равновесие (не обязательное первоначальное). Центральный вопрос, поставленный здесь, касается адаптивных возможностей таких институтов, как рынки [Hayek, 1945] или иерархии [Barnard, 1938].

Следует отметить, что в теории институтов не утверждается, что единственное институциональное равновесие всегда существует [Schotter, 1981, p. 12]. Заметим далее, что разделить политические и экономические процессы в этом контексте невозможно. Поэтому новая институциональная экономическая теория тесно связана с новой экономической теорией политики (теорией общественного выбора и конституционной экономической теорией) и собственно политологией.

Даже самое общее представление о природе институциональной устойчивости позволяет признать, что невозможно ограничить людей какими-либо ad libitum* созданными институциональными рамками, и полагать, что эта конструкция будет нормально работать. В общем, мы знаем, что институциональное изменение может быть результатом институциональной неустойчивости в смысле «плохого дизайна». Однако изменение может происходить вследствие экономического роста или спада либо по причине технических, интеллектуальных или культурных сливов. Как учит история, нет легкого способа предотвратить инс-
титуционную неустойчивость; разумеется, попытки просто остановить изменение с помощью силы оказались неэффективными.

Пример институционной неустойчивости, взятый из реальной практики, может быть поучительным. Рассмотрим, например, Европейскую валютную систему (ЕВС) 1979 г. Формальная организация предполагала отсутствие "ключевой валюты". Однако в ходе развития ЕВС немецкой марке была "автоматически" отведена роль "ключевой валюты", а Бундесбанк — роль "лидера, обеспечивющего устойчивость" этой системы. Решающим последствием оказалась неустойчивость (в опи- санном выше смысле) формальной стороны Европейской валютной системы. Неформальные правила, которые выросли в рамках формальной институциональной структуры, привели к институциональному неравновесию, проявившемуся в желании некоторых членов ЕВС создать Европейский валютный союз. Данное предложение по изменению структуры, вероятно, было мотивировано желанием некоторых государств-членов избежать валютной гегемонии Германии. Это, конечно, скорее политическая, а не экономическая причина. Сейчас можно ожидать, что формальные институциональные рамки Европейского валютного союза наверняка опять будут неполными. Тогда возникает вопрос, какого рода дополнение в виде неформальных институтов вырастет в новой формальной конструкции Европейского валютного союза. Будет ли Европейский валютный союз при условии сегодняшних личных интересов

29 Рассматривая государство в трактате Платона, Поппер делает замечание: "Остановка политических изменений не является лекарством, она не мо- жет принести счастья. Мы никогда не сможем вернуться к минимуму просто- душию и обманчивой прелести закрытого общества." Наша мечта о рае на небесах не может быть реализована на земле. Когда мы начинаем опираться на наш разум и использовать силу нашей критики, когда мы чувствуем зов нашей личной ответственности и вместе с тем ответственности за прогресс знания, мы уже не можем вернуться к государству слепого повиновения пле- менной магии. Для того, кто вкусил от древа познания, рай потерял. Чем больше мы пытаемся вернуться в героический период треволизма, тем бо- лее уверенное приближается к Инквизиции. Секретной полиции и романтиз- рованному гангстеризму. Начав с подавления разума и правды, мы неизбежно должны будем прийти к самому жестокому и насильственному разрушению всего человеческого" [Popper, 1945, vol. 1, p. 200].

жителей Европы и с учетом их индивидуальных возможностей, организации и технических знаний двигаться к устойчивой конечной точке, к институциональному равновесию? Чтобы ответить на этот вопрос, нужно принять во внимание как политические, так и экономические силы. Однако есть весомые весомые причины полагать, что Европейский валютный союз не будет стабильной системой — если, конечно, он вообще будет создан.

1.12. Еще раз о чувствах

В предыдущем обсуждении подчеркивалось, что действие «невидимой руки» может быть ускорено путем введения в систему ряда рационально спроектированных формальных институтов. Однако верно то, что вряд ли даже самые лучшие попытки такого конструирования будут иметь своим результатом совершенные или «полные» институты. Рационально спроектированные формальные институты должны оставаться возможность для развития неформальных устройств. Более того, чтобы так называемая сознательно созданная институциональная структура была действительно устойчивой, конструкция должна учитывать «человеческую природу, какой мы ее знаем» и, конечно, оставаться открытым для неминуемого роста неформальных процессов, а также механизмов защиты.


* С 1 января 2002 г. в странах — членах Европейского валютного союза введена единая денежная единица евро. Для безналичных расчетов эта коллективная валюта используется с 1 января 1999 г. — Прим. ред.
** Ad hoc (лат.) — для данного случая. — Прим. пер.
действующих субъектов общества. Мы знаем, что прошлое в значительной степени правит настоящим, что история имеет значение.

Рассмотрим институт денег: без взаимного доверия денежные трансакции потеряют крах. Зиммель утверждает, что о доверии важно думать не только в смысле, например, уверенности в урожае следующего года, но также как о дополнительном элементе социально-психологической квазирелигиозной веры. Чувство личной безопасности, которое дает обладание деньгами, возможно, наиболее концентрированная и экстремная форма и способ демонстрации уверенности в социально-политической организации и порядке [Simmel, 1978, p. 179].

Дасгупта [Dasgupta, 1988, p. 51] понимает «доверие» как правильные ожидания относительно действия других людей, влияющие на выбор собственного способа действий, когда этот выбор должен быть сделан еще до того, как окажется возможным мониторинг действий этих других субъектов. Он подчеркивает, что в его определении доверия решающее значение имеет невозможность осуществлять мониторинг действий других субъектов. Следовательно, в данном случае «доверие» рассматривается в терминах вышеописанной проблемы принципал-агент в ситуации «морального риска».

С точки зрения мотивации можно утверждать, что чувства и эмоции являются непосредственными причинами большинства типов поведения [Frank, 1990]. Психологический механизм вознаграждения, который руководит индивидуальным выбором, может и действительно соперничает с чувствами, возникающими при рациональном расчете материального выигрыша. Тезис Франка заключается в том, что понимание этого взаимодействия имеет прямое отношение к проблеме достоверности обязательств, которая лежит в основе вопроса о доверии.

Проблема достоверности обязательств в близких личных отношениях гораздо лучше решается на основе моральных чувств, чем посредством замысловатых формальных контрактов. Наилучшим страхованием от изменения будущих материальных стимулов являются крепкие узы любви. Если через десять лет один из партнеров падает жертвой продолжительной болезни, материальным стимулом для другого может стать поиск нового партнера. Но чувство глубокой привязанности не позволяет стимулам измениться в данном направлении, и это откроет дверь для текущих инвестиций во взаимоотношения, что в противном случае было бы слишком рискованно [Frank, 1990, p. 76].

Надо полагать, что описанный выше идеальный вариант может быть реализован только в том случае, если чувства одинаково сильны с обеих сторон. Конечно, существуют ключи к формированию желательного поведения, но справедливо также и то, что эмоциональное отношение
может быть фальсифицировано и поданы в виде в заблуждение сигналы. В любом случае Франк считает полезным различать модель обязательства (commitment model) и модель самоориентация (self-interest model). В соответствии с его подходом, первая относится к ситуациям, когда какое-либо иррациональное поведение можно объяснить эмоциональной предрасположенностью, помогающей решить проблему досто верности обязательства, в то время как вторая модель касается ситуаций, в которых люди всегда действуют «эффективно», преследуя свои узкокорыстные интересы.

Чувства важны не только в контексте личных отношений, но и в общественной сфере. Поэтому необходимо принимать во внимание взаимосвязь между чувствами и идеологиями. Идеологии, или всеобъемлющие системы познавательных и моральных убеждений, имеют очень важное значение в социальной жизни и требуют изучения [North, 1978, p. 972 ff.].

Идеологии — это общие для определенных групп людей рамки ментальных моделей, которые дают им возможность объяснять окружающий мир, а также содержат предложения относительно того, как этот мир должен быть упорядочен [North, 1994, p. 363, п. 6].

Они могут пониматься как неявные соглашения о неформальных правилах социального действия, которые помогают уменьшить неопределенность. Они могут стать или не стать социальными нормами или «этическими системами». Вне зависимости от результата уровня дове-

30 Норт утверждает, что «изучение идеологии подверглось осуждению, так как начало этому было положено в трудах Маркса... и Манхейма... где говорилось о зависимости знания индивида от его социального статуса... Но идеология может изучаться и как позитивная наука. Как показал Роберт Мертон [Merton, 1949], анализируя литературе по социологии, в этой области могут быть получены эмпирически проверяемые утверждения...» [North, 1978, p. 975]. Продолжая, Норт выдвигает относительно идеологии два положения, которые подтверждаются исследованиями экономистов-историков: 1) все общества вкладывают значительные ресурсы, чтобы убедить своих граждан в легитимности существующей системы, и 2) политическая и юридическая структура определяют тот факт, что законодатели и судьи, принимая множество решений, касающихся прав собственности (а следовательно, альтернатив ресурсов), исходят из своих моральных и этических взглядов на «общественные блага». Отсюда, и в особенности из последнего утверждения, следует, что «любое изучение независимой судебной системы должно помещать в центр своего анализа идеологию» [North, 1978, p. 976].

31 Шмольлер [Schmoller, 1900, p. 70], подобно Норту, утверждает, что «природа мировоззрения (Weltanschauung), системы морали, заключаются в том, чтобы давать холистическое видение мира. Поэтому в такой системе всегда присутствуют некоторые гипотезы и веры...».
Вводные замечания

рция индивида к словам других субъектов в большей или меньшей степени связан с качеством системы неформальных правил, установленных в обществе. Заключение неявных соглашений (социальных отношений) ведет к формированию структуры, которая достаточно устойчива во времени. Эти соглашения нужно рассматривать не только как компоненты социальной структуры, но и как ресурсы для индивидов. В самом деле, для характеристики этих ресурсов используется термин социальный капитал (см., напр.: Schlicht, 1984; Coleman, 1990, p. 300).32

Конечно, со временем идеологии, или неявные соглашения, изменяются, и можно наблюдать эффект гистерезиса. * Как указывал Эрроу,

[социальные] соглашения обычно гораздо труднее изменить, чем индивидуальные решения. Когда вы обязаны не только самому себе, но и многим другим участникам общего дела, трудности изменения данного соглашения становятся значительными... [Arrow, 1974, p. 128].

Он продолжает свою мысль, отмечая, что, может быть, труднее всего изменить подсознательные соглашения, самая цель которых ускользает из сознания.

Приверженность войне, революции или религии является типичным примером обязательства, которое очень трудно пересмотреть, даже если с того момента, когда оно было взято, условия совершенно изменились. И даже тогда, когда опыт неожиданно свидетельствует о нежелательных последствиях какого-либо обязательства, прошлое может продолжать править настоящим [ibid.].

Современное развитие Восточной Европы дает ряд характерных примеров. Вследствие указанных причин рациональное институциональное изменение может оказаться бесполезным, демонстрируя зависимость от траектории предшествующего развития. Действие «невидимой руки» может быть ускорено только в определенных пределах посредством «поленивленной социальной инженерии», как Поппер [Popper, 1957, p. 64] называет этот процесс.33

* Термин гистерезис используется для описания ситуации, когда равновесие системы зависит от ее истории. — Прим. ред.
33 Это понятие нужно отличать от того, что он называет «холистической» или «утопической» инженерией. «Ее цель заключается в переустройстве „всего общества“ в соответствии с определенным планом» [Popper, 1957, p. 67]. *
* Поленивленная социальная инженерия, согласно Попперу, означает такой тип социальной инженерии, который состоит в постепенном, последовательном, поэтапном осуществлении определенных социальных преобразований в противоположность утопической социальной инженерии. — Прим. ред.
Аргументы Поппера в пользу политики умеренных изменений социального устройства, кажется, говорят против реструктуризации экономики стран Восточной Европы методами шоковой терапии. Нет сомнения в том, что попытки стремительных и радикальных изменений опасны, и это нужно иметь в виду, даже если кажется, что совершенно необходимо устранить последствия ложной социалистической идеологии в Восточной Европе и воссоздать здесь современную рыночную экономику. Некоторые основания для оптимизма все же есть, поскольку в этих находящихся ныне в сложном положении обществах 50-80 лет назад функционировали рыночные системы, а возврат к исторически известному состоянию совсем не то же самое, что движение к абсолютно новой и еще не опробованной институциональной структуре. Тем не менее, если ставится цель достижения успешной экономической реконструкции Восточной Европы, то необходимо выработать новый социальный консенсус, консенсусную идеологию, а в лакунах формальной рыночной структуры должна вырасти новая система неформальных правил. Такая трансформация в лучшем случае потребует затрат ресурсов и времени, и в политическом плане осуществить ее будет весьма непросто. Для реконструкции, помимо терпения и достаточного уровня народного доверия к новой политике, необходимо значительные специфические инвестиции в политическую, образовательную, интеллектуальную и другие сферы общества.

Подводя итоги по основным вопросам этой общей дискуссии, мы можем сказать следующее. Правила и механизмы защиты конкретных институтов включают те элементы, которые законодатели, контрагенты, организаторы и т. д. по большей части могут «рационально ожидать». Основные объекты регулирования известны заранее. Более того, что касается правил, которые должны применяться к этим объектам, то из опыта и наблюдений мы достаточно хорошо знаем, как в основном себя ведут индивиды при определенных обстоятельствах. Исходя из этого, мы можем формулировать обшие принципы, в соответствии с которыми должны разрабатываться правила и механизмы защиты конкретного института. Иными словами, принимается предпосылка о том, что при установлении базовой структуры института общество способно рационально использовать действие стимулов и антistимулов. Также понятно, что в социальном планировании полная или совершенная рациональность невозможна вследствие трансакционных издержек и неизбежного недостатка знания того, что принесет будущее. Институциональные устройства будут по необходимости неполны, и поэтому их с самого начала нужно планировать как неполные. Это означает, что институциональные устройства должны быть достаточно гибкими и открытыми с тем, чтобы они были способны очень быстро и с низкими издержками адаптироваться к новым обстоятельствам. Защита институтов посредством
достоверных обязательств играет жизненно важную роль в этой связи. Во внимание также должны приниматься возникающие при этом издержки, поскольку, чтобы создавать, использовать и адаптировать институты, необходимы значительные ресурсы.

Можно кратко напомнить о других факторах, влияющих на развитие институтов. На социальные процессы воздействуют агентские отношения, что ставит ряд специфических проблем, связанных с информационной асимметрией. Неизбежно имеет место сильная взаимосвязь между экономической и политической деятельностью. И наконец, мы знаем, что для успеха или провала институционального изменения имеет значение история и что существуют границы институциональной инженерии. Зависимость институционального изменения от траектории предшествующего развития, идеологические установки, а также факт эмоциональной предрасположенности людей всегда необходимо принимать в расчет.

1.13. Новая институциональная экономическая теория и современный институционализм

Многочисленные вопросы, изложенные в предыдущих разделах, освещают круг проблем, к рассмотрению которых обращаются современные экономисты-институционалисты. Однако не все авторы данного направления придерживаются одного и того же аналитического подхода. Скорее они анализируют проблемы выборочно и при этом часто используют довольно разные методы. Поэтому важно подчеркнуть, что в настоящей книге мы сконцентрируем внимание на одном конкретном подходе — новой институциональной экономической теории. Это направление исследований, которое также называется новой теорией организации, ассоциируется с работами Армена Алчана, Рональда Коуза, Дугласа Нorta, Оливера Уильямсона и других. Они анализ базируется на основополагающей предпосылке, что создание институтов и организаций, а также их практическое использование требуют вложений реальных ресурсов. Одним словом, признается существование трансакционных издержек. Допущение о ненулевых трансакционных издержках, в свою очередь, означает, что ресурсы имеют значение на нескольких уровнях. Ресурсы необходимы для осуществления транзакций на стадиях производства продукции и ее дистрибуции, а также для поддержания структуры, в рамках которой ведется вся экономическая деятельность. Из этого, конечно, следует, что распределение и формирование индивидуальных прав собственности на ресурсы имеет прямое воздействие на экономические результаты, достижимые обществом.
Трансакционные издержки, права собственности и контрактные отношения представляют собой базисные элементы в исследованиях по новой институциональной экономической теории. Все эти концепции приводят к далеко идущим выводам, которые требуют изучения. Например, возможно утверждать, что вследствие признания трансакционных издержек неоклассическая предпосылка о совершенной рациональности должна быть отвергнута и заменена понятием «ограниченная рациональность». С учетом этих представлений, последующие главы структурированы в соответствии с тремя вышеназванными темами. Мы начинаем с глав, где рассматриваются трансакционные издержки и права собственности, а последующие главы посвящены вопросам контрактных прав. Первая из глав, посвященных контрактам, охватывает работу главным образом описательного характера, а вторая — включает обзор трудов, выполненных с применением математических методов теоретиками по проблемам информации и контрактов, такими как Стиглиц и Хольмстром. Концептуального единообразия в этих областях не достигнуто, и фактически существуют разногласия о том, как должны проводиться исследования. Со стороны новых институционалистов существует определенный скептицизм в отношении полезности формального подхода. Это в первую очередь связано с тем, что формальная теория контрактов довольно близко примыкает к неоклассическим предпосылкам и предполагает, inter alia, что лица, принимающие решения, способны вести себя в вышеперечисленных рамках рационально. Именно это допущение о рациональности неинституционалисты считают неприемлемым, так как оно не согласуется с их представлением о том, что вследствие трансакционных издержек и ограниченной рациональности индивиды не в состоянии осуществлять действия, подобные математически точным экономическим расчетам. Тем не менее, чтобы дать полное представление о весьма различных методах, применяемых в новой институциональной экономической теории и смежных с ней областях, нужно обязательно рассмотреть формальные контрактные модели. (Эти модели будут представлены в упрощенной форме, так что читатели, имеющие базовые знания по стандартной микроэкономической теории, легко смогут их понять.)

В соответствии с планом, первая часть книги посвящена описанию и объяснению аналитического инструментария новой институциональной экономической теории. Целью второй части является иллюстрация применения нового способа исследования к некоторым важным про-

---

33 Действительно, некоторые ведущие представители нового институционализма, такие как Фрей и Уильямсон, утверждают, что фактически формализация может быть контрпродуктивной и замедлить дальнейший прогресс в изучении основных вопросов институционализма.
Вводные замечания

Проблемам. В частности, предполагается рассмотрение трех основных типов институтов, а именно: рынка, фирмы и государства. Хочется надеяться, что приведенные здесь примеры достаточно разнообразны и читатель, восприняв идею о гибкости методов исследования нового институционализма, поймет, как они могут применяться при рассмотрении различных проблем реальной жизни. Если эти базовые представления устоятся, то становятся очевидными возможности НИЭТ в обеспечении глубокого постижения сущности экономических явлений.

Аналитические методы, появившиеся в результате исследований в отдельных фундаментальных блоках, составляющих новую институциональную экономическую теорию, в том систематизированном виде, как это представлено в данной книге, были разработаны, конечно, не в один прием. Новый подход, который все еще находится в процессе совершенствования, явился результатом новаторских исследований в отдельных разделах этого направления научной мысли, которое сейчас называется современной институциональной экономической теорией. Эти разделы таковы:

1. Экономическая теория трансакционных издержек. Трансакционные издержки возникают в связи с процессом обмена, и их величина влияет на способ организации и осуществления экономической деятельности. Общее понятие трансакционных издержек включает издержки поиска, информационные издержки, издержки ведения переговоров, принятия решений, дисциплинирования, а также издержки защиты институтов. Экономическая теория трансакционных издержек рассматривает, в частности, влияние таких издержек на заключение контрактов. Вклад в исследования в этой области внесли Коуз, Уильямсон, Алчиан, Клейн, Демец и Барцель.

2. Экономическая теория прав собственности. Система прав собственности в экономической системе обусловливает положение индивидов относительно их возможностей использования ограниченных ресурсов. Изучение воздействия конфигурации прав собственности на экономические результаты имеет определенные основания, поскольку то, каким образом алокация прав собственности влияет на стимулы и человеческое поведение, в целом можно предсказать. Вклад в исследования в этой области внесли Коуз, Алчиан, Демец, Де Алесси, Фурубоци и Пейович.

3. Экономическая теория контрактов. Являясь «родственницей» как экономической теории трансакционных издержек, так и теории прав собственности, теория контрактов изучает проблемы, связанные со стимулами и асимметричной информацией. Последняя распадается на две самостоятельные категории. Асимметрия информации может существовать, во-первых, между участниками контракта, а во-вторых, между участниками контракта, с одной стороны, и третьей стороной (например,
судом) — с другой. Соответственно, следует различать две разновидности теорий контракта:

а) теория агентских отношений имеет дело с проблемами информационной асимметрии между сторонами контрактных отношений. Рассматриваемая асимметрия информации может существовать либо до, либо после совершения трансакции. Теоретический подход, используемый в этих случаях, может опираться либо преимущественно на вербальный анализ, либо на формальные модели. Вклад в разработку вербальной ("позитивной") теории агентских отношений внесли Дженнисен, Меклинг, Фама, Алчан и Демец, а в литературе по математической ("нормативной") теории — Стиглиц, Хольмстран, Спенс и Шевелл;

б) теория отношений и неполных контрактов в центр внимания ставит информационную асимметрию, которая может возникать между контрагентами, заключившими (обычно долгосрочный) контракт, с одной стороны, и третьей стороной — с другой. Важная цель таких контрактов — преодоление постконтрактного оппортунизма как возможного следствия сложности проверки исполнения контрактных обязательств, с которой сталкиваются суды или другие третья стороны. Достоверные, а также самовыполняющиеся обязательства являются важным предметом в этой области исследований. Вклад в разработку теории отношений контрактов внесли Маколей, Макнейл, Голдберг, Уильямсон и Алчан. Такие авторы, как Гроссман и Харт, разрабатывали формальную теорию неполных контрактов, а Теллер, Клейн, Лерфлер и Крепс — менее формальные модели самовыполняющихся контрактов.

4. Новая институциональная экономическая история. Исследования экономистов-историков, придерживающихся данного методологического подхода, касаются применения ряда концепций, таких как трансакционные издержки, права собственности и контрактные отношения, к историческому прошлому и, исходя из этого, расширению представления о самих этих понятиях. Одна из важнейших целей заключается в разработке теории институциональной структуры общества как единого целого. Можно предположить особую заинтересованность авторов этого направления в том, чтобы институты стали эндогенными переменными в рамках общей экономической модели. Вклад в разработку проблем в этой области внесли Норт, Томас, Уоллес, Вейнгаст, Хофман, Этертсон, Лайк и Грейф.

5. Нетрадициональный подход к экономической теории политики. В последние годы идеи новой институциональной экономической теории дали импульс для развития так называемой новой экономической теории организации. Этот подход, пioniером которого был Уильямсон, довольно близок к идеям, независимо от этого разработанным Нортом, и использовался в различных областях политологии. Среди
Вводные замечания


Также интересно отметить, что в последние годы среди социологов заметно растущее стремление применить теорию рациональных действий к социальным проблемам. Это движение стимулировало развитие тех областей, которые представляют интерес не только для экономистов, включая представителей НИЭТ, но и для социологов. Согласно Сведенбергу [Swedberg, 1990], к экономистам, проявляющим интерес к социо-
логии, можно отнести таких ученых, как Беккер, Акерлоф и Уильямсон. В свою очередь, Коулмен, Уайт, Грэнвотер, Линденберг и Онн могут быть названы в числе социологов, интересующихся экономическими проблемами.

Эти различные ответвления новой институциональной экономической теории, которые представлены в данной книге, в большей или меньшей степени пересекаются. В совокупности они охватывают значительную часть современной институциональной экономической теории. Тем не менее в данной работе в ходе последующего обсуждения некоторые из них лишь затронуты, поскольку всестороннее рассмотрение в книге ограниченного объема невозможно (и едва ли желательно). Кроме того, некоторые важнейшие разделы неинституциональной мысли, такие как экономический анализ права и теория общественного выбора, вообще не затронуты. Мы полагаем, что эти области исследования, представляющие несомненный интерес, до некоторой степени выходят за пределы нашей центральной проблематики, касающейся методологии и применения теории трансакционных издержек/прав собственности. Верно, конечно, что в обеих вышеупомянутых областях уже изданы хорошие систематические обзоры и книги, вводящие в курс дела. По экономическому анализу права можно прочитать [Posner, 1972b] и [Cooter and Ulen, 1988]. По теории общественного выбора также имеется ряд работ.

Наконец, мы должны отметить две другие интересные области исследования, которые довольно близко примыкают к современной институциональной экономической теории, но практически не рассматриваются в настоящей книге. К ним относятся неоавстрийская школа, например работа [Kirzner, 1973], и эволюционная экономическая теория, представленная, в частности, книгой [Nelson and Winter, 1982]. Труды, написанные по этим проблемам, представляют собой направления экономической мысли, дополняющие исследовательскую программу новой институциональной экономической теории, однако они весьма отличаются по своей сути, что определяет их самостоятельное рассмотрение. Полезно ознакомиться с постановкой вопроса о некоторых параллелях в развитии НИЭТ, с одной стороны, и неавстрийской школы и эволюционной экономической теории — с другой, в работе Ланглуа [Langlois, 1986].

1.14. Некоторые замечания об истории «старой» институциональной экономической теории

Великолепный обзор этой области исследований был сделан Хатчисоном [Hutchison, 1984]. Старые институционалисты, пишет он, «представляли собой довольно свободную и неоднородную группу экономистов, а институционализм, как течение или направление экономической тео-
Вводные замечания

рии, — весьма неяский и расплывчатый термин» [Ibid., p. 20]. Верно, конечно, что институты или организации никогда не были полностью исключены экономистами из рассмотрения; институты играли определенную, хотя и не центральную роль в трудах «ортодоксальных» теоретиков, таких как А. Смит, Дж. Ст. Милль и А. Маршалл. Прилагательное институциональный применялось expressis verbis* к американским экономистам Веблену, Коммонсу и Митчеллу. Среди них идеи Джона Р. Коммонса наиболее важны с точки зрения НИЭТ.** так как его работа*** благодаря своей направленности имеет особое значение для развития современного институционализма. Он выдвинул положение о том, что трансакция (передача прав собственности) должна рассматриваться как базовая единица экономического анализа. Этот взгляд противоположен подходу классической экономической теории, в которой, по словам Коммонса [Commons, 1934, p. 57], единицами анализа были «товары, а индивиды как субъекты отношений собственности упскались из виду». Согласно Коммонсу, «коллективный контроль над индивидуальными трансакциями» представляет основной концептуальный вклад институциональной экономической теории в политическую экономию [Ibid., p. 6]. Коммонс показал, что классическая и неоклассическая доктрина вводила в заблуждение, поскольку она отказывалась признать, что в трансакциях между индивидами преобладает не гармония, а «конфликт интересов». Однако в противоположность Марксу, он не считал, что конфликт интересов является единственным действующим принципом. Важное значение имеют также взаимозависимость людей и поддержание порядка посредством коллективного действия.

__________
* Expressis verbis (лат.) — совершенно четко, с полной ясностью. — Прим. пер.
Глава 1

Фактически Коммонс определяет институт как «коллективное действие по контролю за индивидуальным действием» [Commons, 1934, p. 69].

В соответствии с анализом Коммонса, кооперация возникает в конце концов, не в результате какой-либо изначально предполагаемой гармонии интересов, как в классической или неоклассической экономической теории, а вследствие преднамеренного рассчитанного на достижение новой гармонии интересов среди стремящихся к этому участникам кооперации. Главная цель Коммонса заключалась в том, чтобы «коллективное действие во всем своем многообразии заняло подобающее место в экономической теории» [Ibid., p. 5].

Весьма полезной для развития современной институциональной экономической теории была работа Найта [Knight, 1922]. Он признавал важность изучения «человеческой природы, какой мы ее знаем» [Ibid., p. 270] и определял «моральный риск» как «состояние, внутренне присущее экономической организации, с которым она должна бороться» [цит. по: [Williamson, 1985, p. 3]].

Немецкая историческая школа может быть классифицирована как еще одна ветвь «институциональной» экономической теории. Считается, что Густав Шмoller, лидер так называемой «новой» немецкой исторической школы, был самым выдающимся представителем этого интеллектуального движения. Показательно, что Шумпетер называл его «отцом» американского институционализма [Schumpeter, 1926, p. 355]. Критика Шмollerом классической экономической теории поразительна похожа на критику, содержащуюся в более поздних работах Рональда Коуза — «отца» новой институциональной экономической теории. Некоторые выдержки из работ этих влиятельных экономистов илюстрируют наличие определенных параллелей в их мышлении. Итак,

старая [классическая] экономическая теория, погрузившись в анализ цен и сферы обращения, представляет собой попытку объяснить экономическую физиологию циркуляции жизненных соков в теле общества без изучения его анатомии [Schmoller, 1900, p. 64].

Несогласие [с тем, чем занимается большинство экономистов, в сущности, заключается в том, что теория парит в облаках. Это все равно что изучать циркуляцию крови при отсутствии тела. Фирмы не имеют субстанции. Рынки существуют вне системы права... [Coase, 1984, p. 230].

56 Коллективные действия широко варируют, начиная от неорганизованного поведения, основанного на обычах, и заканчивая множеством организованных действующих предприятий, таких как семьи, корпорации, холдинговые компании, торговая ассоциация, профсоюзы, федеральная резервная система, «группа с аффилированными капиталами» и «государство» [Commons, 1934, p. 69].

57 О подобных параллелях в работах Дугласа Норта и Шмoller'a можно найти в [Richter, 1996a].
В соответствии с этим подходом, Шмольлер [Schmoller, 1900, p. 64], как и представители НЭТ сегодня, настаивал на важности сравнительного институционального анализа. Так же как и некоторые современные экономисты-институционалисты, он рассматривал такие темы, как эволюция, чувства и нормы. И все же человек в модели Шмольлера — это нечто большее, чем homo sociologicus, чье поведение направляется страстями [Ibid., p. 26-41] и контролируется нормами [Ibid., p. 41-59], большее, чем homo oeconomicus, рациональный, преследующий свои цели и интересы индивид в классической и неоклассической теории. В самом деле, Шмольлер испытывал открытою неприязнь к такого рода теориям [Ibid., p. 92]. Поэтому в «Основаниях» [Schmoller, 1900] он в общем приводит социологический (связанный с прочными этническими ценностями), а не экономический анализ институтов.


Вебер полагал, что в рыночной экономике действующие субъекты в процессе реализации своих интересов принимают решения на основе рациональных расчетов целей и средств их достижения. Эти расчеты ведутся в институциональном окружении, где выбор возможен только из ряда определенных альтернатив и в то же время функционирует множество различных экономических организаций. В этих условиях экономические расчеты обусловлены тем фактом, что экономические действия «осуществляются» множеством «экономических организаций» (т. е. корпораций, картелей и бизнес-групп) и направляются в определенное русло существующим множеством «экономически регулирующих организаций». Последняя категория включает все типы организаций, начиная от «средневековых деревенских общин» и заканчивая «современного государства» [Hamilton and Feenstra, 1995, p. 59].

Сочетание идей английской классической политической экономии и учения немецкой исторической школы сформировали интеллектуальный базис Фрайбургской школы. Ведущим экономистом фрайбургской группы ученых был Вальтер Ойкен [Eucken, 1952]. Лутц отмечает, что

---

38 «Естественные силы экономики, в той степени, в какой они влияют на действия человека, восходят не только к естественным чувствам, но и к чувствам, которые в процессе духовной эволюции и развития морали трансформировались в облагороженные этикой инстинкты, к упорядоченной комбинации естественных чувств и чувств более высокого порядка, т. е. действительно моральных чувств, а также к добродетелям и привычкам (которые существуют благодаря этим нормам совместной жизни)» [Schmoller, 1900, p. 60]. Для более подробного ознакомления рекомендуем [Richter, 1996a].
его «академическое образование в первую очередь основано на традициях исторической школы. Как часть своего интеллектуального багажа он впитал то лучшее, что было в исторической школе: а именно настоящий интерес к реальному миру» (цит. по: [Hutchison, 1984, p. 22]). Однако следует отметить, что в общем Ойген находился в сильной оппозиции по отношению к исследовательскому методу Шмoller'a [Eucken, 1940]

Как известно, Ойген был одним из основоположников немецкой «политики хозяйственного порядка». Фундаментальной идеей, лежавшей в основе его теоретической концепции, было создание и поддержание таких институциональных рамок, которые гарантировали бы нормальное функционирование свободной рыночной экономики. В качестве руководства для достижения этой цели Ойген разработал ряд принципов, которые должны учитываться законодателями и государственными чиновниками. Эти принципы включают три классических постулатов: частная собственность, свобода контракта и принятие обязательств [Hume (1739–1740), 1969, p. 542]. Дополнительно подчеркивалась первичность денежно-кредитной политики, а также необходимость открытого рынка и стабильности экономической политики. Можно заметить, что в целом учение о немецкой политике хозяйственного порядка (ср.: [Schmidtchen, 1984]) имеет много общего с американской конституциональной экономической теорией в том варианте, как она была представлена в последние годы Бьюкененом [Buchanan, 1987].

Именно политика хозяйственного порядка, а не кейнсанская макроэкономическая политика с большим успехом применялась в Западной Германии во время денежной реформы в июне 1948 г. Точно так же она оказалась полезной в последующие годы «экономического чуда» (Wirtschaftswunder) [Richter, 1979]. Тем не менее концепция политики хозяйственного порядка открыта для критики, поскольку она, так же как и американский институционализм и немецкая историческая школа, не склонна к рассмотрению издержек создания и эксплуатации институтов. Неправильный подсчет издержек — немаловажная проблема. Общественность Германии (и значительная часть профессиональных экономистов) познала это на опыте после объединения государства! Определенные сомнения были и раньше, но сейчас совершенно ясно, что реорганизация институциональной структуры, создание жизнеспособного рынка являются чрезвычайно дорогостоящим и долговременным мероприятием.

Как классическую или неоклассическую ветвь старой институциональной экономической теории мы должны упомянуть эволюционный подход в традиции австрийской школы, представителями которого являются Карл Менгер [Menger, 1883], 1963, а также Мизес и Хайек. Данный подход связан с применением концепции согласия (регуляр-
ності поведения) между рациональными индивидами для объяснения спонтанной эволюции таких институтов, как язык, право и деньги.

Эту же мысль можно найти у Дэвида Юма [Hume (1739–1740), 1969] при объяснении происхождения «справедливости и собственности». Юм пишет, что постепенное становление институтов, подобных трем вышеуказанным, в совокупности с правами собственности и обязательствами, основано на соглашениях между людьми и что для этого не требуется обещаний. Стал знаменитым его пример о двух людях, которые, сидя в лодке, по соглашению ритмично гребут веслами, «хотя они никогда не давали никаких взаимных обещаний» [Ibid., p. 542]. Говоря формальным языком, мы имеем здесь кооперацию без ex ante взаимно обязывающих обещаний. Это довольно специфический пример, в котором имеет место гармония интересов. В более общем случае кооперация между индивидами невозможна без ex ante обязывающих соглашений, т. е. без механизмов обеспечения исполнения. Рассмотрение этой проблемы стало главной задачей новой институциональной экономической теории.

1.15. Литература, рекомендуемая к главе 1

В первой главе речь идет об общих вопросах, и рекомендуемая литература, соответственно, носит общий характер. Мы предлагаем следующие источники.

Что касается истории мысли в рамках старой институциональной экономической теории, то в качестве первого шага мы хотели бы предложить прочитать «Трактат о человеческой природе» Дэвида Юма (часть 2, глава 2 «О происхождении справедливости и собственности»). Юм трактует справедливость и собственность как результат согласия между людьми. Продолжением может служить работа Карла Менгера [Menger [1883], 1963], который выдвигает схожие аргументы и критикует идеи немецкой исторической школы. Неблагосклонная рецензия на эту книгу Шмoller [Schmoller, 1883] и горький ответ Менгера [Menger, 1884] положили начало «спору о методах».* Различия в методах пронстекали из фундаментальной разницы в видении мира, индивидуалистический подход Менгера резко контрастировал с коллективистской основой немецкой исторической школы. Тем, кто знает немецкий язык, будет интересно прочитать рассуждения Шмольера об обычаях, законах и морали, а также о взаимосвязи между экономической и этической сторонами жизни в его работе «Основания общей экономической теории» [Schmoller, 1900, р. 48–72]. Более сбалансированная оценка двух позиций дана в книге Коммонс [Commons, 1934], первая вводная глава которой рекомендуется для чтения.

Как показал Норт [North, 1990], институциональная экономическая теория помогает улучшить понимание экономической истории и поэтому играет все возрастающую роль в современных исследованиях по этой проблематике. И все же нельзя забывать предостережение, которое Поппер сделал в своем труде «Ницца история» [Popper, 1957]. Ни одна научная теория исторического развития не может служить основой исторических предсказаний (Поппер называет это истирицизмом). Особый интерес в его книге представляет параграф «Инженерия „погаземная“ versus инженерия утопическая» [Ibid., р. 64–70] и вся остальная часть главы 3.

* Речь идёт о знаменитом «споре о методах» (Methodenstreit) между главой исторической школы Г. Шмольером, который, защищая индуктивный исторический метод исследования, предложил отказаться от выработки универсального знания и ограничить познавательную задачу экономической науки описанием и толкованием фактов, и лидером австрийской школы К. Менгером, который отстаивал превосходство дедуктивного логического метода (см.: Менгер К. 1894. Исследования о методах социальных наук и политической экономии в особенности. СПб.: Цицерлинг). Спор не привел к каким-либо однозначным выводам, оба метода были признаны правомерными. — Прим. ред.
Глава 2

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

Отличительной особенностью новой институциональной экономической теории является ее настоятельное утверждение о том, что совершение трансакций сопряжено с затратами. Представляется, что этот подход к неоклассической доктрине достаточно очевиден. Но с теоретической точки зрения важно признать, что сдвиг в направлении положительных трансакционных издержек означает в то же время движение к другой, более реалистичной концепции субъектов принятия решений. Утверждать, что получение надежной информации сопряжено с затратами времени и ресурсов со стороны индивидов, которые имеют ограниченные способности обрабатывать данные и составлять планы, значит сформулировать реалистичные предпосылки относительно природы субъектов принятия решений в экономической системе. Хотя могут возникать вопросы о точном значении термина ограниченная рациональность, вполне разумно допустить, что люди в значительной степени ведут себя ограниченно рационально. Но если принимается предпосылка о неполной и ограниченной рациональности людей, то ясно, что они должны нести затраты, которые мы называем «трансакционными издержками», и что эти отличные от нуля трансакционные издержки будут иметь место вне зависимости от того, в каком секторе экономики функционируют субъекты принятия решений и какой вид деятельности они осуществляют. Из-за ограниченности своих человеческих способностей, неполноты знаний и склонности ошибаться субъекты принятия решений в реальном мире всегда будут действовать неэффективно по сравнению с гипотетическими субъектами принятия решений в неоклассической теории. Короче говоря, должны возникать трансакционные издержки, связанные с этой незэффективностью. Трансакционные издержки носят универсальный характер вследствие свойств индивидов, принимающих решения. Поэтому совершенно очевидно, что при рассмотрении такого феномена, как трансакционные издержки, нужно принимать во внимание взаимосвязь между несовершенством человеческих субъектов и издержками эксплуатации экономической системы.
Глава 2

Трансакционные издержки не просто положительны, но они к тому же весьма значительны по своей величине. По некоторым оценкам, в современной рыночной экономике трансакционные издержки составляют от 50 до 60% чистого национального продукта. И эти цифры не включают учредительные издержки создания новых институтов и организаций. Данное обстоятельство имеет очевидные последствия для экономической науки; необходимость моделирования трансакционных издержек не может рассматриваться как небольшое упражнение по расширению неоклассической экономической теории. В самом деле, «открытие» Рональдом Коузом [Coase, 1937] трансакционных издержек и использование их как эвристического инструмента положили начало (после инкубационного периода, длившегося около 25 лет) революции в микроэкономическом мышлении. Идеи, выдвинутые Коузом, дали главный импульс развитию новой институциональной экономической теории как области исследования. В связи с особой важностью трансакционных издержек более детальное рассмотрение НИЭТ мы начнем с некоторых примеров и последующего обсуждения этого ключевого понятия.

Как отмечалось в главе 1, трансакционные издержки включают в себя затраты ресурсов на создание, поддержание, использование, изменение и т. д. институтов и организаций. В любом случае для более подробного рассмотрения трансакционных издержек необходимо сосредоточить внимание на различных ситуациях, в которых такие издержки возникают. Если рассматривать трансакционные издержки в связи с существующими правами собственности и контрактными правами, то они включают издержки по определению и измерению ресурсов или требований, вытекающих из контракта, в совокупности с издержками по использованию и защите специфированных прав. Применительно к передаче имеющихся прав собственности, а также установлению или передаче контрактных прав между индивидами (или юридическими лицами) трансакционные издержки включают в себя информационные издержки, издержки ведения переговоров и защиты (обеспечения исполнения контрактов).

Типичным примером издержек, связанных с использованием имеющихся прав, являются затраты предпринимателя, который, реализуя свое право, отдыхает распоряжения в рамках фирмы (например, на освоении имеющихся трудовых контрактов). Другой стандартный пример издержек, связанных с передачей прав, таков. Индивид, заинтересованный в найме рабочей силы, вынужден прибегать к услугам рынка, что влечет за собой определенные издержки, например, при заключении трудового контракта. Конечно, необходимо осознавать, что создание или изменение большинства базовых организаций также сопряжено со значительными издержками. Учредительные издержки, связанные с уста-
новлением структуры прав собственности и контрактного права в совокупности с инвестициями в социальный капитал, которые необходимы для обеспечения соответствующего функционирования системы, должны составлять большие суммы, но такие трансакционные издержки неизбежны.

Как видно из вышеуказанных примеров, некоторые трансакционные издержки являются «переменными» в том смысле, что они зависят от объема или количества определенных трансакций (например, зарегистрированного объема продаж или отработанного времени), в то время как другие — «постоянные» (например, издержки создания новой базовой организации). Современное развитие бывших социалистических государств Восточной Европы свидетельствует, какие большие проблемы могут возникать в связи с созданием новых базовых организаций. Попытки формирования рыночной экономики западного типа со всей очевидностью показали, что это сопряжено с огромными затратами с точки зрения необходимых ресурсов и времени, которые требуются для реализации программ этих преобразований. Также ясно, что издержки по поддержанию базовой организации, такой как, например, государство, достаточно велики. Inter alia, они включают затраты на внешнюю и интеграцию безопасность, отправление правосудия и обеспечение минимального уровня образования.

В общем смысле, «трансакционные издержки — это издержки эксплуатации экономической системы» [Аггок, 1969, р. 48]. Эти непрерывные издержки вместе с учредительными издержками по созданию или изменению базовой политической организации системы представляют основные компоненты категории трансакционных издержек. С точки зрения неоклассической теории это такие издержки, которые следует добавлять к производственным и транспортным издержкам — издержкам, обычно учитывающимся, в частности, в ортодоксальной теории фирмы. Все это кажется достаточно очевидным. В действительности, однако, введение предпосылки о положительных трансакционных издержках в стандартную неоклассическую модель приводит к далеко идущим выводам и изменениям в интерпретации, что должно быть учтено в самой модели. Более того, на практике нелегко провести различие между трансакционными издержками и производственными, транспортными и фактически любыми другими видами издержек, хотя считается, что на основе таких показателей, как разрыв между ценами производителей и розничными ценами (скорректированный на величину транспортных издержек), разрыв между ставкой процента, уплачивающегося по банковским кредитам, и суммой, выплачиваемой по банковским депозитам, накладные расходы фирмы, расходы государства на выполнение его основных задач и т. д., можно, по крайней мере приблизительно, оценить порядок величины трансакционных издержек.
2.1. Понятие трансакции

Один из способов более глубоко осмыслить проблему трансакционных издержек — продвигаться медленно и сначала рассмотреть значение основополагающего термина трансакция. Уильямсон предлагает следующее определение:

трансакция имеет место тогда, когда товар или услуга пересекает границу смежных технологических процессов. Одна стадия деятельности заканчивается и начинается другая [Williamson, 1985, p. 1].

В соответствии с этой интерпретацией, использование данного термина ограничено ситуациями, когда ресурсы действительно перемещаются в физическом смысле «поставки». Такая поставка может иметь место внутри фирм или на рынках. Таким образом, можно говорить о внутренних и внешних трансакциях, или внутрифирменных и рыночных трансакциях. Их можно рассматривать как результат главным образом разделения труда.

Суть внутрифирменной трансакции хорошо описана у Адама Смита в его примере булавочного производства [Smith [1776], 1976]. Он отмечает, что процесс производства булавок разбит на ряд самостоятельных операций: «Один работник вытягивает проволоку, другой выпрямляет ее, третий обрезает, четвертый заостряет конец, пятый обтачивает противоположный конец для насаживания головки...» [Ibid., p. 4].

Из этого примера ясно, что «трансакция» имеет место каждый раз, когда булавочная заготовка переходит из рук в руки внутри фабрики.

В случае рыночных трансакций нелишне вспомнить известное положение о том, что разделение труда ограничивается размерами рынка [Ibid., p. 17]. В соответствии с этим и совершаются трансакции. Верно, конечно, что понимаемое широко перемещение товара или услуги подразумевает включение таких видов деятельности, как передача порций информации или пакетов знаний, например, в связи с консультационными или образовательными услугами, исследованиями и разработками и т. д.

Другая трактовка термина трансакция предложена Коммонсом. По его мнению, трансакции — это «отчуждение и приобретение индивидами прав будущей собственности на материальные объекты» [Commons, 1934, р. 58]. И снова в определении речь идет о перемещении ресурсов, но в данном случае уже с юридической точки зрения — а именно передаче санкционированных прав собственности. Сюда необходимо добавить контрактные права, хотя фактически они включены Коммонсом в его более позднее определение понятия трансакции [Ibid., p. 64].

Юридическая трактовка трансакций и их понимание как поставки взаимосвязаны. Тем не менее при анализе трансакционных издержек может оказаться практически полезным рассматривать соответствующие случаи как два разделных вида перемещения ресурсов или экономических трансакций. Например, в последние годы ряд трансакций, трак-
Трансакционные издержки

Туемых как поставка, привлек внимание специалистов по учету затрат, а также научных работников. С точки зрения этого подхода поставка понимается как обмен данными и/или информацией, который способствует осуществлению процесса производства, но не дает материальной продукции [Miller and Vollmann, 1985].

Предметом, представляющим интерес для экономического анализа институтов, являются не только экономические трансакции, но и некоторые другие «социальные действия» [Weber, 1968, p. 22 ff.]. Особое значение имеют действия, необходимые для установления, поддержания или изменения социальных отношений. В этом смысле экономические трансакции можно трактовать как специфический вид социальных трансакций, т. е. социальных действий, необходимых для формирования и поддержания институциональных рамок, в которых осуществляется экономическая деятельность. Сюда включаются формальные и неформальные правила, а также механизмы, обеспечивающие их соблюдение. Как представляется, особое значение имеют политические трансакции. Иными словами, очень важно учитывать трансакции между политиками, бюрократией и группами интересов, равно как и рассматривать участие этих групп в переговорах и планировании, касающихся реализации государственной власти («политический обмен»). Кроме того, необходимо принимать во внимание рутинные действия должностных лиц по осуществлению государственной власти в сфере принятия судебных решений и издания административных актов.

Согласно Уильямсону [Williamson, 1979, p. 239], экономические и политические трансакции имеют три решающих признака: 1) неопределенность; 2) частоту, с которой они совершаются; 3) степень вовлеченности трансакционно-специфических инвестиций. В неоклассической теории давно признавалось, что неопределенность является важным фактором, влияющим на обменные сделки, но очень мало внимания уделялось, если уделялось вообще, той роли, которую играют частота трансакций или трансакционно-специфические инвестиции. В рамках новой институциональной экономической теории, безусловно, признается систематическое влияние всех трех параметров трансакций на экономическое поведение.

2.2. Трансакционные издержки: иллюстрации и попытки определения

Трансакционные издержки связаны с использованием реальных ресурсов — а именно ресурсов, которые требуются для осуществления рассмотренных выше социальных трансакций (включая экономические трансакции). Как уже отмечалось, Эрроу определил трансакционные издержки как издержки эксплуатации экономической системы [Arow, 1969, p. 48]. Но трансакционные издержки и дополнение к таким рутинным затратам включают также расходы по созданию, поддержанию или из-
менению базовой институциональной структуры системы. Таким образом, относительно формальных институтов мы можем сказать, что трансакционные издержки — это издержки, которые возникают при установлении, использовании, поддержании и изменении: 1) институтов в смысле права (например, Основной закон Германии или Германское гражданское уложение) и 2) институтов в смысле прав (например, конкретное требование, вытекающее из добровольно заключенного трудового контракта). Более того, из-за неформальной деятельности, связанной с функционированием базовых формальных институтов, здесь появляются дополнительные трансакционные издержки.

Типичными примерами трансакционных издержек являются издержки использования рыночного механизма и реализации права отдавать распоряжения внутри фирмы. В первом случае мы будем говорить о рыночных трансакционных издержках, а во втором — об управленческих трансакционных издержках. В этой мере, в какой институты в смысле права являются предметом изучения, необходимо учитывать ряд издержек, сопряженных с эксплуатацией и корректировкой институциональных рамок государственного устройства. За неимением лучшего термина мы в данном случае будем говорить о политических трансакционных издержках.

В каждом из этих трех типов трансакционных издержек можно выделить два вида: 1) «постоянные» трансакционные издержки, т. е. специфические инвестиции, сделанные в создание институциональных устройств, и 2) «переменные» трансакционные издержки, т. е. издержки, которые зависят от количества или объема трансакций. Прежде чем двигаться дальше в описании рыночных, управленческих и политических трансакционных издержек, необходимо сделать еще одно общее замечание. Мы знаем, что производственные издержки интерпретируются как затраты, связанные с деятельностью «производство». Подобным образом, можно считать, что трансакционные издержки — это затраты на осуществление какого-либо вида деятельности, как «трансакция». Тогда по аналогии с процессом производства, который описывается производственной функцией, трансакционную деятельность можно описать трансакционной функцией. Данный подход к трансакционным издержкам будет раскрыт более глубоко в последующем изложении.

2.2.1. Рыночные трансакционные издержки

Начинная обсуждение этой темы, мы не можем сделать ничего лучше, чем процитировать профессора Коуса:

Чтобы осуществить рыночную трансакцию, необходимо определить, с кем желательно заключить сделку, проинформировать тех, с кем стремятся иметь дело и на каких условиях, провести переговоры, ведущие к заключению сделки, подготовить контракт, собрать сведения, чтобы убедиться в том, что условия контракта выполняются, и т. д. [Coase, 1960, p. 15].
Трансакционные издержки

Рыночные трансакционные издержки включают в первую очередь информационные издержки и издержки ведения переговоров. Очевидно, что информационные издержки важны, но величину издержек, сопряженных с ведением переговоров, тоже нельзя недооценивать. Поэтому Далман [Dahlan, 1979, p. 148], возможно, сильно преувеличивает, когда утверждает, что можно говорить только об одном виде трансакционных издержек — «потере ресурсов вследствие несовершенной информации». Напротив, верно то, что полное отсутствие трансакционных издержек (как в неоклассических моделях) связано с предпосылкой о наличии полной информации. Однако представляется, что и такая ортодоксальная интерпретация не совсем верна. Надо полагать, что для гарантированной защиты существующего распределения прав частной собственности требуется не просто информация, а нечто большее. В реальности информация, конечно, далеко не полна. Существует рыночная неопределенность. 1 Ни один субъект принятия решений не может знать мгновенно и автоматически, кем именно и на каких условиях будет покупаться или продаваться тот или иной товар.

В общем, в реальности не существует анонимного обмена на совершенно конкурентных рынках. Обычно потенциальным участникам обмена нужно найти друг друга, и в том случае, если заинтересованные стороны установили контакт, они должны попытаться побольше узнать друг о друге. А именно каждый должен выяснить, кем является возможный партнер, желает ли он и способен ли придерживаться тех соглашений, которые могут быть достигнуты. Чтобы найти партнера для эффективного обмена и установить в деталях условия обмена, необходимы переговоры. Вполне вероятно, что возникнет необходимость обеспечить юридические гарантии. Так как не исключена возможность ошибок, то за исполнением контракта должен осуществляться надзор. В некоторых случаях даже может понадобиться принудение к выполнению контрактных обязательств с помощью средств, предусмотренных законом, или других санкций. Издержки использования рыночного механизма более детально могут быть классифицированы следующим образом: 1) издержки на подготовку контрактов (издержки поиска и информационные издержки в узком смысле); 2) издержки заключения контрактов (издержки ведения переговоров и принятия решений), а также 3) издержки мониторинга и обеспечения исполнения контрактных обязательств.

Далее будет предпринято краткое обсуждение этих трех типов трансакционных издержек.

1. Издержки поиска и информационные издержки. Индивид, на- меревающийся совершить конкретную рыночную трансакцию, должен подыскать подходящего партнера для сделки, а процесс поиска неизбежно связан с издержками. Подобные издержки могут возникать

1 Об этой концепции см.: [Hirshleifer and Riley, 1979, p. 1376].
из-за того, что индивиды несут прямые расходы (на рекламу, встречи с потенциальными клиентами и т. д.), или появляются косвенные издержки по созданию организованных рынков (фондовых бирж, ярмарок, еженедельных базаров и т. д.). Сюда же включаются издержки коммуникации между будущими сторонами обмена (такие, как почтовые и телефонные расходы, а также расходы на оплату торговых представителей). Есть и другие издержки, сопряженные со сбором информации о ценах, запрашиваемых различными поставщиками одинаковых товаров, и издержки, возникающие при тестировании и контроле качества. В случае оказания услуг контроль качества предполагает оценку удостоверяющих документов и соответствия поставщика услуги. Конечно, главная проблема в сфере услуг — поиск квалифицированных работников, деятельность все более дорогостоящая и требующая больших затрат времени. С теоретической точки зрения вопросы, связанные с издержками поиска и информационными издержками, в той или иной форме являются предметом изучения специальной области исследований — экономической теории информации. Проблемы, которые здесь рассматриваются, очень важны, так как, inter alia, использование ресурсов на получение надежной информации помогает субъектам принятия решений избегать дорогостоящих ошибок.

2. Издержки ведения переговоров и принятия решений. Издержки этой категории относятся к затратам, которые должны быть сделаны в процессе составления контракта, когда заинтересованные стороны ведут переговоры относительно его условий. Этот процесс требует не только времени, но и в некоторых случаях и дорогостоящей юридической консультации. А при условии существования информационной асимметрии (т. е. стороны, участвующие в перегонах, владеют частной информацией) это может привести к неэффективным результатам [Kreps, 1990b, p. 760]. В зависимости от конкретной ситуации контракт может быть более или менее сложным с юридической точки зрения и, соответственно, более или менее трудным для переговоров. Издержки принятия решений включают:

2 Это типичная проблема теории поиска, которая была разработана на основе статьи Стиглера [Stigler, 1961]. Обзор литературы по данному вопросу можно найти в работе [Lippman and McCall, 1976].

3 Здесь нужно упомянуть о концепции «рыночного сигнализирования»: «Работники более высокой квалификации посылают сигналы с помощью полученного образования (даже если образование не способствует повышению производительности), предполагая, что работодатели знают, что работники с более высокой квалификацией могут легче и с меньшими затратами преодолеть трудности, связанные с приобретением необходимых знаний» (Spence, цит. по: [Hirschleifer, 1973, p. 37]). См. также гл. 5.

Трансакционные издержки

чаят затраты на то, чтобы любую собранную информацию сделать удобной для пользования, на компенсацию труда консультантов, затраты, связанные с принятием решений внутри групп, и т. д. Наконец, следует упомянуть, что, так же как и в других областях, сложность и высокая затратность контрактации обусловлена конкуренцией.

3. Издержки мониторинга и обеспечения исполнения контрактов. Эти издержки возникают из-за необходимости мониторинга соблюдения установленного срока поставок, измерения качества и объемов продукции и т. п. И здесь информация играет важную роль. Имеют место издержки измерения поддающихся оценке качественных характеристик обменяемых объектов, защиты прав, а также обеспечения исполнения условий контракта. Так как издержки надзора и обеспечения исполнения высоки, то нарушения контрактов в определенной степени неизбежны. Конечно, мошенничество или оппортунистическое поведение участников контракта имеет негативные последствия. Результатом такого отклоняющегося поведения будут не только эффекты перераспределения, но и потери в общем уровне выпуска или в благосостоянии. Опортунистическое поведение, которого потенциально можно избежать посредством соответствующих типов институциональных устройств, создает препятствие для нормального функционирования системы контрактных отношений. Уильямсон [Williamson, 1985] исследует подобные проблемы в связи с рассмотрением вопроса об ex ante и ex post контрактной деятельности.

2.2.2. Управленческие трансакционные издержки

Здесь речь пойдет об издержках исполнения трудовых контрактов между фирмой и ее наемными работниками. Для удобства предположим, что договоры личного найма уже заключены и должны вступить в силу. В соответствии с нашей исходной классификацией, издержки, возникающие в этой связи, принадлежат к категории рыночных. Управленческие трансакционные издержки сводятся к следующим видам:

1. Издержки создания, поддержания или изменения организационного дизайна. Такие издержки связаны с довольно широким перечнем действий и включают в себя затраты на управление персоналом, инвестиции в информационные технологии, защиту от поглощений, связь с общественностью и лоббирование. Это типичные постоянные трансакционные издержки.

2. Издержки эксплуатации организации, которые распадаются преимущественно на две категории:

a) информационные издержки, включающие затраты на принятие решений, мониторинг исполнения приказов, измерение результатов деятельности работников, агентские издержки, затраты на информационный менеджмент и т. д.;
б) издержки, связанные с физическим перемещением товарами и услугами границ смежных производственных процессов [Williamson, 1985, р. 1], — примерами являются издержки про- стоя в процессе перемещения полуфабрикатов в пределах предприятия, издержки внутрифирменной транспортировки и т. п.

Часть издержек, перечисленных в пункте 2, относится к постоянным, а часть — к переменным трансакционным издержкам. Это зависит от того, являются ли они накладными расходами или связаны с объемом продаж или других видов деятельности. Различные виды издержек, отмеченные в ходе рассмотрения управленческих трансакционных издержек, в последние годы стали играть все большую роль в учете затрат по методу, известному как «калькулирование затрат по операціям». Описание нового подхода можно найти в работах [Miller and Vollman, 1985; Cooper, 1988a; 1988b; O’Guin, 1990]. Цель калькулирова- ния затрат по операциям — найти пути сокращения все возрастающих производственных накладных расходов, которые, как представляется, стали настоящим бедствием для современной промышленности. Утверждается, что в основе большинства накладных расходов лежат трансакции, и поэтому ключом к управлению накладными расходами может служить контроль за трансакционной деятельностью, ведущей к росту накладных расходов [Miller and Vollman, 1985, р. 146]. Надо полагать, что трансакциями можно «управлять», серьезно обдумывая, какие из них целесообразны, а какие нет. Таким образом, возможно предусмотреть сокращение накладных расходов.

В этой связи в литературе выделяются различные типы трансакций, например:

* Логистические трансакции — размещение заказов на материалы, исполнение этих заказов и обеспечение движения материа- лов;
* Трансакции балансирования — обеспечение соблюдения равенства спроса и наличного предложения материалов, рабочей силы и производственных мощностей;
* Трансакции качества — контроль качества, вторичное проектирование, организация закупок и подготовка релевантных данных;
* Трансакции изменений — обновление основных производственных информационных систем и размещение там данных об изменениях проектной документации, календарных планов и техниче- ских условий на материалы [Ibid., р. 145 ff.].

* Вторичное проектирование (indirect engineering) — разработка инструкций по пользованию продуктом. — Прим. ред.
2.2.3. Политические трансакционные издержки

Предполагается, что рыночные и управленческие трансакции совершаются в условиях, когда политические основы системы четко определены, т. е. институциональные устройства соответствуют капиталистическому рыночному порядку, что означает существование определенной локальной, национальной или международной организации политического сообщества. Конечно, чтобы обеспечить такую организацию и производство сопряженных с нею общественных благ, также потребуются затраты. Это политические трансакционные издержки, которые в общем смысле являются издержками создания общественных благ посредством коллективного действия. Их можно трактовать как аналог управленческих трансакционных издержек. В частности, они включают:

1. Издержки создания, поддержания и изменения формальной и неформальной политической организации системы. Сюда входят издержки, связанные с установлением правовых рамок, административной структуры, военной, образовательной, судебной систем и т. д. Но в дополнение к этим затратам существуют издержки, связанные с деятельностью политических партий и всех групп давления в целом. В существе, все эти издержки представляют собой нетривиальные затраты, сопряженные с «доместикацией силы принуждения», или реализацией «монополии на организованное насилие».


Важно отметить, что затраты, сопряженные с «доместикацией силы принуждения», или «созданием монополии на организованное насилие».

---

5 Первым шагом в процессе создания государства является «создание монополии на организованное насилие» [Levi, 1988, p. 42].
совершенно упускаются из виду в неоклассическом мире с нулевыми трансакционными издержками. Предполагается, что в неоклассической среде, любая сила, находит под абсолютным контролем. Поэтому передача прав собственности осуществляется только при условии обоюдного согласия. Предполагается также, что группы давления либо вообще не существуют, либо нейтрализуют друг друга [Commons, 1934].

До некоторой степени управленческие и политические трансакционные издержки могут интерпретироваться как агентские издержки или издержки, возникающие в отношениях принципал-агент. Агентские отношения между двумя (или более) сторонами понимаются как отношения, в которых одна сторона, агент, действует в интересах и от имени второй стороны — принципала, или как его представитель. Конечно, в условиях повсеместного распространения оппортунизма агент не всегда будет действовать полностью в интересах принципала. Последний, однако, может попытаться ограничить расхождение со своими интересами, установив соответствующие стимулы для агента. Например, он может разделить выгоды, возникающие в процессе деятельности, или взять на себя расходы по мониторингу, чтобы уменьшить уклоняющуюся деятельность агента. Более того, как заметил Путтерман: «В дополнение ко всему выгодно, чтобы агент затратил дополнительные ресурсы (зalogовые издержки*) и тем самым обеспечил гарантии, что он не предпримет таких действий, которые могут нанести ущерб принципалу...» [Putterman, 1986a, p. 212]. Тем не менее обычно остается некоторое расхождение между действительными решениями агента и теми, которые максимизируют благосостояние принципала. Денежный эквивалент этой разницы называется «остаточными потерями принципала». Джensen и Меклинг определяют агентские издержки как сумму затрат принципала на мониторинг, затрат агента, сопряженных с осуществлением зalogовых гарантий, и остаточных потерь принципала [Jensen and Meckling, 1979].

Из всего вышеизложенного вытекает, что трансакционные издержки, в сущности, — это издержки специализации и разделения труда. Кроме того, очевидно, что для совершения трансакций требу-

---

6 По мнению Коммонса, как отмечает Олсон [Olson, 1965, p. 115], рыночные механизмы сами по себе не обеспечивают справедливых результатов, а неравенство переговорной силы участников рынка не может быть устранено правительством. «Таким образом, группы давления, согласно Коммонсу, — действительно необходимое средство для достижения справедливого и рационального экономического порядка».

* Зalogовые издержки — это затраты агента, сопряженные с дополнительным обеспечением исполнения контрактных обязательств. Чаще всего они связаны с инвестициями в специфические активы. — Прим. ред.
Трансакционные издержки

,...
взаимосвязь между общественной моралью, доверием и институциональной структурой. Затраты на государственное образование и мотивацию людей необходимо рассматривать отчасти как вложения, которые ведут к уменьшению «трени» (трансакционных издержек) в обществе и повышению производительности экономики.

2.3. Приближенная оценка величины трансакционных издержек

В последние десятилетия экономисты осознали, что выгоды от специализации и разделения труда — это совсем не «бесплатный ланч».* [Wallis and North, 1988, p. 95]. По проблемам трансакционных издержек появилась многотомная литература, и поток работ свидетельствует о том значении, которое в настоящее время придается этому вопросу. Верно, однако, что во многих дискуссиях внимание сосредоточено на трансакционных издержках как эвристическом инструменте исследований. Сравниваемо мало усилий предпринималось для того, чтобы эмпирически установить их точную величину или инициировать серьезные программы по их измерению. Тем не менее в этом разделе ставится цель рассмотреть по крайней мере некоторые основные подходы к оценке величины трансакционных издержек — понимаемых как «издержки эксплуатации экономической системы». Учитываемые издержки во внимание не принимаются. Далее проводится различие между «событийной» трансакционной деятельностью (которая не оплачивается) и вознаграждаемой трансакционной деятельностью, или «трансакционными услугами» [Ibid., p. 97]. Приближенные оценки рискуем сделать только для издержек последней категории.

2.3.1. Рыночные трансакционные издержки

Потребитель, который стремится приобрести товар или услугу, должен прежде всего потратить время и усилия на получение достоверной информации о качестве продукта. Затем ему необходимо найти предлагаемый товар по приемлемой цене. Конечно, цены на аналогичные или даже на одинаковые товары могут значительно отличаться. Например, разброс цен на фотоаппаратуру определенного типа может составлять плюс-минус 10% от средней цены. ¹ Даже если потребители знают, что разница в ценах на некоторые виды продукции очень велика, многие предпочитают избегать дополнительных затрат времени и усилий, необ-

* «Бесплатный ланч» (free lunch) — выражение для обозначения несуществующей, мнимой выгоды. — Прим. ред.

¹ На рынке городов Айн-Арбор—Инсплэнт цени на фотоаппараты марки «Honeywell Pentax ES II» в 1974 г. колебались от 360 до 450 долл. [Maynes, 1974, p. 4].
ходимых, чтобы найти самого дешевого поставщика. Если бы это было не так, мы не обнаружили бы таких больших различий в ценах на идентичные товары. Утверждение, что наблюдаемый разброс в ценах относительно средней цены может интерпретироваться как мера издержек собственной трансакционной деятельности потребителей (в данном случае издержек поиска), представляется весьма разумным. Заметим, однако, что удовлетворение потребителей, проистекающее из актов покупки, должно быть сбалансировано с их трансакционными издержками. Это может служить одной из причин существования различных систем дистрибуции, описанных, например, в работе [Müller-Hagedorn, 1995].

Для покупки дорогих объектов, таких как дома, покупатели стараются найтить консультантов, например риэлторов, юристов и финансовых консультантов, которые оказывают «трансакционные услуги». Гонорары, уплачиваемые покупателями этим частным лицам или фирмам, отражены в системе национальных счетов, и, таким образом, можно сделать заключение о величине (агрегированной) данных трансакционных расходов.

С точки зрения рыночных поставщиков, трансакционные издержки, или издержки продаж [Scherer, 1987], состоят из затрат на сбыт определенного товара за вычетом расходов на транспортировку от производителя до конечного потребителя. Сбытовые издержки измеряются разницей между производственными издержками и ценой, уплаченной за товар конечным потребителем [Seyffert, 1966, p. 215]. Данные по Западной Германии за 1959 г. показывают, что по 116 группам непродовольственных товаров средние сбытовые издержки составляли 49% цены, уплаченной конечным потребителем [Ibid., p. 221]. Из этой величины нужно вычесть 3,7 и 7%, в среднем приходящихся соответственно на транспортные издержки и налог с оборота. Таким образом, рыночные трансакционные издержки поставщиков составили 38,3% от цен, уплаченных конечным потребителем. Данная оценка представляет собой

8 Например, обычное страхование жизни с участием в прибылях компа- нии" стоит от 4 до 13 долл. за 1 000 долл. суммы покрытия (данные за 1962 г. взяты из [Belth, 1966], цит. по: [Maynes, 1976, p. 4]). Такие лекарства, как тетрациклин, антибиотик широкого спектра действия, стоят от 0,75 до 7,45 долл. за тридцать капсулу ([Consumer Reports, May 1970, p. 278–279], цит. по: [Maynes, 1976, p. 4]), что составляет разницу плюс-минус 74% относительно средней цены.

* Страхование с участием в прибылях компании — контракт страхования жизни, приносящий его владельцам дивиденды, которые можно использовать различным образом: получить наличными, использовать для уменьшения страховой премии и др. — Прим. ред.
просто невзвешенную среднюю соответствующих компонентов. Тем не менее существует немало указаний на то, что трансакционные издержки значительны, и можно было бы только удивиться, если бы они не увеличился за последние 30 лет.

Далее нужно сосредоточить внимание на управленческих трансакционных издержках. Представляется, что в данном случае для нашей попытки оценить их величину за основу могут быть взяты накладные расходы. Разумееется, накладные расходы включают как производственные издержки (например, затраты на амортизацию, ремонт оборудования, водоснабжение и страхование), так и внутрифирменные трансакционные издержки. Доля накладных расходов в общих расходах или суммарной добавленной стоимости значительно возросла за последнее столетие. В Соединенных Штатах эти издержки достигли уровня приблизительно 35-60%. К сожалению, доля трансакционных издержек в совокупных накладных расходах нам точно неизвестна. Однако, предположив, что доля трансакционных издержек достигает 50%, можно заключить, что внутрифирменные трансакционные издержки лежат в пределах от 18 до 30% (включая обычные издержки фирмы). Таким образом, у типичной фирмы трансакционные издержки, связанные с производством, могут составлять от 10 до 20% всех издержек. Затраты на исследования и разработки, которые очень различаются в разных отраслях промышленности, могут, вероятно, в среднем равняться 10-15%. Управленческие трансакционные издержки, связанные с производством, могут поэтому составлять около 20-35% совокупных издержек. Предположив далее, что прибыль производителя на единицу продукции равна 20% продажной цены (после учета внутренних рыночных трансакционных издержек), а рыночные трансакционные издержки на единицу продукции — 40% цены, которую уплачивает конечный потребитель, можно заключить, что сумма управленческих и рыночных трансакционных издержек будет составлять приблизительно 50-57% окончательной цены, уплачиваемой потребителям.

Некоторые трансакционные издержки принимают форму «невозвратных издержек» или «специфических инвестиций», и поэтому они должны рассматриваться иначе, чем просто текущие затраты. В дан-

9 Материалы обследования Федеральной торговой комиссии Соединенных Штатов за 1975 г., согласно Шереру (Scherer, 1987, p. 300), показывают, что в отраслях пищевой промышленности расходы производителей на рекламу в средствах массовой информации в совокупности с «другими» затратами на продажу в среднем составляют 13,4% (причем у производителей лекарственных средств, продолжающих без рецепта, они достигают максимальной величины — 29,8%). Дополнительные материалы и статистические данные по затратам на продажу товаров можно найти в [Weiss, Pascoe and Martin, 1983].

10 [Jehle, 1982, p. 61; Rayner, 1987; Berliner and Brimson, 1988, p. 27].
ном случае задача заключается в исчислении экономической прибыли от каждой сделанной инвестиции (ср.: [Clarkson, 1977]).

До сих пор трансакционные издержки рассматривались нами при условии, что существует только одна производственная стадия. Но обычно производственный процесс включает несколько стадий. Если предположить, что трансакционные издержки, сопряженные с дополнительными стадиями, составляют до 10% цены конечного потребителя, то оказывается, что общая величина трансакционных издержек составляет не менее 60-67% цены конечного потребителя.

По оценке Уоллиса и Нorta, которую они дали в своем обширном исследовании, посвященном измерению трансакционных издержек в американской экономике [Wallis and North, 1988], в 1970 г. величина трансакционных издержек этой системы в целом составляла от 46,66 до 54,71% ВНП. Их расчеты основаны на предположении, что не вся добавленная стоимость, созданная в государственном секторе, на 100% состоит из трансакционных издержек. Уоллис и Норт рассчитали долю трансакционных издержек, как показатель рыночных результатов.

11 «Бухгалтерская норма прибыли, даже если она исчислена надлежащим образом и с соблюдением преемственности в методах учета, почти не дает информации об экономической норме прибыли» [Fisher and McGowan, 1983, p. 83]. Это имеет важное значение в теории отраслевой организации, так как бухгалтерская норма прибыли часто используется экономистами и юристами как показатель рыночных результатов [Ibid.].

12 Предположим далее, что такая же структура затрат имеет место для капитальных благ (меньше рыночные, но выше управленческие трансакционные издержки в связи с большими затратами на процесс планирования). Кроме того, предположим, что совокупная добавленная стоимость, созданная в результате деятельности государства (главным образом заработная плата и жалованье, выплачиваемые в общественном секторе), на 100% состоит из трансакционных издержек, а конечные рыночные цены товаров и услуг, приобретаемых правительством, также включают 60-67% трансакционных издержек. Если принять допущение, что структура чистого экспорта товаров и услуг аналогична, то оказывается, что в Западной Германии в 1990 г. трансакционные издержки составляли от 64,2 до 69,5% ВНП. Поэтому представляется вполне вероятным, что в современной рыночной экономике, например, Западной Германии совокупные «оплаченные» трансакционные издержки (трансакционные услуги) составляют около 60-70% ВНП.

13 Они исключают из трансакционных издержек так называемые «общественные накладные расходы» (social overhead) — затраты на образование, автомагистрали, содержание больниц, здравоохранение, противопожарные мероприятия, санитарный контроль, охрану природных ресурсов, жилищное строительство, реконструкцию городов и т. д. [Wallis and North, 1988, p. 115]. Более низкие цифры получены ими в случае, когда все виды деятельности государства рассматриваются как нетрансакционные. Если следовать этой методике, то для Западной Германии в 1990 г. мы получили бы трансакционные издержки порядка 50-55% ВНП, что по-прежнему является довольно большой величиной.
ционных издержек в ВНП в исторической ретроспективе за 1870, 1880, 1890, ...вплоть до 1970 г. С 1870 по 1970 гг. доля трансакционных издержек более чем удвоилась и возросла с 26,0% до 54,7%. Эти результаты поразительны, и авторы приходят к выводу, что получение выгод от роста разделения труда и специализации неизбежно сопряжено с относительным увеличением трансакционных издержек [Wallis and North, 1988, p. 122].

Уоллис и Норт утверждают, что в XIX в. имели место три главные причины роста трансакционных издержек.

Прежде всего экспансия рынка и растущая организация во второй половине XIX в. привели к значительному возрастанию издержек спецификации и обеспечения исполнения контрактов. По мере роста специализации и урбанизации экономики обмен между индивидами становился все более и более безличным, поскольку они не устанавливали долговременными отношений... Рациональные потребители все больше вовлекались в деятельность по поиску и сбору информации (включая покупку информации через посредников, т. е. трансакционных услуг), так как они все меньше и меньше знал о тех субъектах, у которых покупали продукцию... Вторая часть рассматриваемого процесса — влияние на трансакционные услуги технологических изменений в производстве и на транспорте. Новые капитальные и производственные технологии часто могли более прибыльно (т. е. с меньшими издержками) использоваться только при большом масштабе производства... [более крупные предпринимательские организации получали дополнительный доход за счет координации используемых факторов производства и выпуска продукции, а также мониторинга многочисленных контрактов, сопровождавших производство и дистрибуцию продукции...]

Третья составляющая — снижение издержек использования политической системы при изменении структуры прав собственности... [Результатом этого изменения было дальнейшее создание различных комиссий], которые заменили деятельность исполнительных органов правительства по принятию решений... [и] породили дополнительные трансакционные издержки для остальной части экономики [Ibid., p. 122–123].

Следует заметить, что Он подтвердил эти результаты в отношении доли ресурсов в экономике, выделяемых на дистрибуцию продукции. Очевидно, что агломерация ресурсов на эти цели с течением времени неуклонно возрастает. Так, в 1900 г. из совокупного объема человеческо-часов, затраченных на производство товаров в США, только 11% использовались непосредственно на дистрибуцию, а к 1980 г. эта цифра увеличилась до 61% [Oi, 1990, p. 4].

Базируясь на своих оценках величины трансакционных издержек в современной экономике, Уоллис и Норт подвергли критике существующую систему национальных счетов. Так как действующие сегодня принципы их составления были разработаны в период, когда трансакционные издержки не принимались во внимание, то, по их мнению, необходима
Трансакционные издержки

переработка системы национальных счетов. Авторы предлагают выделить в национальном продукте три основные категории в соответствии с тремя основными сферами деятельности: производство, транспорт и трансакционный сектор. Вероятно, только таким образом можно лучше понять экономический рост. Как утверждают Уоллс и Норт, в теории экономического роста еще необходимо поставить ряд фундаментальных вопросов, и в будущем любые попытки, направленные на их разрешение, должны учитывать огромную роль трансакционных издержек.

Рост величины трансакционного сектора требует серьезного объяснения, что бросает вызов экономистам и экономистам-историкам. Какова взаимосвязь между величиной этих затрат и производимой благодаря им продукцией? Как взаимодействуют трансакционные и трансформационные издержки в процессе преобразования экономики? Каково воздействие растущего трансакционного сектора на различные социальные и институциональные изменения? Это только некоторые важнейшие вопросы, которые необходимо исследовать... [Wallis and North, 1988, p. 125].

Материалы данного раздела свидетельствуют о возрастании практического значения трансакционных издержек в областях, которые находятся за пределами собственно институциональной экономической теории. Применение концепции трансакционных издержек можно найти при калькулировании затрат (контроле за накладными расходами), поиске подходящего метода оценки собственного капитала, определении производительности в системе дистрибуции и т. д. В этом разделе было также показано, что минимизация абсолютных или относительных трансакционных издержек не является экономически оправданной целью. Для оценки экономического качества («эффективности») экономической организации скорее имеют значение ее общие экономические результаты, а не уровень трансакционных издержек. Постоянный рост доли трансакционных издержек в общих производственных издержках и ВНП привлекает растущее внимание теоретиков микроэкономики, экономистов-историков, специалистов в области бухгалтерского учета и других. Вопрос об экономической обоснованности трансакционных издержек в этих условиях приобретает огромное значение, и нет сомнения в том, что они заслуживают внимания специалистов.

2.3.2. Политические трансакционные издержки

Те издержки, которые мы называем политическими трансакционными издержками, также заслуживают пристального внимания. Действительно, анализ трансакционных издержек должен быть интегрирован в анализ «затраты-выгоды». Так, в случае формирования налогового законодательства важно учитывать «издержки получения информации об источниках дохода, поведении избирателей и агентов, а также издержки принуждения к реализации этой политики» [Levi, 1988, p. 27]. Это из-
держки общественного выбора. Подобного рода наблюдения можно сделать и в отношении затрат и выгод от запрета курения, потребления алкоголя или наркотиков. Более того, издержки, которые несет общество в результате действия конкретного старого или вновь введенного закона, включают не только затраты правительства, прямо связанные с его принятием и исполнением, но и те трансакционные издержки, некоторые накладываются при этом на общество — например, потери ресурсов из-за уменьшения свободы обмена (для сравнения можно привести компаративное исследование об эффектах уменьшения экономической свободы [Gwartney, Lawson and Block, 1995] и работу об эффектах рентоориентированного поведения, вызванного действием конкретного закона [Buchanan, 1980]). То же самое, конечно, можно сказать о государственном управлении или государственном образовании. Например, можно утверждать, что (неоплаченные) трансакционные издержки в виде времени, затраченного учащимися в государственных образовательных программах, могут быть расточительными. Общественные потери могут существовать и в том смысле, что молодое поколение неоправданно долго остается чистым потребителем общественных благ, вместо того чтобы стать чистым налогоплательщиком в более моложе возрасте. И наконец, но не в последнюю очередь, существуют издержки создания и использования политических организаций и групп давления. Олсон [Olsen, 1965, p. 46] полагает, что такие издержки являются возрастающей функцией от числа индивидов в группе, а затраты на одного члена организации остаются постоянными или незначительно уменьшаются.

2.4. Моделирование трансакционных издержек: деятельность «трансакция»

Концепция трансакционных издержек обсуждается в литературе в связи с двумя основными вопросами:

1. Как можно моделировать трансакционные издержки при условии заданной институциональной структуры?
2. Как можно проанализировать или по крайней мере описать организацию в качестве инструментов экономии на трансакционных издержках?

Второй вопрос Уильямсон ставит в центр анализа институтов. Представители новой институциональной экономической теории, рассматривая этот вопрос, спрашивают, почему одинаковые виды деятельности, связанные с трансакциями, часто так по-разному организованы. В своем анализе авторы-институционалисты особое внимание уделяют подробному рассмотрению структур управления контрактами (например, классическим рыночным контрактом и различными видами неполных рыночных контрактов), а также другим формам организации.

Подходы к первому из поставленных выше вопросов, напротив, весьма разнообразны. В литературе делаются попытки дать ответ путем простого расширения положений неоклассической микроэкономики. Например, Фолей [Foley, 1970] вводит трансакционные издержки в стандартную модель совершенной конкуренции, включая в систему деятельность «трансакция» так, как если бы она была аналогом деятельности «производство». В соответствии с этим подходом, «трансакция», как вид деятельности или процесс, может осуществляться экономическими единицами (поставщиками или производственными фирмами), традиционно являвшимися объектом экономического анализа, или новыми экономическими единицами, такими как предприятия оптовой и розничной торговли и финансовые посредники. Расширение рамок исследования в этом направлении дает возможность объяснить с обычной для неоклассической теории поверхностью институционального анализа такие явления, как разрыв между ценой производителя на товар и конечной ценой, уплачиваемой потребителем (торговую маржу), или разницу между процентом по банковским кредитам и депозитам (процентную маржу).

Как было показано, в концепции «трансакция как деятельность» организационным особенностям не уделяется соответствующего внимания. Однако более существенно то, что в ней игнорируется связь между трансакционными издержками и степенью информированности субъектов принятия решений. Нет никакого серьезного основания считать, что трансакционные издержки представляют собой множество отношений или ограничений, которые можно просто добавить к стандартной
неоклассической модели. Как уже подчеркивалось, если сделать аналитический шаг к системе, в которой приняты предпосылки о положительных трансакционных издержках и той или иной форме «ограниченной рациональности», то положение субъектов принятия решений в отношении этих элементов, которые в неоклассических моделях традиционно поступаются как «исходные данные», оказывается совсем другим [Furubotn, 1990, p. 230]. Люди больше не могут считаться «полностью информированными». Таким образом, если принимается допущение о положительных трансакционных издержках, то получение информации становится не бесплатным, а индивиды имеют ограниченные способности приобретать (и обрабатывать) информацию. В результате каждый индивид обладает только частичным знанием тех возможностей выбора, которые предлагает система, и начальный запас знаний каждого отдельного лица отличается от знаний других. Очевидно, что построенная с учетом этих новых предпосылок модель общего равновесия совершенно отличается от ортодоксальной модели.

Далее будет больше сказано о том, как трансакционные издержки влияют на реинтерпретацию неоклассической экономической теории. Однако, принимая во внимание состояние дел в имеющейся научной литературе, все же следует коротко осветить вопрос о «трансакциях как деятельности» в духе общепринятого неоклассического анализа, где субъекты принятия решений «совершенно рациональны».

Предположим, что товар (пшеница) продается в обмен на деньги. Два индивида участвуют в обмене — производитель и потребитель. Неизбежно, однако, что иницирование, заключение, мониторинг и обеспечение исполнения этого контракта на покупку порождают трансакционные издержки. Допустим, что они измеряются количеством пшеницы.14

Предположим, что производитель намеревается продать 1 кг пшеницы потребителю, который получит, однако, только 0,9 кг. (Реальные) трансакционные издержки в этом случае составят 0,1 кг, или 10% от 1 кг произведенной пшеницы. Общая формулировка этих взаимосвязей может интерпретироваться следующим образом. Деятельность «трансакция», которая определена как покупка пшеницы, по аналогии с ортодоксальной производственной функцией, может быть представлена как «трансакционная функция»

\[ Y_c = F(Y_p), \]

где \( p \) означает количество пшеницы, которое обещал поставить производитель, а \( c \) — количество пшеницы, которое обещал приобрести

14 Мы предполагаем, что количество пшеницы, покрывающее трансакционные издержки, необходимо, чтобы оплатить труд, вложенный в деятельность «трансакция».
покупателя. Графически трансакционная функция изображена на рис. 2.1. Ее форма похожа на стандартную производственную функцию. Расстояние OA обозначает количество пшеницы, проданной производителем, — «трансакционные затраты». Расстояние AB соответствует (чистому) количеству, купленному потребителем, — «трансакционный выпуск». Трансакционные издержки, представленные отношением \( K = Y_p - Y_c \), показаны расстоянием BD. Из этого рисунка очевидно, что трансакционная кривая при положительных трансакционных издержках должна лежать ниже прямой, проходящей под углом в 45°.

Наклон трансакционной кривой можно назвать предельной производительностью трансакционного процесса. Упрощая, можно сказать, что он показывает, сколько дополнительных килограммов пшеницы получит потребитель, когда производитель поставит дополнительную порцию пшеницы. Как изображено на рис. 2.1, предельная производительность трансакционного процесса уменьшается по мере увеличения объема трансакций. Это особый случай, в котором предполагается, что с возрастанием в будущем объема торговли пшеницей предельные трансакционные издержки также возрастают. Описанная ситуация может иметь место, если начиная с определенного момента вследствие возрастания общего объема сделок с пшеницей покупатели и продавцы будут вынуждены с большим трудом искать возможности обмена и более тщательно осуществлять мониторинг трансакций. Участникам обмена могут понадобиться дополнительные усилия по мониторингу и обеспечению исполнения условий контракта, чтобы защититься от оппортунистического поведения, которое может возникнуть у любой стороны контракта.

Предположим далее, что «трансакционная» деятельность осуществляется фирмой (коммерческим предприятием), специализирующейся на трансакциях. Эта фирма покупает пшеницу по цене \( P_p \) у производителя и продает ее по цене \( P_t \) потребителю. Можно допустить, что трансакционная фирма максимизирует свою прибыль \( R \) при ограничении, налагаемом трансакционной функцией:

\[
\max R = P_t Y_t - P_p Y_p
\]

при условии \( Y_c = F(Y_p) \).

Тогда условие, необходимое для обеспечения товарооборота, максимизирующего прибыль трансакционной фирмы, будет таким:

\[
\frac{dY_c}{dY_p} = \frac{P_p}{P_t}.
\]

На рис. 2.2 описанная ситуация представлена графически. Идеальная, т. е. максимизирующая прибыль, схема осуществления трансакции \( Q \) находится в точке касания изопрофиты (SS) и трансакционной кривой.
В соответствии с нашими допущениями, наклон трансакционной кривой везде будет меньше единицы, поэтому:

\[
\frac{dY_c}{dY_p} < 1,
\]

и в точке равновесия трансакционной фирмы:

\[
\frac{P_p}{P_c} < 1 \text{ или } P_p < P_c.
\]
Трансакционные издержки

Отсюда следует, что потребитель (покупатель) платит больше за проданную пшеницу, чем получает производитель (продавец). Разница, конечно, образуется за счет трансакционных издержек. Предположим, как в нашем случае, что имеет место убывающая отдача от масштаба (decreasing returns to scale) деятельности «трансакция», тогда существует оптимальный размер отдельной трансакционной фирмы.

Заметим, однако, что в данной модели некоторые моменты опускались в целях упрощения. Во-первых, не учитывались трансакционные издержки, связанные с покупкой пшеницы у производителя специализированной трансакционной фирмой, равно как и трансакционные издержки производителя. Во-вторых, не принималась во внимание «неоплаченная» деятельность потребителя. Потребитель предоставляет значительные услуги, которые должны учитываться в трансакционной функции, если желательно достигнуть точного измерения производительности торговли через дистрибьюторов [Oi, 1990].

Рассмотрение других возможных организационных схем ясно показывает, что деятельность «трансакция» также может быть интегрирована в деятельность фирмы-производителя или домашнее хозяйство потребителя. Включить трансакционный процесс во множество видов деятельности производителя достаточно легко. Оценить ситуацию с количественной точки зрения можно путем вычитания соответствующих трансакционных издержек из максимальной величины валового продукта, полученного фирмой (при данной технологии производства). Кривая чистого выпуска продукции тогда будет лежать ниже кривой валового выпуска продукции, как на рис. 2.3, где Y обозначает объем выпуска пшеницы, а Z — затраты семян пшеницы. Обычные соображения производителя, касающиеся оптимизации, относятся теперь к кривой чистого выпуска продукции (или функции). Как свидетельствует график, производитель, желающий продать OB единиц пшеницы, не сможет достичь этой цели, если он произведет только OA единиц, так как он должен истратить BD единиц наличной пшеницы на возмещение трансакционных издержек. Другими словами, для того, чтобы иметь возможность поставить OB единиц пшеницы, свободных от трансакционных издержек, производитель должен произвести OE единиц. Кривая чистого выпуска продукции F* (т. е. кривая валового выпуска продукции за вычетом трансакционных издержек) всегда лежит ниже кривой валового выпуска продукции, если трансакционные издержки, измеренные количеством пшеницы, положительны. Наклон кривой чистого выпуска продукции, чистая предельная производительность, при каждой заданной величине затрат Z меньше, чем соответствующая валовая предельная производительность.

Технические взаимосвязи, которые обсуждались выше, по аналогии могут быть применены к анализу агрегированной производствен-
Глава 2

Рис. 2.3. Кривые валового и чистого выпуска продукции

ной функции. При данном уровне технических знаний кривая чистого совокупного выпуска продукции будет расположена тем ниже кривой валового выпуска, чем менее эффективна координация экономической деятельности в обществе. Может случиться, например, что деятельность государства из-за несовершенного законодательства или по другим причинам будет иметь следствием существенно более низкую кривую чистого выпуска продукции $F^*$ в одной экономической системе по сравнению с другой, даже если каждая система располагает одинаковыми технологическими знаниями.

В крайних ситуациях высокие трансакционные издержки могут вообще воспрепятствовать любому обмену. Трансакционные издержки, измеряемые количеством пшеницы, могут быть так высоки, что у потребителей исчезнет всякое желание приобретать пшеницу из-за суммарной величины трансакционных и текущих производственных издержек. Пшеница просто не будет покупаться. Это представляет собой пример «фiasco рынка». Потребуется обратиться к другим организационным устройствам, нежели рынок наличных товаров, например частным фирмам или государственным организациям. Таким образом, организационная сторона проблемы имеет огромное значение. Высокий уровень технологических знаний может не дать экономического эффекта из-за плохой институциональной политики (политики хозяйственного порядка).

Из понимания этого следует, что при разработке мер стимулирования экономического развития страны нужно обращать внимание на
совершенствование как процесса производства, так и методов организации. Законодательство, даже если оно непосредственно «ничего» не стоит, но ведет к увеличению трансакционных издержек, может нейтрализовать повышение производительности, основанной на техническом прогрессе, и в действительности уменьшить совокупную производительность экономики. Напротив, законодательство, снижающее трансакционные издержки, может увеличить совокупную производительность, несмотря на неизменный уровень технических знаний. Поэтому причиной экономического застоя могут быть как плохо спроектированные организационные (институциональные) меры, так и отсутствие инноваций в производственных технологиях или при разработке новой продукции. Короче, возрождение стагнирующей экономики не всегда требует использования новой техники или технологических нововведений. Институциональная политика, направленная на создание или воссоздание более эффективной рыночной экономики с целью снижения трансакционных издержек либо на уменьшение институциональных препятствий на пути реализации спроса на труд или применения капитала, в некоторых случаях может быть более действенной и более дешевой, чем экономическая политика, оперирующая количественными инструментами. Денежная и экономическая реформа 1948 г. в Западной Германии и меры по дерегулированию и уменьшению налогового бремени в Соединенных Штатах в 1980-е гг. дают примеры такого содействия ускорению экономического развития. Другим примером могут служить оживленные дебаты о реорганизации экономики стран Европейского союза, которая обычно рассматривается как необходимая мера для преодоления возрастающего уровня застойной безработицы. Таким образом, оказывается, что «предпринимчивый политик» также может сыграть свою роль, открыв поверх шуметерианскому преобразованию экономику предпринимателю новые пути к совершенствованию системы. Необходимость такого рода институциональных реформ является, конечно, решающей при трансформации экономик стран Восточной Европы в более производительные системы рыночного капитализма.

Содержание этого раздела можно обобщить следующим образом. Ранее предполагалось, что «трансакционная» деятельность представляет собой разновидность «производственного» процесса и в значительной степени может моделироваться таким же образом, как и обычный производственный процесс. Следовательно, постулируется выплывущность трансакционной технологии, и анализ представляет собой простое расширение неоклассической теории фирмы. Но так как часть затрачиваемых ресурсов расходуется на обеспечение успешного совершения каждой трансакции, то предельные параметры такой модели будут несколько отличаться от тех, которые имеют место в ортодоксальной модели с нулевыми трансакционными издержками. За исключением этого,
результаты стандартного анализа, основанного на модели общего равновесия, остаются теми же самыми. Доказательством в частности, может служить тот факт, что система, находящаяся в состоянии общего равновесия, остается Пеарто-эффективной, даже если в нее в явном виде вводятся "трансакционные" процессы. Действительно, с формальной точки зрения, как показал Далмэн [Dahlman, 1979, p. 144 ff.], результаты данного подхода, скорее всего, были бы аналогичны тем, которые могут быть получены на основе модели общего равновесия, построенной с учетом транспортных издержек.15

Однако независимо от того, насколько верны эти общие рассуждения, они вызывают серьезные сомнения. Формально первое наилучшее равновесное решение и соответствующее положение на условной границе благосостояния не может быть достигнуто, если предполагается, что в любой части системы трансакционные издержки больше нуля. Поскольку во всех случаях для совершения трансакций нужны реальные ресурсы, то используемые с учетом этого факторы должны несколько отличаться от тех, которые необходимы при производстве обычных товаров. Отсюда следует, что если система вынуждена функционировать с трансакциями, сопряженными с затратами, то ceteris paribus* в действительности это равносильно меньшей обеспеченности ресурсами по сравнению с такой же системой, оперирующей в условиях нулевых трансакционных издержек. Против этого можно возразить, что обычно

15 Мы не рассматриваем учредительные издержки, связанные с каждой трансакцией. Они ставят проблемы доказательства существования и единства общего равновесия, что вынуждает экономиста-математиков прибегать к радикальным мерам. Так, например, Хеллер [Heller, 1972] показал, что при определенных условиях нерациональная алокация ресурсов, прописывающая из таких учредительных издержек, относительно невелика по сравнению с масштабами экономики. Критикуя этот подход, Далмэн [Dahlman, 1979, p. 146] утверждает, что, подобно постоянным издержкам в теории производства, учредительные издержки обмена в действительности совсем не постоянны: "Так же как фирма может выбрать любой уровень своих постоянных издержек, так и индивидуальные участники трансакции могут выбирать разные их уровни с разными учредительными издержками — т. е. постоянные издержки при любом типе торговли фактически определяются эндогенно как уже известные и дополняются издержками, связанными с "производством" обмена. Другими словами, мы можем предполагать, что трансакционная функция и ее явная форма содержат не один вид затрат (перемешаемый продукт, в нашем примере — пшеница), а несколько факторов, таких как различные виды труда, капитала и т. д., которые необходимы для "производства" трансакции определенного типа. Тогда можно считать, что в длительном периоде все эти виды затрат будут переменными.

* Ceteris paribus (лат.) — при прочих равных условиях. — Прим. пер.
Трансакционные издержки включают издержки на обеспечение надежной информации, причем

информационные издержки не менее реальны, чем производственные издержки, и при оценке эффективности экономической системы нужно принимать это в расчет. (Вот почему при анализе свойств оптимальности экономик с несовершенной информацией мне не нравится использование термина второй наилучший оптимум по Парето или условная Парето-оптимальность: мы не пользуемся термином «условный» или второй наилучший оптимум в отношении экономик, где для выпуска продукции требуются затраты.) [Stiglitz, 1985, p. 26].

Позиция, занятая Стиглицем, понятна, но не особенно полезна. Учитывая природу реального мира, с его многочисленными ограничениями, помимо тех, которые рассматриваются в ортодоксальной модели благосостояния, конечно, верно, что «формально корректные» первые наилучшие решения никогда не будут получены на практике [Stiglitz, 1985, p. 28]. Но представляется, что подход Стиглица в итоге ставит другой вопрос — правомерность утверждения, что решение, достигаемое в системе, всегда эффективно по Парето, если оно удовлетворяет всем ограничениям, налагаемым на эту систему [De Alessi, 1983, p. 69; Dahlman, 1979, p. 152–154]. Следуя этой логике, можно прийти к заключению, что все решения эффективны, и понятие независимости фактически исчезает. Чтобы избежать этой дилеммы, необходимо ясно различать, какие ограничения непреодолимы, а какими можно пренебречь. Например, можно использовать такой же подход, как при построении функции, описывающей границу производственных возможностей. Тогда, в принципе, можно было бы выявить как эффективные, так и независимые исходы [Furubotn, 1986]. Однако, к сожалению, очень трудно определить априори, какие ограничения преодолимы, а какие нет. Например, эмпирически трудно даже решить, какие производственные единицы действительно эффективны, а какие нет. Таким образом, представляется, что для мира с положительными трансакционными издержками вряд ли возможно найти четко определенный критерий эффективности, подобно тому как это можно сделать в неоклассической теории.

Проблема интерпретации концепции экономической эффективности в контексте новой институциональной экономической теории более подробно будет рассмотрена в подразделе 3.3.3, и к этому вопросу мы будем еще однократно возвращаться в этой книге. Пока достаточно заметить, что даже в том случае, когда анализ более тесно связан с неоклассическим подходом, может быть обосновано важное значение трансакционных издержек и институтов. Как показали материалы этого раздела, в конце концов, мы идем к пониманию того, что экономическая система должна стремиться к созданию такой институциональной структуры, которая согласуется, inter alia, с организацией производства и обмена, способствующей экономии на трансакционных издержках.
2.5. Некоторые замечания о развитии литературы по проблемам трансакционных издержек

Исторически самая ранняя попытка анализа экономических институтов появилась в области денежной теории. В этом контексте учитывались трансакционные издержки, которые назывались «тренинги». Так, утверждалось, что институт денег появился, чтобы преодолеть трения, возникающие в бартерной экономике. Деньги сравнивали со смазкой, которая уменьшает трение [Mill, 1857]. Как поясняет Ниханс: «В экономике, где отсутствуют трения, денежный обмен не имел бы преимуществ перед бартером. Поэтому анализ роли денег в поддержании экономического равновесия потребовал бы теории трений» [Niehans, 1978, p. 3]. Хикс также отмечал это положение в своей известной статье «Предложение по упрощению теории денег», не развивая эту тему дальше [Hicks, 1935]. Примерно в это же время Коуз попытался более глубоко разобраться с данной проблемой [Coase, 1937]. Как он писал позже, отправная точка его исследований заключалась в решении фирмы вопроса «производить или покупать»:

Решение данной головоломки, как оказалось, было весьма простым. Все, что требовалось, — это признать факт наличия издержек осуществления рыночных трансакций и включить их в анализ, чего экономисты не делали. Следовательно, фирма начинает играть роль в экономической системе тогда, когда можно организовать трансакции внутри фирмы с меньшими издержками, чем пришлось бы нести в том случае, если бы эти трансакции осуществлялись посредством рынка [Coase, 1988a, p. 19].

На основе своей концепции фирмы Коуз смог дать обоснование оптимального размера фирмы. Вполне рационально, что предприятие будет стремиться к увеличению своих размеров до тех пор, пока издержки организации дополнительной трансакции внутри фирмы не станут равны издержкам, которые пришлось бы нести при осуществлении той же самой трансакции посредством обмена на открытом рынке, или издержкам по организации ее другой фирмой [Coase, 1937, p. 395].

Несмотря на эти ранние прорывы в научной литературе, концепция трансакционных издержек оставалась в основном невостребованной в течение более 30 лет. Однако трансакционные издержки играли большую роль во второй знаменитой статье Коуза «Проблема социальных

---

16 Первый вариант этой статьи* был закончен в начале лета 1934 г. [Coase, 1988a, p. 19].

Трансакционные издержки

издержек» [Coase, 1960], где он показал, что вне зависимости от того, имеет ли производство отрицательные внешние эффекты или нет, «люди всегда (каким бы ни было распределение прав собственности) могут договориться без всяких издержек о приобретении, подразделении и комбинировании прав так, чтобы в результате увеличилась ценность производства» [Coase, 1988b, p. 14]. Здесь допущение о нулевых трансакционных издержках, конечно, имеет решающее значение. Исходя из той же предпосылки, Демзец [Demsetz, 1968b, p. 61] утверждал, что не имеет значения, поставляется ли товар одной фирмой (монополистом) или большим количеством фирм в конкурентной отрасли. Предполагается, что если имеется совершенная информация, то оптимальная аллокация должна быть достигнута в обоих случаях. Но этот вывод представляется сомнительным.17

Важно то, что акцент Коуза на трансакционных издержках заставил экономистов думать в новом направлении. Как прямо следовало из статьи Коуза 1960 г., фискаль рынка могут быть отнесены на счет трансакционных издержек. Эрроу показал это очень четко.

Фискало рынка не абсолютно. Лучше рассматривая более широкую категорию, а именно трансакционные издержки, которые в общем задерживают, а в некоторых случаях полностью блокируют формирование рынков... Выявление трансакционных издержек в различных условиях и при различных системах аллокации ресурсов должно быть важнейшей составной частью программы исследований по теории общественных благ и в целом фактически теории аллокации ресурсов [Arrow, 1969, p. 48].

Важно признать, что так называемые фискаль рынка не абсолютно. Тупики возникают только в тех случаях, когда трансакционные издержки столь велики, что препятствуют обмену. Полезно также понять, что не все фискаль рынка могут быть корректно описаны как экстерналии. Как примеры такого рода фискаль рынка Эрроу упоминал отсутствие рынков на многие формы принятия рисков и большинство фьючерсных трансакций [Ibid., p. 59]. В любом случае соглашение фискаль рынка возможно. Для этого необходимо коллективное действие, но не обязательно государства.

Регулярно наблюдается множество других отклонений от аномального атомизма ценовой системы. В самом деле, фирмы любой сложности являются иллюстрацией коллективного действия, поскольку внутренняя аллокация их ресурсов осуществляется с помощью авторитарных и иерархических методов управления [Ibid., p. 62].


Другим автором, внесшим существенный вклад в ранние разработки по экономической теории трансакционных издержек, был Алччан [Alchian, 1969], который склонялся к отождествлению трансакционных и информационных издержек. Вслед за Стиглером [Stigler, 1961] он признавал, что приобретение и обработка информации о потенциально возможных обменах сопряжены с затратами и могут осуществляться различными способами. Необходимо ответить на два важных вопроса: 1. Каковы эти средства, с помощью которых можно обеспечить более эффективное получение необходимой информации? 2. Какие виды взаимозаменяемых институциональных устройств могут использоваться для экономии на издержках поиска при условии небесплатности информации? Одним из путей уменьшения расходов на издержки рыночной адаптации Алччан считает стабильность цен. В качестве другого метода экономии на информационных издержках могут рассматриваться товарно-материальные запасы. Несмотря на то что эти запасы могут включать избыточные или неиспользуемые ресурсы, более разумно рассматривать их как средство,
Трансакционные издержки

способствующее экономическому использованию ресурсов. Анализ Альчианом информационных проблем также объясняет, почему наемный работник не обязательно согласится на понижение заработка в целях сохранения работы. Он может предпочесть стать безработным, поскольку «наемный работник правильно и благоразумно полагает, что при некотором поиске и сравнении альтернатив он сможет получить примерно такую же зарплату на другой работе…» [Alchian, 1969, p. 117].

Впоследствии Альчиан и Демсец [Alchian and Demsetz, 1972, р. 778] продолжили рассмотрение проблемы «измерения» (metering problem), с которой сталкиваются все фирмы. Они отмечают, что проблема экономической организации тесно связана с необходимостью поиска экономического метода подсчета (или измерения) производительности и вознаграждений. Так как эта проблема в неоклассической теории производства и распределения прямо не ставится, они обнаружили серьезный пробел в литературе. С их точки зрения, фирму следует рассматривать как контрактную структуру, возникающую в качестве средства повышения эффективности командной организации производства. «Этот механизм увеличивает возможность обнаружения отклонения среди собственников тех факторов, которые совместно используются при командной организации производства (издержки обнаружения снижаются), и поддержание дисциплины… собственников факторов становится более экономичным» [Ibid., p. 794].

Исследование Альчиана и Демсеца [Ibid., 1972] послужило отправной точкой для ряда публикаций. В их числе была и статья Джесена и Меклинга [Jensen and Meckling, 1976], которая, inter alia, основывалась на разработанной к тому времени теории принципал–агент (см., напр. [Ross, 1973]). Авторы ввели понятие агентских издержек, описанных в разделе 2.2. Концепция агентских издержек тесно связана с проблемой прав собственности, к которой мы обратимся в главах 3 и 4.

В области экономической истории среди других положений Норт [North, 1978] выдвинул идею о том, что систематическое изучение трансакционных издержек весьма перспективно для объяснения экономической организации и институциональных изменений. Продвижение в этом направлении важно потому, что, как отмечал Норт, приверженцы новой экономической истории, несмотря на киляметрическую революцию,

---

* Школа «новой экономической истории», или киляметрика (Cliometrics) (Клио — муза истории в древнегреческой мифологии), сложилась в США в 50-е гг. XX в. В 1993 г. ее лидеры Р. Фогель и Д. Норт были удостоены Нобелевской премии по экономике за достижения в области обновления исследований по экономической истории путем применения экономической теории и количественных методов к объяснению экономических и институциональных изменений. По словам Р. Фогеля, «в лице новой экономической истории
все еще не могут объяснить процесс изменений институциональной структуры. Напротив, Норт стал пионером нового подхода, применяя весь спектр достижений новой институциональной экономической теории к исследованию институциональных рамок сферы политики. Он показал, что анализ с позиций трансакционных издержек/прав собственности неизбежно ведет к созданию интегрированной модели политической экономии.

Центральная гипотеза работы Олсона «Логика коллективных действий» [Olson, 1965] базируется на предпосылке о существовании «затрат на организацию», т. е. иного класса трансакционных издержек, и изменении их относительной важности с возрастанием размера социальной группы. Он дает современное институциональное объяснение непропорционально большой силы влияния «особых интересов».


1. Ситуация в экономике может быть представлена так, как если бы существовала одна единственная рыночная цена (single market date) (один «день»), в течение которого заключаются все контракты «на все предстоящие времена» (как в мире Эрроу-Дебре). Основы этого подхода можно найти в [Foley, 1970]. Обсуждение проблем эффективности содержится в [Hahn, 1973] и [Starrett, 1973]. В последней статье поднимается вопрос о роли денег и приводятся примеры неэффективной равновесной алокации ресурсов, которая возникает в отсутствие денег. Полезно...
Трансакционные издержки

ный обзор работ в этой области можно найти в [Ostroy and Starr, 1990].


Таким образом, при анализе внимание, по существу, направлено на тезис о том, что институты выполняют свою экономическую функцию путем уменьшения трансакционных издержек и поэтому должны трактоваться как переменные, определяемые в рамках самой экономической системы. Тогда неизбежно возникает вопрос: как может быть усовершенствование экономическая организация посредством эндогенных институциональных переустройств? [Ibid., p. 161-162].

2.6. Литература, рекомендуемая к главе 2

Всегда полезно читать первоисточники. Поэтому, рассматривая понятие «трансакции» как «базовой единицы анализа институциональной экономической теории», хорошо начать с соответствующих страниц работы Коммонса «От обмена к трансакциям» [Commons, 1934, ch. 1, sec. 2]. Вы обнаружите здесь его трактовку данного понятия в сопоставлении с: 1) неоклассической экономической теорией и 2) немецкой исторической школой. В первом случае Коммонс не находит общих основ, в то время как во втором — он считает свою работу продолжением или дополнением этого направления научной мысли.

Упрощенную версию модели дорогостоящего сбыта Фолея [Foley, 1970] можно найти у Рихтера [Richter, 1989a, sec. 3.3]. Также заслуживает прочтения работа Далмана [Dahlman, 1979], в которой содержится часто цитируемая критика ранних попыток интерпретации трансакционных издержек в контексте неоклассической модели. Далман отмечает, что хотя некоторые авторы и пытались моделировать трансакционные издержки в явном виде, но в результате трансакционные издержки, по существу, отождествлялись с транспортными издержками. Такая позиция, однако, не соответствует тому, что сторонники новой институциональной экономической теории называют «концепцией трансакционных издержек». Последняя заостряет внимание на институциональных последствиях трансакционных издержек.

Как экономист-историк Норт рассматривает изменения и эволюцию институциональной структуры в целом. Он дает полезный обзор проведенных им исследований в своей Нобелевской лекции [North, 1994]. Уильямсона, выполнивший значительную часть пIONерной работы по развитию нового институционального направления, стремится объяснить большое разнообразие частных контрактов, исходя из особенностей трансакций и конкретной задачей институциональной структуры. Для начального ознакомления с образом мышления Уильямсона прочитайте первую главу его книги [Williamson, 1985, ch. 1].
Глава 3

АБСОЛЮТНЫЕ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ: СОБСТВЕННОСТЬ НА МАТЕРИАЛЬНЫЕ ОБЪЕКТЫ

Кто чем владеет? Вот основной вопрос, практический и моральный аспекты которого беспокоили человечество на всем протяжении его истории с момента изгнания Адама и Евы из Рая. Само существование материальных объектов и вещей в общем требует регулирования отношений между людьми, касающихся присвоения этих вещей и пользования ими. Действительно, санкционированные поведенческие отношения (например, аллокация прав собственности среди индивидов) являются неотъемлемой частью мира, где господствует фактор редкости. Хотя кажется, что это понимают все [Radbruch, 1956], вопрос о том, должен ли собственность быть частной (индивидуальной) или общественной (коллективной), был и остается горячо обсуждаемым; причем именно он внес немальный вклад в массовые кровопролития XX века. Недавнее крушение системы социализма не означает окончания борьбы между сторонниками доктрин частной и общественной собственности. Сегодня мы видим, что эта борьба продолжается в различных формах. Дискуссия на тему «индивидуализм против коллективизма» ведется и в настоящее время и затрагивает такие проблемы, как защита окружающей среды, иммиграция, политика развития, а также вопрос о войне как способе защиты прав собственности. Споры носят достаточно острый характер, хотя, возможно, и более сдержанный, чем в прошлом, когда события часто интерпретировались в терминах незатухающего конфликта между социалистическим архангелом и капиталистическим дьяволом (или наоборот).

Можно выделить две главные философские доктрины, касающиеся собственности, — индивидуалистическую и общественную теории.

Мы должны поблагодарить профессоров Джона Гэри Мерримена и Кеннета Э. Скотта за их консультации по англо-американскому имущественному праву.

1 Например, права человека можно трактовать как права собственности (см. подразд. 3.2.1).
собственности. Сторонники доктрины естественного права, заложившие фундамент для классической экономической теории, были приверженцами индивидуалистической точки зрения. Они выводили свои заключения из рациональной теории общества, когда каждый человек рассматривался как эгоистическое создание, «который любит самого себя больше, чем всякого другого, а любя других людей, питает наибольшую привязанность к своим родственникам и знакомым» [Hume [1739–1740], 1969, p. 539].

Сторонники этой социальной теории утверждали, что общество располагает механизмом, корректирующим естественные ограничения, свойственные отдельным человеческим существам: «Благодаря объединению сил увеличивается наша сила, благодаря разделению труда у нас развивается умение работать, а благодаря взаимопомощи мы меньше зависим от превратностей судьбы и случайностей» [Ibid., p. 537]. Однако был признан и тот факт, что при объяснении формировавшегося общества следует принимать во внимание эгоистичность людей. Мы должны осознавать, что «обладание тем имуществом, которое мы приобрели благодаря нашему усердию и удаче» [Ibid., p. 539] может быть насильственно прекращено. Но поскольку такие злоупотребления все-таки происходят, человек склонен пронимать меньше трудолюбия, чем в принципе мог бы. Поэтому оказывается, что нестабильность права собственности на блага наряду с их ограниченностью является главным препятствием на пути увеличения общественного богатства. Следуя этой доктрине, Юм утверждает, что «стабильность владения» является одним из трех основных естественных законов,* от строгого соблюдения которых зависит мир и безопасность человеческого общества. Два других важнейших закона — это «передача собственности посредством соглашения» и «исполнение обещаний» [Ibid., p. 578].

Критики утверждают, что эта индивидуалистическая теория собственности основана на предпосылке о некоей «предустановленной гармонии» социальной жизни или, если следовать терминологии, использовавшейся в этой книге ранее, на предпосылке о внутренне присущей либеральному государству устойчивости организации. В соответствии с этой либеральной точкой зрения общественная функция собственности неразрывно связана с ее индивидуалистической природой. Однако сторонники общественных теорий собственности, напротив, доказывают, что предустановленная гармония общества представляет собой не более чем иллюзию. Они отмечают, что индивидуализм является источником перманентного конфликта интересов, и поэтому необходимо

---

* «Естественными законами» Юм называет законы естественного права. — Прим. ред.
стремиться к тому, чтобы в дополнение к индивидуалистической функции собственность выполняла свою общественную функцию — и надежно гарантировать это выполнение.

Интересно, что как в старой, так и в новой классической экономической теории собственность полагается как нечто данное. Она не является объектом анализа. Фактически все аспекты проблемы собственности, связанные с эффективностью, теория общего равновесия полностью выносит за рамки своих моделей. Для экономической системы с нулевыми трансакционными издержками, анализируяемой в теории общего равновесия, вообще не имеет значения, находятся ли факторы производства в собственности тех, кто их использует, или же арендуются ими [Samuelson, 1957, p. 894]. Предпосылка о существовании беззатратных трансакций означает, что неукоснительное соблюдение трех предложенных Юном основных естественных законов становится обычной практикой. Данное обстоятельство вызвано тем, что любое отклонение от надлежащего поведения можно мгновенно обнаружить и устранить без каких-либо издержек. Очевидно, что в подобном мире, лишенном трений, на экономические результаты не влияет тот факт, находятся ли ресурсы в собственности или же арендуются по контракту. Если абстрагироваться от вопросов распределения, то и проблема собственности на производственные активы перестает иметь самостоятельное значение. Таким образом, мы обнаруживаем, что в самом абстрактном варианте теории общего равновесия (т. е. в чисто фундаментальной экономике Эрроу—Дебре) с симметричной информацией и совершенным предвидением вообще не возникает рынков прав собственности на средства производства (или рынков акций фирм). Такие рынки не играют никакой роли, поскольку в системе не существует проблемы контроля. Потребители способны заранее определить поток потребительских благ, которыми они желают воспользоваться в каждый момент времени при заданных экономических ограничениях, и вследствие отсутствия трений в рыночной среде все закупочные контракты будут неукоснительно исполняться. Поэтому значение имеет владение только товарами благами, которые планируется потребить немедленно (в любой период времени), а не собственность на запасы различных товаров, которые в текущий момент не потребляются. Одним словом, акцент делается на системе «покупок—покупки», а не на системе «запасы—покупки».*

* Под факторами типа «покупка» понимаются блага, потребление/использование которых происходит в течение одного цикла (периода времени, принятого за единицу), рассматриваемого в статической модели. Соответственно, под факторами типа «запасы» — те блага и товары, потребление которых осуществляется на протяжении нескольких единичных периодов времени. — Прим. ред.
Объектом рассмотрения становятся лишь услуги, предоставляемые ак-
tивами длительного пользования* (например, домом), а не актив как 
таковой.

В реальном мире, где положительные трансакционные издержки 
носят всеохватывающий характер, ситуация совершенно иная. Здесь,
доминирующая роль играют неопределенность (несовершенное пред-
видение) и асимметрична информация, а собственность на ресурсы,
как показывает практический опыт, оказывает влияние на экономи-
ческие результаты. Причина этого заключается в том, что в новых 
условиях структура собственности влияет на экономические стимулы 
и, соответственно, на поведение индивидов. Например, в таких усло-
виях мониторинг арендатора на правах срочной аренды** после за-
ключения арендной сделки становится дорогостоящим мероприяти-
ем, и арендатор, зная неполную накладываемых на него ограничений,
будет ощущать, что он обладает большей свободой в плане пресле-
дования своих личных интересов, даже если его действия могут на-
нести ущерб арендодателю. К счастью, стимулирующее воздействие 
прав частной собственности позволяет экономить на трансакционных 
издержках и, таким образом, увеличивать экономическое благосо-
стояние общества. Тем не менее и эта ситуация не может быть отне-
сена к разряду всецело предпочтительных. Вследствие наличия по-
ложительных трансакционных издержек нельзя положить на 
полностью спе-
цифировать права собственности (например, право на загрязнение 
атмосферы), ни в полной мере обеспечить их защиту (например, пол-
ностью устранить воровство), ни установить цены на них (например, 
места для парковки автомобилей в частных торговых центрах, рас-
положенных в пригородах, предоставляются по принципу «первым при-
был — первым обслужен» (first-come first-served)).

Как будет показано далее, экономические стимулы, порождаемые 
условиями режима частной собственности, в целом способствуют эф-
фективному, нерасточительному использованию редких ресурсов, а сле-
довательно, и росту общественного благосостояния. Например, при-
менительно к природным богатствам именно невозможность исчерпы-
вающим образом специфицировать индивидуальные права собственности 
на ресурсы, а не частная собственность как таковая создает проблемы 
окружающей среды. Разумеется, распределительные аспекты частной

* Под услугами активов длительного пользования понимается та часть 
их «запаса» (ценности), которая потребляется в единичном периоде, рассма-
триваемом в модели. — Прим. ред.

** Арендатор на правах срочной аренды (tenant) заключает договор сроч-
ной аренды на срок, исчисляющийся годами, в отличие от аренды с пролонга-
цией, которая возобновляется ежемесячно или ежегодно. — Прим. ред.
существуют также могут создавать социальные затруднения, однако и общественная (или коллективная) собственность отнюдь не гарантировает успешного их разрешения.

3.1. Теория прав собственности: некоторые базовые понятия

Для того чтобы уяснить базовые понятия теории прав собственности, лучше всего начать с допущения о том, что вся деятельность осуществляется в элементарных институциональных рамках классического либерального государства (см. раздел 1.3). Иными словами, мы полагаем, что права собственности для индивидов установлены в соответствии с принципом частной собственности и что санкционированные имущественные права могут передаваться по взаимному согласию в соответствии с принципом свободы контракта. Чтобы упростить анализ, мы далее допускаем, что согласно традиции римского права «собственность» относится только к материальным объектам и в рассматриваемой системе господствуют индивидуальная рациональность (см. раздел 1.1) и конкуренция. Однако существование положительных трансакционных издержек в этой системе означает, что, хотя субъекты принятия решений рациональны, их рациональность несовершена. Знание и навыки индивидов трактуются как ограниченные.

Предполагается, что в таком мире право собственности на тот или иной актив включает в себя право пользования этим активом, право изменения его формы и субстанции, а также право передачи всех или некоторых прав на этот актив по своему усмотрению. Право собственности представляет собой исключительное право, но собственность не является неограниченным правом. Исходя из изложенного, ясно, что собственность дает индивидам дискреционные права по распоряжению ресурсами и создает основу для существования конкурентных рынков [Eucken, 1952]. Из этого следует, что и на экономические решения обладателя права частной собственности воздействуют две группы факторов. Первая — дискреционная, обусловленная содержанием прав собственности. Вторая — (конкурентная) рыночная. Здесь имеется в виду рынок собственности как таковой (к примеру, таких активов длительного пользования, как сельскохозяйственные земельные угодья), а также рынок товаров, производимых путем использования собственности (например, зерна, выраженного на сельскохозяйственных земельных угодьях). В условиях полной частной собственности держатель прав собственности имеет выбор: он может сам пользоваться принадлежащим ему активом, сдать его в аренду или продать кому-нибудь. В последнем случае фактически происходит передача «лучка» прав собственности от одного лица к другому. Отсюда, конечно, следует, что при обмене ценность любой собственности зависит ceteris paribus от лучка
прав собственности, которые можно передать в ходе сделки. Если иссле-
дование действий правительства или других причин содержание прав собс-
твенности на актив изменено, ценность актива тоже должна изме-
ниться — как для его собственника, так и для любых потенциальных
покупателей этого актива. И можно ожидать, что изменения в меновой
стоимости товаров будут неизбежно влиять на поведение людей. Воздей-
ствию на поведение, распределение прав собственности влияет на ал-
локацию ресурсов, структуру выпуска, распределение дохода и т. д. Эти
взаимные связи побудили Адчан утверждать, что

в сущности, предметом изучения экономической теории являются права
собственности на редкие ресурсы... Аллокация редких ресурсов в общее
стве представляет собой предоставление прав на использование ресур-
сов... [и] основной вопрос экономической теории — как должны опреде-
ляться цены, — является вопросом о том, как должны определяться
права собственности и на каких условиях они должны обмениваться [Al-
chian, 1967, р. 2-3].

Господствующую структуру прав собственности в обществе можно
трактовать как множество экономических и социальных отношений,
определяющих положение каждого индивида относительно использова-
ния ресурсов. Но с практической точки зрения теория прав собственнос-
ти прежде всего должна продемонстрировать тот факт, что содержа-
ние прав собственности оказывает определенное и статистически пред-
сказуемое воздействие на алокацию и использование ресурсов [Furubon
and Pejovich, 1972а, р. 1139]. Без этого было бы невозможно вывести
аналитически значимые и эмпирически опровержимые утверждения
о воздействии различных конфигураций прав собственности на масш-
табы и характер экономической активности в обществе.

Конечно, имеются самые веские причины полагать, что существу-
yют устойчивые взаимосвязи между распределением прав собственности
и экономическим выбором. Формально институциональные характерис-
tики, отражающие конкретные типы устройства прав собственности,
могут быть представлены в виде явных ограничений в оптимизационной
модели, и можно признать, что при изменении этих ограничений будут
соответственно меняться и значения решений модели. Рациональные
субъекты принятия решений, стремящиеся к росту своего благосостоя-
ния, должны обладать знанием о меняющихся ограничениях (включая
трансакционные издержки). Для того чтобы описанную здесь ситуацию
делать более понятной, можно привести простой пример. В социалисти-
ческих самоуправляемых фирмах, которые существовали некоторое
время в бывшей Югославии, работники обладали определенным набо-
ром прав собственности на фирму. Экономика была в значительной
степени децентрализована, и работники каждой производственной еди-
ницы имели существенный контроль над политикой фирмы, в которой были заняты. Они были наделены властью решать, как следует использовать активы фирмы, а также имели закрепленные законом права на ее остаточный доход (до тех пор пока являлись наемными работниками этой фирмы). Более того, работники фирмы имели возможность осуществлять в нее инвестиции для увеличения капитала и своих будущих доходов.

Однако решающую роль играл тот факт, что работникам как гражданам социалистического государства не предоставлялось прав полной частной собственности на капитал (на материальные средства производства). Они обладали правами на узуфрукт*, но не имели ни постоянных, ни передаваемых правоприоритетов на активы самоуправляющейся фирмы. Подобная конфигурация прав означала, что лица, принимающие решения, функционировали в рамках относительно коротких горизонтов планирования и анализировали возможности экономического выбора в несколько искаженной перспективе. Работники могли получать вознаграждение только в течение периода их активной занятости на фирме. Таким образом, вполне уместно было ожидать, что наиболее значимым для них оказывалось вознаграждение, заключающееся в определении отношения к улучшению деятельности предприятия и «строительства социализма», а в денежных и неденежных доходах, которые им реально давались присвоить в течение того периода, когда они оказывались временными владельцами фирмы. Исходя из подобных умонастроений, работники преследовали свои узкие личные интересы и были склонны подталкивать политику фирмы в нежелательном направлении. Чтобы подчеркнуть драматизм ситуации, представим следующий сценарий. Если бы большинство работников социалистического предприятия планировало оставить фирму и уйти на пенсию в некоторый будущий период времени $T$, то они вполне могли бы считать целесообразным для себя проголосовать за долгосрочные инвестиции, обеспечивающие весьма значительные денежные поступления к периоду $T$, но чрезвычайно катастрофическими последствиями по истечении данного периода. Дело в том, что после выхода на пенсию работникам больше не нужно никоим образом заботиться о благополучии фирмы. С общественной точки зрения, в принципе, такая структура прав собственности по меньшей мере незэффективна. Каким бы ни был вклад социалистической самоуправляющей фирмы в производственную демократию, такая фирма не порождает стимулы, способствующие достижению хороших экономических результатов.

* Узуфрукту — право пользования вещью, принадлежащей другому лицу, с получением от нее плодов или выгод, но с сохранением целостности вещи и ее хозяйственно-хозяйственного назначения. — Прим. ред.

5 Зак. 3980
Здесь следует заметить, что структура прав собственности, основанная на полной частной собственности, порождает иные, более эффективные стимулы, чем те, что обнаруживаются при социализме. В частности, маловероятно, что то искаженное инвестиционное поведение, которое возможно при рабочем самоуправлении, может иметь место при капитализме. Разумеется, ошибки в ходе инвестиционных решений возможны, но каждый частный предприниматель имеет весьма веские причины стараться так управлять своими делами, чтобы поддержать или увеличить планируемую «приведенную стоимость» своей фирмы. Он поступает подобным образом, руководствуясь отнюдь не альтруизмом и не заботой о будущих поколениях, а просто сохраняя возможность продажи своей собственности по хорошей цене. Приближающийся уход на пенсию как таковой никак не будет побуждать предпринимателя игнорировать долгосрочные последствия каких-либо текущих инвестиционных решений.

В общем собственник-капиталист имеет стимул заботиться о своей собственности в соответствии с ее фактической или ожидаемой рыночной стоимостью. В противоположность ситуации, характерной для мира нулевых трансакционных издержек и совершенной информации, права собственности и рынки прав собственности имеют значение. Фактически рыночная стоимость актива и его аллокация «контролируются» спросом и предложением. Индивидуи конкурируют на рынках активов по поводу собственности и тем самым используют знание, существующее в обществе в рассеянном виде. В этом смысле конкурент является самым лучшим контролером использования ресурсов из всех, что может найти общество. Каждый ресурс будет направляться тому собственнику, который ожидает, что этот ресурс принесет наибольшую ценность. Более того, в каждом случае рассматриваемые стоимостные оценки поддерживаются готовностью покупателя рискнуть своим богатством в ходе сделки. Следовательно, частная собственность вносит существенный вклад в решение такой экономической проблемы общества, как использование знания, которое никому не дано в его целостности [Nayek, 1945].

При принятых допущениях (об ограниченной рациональности и положительных трансакционных издержках), становится очевидным, что в идеальных условиях «все ресурсы должны находиться в чьей-либо собственности, за исключением тех, количество которых так велико, что каждый может потреблять их столько, сколько пожелает, не уменьшая при этом потребление любого другого лица...» [Posner, 1972b, p. 29]. Данное условие Познер назвал критерием универсальности прав собственности. Это первый из трех критериев «эффективной системы прав собственности». Второй критерий — исключительность прав собственности, а третий — передаваемость этих прав. Эти три критерия наряду с предпосылкой об индивидуальной рациональности рассматривали...
вания как условия, гарантирующие, что, осуществляя соответствующие действия, индивиду будут стараться максимизировать ценность своей собственности и тем самым — «богатство народов». Остановимся также на приводимых Познером прекрасных примерах экономической основы индивидуальных прав собственности.

Представим себе общество, в котором все права собственности отменены. Фермер сеет хлеб, обрабатывает посевы и т. д., но его сосед собирает и продаёт урожай. После того как подобная ситуация повторится несколько раз, обработка земель будет прекращена (см. также [Demsetz, 1967]). Юридическая защита индивидуальных прав собственности выполняет важную экономическую функцию, создавая стимулы «эффективного использования» ресурсов. Передаваемость гарантирует, что если фермер плохо справляется со своим делом, то человек, у которого производительность будет выше, предложит ему цену за землю несколько больше той суммы, которую фермер мог бы заработать сам. Таким образом, плохой фермер получает стимулы продать землю более хорошему [Posner, 1972b, p. 27].

Из того, что было сказано до сих пор, должно быть ясно, что свободно передаваемая частная собственность играет основополагающую роль в рыночной экономике. Если условия, сложившиеся в экономике, препятствуют обмену, то это имеет серьёзные последствия в виде снижения эффективности. Частная собственность обеспечивает как стимулирующий эффект собственности, так и необходимый контролирующий эффект конкуренции — т. е. некоторую комбинацию кнута и пряника, которая способствует экономическому успеху. Имея в виду модель социалистического рынка, Натурт выдвигает следующий тезис:

Рынки без деловых и передаваемых прав собственности являются полной иллюзией. Действительное или моделируемое конкурентное поведение не может существовать без рассредоточения власти и ответственности [Nutter, 1968, p. 144].

Аналогичный тезис был ранее сформулирован Ойкеном, который, кроме того, предупреждал, что конкуренция в экономике, основанной на частной собственности, может быть ограничена или даже вообще устранена посредством монополистической деятельности. Поэтому Ойкен выдвигал требование, чтобы конституционное государство гарантировало не только частную собственность, но и конкуренцию между частными собственниками путем принятия соответствующего законодательства, обеспечивающеся конкурентное поведение («конкурентный порядок»). Он писал:

В то время, в какой частная собственность на средства производства является предпосылкой конкурентного порядка, последний, в свою очередь, является предпосылкой того, что частная собственность не приведёт к экономическим или социальным злоупотреблениям [Eucken, 1952, p. 275].
Обладание правами собственности в смысле признания исключительности индивидуальных прав на материальные объекты — это абсолютные права, «…гарантирующие собственнику власть, которую он может использовать по отношению ко всем остальным (erga omnes*)…» [Merryman, 1985, p. 74]. Они определяют нормы поведения, касающиеся вещей, и несобственники должны либо подчиняться этим нормам, либо нести издержки, обусловленные их игнорированием. Однако самостоятельная защита собственниками своих прав является довольно трудным и дорогостоящим делом. Издержки были бы высоки как для собственников, так и для общества. Поэтому обычно создаются иные механизмы, в результате чего получило широкое распространение мнение о том, что именно государство наилучшим образом может обеспечить защиту абсолютных прав индивидуальных собственников. Как отмечал Локк, сохранение собственности является «конечной целью государственной власти и тем, ради чего люди становятся членами общества» [Lock [1823], 1963, vol. 5, p. 421].2 Это отнюдь не означает правительственного характера происхождения частной собственности, ибо, как позднее утверждал Юм, можно полагать, что юридические правила (частной) собственности восходят к общественным соглашениям, которые возникли spontанно. По-видимому, каждый индивид в состоянии понять, что выгодно «представлять другому человеку владеть его собственностью при условии, что он будет действовать так же по отношению ко мне» [Hume [1739–1740], 1969, p. 541]. Одним словом, существование доверия, усиленного институциональными гарантиями, может привести к установлению соглашений о частной собственности и ее защите обществом.

До сих пор мы обсуждали права собственности на материальные объекты. Но в действительности собственность включает в себя гораздо большее, например, такие права, как финансовые требования. В этом случае нам предстоит ответить на следующий вопрос: что в точности означает термин права собственности, столь широко употребляемый в контексте самой теории прав собственности?

3.2. Права собственности: иллюстрации и попытки определения

В юридической литературе мы обнаруживаем два значения термина права собственности. Во-первых, права собственности трактуются в узком смысле континентального гражданского права (например, граж-

* Erga omnes (лат.) — по отношению ко всем. — Прим. пер.

2 Но это не дает верховной власти права «отнимать у какого-либо человека часть принадлежащей ему собственности без его согласия» [Lock [1823], 1963, vol. 5, p. 421].
данского права Германии, происходящего от римского права). Здесь права собственности относятся только к материальным, или осязаемым, объектам. Во-вторых, права собственности трактуются в широком смысле англо-американского общего права, которое распространяется как на осязаемые, так и на неосозаемые активы, причем к последним относятся патенты, авторские права и контрактные права (см., напр.: [Lawson and Rudden, 1982, ch. 2]). Это расширенное толкование прав собственности используется в том числе в Основном законе Германии, статья 14 которого гарантирует права частной собственности в широком смысле, включая права не только на неосозаемые объекты, но и права, вытекающие из членства в каком-либо союзе, а также социальные права* (см., напр.: [Dürig, 1958, р. 1080]). Наконец, можно выделить третий тип прав собственности. Индивиды могут иметь определенные права, которые гарантируются не законом, а соглашениями и «поддерживаются силой этикета, острасти и обычай общества» (Alchian, 1977a, р. 129; см. также [Alchian, 1965b]) или иными неординарными инструментами, например самовыполнением [Telser, 1980].**


Другая классификация прав собственности связана с проведением различия между абсолютными и относительными правами собственности.

* К социальным правам (social entitlements) относятся право на оплату труда, получение пенсии по старости и за выслугу лет, права на социальное страхование и т. д. — Прим. ред.

** В Гражданском кодексе РФ ненормативная форма защиты включает в себя действия граждан и организаций по защите гражданских прав и охраняемых законом интересов, которые совершаются ими самостоятельно. Эти действия объединены в понятие «самозащита гражданских прав» (ст. 12 ГК РФ). — Прим. ред.
ности. Как упоминалось выше, абсолютные права собственности реализуются по отношению ко всем остальным лицам (как, например, собственность на землю или другие осязаемые активы), но они также включают нематериальные активы типа авторских прав и патентов. В свою очередь, относительные права собственности дают собственнику «власть, которую он может использовать только по отношению к определенным лицам — одному или более» [Merryman, 1985, p. 74], как в случае долговых обязательств по отношению к должнику. С точки зрения теории права наличие двух категорий прав собственности — «абсолютных» и «относительных» — может породить проблемы. Однако мы полагаем, что для экономиста-институционалиста, изучающего проблемы прав собственности, разграничение этих категорий весьма полезно. Оно позволяет исследователю рассматривать раннюю экономическую теорию прав собственности и более позднюю теорию контрактов в рамках единого подхода — прав собственности — и дает возможность представить более четкую картину их сходства и различий.

Эта глава касается абсолютных прав собственности, и в первую очередь — прав собственности на материальные объекты. Относительные права собственности рассматриваются в главе 4.

3.2.1. Абсолютные права собственности: собственность и ее характеристики

Права собственности в узком смысле римского права дают людям дискреционные полномочия в отношении материальных активов. Однако имеет смысл провести определенные разграничения среди различных категорий прав.

1. Собственность. Согласно римскому праву, основными элементами собственности являются:

   • право на физическое пользование материальными объектами (ius utendi);
   • право на присвоение дохода от материальных объектов (ius fruendi);
   • полномочия управления, включая отчуждение (ius abutendi)\(^1\).

Полная собственность включает все эти три права.

---

\(^3\) Эти категории заимствованы из традиции гражданского права. По поводу фундаментального разделения «суверенных прав» в гражданском праве см. [Merryman, 1985, p. 74].

\(^4\) См. [Lawson and Rudden, 1982, p. 6]. *Ius abutendi* буквально означает право на полное использование или уничтожение материального объекта. Оно было расширено, чтобы также включить отчуждение [Ibid., p. 6. 8].
Общепризнано, что (полный) собственник может неограниченно использовать объект, которым он владеет — при условии, что его действия не противоречат другим законам или правам третьих лиц (ср.: § 903 Германского гражданского уложения*).

Для изучающих экономическую теорию прав собственности представляет интерес тот факт, что права собственности на землю можно создать

следующим образом: нужно дать собственнику одного участка земли права на другой участок земли так, чтобы повысить ценность первого участка. Например, землевладельцы не должны создавать нарушение покоя и порядка** в виде чрезмерного шума, распространения едкого дыма, неприятных запахов и проч., т. е. они не должны делать все то, что в чрезмерной степени нарушает комфорт соседей или мешает адекватному использованию их земель. Если это [sic]*** происходит, то виновники нанесения ущерба должны выплачивать за него компенсацию [Lawson and Rudden, 1982, p. 126].

Это юридическое правило обсуждалось Коузом [Coase, 1960] с точки зрения экономической эффективности. Мы рассмотрим аргументы Коуза в этой главе чуть позднее.

Исходя из практических целей, права частной собственности на материальные объекты ограничены вещами, которыми фактически могутользоваться исключительно их собственники и которые можно определить ясно и недвусмысленно. Понятно, что исключительность пользования нельзя предоставить в отношении воздуха на открытых пространствах, проточной воды в реках или ручьях, вод открытого моря и т. д. Эти случаи «открытого доступа» касаются общественных благ, и в этой сфере основополагающее понятие собственности, описанное в предыдущем разделе, просто не работает. Проблемы окружающей среды, с которыми люди столкнулись сегодня, коренятся в том, что установить четкие механизмы реализации права частной собственности весьма непросто. К сожалению, критерии универсальности, исключитель

* § 903 [Полномочия собственника] Германского гражданского уложения гласит: «Собственник вещи может, если тому не препятствует закон или право третьих лиц, распоряжаться вещью по своему усмотрению и устранять любое имущество». — Прим. ред.

** Нарушение покоя и порядка (nuisance) — в юриспруденции переводится также «ньюсинс», помеха, — неудобство, вред. Экономическая концепция «ньюсинс» (economics of nuisance) — один из первых сюжетов, обсуждавшихся в рамках такого раздела новой институциональной экономической теории, как «экономика и право». — Прим. ред.

*** Sic (лат.) — так. — Прим. пер.
ности и передаваемости прав собственности, важные сами по себе, не могут быть реализованы непосредственно для всех материальных объектов — даже в условиях самого совершенного либерального государства.

Основное различие между римским понятием собственности (ownership) на землю и англо-американским «estate» (вещно-правовой титул собственности) или «interest» (право в недвижимости) ярко охарактеризовал Мерриман:

Римское право собственности можно рассматривать как некий ящик, на котором написано слово «собственность». Любой, кто владеет этим ящиком, является «собственником». В случае полной необремененной собственности ящик содержит определенные права, в том числе право пользования и владения, право присвоения плодов или дохода и право на отчуждение. Однако собственник может открыть ящик и передать одно или несколько таких прав другим. Но до тех пор пока он держит ящик у себя, он остается собственником, даже если ящик уже пуст. Противоположность с англо-американским имущественным законодательством очевидна. Никакого ящика в этой традиции просто не существует. Существуют лишь разнообразные наборы признанных законом прав в недвижимости. Тот, кто обладает безусловным правом собственности (fee simple absolute), имеет максимально возможный пучок, состоящий из наборов таких законных прав. Когда он передает один или более таких наборов другому лицу, то просто лишается части своего пучка [Merryman, 1974, p. 927].

Согласно пониманию собственности в римском праве, лиш может отчуждать некоторые из своих прав, юридически не передавая при этом права собственности. Это формальное различие не рассматривается в данной книге. Для нас важен тот факт, что полная и безоговорочная собственность на землю (в римской трактовке собственности или в смысле безусловного права собственности в традиции общего права) включает в себя право продавать землю, право, предполагающее серьезное смягчение тех ограничений на отчуждение земли, которые существовали в феодальном или (недавнем) коммунистическом прошлом (см.: [Rheinstein, 1935-1936]).

2. Дробление собственности. Полная собственность на материальные объекты может быть раздроблена или расщеплена за счет передачи одного или двух из трех компонентов собственности (ius utendi, ius fruendi, ius abutendi) другим лицам. Таким образом, например, можно

---

5 В то время как общая собственность, например, на пастбища может быть передана, поскольку она специфическая в отношении конкретного участка земли, то же самое нельзя сделать с общественной собственностью на объекты описанного выше типа.
предоставить кому-нибудь в аренду право пользования материальным объектом (подобно тому как можно сдать в аренду квартиру или автомобиль) или же на некоторый период времени передать другому лицу право на получение дохода. Общее право и гражданское право трактуют такое дробление собственности по-разному. В то время как в общем праве нормы, касающиеся аренды земли или любого другого освобождаемого актива, рассматриваются как часть законодательства о праве собственности (предоставление земли в аренду интерпретируется как «инструмент передачи доли имущественных прав на землю...»), — т. е. не в качестве контракта, — в гражданском праве такая передача как раз является контрактом ([Merryman, 1974, p. 936]; см. также Германское гражданское уложение, § 585). Во втором случае вещные права арендатору не передаются. Тем не менее и в гражданском праве существует ряд раздробленных вещных прав, которые в Германском гражданском уложении называются «ограничеными вещными правами» (beschränkte dingliche Rechte). Они включают узуфрукт, право на жилище, земельный сервитут и залоговое обеспечение, осуществляемое заемщиком, например, ипотеку, т. е. права, которые также являются частью прав собственности в тех странах, где господствует общее право.

В этой книге мы используем классификацию, принятую в гражданском праве, и поэтому в следующей главе будем анализировать аренду (или временное владение) как контракт. Напротив, узуфрукт является вещным правом в обоих юридических традициях. Он представляет интерес для неоинституционалистов и вследствие этого будет рассмотрен здесь несколько подробнее.

Право на узуфрукт наделяет держателя правом на «плоды» или «продукты», получаемые от пользования активом. В качестве примера можно привести сельскохозяйственную продукцию, выращиваемую за счет эксплуатации участка земли, или же арендную плату от продажи «услуг» дома. Держатель права на узуфрукт имеет исключительное право только на плоды от собственности, а не на сам актив, приносящий эти плоды. Более того, узуфруктарий должен соблюдать определенные рамки в осуществлении своего права. В соответствии с гражданским правом Германии, он, например, должен обеспечивать экономическую целостность и хозяйственное назначение собственности. У него нет права превращать лес во вспаханное поле, и он обязан осуществлять свою хозяйственную деятельность надлежащим образом.

В настоящее время в Германии узуфрукт редко используется при заключении экономических сделок. Акцент в значительной мере сместился к экономически схожему юридическому конструкту — аренде. Однако с юридической точки зрения аренда в Германии подпадает под
действие обязательственного права и трактуется как относительное право собственности.

3. Собственность на нематериальные активы или права интеллектуальной собственности. Более современный тип абсолютных прав собственности классифицирован под рубрикой прав на нематериальные активы или прав интеллектуальной собственности. Сюда относятся авторские права (литераторов, художников, музыкантов и т.д.), торговые марки, коммерческая тайна, патенты и топологии интегральных микросхем. В то время как англо-американские юристы используют термин интеллектуальная собственность, немецкие юристы (исходя из более узкого понимания прав собственности, заимствованного из римского права) предпочитают говорить о «правах на нематериальные активы», поскольку в каждом случае объект защиты существенно отличается от четко определенного материального актива или «вещи».*

Объекты, охватываемые этими правами или правами интеллектуальной собственности, нелегко измерять, сложно осуществлять их мониторинг и проблемы, возникающие вследствие подобных ограничений, объясняют, почему такие актива получили юридическую защиту только сравнительно недавно. Англия пришла к этому перво, когда в 1710 г. было разработано законодательство об авторском праве. Во Франции аналогичные законодательные акты появились в 1791 и 1793 гг., а Пруссия присоединилась к этой "воле" в 1837 г. Конституции США 1787 г. (разд. 8, ст. 1) уполномочила Конгресс принять закон об авторском праве, что и было реализовано впоследствии.**

Особый экономический интерес представляют услуги, оказываемые продуктами интеллектуального труда, например произведениями искусства или науки, включая технические или организационные знания. Эти услуги имеют большое значение, и совершенно очевидна та роль, которую играет право собственности на нематериальные активы в поддержании стимулов к производству интеллектуальной продукции. Цель установления прав в нематериальной сфере — та же, что и цель прав на материальную собственность. В каждом случае основная идея состоит

* В российском законодательстве признана интеллектуальная собственность (см., напр.: ст. 44 Конституции РФ; ст. 138 ГК РФ), однако многие исследователи отмечают, что пока она не имеет точной юридической квалификации. — Прим. ред.

** В разд. 8, ст. 1 определяются права Конгресса. Часть 8 этого раздела уполномочивает Конгресс «содействовать развитию науки и полезных ремесел, закрепляя на определенный срок за авторами и изобретателям исключительные права на их сочинения и открытия». Конгресс вправе фиксировать в законе сроки действия патентов и авторского права, а также продлевать их. В настоящее время патентное и авторское право США являются сложным устройством норм, законов и судебных прецедентов. — Прим. ред.
Абсолютные права собственности

в том, чтобы защитить держателя прав от несанкционированного пользования его активами. Конечно, поскольку нематериальные активы создаются их собственниками, защита таких активов обычно гарантирует непрерывность созидательных усилий и быструю передачу интеллектуальных результатов другим членам общества, которые готовы заплатить соответствующие цены авторам за их открытия.

Юридически владение правами собственности на нематериальные активы ограничено определенным периодом времени. В Германии срок авторских прав обычно истекает через 70 лет после смерти создателя, в США они сохраняют силу в течение всей жизни творца плюс еще 50 лет. Отсюда следует, что права на нематериальные активы не могут передаваться представителям молодых поколений по наследству неограниченным образом. С точки зрения стимулов эта мера понятна. В отличие от материальных объектов интеллектуальный актив в виде массива информации не подвержен физическому износу и не требует расходов на свое поддержание. Однако могут возникать и некоторые проблемы, связанные с хранением данных. Вместе с тем с течением времени интеллектуальный актив может оказаться невостребованным и забытым или же, напротив, стать частью культуры, общественным благом, которое используется всем сообществом. Введением в анализ интеллектуальной собственности с позиций американской школы «экономики и права» может служить работа [Besen and Raskind, 1991]. Обычно экономисты придерживаются разных мнений по поводу полезности прав интеллектуальной собственности. Господствующее мнение заключается в том, что экономическая эффективность требует правительственной поддержки инновационной и творческой деятельности [Arrow, 1962]. Но существует также и противоположная точка зрения, согласно которой любые правительствственные действия, в том числе и юридическая защита авторских прав и патентов, отнюдь не обязательно стимулируют подобную деятельность (см., напр.: [Plant, 1934; Frase, 1966; Hughs, 1988]).

Экономическая теория прав интеллектуальной собственности является естественной сферой экономического анализа права. Ее ведущие представители Лэндес и Познер опубликовали ряд работ по экономической теории правового регулирования торговых марок [Landes and Posner, 1987] и авторского права [Landes and Posner, 1989]. В соответствии с традицией экономического анализа права, эти исследования в значительной степени посвящены вопросам о том, в какой мере правовое регулирование торговых марок или авторское право можно трактовать...

6 Существуют исключения, например картины, скульптуры, фильмы и фотографии. Вопрос о том, стоит ли подобные вещи поддерживать в удовлетворительном состоянии или нет, опять-таки является прерогативой «спроса» (общественного интереса).
как средство обеспечения эффективной аллокации ресурсов. Эта проблема (по крайней мере, непосредственно) не относится к числу тех, которые мы анализируем в данной работе, посвященной новой институциональной экономической теории. Поэтому, а также в силу ограниченности объема книги, мы оставим в стороне проблемы, связанные с правами интеллектуальной собственности. Основы экономической теории прав интеллектуальной собственности и обзор основной литературы в этой области можно найти в работе [Besen and Raskind, 1991].

4. Собственность человека на свою личность: право человека. Права человека не относятся к категории прав собственности ни в узком юридическом смысле, ни даже в широкой трактовке этого термина в рамках общего права. Но для экономистов-институционалистов, которые рассматривают нормы поведения не столько с точки зрения судебных споров, сколько в связи со стимулирующими аспектами этих норм, права человека вполне можно обсуждать, пользуясь понятнейальным аппаратом экономической теории прав собственности. Таким образом, предоставляемое либеральным государством право человека на самоопределение можно проинтерпретировать — что и было сделано Джоном Локком — как «собственность человека на свою личность».

Сходство этого права с правом частной собственности на вещи поразительно, и его можно легко заметить, прочитав соответствующие законы Германии. Все же нужно отметить и одно важное различие. Человеку не позволяет продавать свое право на личное самоопределение, т. е. человек не может по собственной воле стать рабом. В либеральном государстве рабство запрещено.

7 Вот соответствующее высказывание: «Каждый человек имеет право собственности на свою личность. Никто, кроме него самого, не имеет такого права» [Locke (1823), 1963].

8 См., например, текст ст. 2 вместе со ст. 1 Основного закона Германии в сравнении с текстом § 903 о собственности Германского гражданского уложения.

9 См., например, тринадцатую поправку к Конституции США.

* Ст. 1 и 2 Основного закона Германии, в частности, гласят о том, что достоинство человека неприкосновенно, каждый имеет право на свободное развитие своей личности, право на жизнь, физическую неприкосновенность и свободу. Текст § 903 Германского гражданского уложения см. в примечании на с. 101 данной книги. — Прим. ред.

9 См., например, тринадцатую поправку к Конституции США, запрещающую рабство на территории этой страны, была принята в 1865 г. В 1807 г. Англия и США запретили работорговлю. Отметим, что в России крепостное право было отменено в 1861 г., но еще в 1783 г. законодательно запрещено самозакрепощение. — Прим. ред.
Право на самоопределение можно пронterпретировать как некую договоренность, приводящую к эффективности, если предполагается, что каждый человек знает личные способности и предпочтения лучше, чем кто-либо другой. Отсюда следует, что индивид способен наилучшим образом планировать свою жизнь. В конечной, каждый индивид может использовать собственное знание личных способностей, ожидаемой продолжительности своей жизни и множества фактических и ожидаeмых рыночных цен на товары и услуги для того, чтобы осуществить оптимальные инвестиции и максимизировать приведенную стоимость своего «индекса полезности». Именно здесь находятся истоки исследовательской программы в области теории человеческого капитала, впервые сформулированной в работах Шульца [Schultz, 1963], Беккера [Becker, 1975] и Минцера [Mincer, 1958]. В этой связи отметим лишь, что человеческий капитал означает производственные способности людей как агентов, создающих доход в экономике [Rosen, 1987, p. 681].

Обычно полагают, что формирование человеческого капитала осуществляется индивидами, преследующими свои личные интересы. Эту точку зрения естественно принять в отношении поиска работы и миграции, но во многих странах здравоохранение, образование, создание и защита информации, а также обучение работников либо полностью, либо частично обеспечиваются правительствами [Blaug, 1976, p. 330].

Более того, обычно утверждается, что для создания и поддержания либерального общества необходимы определенные базовые социальные инвестиции. Такие инвестиции являются «постоянными» политически трансакционными издержками, описанными ранее (раздел 2.3), т. е. издержками установления, поддержания и изменения государственного устройства.

3.2.2. Относительные права собственности: некоторые предварительные замечания

Хотя относительные права собственности будут рассматриваться в следующей главе, уже здесь уместно сделать несколько предварительных замечаний в плане их сопоставления с абсолютными правами собственности. Относительные права собственности могут быть результатом либо свободно заключаемых контрактов, либо судебных решений (в случае деликтов). Иными словами, они включают контрактные права собственности, такие как, например, кредитно-договорные отношения или отношения купли-продажи, а также обязательства, налагаемые в законодательном порядке. В рамках общего права в этих случаях о подобных вещах юристы говорят как об «обеспечительном интересе в имуще-
стве» [Noyes, 1936, p. 498], тогда как в гражданском праве такие права являются частью обязательственного права (Schuldrrecht в Германском гражданском уложении), которое, как упоминалось ранее, в отличие от общего права включает в себя аренду земли и других материальных объектов. Поскольку в конечном счете экономический смысл этих норм в значительной степени одинаков, мы не думаем, что экономистам следует излишне подробно останавливаться на указанном различии. Тем не менее для лучшего понимания публикаций разных авторов, принадлежащих этим двум юридическим традициям, различие между терминологией и категориями общего права, с одной стороны, и гражданского права, с другой, в трактовке прав собственности заслуживает упоминания.

1. **Контрактные обязательства.** Для экономиста-институционалиста, а также, вероятно, для исследователя-юриста особый интерес представляют те ситуации, когда между обещанием и его исполнением проходит некоторый период времени, как, например, при обмене, если обе стороны сделки не осуществляют свои действия немедленно и одновременно. Такая синхронизация отсутствует в случае покупок в кредит, договоров проката и аренды (или других долгосрочных обязательств), в случае сложных долгосрочных проектов (например, строительства аэропорта или супертанкера), контрактов на коммунальное обслуживание, займов, партнерств и т. д. Обычно при этом возникают затруднения с алокацией ресурсов, которые связаны со следующими информационными проблемами:

* **несовершенство предвидения.** Стороны — участники контракта не могут в точности предвидеть, что принесет будущее. Таким образом, в той мере, в какой контрактные обязательства можно адаптировать к нынешним и неожиданным ситуациям, происходит повышение алокативной эффективности;

* **асимметричая информация.** Одна сторона знает больше, чем другая, либо о состоянии мира в целом, либо о собственном положении в связи с контрактом. Например, продавец может быть лучше информирован о качестве товаров, предлагаемых в ходе сделки, чем покупатель, а тот или иной агент может знать, какой уровень своих усилий он намеревается поддерживать в будущем. Важной проблемой здесь становится оппортунизм. Несовершенство предвидения не будет создавать проблем, если не существует возможности и, таким образом, стимула к оппортунистиче-

* «Обеспечительный интерес» — это интерес в движимом или недвижимом имуществе, обеспечивающий оплату или исполнение обязательства (Единый образованный товарный кодекс США. 1996. 2-е изд. М.: Междунар. центр финансово-экон. развития. Ст. 1—201 (37)). — Прим. ред.
скуму поведению. В этом случае асимметричная информация может оказаться причиной серьезных затруднений, связанных с исполнением контрактов, что является центральным вопросом в экономической теории относительных прав собственности.

2. Обязательства как последствие юридической ответственноści. Тремя основными сферами законодательства о юридической ответственности являются собственность, контракты и деликты. Конконтравное право апеллирует к нарушениям обещаний, деликтное право распространяется на случайное или умышленное причинение вреда людям или имуществу, а законодательство, регулирующее право собственности, рассматривает проблемы приобретения прав собственности и вмешательства в эти права [Cooter and Ulen, 1988, ch. 8, 9]. Ущерб оценивается и возмещается в соответствии с законом и решениями суда. Одна из целей деликтного права состоит в том, чтобы принять во внимание побудительные мотивы и создать такую структуру правовых рамок (установить меру ответственности за небрежность), чтобы предельно минимизировать возможные издержки от несчастных случаев. Согласно Калабреси [Calabresi, 1970], издержки от несчастных случаев будут минимизироваться, если ответственность за издержки по возмещению вреда от реального несчастного случая возлагается на ту сторону, которая могла бы избежать его с наименьшими издержками (правило «стороны, способной избежать ущерба с наименьшими издержками» («cheapest-cost-avoider rule»)). В деликтном праве также оговаривается ex post регулирование воздействия неблагоприятных «внешних» эффектов (см. главу 4), но эти аспекты затрагиваются и в законодательстве об имущественных правах (например, в германском соседском праве**).

3.2.3. Другие права и соглашения

В дополнение к рассмотренным до сих пор достаточно очевидным правам собственности в арсенале прав находится также идентификация ***

---

* Прецедентное право руководствуется «доктриной о предотвращении личного вреда» (humanitarian doctrine) или «доктриной последнего шанса» (last clear chance doctrine), в основе которых лежит принцип обязательности проявления должной заботливости для избегания причинения вреда, несмотря на наличие вины потерпевшего. — Прим. ред.

** § 906 (1) Германского гражданского уложения гласит: «Собственник земельного участка не может воспрепятствовать проникновения к нему с другого участка газов, паров, запаха, дыма, иных подобных воздействий, если они не влияют или незначительно влияют на использование участка». — Прим. ред.

*** Понятие идентификации (identification) в социологии означает чувство эмпатии к другому человеку, процесс установления связи между собой и другим человеком или группой. — Прим. ред.
и чувства. Любовь, дружба, религиозная вера, патриотизм — все это играет большую роль. Более того, все разновидности личных и социальных отношений, независимо от того, защищены они законом или нет, могут предполагать существование прав — примером служат такие «отношения контракты», как брак, отношения с клиентами, политические ассоциации, национальные и религиозные объединения. Эти права в старой немецкоязычной литературе назывались «отношения» (Verhältnisse) [Böhm-Bawerk, 1881]. Такого рода привязанности представляют собой специфические инвестиции, которые помогают стабилизировать социальные отношения и возникающие индивидуальные права собственности. Однако, подобно другим специфическим инвестициям, они также увеличивают незащищенность участвующих в них сторон.

В этом случае можно легко обнаружить примеры оппортунистического поведения — дурное обращение мужа с женой, злоупотребления партийных боссов по отношению к идеалистически настроенному рядовому члену партии, политических лидеров по отношению к граждану-патриоту и т. д.

Рассматриваемые здесь права собственности влияют на результаты через создаваемые ими стимулы. В идеале различные виды исследуемых институциональных устройств будут порождать импульсы, помогающие улучшить аллокацию ресурсов и увеличить общественное благосостояние. Типичными примерами являются разделение труда между членами семьи, взаимопомощь людей в воспитании детей, забота членов семьи и друзей о больных или престарелых. В действительности часть системы социальных гарантий каждого индивида состоит из семейных уз, его отношений с соседями, друзьями и т. д. Эти «активы» составляют часть его богатства. В то же время общественная система социальных гарантий, основанная на таких аспектах, как социальное обеспечение и государственное страхование здоровья, помогает преодолеть недостатки неформальных соглашений. Иными словами, государственное участие дополняет индивидуальные права собственности или «социальный капитал» [Coleman, 1990, p. 300 ff.].

Личные и социальные отношения обеспечивают определенные права, но, в свою очередь, налагают обязательства. Действительно, социальные отношения высшей пробы обычно невозможно получать ни за какие деньги. Решающую роль в существовании неформальной системы играет

добровольный обмен взаимными обязательствами. Нельзя купить такие отношения, как доверие, лояльность и честность. Торговля подобными благами на открытом рынке технически невозможна и даже просто невообразима, несмотря на тот факт, что они являются благами, они являются товарами; они имеют реальную, практическую, экономическую ценность; они повышают эффективность системы, позволяя производить больше благ или большее количество каких бы то ни было ценностей, которыми вы дорожите. Вместе с тем они не являются товарами, торговля которыми на открытом рынке технически возможна или вообще имеет смысл [Arrow, 1974, p. 23].

Очевидно, что личные и социальные отношения в таком понимании вносят очень значительный вклад в реализацию конечной цели экономической науки: индивидуальное благосостояние. Поэтому они и важны с экономической точки зрения. Трактуемые как права частной собственности, они увеличивают фактическое богатство индивида. Экономисты каждое право могут интерпретировать как право собственности [Fisher, 1912, p. 12].

В связи с этим следует отметить, что Маркс и Энгельс [Marx and Engels, 1848], а также более поздние радикальные мыслители требовали не только отмены частной собственности на средства производства, но и ликвидации таких социальных отношений, как семья, национальные и религиозные объединения. Как утверждалось в «Манифесте Коммунистической партии», «коммунистическая революция самым решительным образом порывает с унаследованными от прошлого отношениями собственности» [Ibid., p. 23]. Наряду с этим Маркс и Энгельс настаивали на ограничении права на личное самоопределение, требуя «единаковой обязанности труда для всех, [и] учреждения промышленных армий, в особенности для земледелия» [Ibid., p. 24].

3.3. Собственность на материальные объекты: проблема частной собственности

В оставшейся части этой главы мы сконцентрируем внимание на абслютных правах собственности на материальные объекты. Уже отмечалось, что эти права как исторически, так и логически представляют собой самую элементарную форму прав собственности. Вследствие этого собственность на освобождаемые активы является очень благопарной областью для научных исследований. Здесь возможно продемонстрировать, причем сделать это не очень сложно, те аргументы в пользу частной собственности, которые базируются на действия экономических стимулов. До конца этой главы термин права собственности будет употребляться только в значении прав собственности на материальные объекты.
Глава 3

Как уже подчеркивалось в проведенном выше анализе, собственность играет решающую роль для экономической эффективности лишь в мире положительных трансакционных издержек. Однако ниже мы рассмотрим только два типа трансакционных издержек, а именно: издержки спецификации и предоставления прав собственности, а также издержки мониторинга и защиты полных или ограниченных прав собственности. Оба типа издержек можно назвать издержками исключения.

Проблемы экономической эффективности возникают тогда, когда издержки спецификации (предоставления) прав собственности и/или издержки мониторинга (защиты) этих прав оказываются запретительно высокими независимо от того, какие причины лежат в основе таких издержек. Совет экономиста в данной ситуации однозначен: если есть соответствующая возможность, следует избегать ситуаций, порождающих подобные проблемы, путем продуманного проектирования организационных структур. В связи с этим следует также отметить, что издержки спецификации являются невозвратными и не влияют на решения по поводу объема выпуска после того, как состоялась передача прав собственности. Напротив, издержки мониторинга и защиты прав относятся к категории переменных, и их приходится осуществлять в каждый последующий период времени (Eggertsson, 1990, p. 26).

Сначала мы обсудим базовые вопросы, касающиеся издержек мониторинга, а затем рассмотрим некоторые важные проблемы, связанные с издержками спецификации.

3.3.1. Собственность и контроль: некоторые исходные замечания

Сущность проблемы издержек мониторинга можно проиллюстрировать с помощью простого примера, заимствованного из сельского хозяйства. Предположим, что фермер имеет право на исключительное пользование определенным участком земли и строениями только в течение ограниченного периода времени (права на узуфрукт). Ему не разрешено продавать, дарить или совершать иные действия, как бы было в том случае, если бы он обладал правами на передачу этой собственности и мог переступить ее другим лицам по своему желанию. В результате фермер не может капитализировать будущие последствия того способа, посредством которого он реализует свои (ограниченные) права собственности. Например, он даже лишён возможности получить какой-либо выигрыш от прироста рыночной стоимости активов, который может иметь место вследствие его текущей политики, благоприятно влияющей на долгосрочную стоимость этих активов. Более того, если фермер не несет ответственности за состояние фермы на момент отказа от права на узуфрукт, то он, как рациональный, максимизирующий полезность индивид, попытается полностью использовать почву и строения к тому
времени, когда эти «активы» нужно будет вернуть. На сходные ре- 
зультаты можно рассчитывать, если людям на аналогичных условиях 
предоставляются права на вырубку леса. Если условия контракта 
на узуфрут не включают определенные ограничения, то неизбежно воз- 
никают стимулы к чрезмерной эксплуатации ресурса. Дабы избежать чрезмерного использования актива, законодательство Германии об узу- 
фркутах требует от держателя права на узуфрут сохранять экономи- 
ческую целостность собственности и ее хозяйственное назначение.*

Эти ограничения сами по себе представляют только формулировку 
условий, которые должны быть соблюдены держателем узуфру́кта. 
Разумеется, для того, чтобы достигнуть хороших результатов, соответ- 
ствующие правовые нормы должны быть защищены. Поэтому, чтобы 
гарантировать надлежащую защиту этих норм, реальный собственник 
подобной фермы (землевладелец) должен осуществлять регулярный мо-
ниторинг деятельности фермера и при необходимости использовать юри-
дические или иные способы дисциплинарного воздействия на него. Оче-
видно, что деятельность, связанная с таким мониторингом и дисципи-
линарным воздействием, потребует от землевладельца определенных 
издержек, если он захочет именно таким образом обеспечить защиту 
своих законных интересов. Однако он может оценить значительную 
часть издержек, если использует другую возможность и заключит со- 
ответствующее контрактное соглашение с фермером. Иными словами, 
в самом начале периода действия узуффру́кта угледения землевладе-
лец может потребовать от фермера предоставить залоговое обеспе-
чение, равное текущей рыночной стоимости фермы на этот момент. 
Кроме того, землевладелец должен согласиться вернуть этот залог фер-
меру в конце периода действия узуффру́кта, то есть из этой праву преимущественной покупки (right of 
first refusal). При этих условиях фермер как полный собственник земли 
в дальнейшем будет «полностью контролировать» самого себя. Мони-
торинг аллокации ресурсов стал бы полностью «дезентрализованным».
Помимо этого, фермер, разумеется, нес бы риск, связанный с измене-
нием рыночной стоимости фермы. При такой структуре собственности 
фермер будет не просто внимательно относиться к ферме в соответ-
ствии с набором правил содержания и технического обслуживания, 
правил, установление которых необходимо в случае мониторинга держа-
теля узуффру́кта. Он также с максимально возможной быстрой 
станет адаптировать свою деятельность по аллокации ресурсов к изме-

* См. § 1036, 1041 Германского гражданского уложения. — Прим. ред.
нениям фактической или ожидаемой рыночной стоимости фермы. Отсюда следует, что децентрализация не только приводит к экономии на издержках мониторинга и защиты, но и вносит определенный вклад в более быструю адаптацию хозяйственного поведения к фактическим условиям системы или ожидаемым изменениям. Разумеется, что базовой предпосылкой такой децентрализации является возможность продавать фермы (как активы длительного пользования) и наличие реальной функционирующего рынка ферм, а не только рынка продуктов, производимых на этих фермах.

Приведенный пример иллюстрирует ту роль, которую может играть частная собственность в экономии на издержках мониторинга и адаптации. Если посмотреть на полученные результаты с другой стороны, то их можно трактовать как побочный продукт децентрализованного принятия решений. Однако пример будет истолкован совершенно неверно, если интерпретировать его как аргумент против узуфрукта или сходных правовых соглашений (например, лизинга). Нейтральный к риску землевладелец может захотеть сохранить ферму для своей семьи (их своих наследников), тогда как отдельный фермер (арендатор), возможно, пожелает уклониться от несения рыночных рисков, сопряженных с полнотой собственности. Наконец, фермер может просто не располагать деньгами или не иметь доступа к банковскому кредиту, что необходимо для покупки фермы. Ясно, что могут быть весьма экономические соображения использования узуфрукта или схожих правовых конструкций, причем индивиду может предпочесть именно такие альтернативы, несмотря на более высокие сопутствующие издержки мониторинга и адаптации.

Конечно, верно, что если фермер не связан залоговыми гарантиями, то его, как держателя узуфрукта, нужно контролировать. Но тогда возникает важный вопрос: кто будет контролировать контролера? Рассмотрим следующую ситуацию. Допустим, что ферма, о которой выше шла речь, теперь находится в собственности «народа» и управляется Министерством сельского хозяйства, расположенным далеко-далеко в столице. Можно предположить, что для выполнения желаемых функций надзора необходима длинная иерархическая цепочка контролеров. Однако едва ли стоит рассчитывать на то, что большинство людей в этой цепочке будут иметь полезные функции и ставить перед собой задачи, которые полностью совместимы с конечными целями верховных столичных контролеров или с эффективным использованием фермы. Даже если эти контролеры бескорыстны и имеют самые благородные намерения, вполне вероятно, что они столкнутся с множеством непредвиденных ограничений и особых обстоятельств, которые не позволят им действовать абсолютно эффективно. Одним словом, проблема «социализма» имеет имманентно присущие ей трудности и, по-
Абсолютные права собственности

видимому, неразрешима. Поэтому ответ экономической теории частной собственности на данную дилемму выглядит следующим образом: пусть контролер обладает титулом собственности на рыночную стоимость фермы и посредством этого механизма получает все доходы и несет все потери, сопряженные с изменениями ее рыночной стоимости. При таком институциональном устройстве контролер имеет стимул воздерживаться от отлынивания [Alchian and Demsetz, 1972, p. 782]. Иными словами, наилучшее решение, скорее всего, состоит в том, чтобы позволить контролеру стать полным собственником фермы (подобно землевладельцу в рассмотренном нами примере). Пока организация функционирует описанным выше образом, существуют и ограничения на размер иерархии контролеров, а также действуют сильные стимулы структурировать иерархию так, чтобы она была более экономически эффективной, чем при отсутствии стимулов, порождаемых правом собственности.

Наш пример можно встроить в сжатую и стилизованную версию рациональной теории государства. Сначала предположим, что правитель (благожелательный диктатор, не имеющий соперников) владеет всей сельскохозяйственной землей в стране. Далее предположим, что правитель хочет максимизировать годовой выпуск товаров и услуг. Одно из решений этой организационной проблемы может состоять в том, чтобы все участки сельскохозяйственной земли обрабатывались фермерами, за которыми надзирала бы многочисленная правительственная бюрократия. Роль высшей инстанции в этом бюрократическом аппарате играл бы сам правитель. Но по приведенным выше причинам такое организационное устройство не будет очень эффективным. Иное решение могло бы состоять в учреждении экономики, основанной на частной собственности и свободе контракта. Такой подход, в соответствии с принципом частной собственности, позволял бы отдать важнейшие из прав собственности на сельскохозяйственные земли в руки подданных правительства и разрешил бы этим людям передавать права по взаимному согласию в соответствии с принципом свободы контракта. Однако данная схема будет включать некоторые ограничения на индивидуальные права собственности. Можно предположить, что правитель пожелает зарезервировать некоторые права для самого себя — так называемые прерогативы. Государством довольно часто вводятся подобные ограничения исключительных прав, например районирование земель с самыми различными целями (ограничения такого рода называются размыванием (attenuations) прав собственности). И конечно же, правитель оставил за собой право повышать налоги на собственников сельскохозяйственной земли. Это право может играть огромную роль, поскольку очень высокие налоги могут привести к фактической экономической экспроприации формального собственника. В любом случае для максимизации
Глава 3

налоговых поступлений выбор правителем типа организации экономической системы столь же важен, как и выбор им налогового законодательства. Дабы осознать истинность этого заключения, нам вовсе нет нужды заглядывать слишком далеко в глубь столетий. Так, например, в Англии земля была собственность короля, «а распределение и права удержания земли во всем королевстве регулировались в соответствии с правовой теорией держания» [Merryman, 1974, p. 927]. Ограничения на отчуждение земли первоначально были очень заметны и являлись для либерального государства реальной проблемой.11  

* Понятие держания (tenure) очень важно для понимания возникновения различий между подходами к правам собственности в традициях общего и континентального права, сохраняющихся, как мы видели из предыдущего изложения, и поняние. Поэтому остановимся на комментариях к этому вопросу несколько подробнее. В период феодализма земля не была ничьей «собственностью», ее «держали» в иерархии «держаний», ведущей вверх к королю или другому высшему сеньору. Западная система феодальной собственности создала самые разнообразные виды «будущих прав» на землю, т. е. таких прав, которые должны были вступить в силу в будущем. Эти нормы не вытекали ни из римского, ни из германского права. Сама мысль измерять права собственности их протяженностью во времени была в значительной мере изобретением Запада XI–XII вв. Фактически эта идея живя и понялась в английском и американском земельном праве. В соответствии с римской концепцией права владения существовало традиционное деление на собственное владение (владение для себя) и держание (владение для другого). Собственное владение входило в себя два элемента: сотры, т. е. фактическое господство над вещью, и animus, т. е. намерение (волю) обладать ею для себя. Держание означало обладание вещами без владыческой воли, и поэтому держатель не считался владельцем вещи. В Англии в период правления Генриха II (1133–1189, король с 1154 г.) для защиты прав на землю была разработана правовая доктрина «сейзина» (seisin). В ней было закреплено право владения, отделенного от остального пучка прав собственности, а также расширялось понятие владения до включению в него владения не только землей и имуществом, но и правами. Сейзина была не просто фактическим занятием земли или контролем над имуществом, она была правом на занятие и контроль, правом «держать» землю, движимое имущество или невещественные права (например, существовала сейзина на должность, свободу, права патронажа и др.). Таким образом, понятие владения существенно трансформировалось — это было право владения, не зависимое ни от собственности, ни от договора, а следовательно, трансформировалось и само понятие права собственности. О держании и доктрине сейзина можно прочесть в кн.: Берман Г. Дж. 1998. Западная традиция права: эпоха формирования. 2-е изд. М.: Изд-во МГУ; ИНФРА М-НОРМА. С. 296–298; 425–428. — Прим. ред.  

11 В странах, где действует гражданское право, ограничения на отчуждение были почти полностью уничтожены в ходе реформ XIX в. [Rheinstein, 1935–1936, p. 625].
Абсолютные права собственности

Разумеется, благожелательных диктаторов не существует. Не существует также и правителей без соперников, независимо от того, благожелательны эти правители или нет. Норт в своей неоклассической теории государства, которая представляет собой упрощенную модель политической системы, состоящей из правителя и избирателей, описывает эту проблему следующим образом:

Правитель действует как дискриминирующий монополист, предлагая различным группам избирателей защиту и справедливость... в обмен на уплату налогов. Поскольку разные группы избирателей имеют разные альтернативные издержки и разную способность отстаивать свои интересы перед правительством, переговоры с разными группами лиц приводят к разным результатам [North, 1990, p. 48].

Разделение выгод между правительством и народом зависит от относительной переговорной силы разных групп, формирующих это общество. Таким образом, права собственности, а следовательно, и индивидуальные контракты специфицируются и защищаются посредством политических решений, но структура экономических интересов также влияет на политическую структуру [Ibid., p. 48].

Мы еще обратимся к более подробному обсуждению этого вопроса в главе 9.

Очевидно, что исключительную важность для экономического развития имеет доверенное обязательство государства по уважению прав частной собственности. Так, например, «чем более достоверны права собственности, тем больше инвестиции в повышение экономической производительности собственности» [Riker and Weimer, 1995, p. 94]. Это утверждение становится особенно ясным в свете посткоммунистической институциональной трансформации. Как отмечают Райкер и Веймер,

посткоммунистические страны столкнулись с тяжелыми проблемами в установлении достоверности своих систем прав собственности по нескольким причинам. Во-первых, их правительства должны были достичь тех уровней стабильности, которые делают политику хотя бы предсказуемой... Во-вторых, по-видимому, вообще отсутствовало широкое и глубокое понимание роли частной собственности в рыночных экономиках... Дэвид Мейсон [Mason, 1992] обнаружил, что большинство постоянных жителей посткоммунистических стран поддерживали ценности и политику, связанные с социалистической системой, даже несмотря на то, что одновременно многие из них выражали свою неприязнь к социализму... В-третьих, как исторический, так и современный опыт этих стран подтверждает принцип достоверности [Riker and Weimer, 1995, p. 94].

Этот последний аспект относится к аргументу Нorta о важности траектории предшествующего развития.
3.3.2. Предоставление прав собственности: интернализация внешних эффектов

В предыдущем разделе мы полагали совершенно ясным то, кто именно имеет полномочия (или права) на те или иные реальные активы. Тогда суть проблемы сводится к следующему: насколько экономически успешно индивид, обладающий этими правами, заботится об активах, и насколько эффективно он их использует? В настоящем разделе мы поставим другой вопрос. Теперь хотелось бы рассмотреть проблемы, которые могут возникнуть в процессе предоставления прав собственности отдельным лицам, принимающим решения, и исследовать последствия неполной спецификации этих прав. Поскольку спецификация прав собственности сопряжена с издержками, то очевидно, что некоторые права собственности невозможно предоставить в полном объеме. Например, трудности (и большие издержки) внутренне присущи любой попытке алокации прав на атмосферу или открытое море. Но отсутствие надлежащей спецификации прав приводит к возникновению внешних эффектов. В действительности проблема спецификации индивидуальных прав собственности напрямую связана с проблемой «интернализации» экстерналий.12

Считается, что внешний эффект возникает в ситуациях, когда на экономическое положение одного индивида оказывают влияние действия других индивидов в сфере производства или потребления. В той степени, в какой выгоды или потери передаются через ценовую систему, существуют так называемые денежные экстерналии. Хотя эти эффекты могут быть важны, они не вызывают особого внимания, поскольку проявляются на рынках и их последствия могут быть урегулированы обычным путем, т. е. посредством рыночного выбора. Однако значительные трудности для системы, регулируемой ценами, возникают тогда, когда выгоды и потери приводят к «короткому замыканию» на рынках и непосредственно воздействуют на производственную и потребительскую деятельность отдельных индивидов. Одним словом, именно отсутствие рынков внешних эффектов ведет экономику в сторону от Парето-эффективной алокации ресурсов.

Мы считаем, что для отдельно взятого индивида внешние эффекты могут быть либо вредными, либо выгодными. Однако в экономике, основанной на частной собственности и свободе контракта, именно издержки спецификации и передачи прав собственности определяют, будет ли индивид подвергаться воздействию вредных внешних эффектов или сможет бесплатно пользоваться выгодами от благоприятных. В хорошо

---
12 Ресурсы, необходимые для «производства» прав частной собственности, часто очень значительны (см., напр.: [Anderson and Hill, 1975]).
Абсолютные права собственности

функционирующей капиталистической системе экстерналии могут быть интегрированы посредством передачи соответствующих прав собственности. Необходимые условия для интеграции внешних эффектов включают: 1) достаточно четкую спецификацию прав собственности и 2) свободу их обмена. Применительно ко второму условию Демсетц справедливо заметил, что именно запрет на корректировку прав собственности, запрет на учреждение титула собственности, который впоследствии можно обменять, препятствует интеграции внешних издержек и выгод [Demsetz, 1967, p. 349].

Проблему внешних эффектов легко объяснить на условном примере. Рассмотрим проблемы, связанные с таким заурядным объектом, как участок застройки. Его границы можно определить довольно точно со сравнительно низкими издержками. Пространство, находящееся выше (и ниже) поверхности участка, также принадлежит землевладельцу, но здесь возникает более серьезная проблема спецификации. Ясно, что воздушное пространство над участком и каждую его частьчи невозможно предоставить в исключительное пользование землевладельца. Государство вместо этого может, например, дать собственнику право потребовать принятия судебного запрета на дым, шум, размещение сильнопахнущих веществ и прочие внешние эффекты в непосредственной окрестности его владений. Однако такой подход не является единственно возможным решением. Государство может специфцировать права и прямо противоположным образом, предоставив соседям права на загрязнение воздуха или шум. Тем не менее оказывается, что каким бы ни было распределение прав, если трансакционные издержки полагаются равными нулю, то индивиды будут (в идеале) обмениваться некоторыми из своих прав до тех пор, пока не будет достигнута Парато-эффективная аллокация ресурсов (т. е. до тех пор, пока предельные выгоды от передачи прав в точности не сравняются с предельными потерями). Этот вывод является центральной идеей так называемой теоремы Коуза в ее общем виде ([Coase, 1960]; см. также [Furubotn, 1995]). Другая более узкая интерпретация теоремы состоит в том, что фактически сложившееся организационное устройство не зависит от исходного распределения прав собственности.

Важное «открытие» Коуза заключалось в указании на тот факт, что как право на чистый воздух и тишину, так и право на осуществление деятельности, порождающей вредные эффекты, являются правами

1) Можно также подумать насчет общеучеловеческих прав на чистый воздух для каждого независимо от собственности на землю. Мы рассмотрим эту проблему ниже.
Глава 3

собственности и, следовательно, полностью идентичны другим правам, сопровождающим владение собственностью (например, правам на возделывание земли или вырубку леса). Эти права могут переуступаться или продаваться другой стороне подобно любому другому товару. И естественно ожидать, что такая передача прав действительно будет осуществляться. Как и в случае, когда экстерналии отсутствуют, нет причин рассчитывать на то, что начальный запас прав будет эффективным по Парето. В общем, посредством обмена правами можно получить определенный выигрыш, и поэтому люди часто находят выгодным продавать свои права на такие объекты, как чистый воздух и тишина, в обмен на деньги.

Данную ситуацию можно с успехом объяснить при помощи диаграммы, известной как «коробка Эджуорта». Вслед за Варраном [Varian, 1987, ch. 30] рассмотрим случай с потребительскими внешними эффектами, когда двое соседей по комнате вырабатывают условия совместного проживания. Один из рассматриваемых индивидов, А, является курильщиком, другой, В, не курит, причем оба имеют определенные предпочтения в отношении «денег» и «табачного дыма». И тот и другой рассматривают деньги как благо (а не как антиблаго), но А нравится курить, а В нравится чистый воздух. Предположим, что каждый из них имеет начальный запас денег, равный 100 дол., а некурящий (В) обладает юридическим правом на чистый воздух. Отправной точкой для анализа является точка W на рис. 3.1, где количество табачного дыма равно нулю и каждый индивид имеет по 100 дол. Как обычно, порядок предпочтений двух индивидов представлен кривыми безразличия. Множество взаимных касаний этих кривых, или контрактная кривая EF, показывает все эффективные по Парето комбинации табачного дыма и денег.

Как показано на рис. 3.1, некурящий, В, вполне готов отказаться от некоторой части своего права собственности на чистый воздух в обмен на деньги и тем самым поднять уровень своего удовлетворения (относительно точки W, линии, проходящей через эту точку, представляют собой кривые безразличия A и B). Благодаря обмену такого типа двое соседей по комнате, в конце концов, могут достичь равновесия в обмене в некоторой точке на контрактной кривой между точками E и F. Если бы некий аукционист называл цены и спрашивал, сколько каждый из индивидов готов купить или продать по этим объявленным ценам, система могла бы сдвинуться в направлении равновесного решения. Иными словами, когда аукционисту удастся найти такое множество цен, которое обеспечивает равенство спроса и предложения, торговля возможна, например, в точке G. Линия цены, пересекающая точки W и G, отражает множество равновесных цен, обеспечивающих торговлю и достижение эффективных по Парето уровней потребления (табачного дыма и денег).
Абсолютные права собственности

Рис. 3.1. Обмен между некурящим и курильщиком деньгами и табачным дымом

Исход ситуации с внешними эффектами окажется иным, если курильщик (A) имеет право собственности на производство табачного дыма и загрязнение воздуха в объеме AD (на оси «табачного дыма» на рис. 3.1). Если опять-таки начальный запас денег, как A, так и B, равен 100 долл., то точка, обозначенная на диаграмме W', указывает на количества соответствующих «товаров», которыми обладают указанные индивиды до начала обмена. Согласно допущению, распределение товаров в точке W' не является оптимальным по Парето, и, таким образом, возникает потребность в торговле. В этом случае курильщик, возможно, захочет продать часть своих прав на производство табачного дыма за деньги. Некурящий (B) мог бы, по сути, «подкупить» курильщика (A) и тем самым побудить последнего уменьшить объем создаваемого дыма. Каждая сторона улучшила бы свое благосостояние, двигаясь из точки W' к некоторой точке на контрактной кривой между E' и F'. Если бы состоялся аукцион и было бы принято «конкурентное» решение, то равновесной точкой оказывалась бы точка G'. В общем, если бы существовал рынок табачного дыма, то конкурентное равновесие было бы Парето-эффективным [Arrow, 1969, p. 49 ff.].

В данном случае анализ аналогичен тому, который используется при стандартном рассмотрении «коробки Эджуорта», за тем исключением,
что мы исследовали ситуации, когда индивиды обладают разными начальными правами собственности на внешний эффект. До тех пор пока существуют четко определенные права собственности на товар, представляющий собой внешний эффект (независимо от того, кто этим правом обладает, например курильщик или некурящий), индивиды могут посредством обмена прийти из точек своего начального запаса к Парато-эффективной аллокации.

Однако в том случае, если права собственности четко не определены, возникают проблемы. «Если А полагает, что он имеет право курить, а В полагает, что у него есть право на чистый воздух, то мы сталкиваемся с затруднениями. В общем, практические проблемы, связанные с экстерналиями, возникают из-за плохо определенных прав собственности» [Varian, 1987, p. 546].

В теореме Коуза, сформулированной в её «сильной» форме, утверждается, что исходная структура распределения прав собственности или законных правомочий не влияет на экономическую эффективность, поскольку оптимальная по Парато аллокация возникает независимо от того, несет или не несет сторона, порождающая неблагоприятный внешний эффект, юридическую ответственность за ущерб, который она причиняет другим. Разумеется, признается и то обстоятельство, что для достижения столь интересного результата приходится делать далеконочные допущения. Обычно в литературе перечисляются следующие основные требования: 1) беззатратные переговоры; 2) полностью определенные права собственности; 3) отсутствие эффектов богатства. В такой специфической среде трансакционные издержки равны нулю, а договаривающиеся стороны имеют квазиинвариантные предпочтения, так что распределение дохода, обусловленное торговлей, не влияет на предельные оценки. Если добавить устраненность определенных проблемы, вызываемых стратегическим поведением и «безбилетничеством», то переговоры будут успешными и объем внешнего эффекта установится на оптимальном уровне. Например, в случае производственных внешних эффектов суть состоит в том, что в соответствии с целью максимизации совместной выгоды будет установлен оптимальный уровень внешнего эффекта в том смысле, что сумма предельных чистых выгод и потерь, порожденных этим эффектом, будет равна нулю.

Возвращаясь к нашему простому примеру с соседями по комнате, можно показать, что результаты аллокации ресурсов не зависят от распределения прав собственности, если мы предполагаем квазиинвариантность предпочтений у индивидов А и В [Varian, 1987, p. 541–543]. В описанных обстоятельствах контрактная кривая является линией, параллельной оси денег в «коробке Эджюрта» (рис. 3.2). Из этого условия следует, что любое экономически эффективное решение будет сопро-
Абсолютные права собственности

Рис. 3.2. Теорема Коуза в сильной форме: квазилинейные предпочтения

вождаться одним и тем же объемом внешнего эффекта. Конечно, проблема распределения по-прежнему сохраняется. Как и в первом случае, некурящий в конечном счете будет иметь некую сумму денег, превышающую его начальный запас, если право на чистый воздух с самого начала принадлежит ему; если же курильщик обладает правом на производство табачного дыма, то запас денег некурящего сокращается. Для курильщика верно обратное. Иными словами, с точки зрения распределения, несомненно, имеет значение, кто именно обладает (начальными) правами собственности на блага, причиняющие вред остальным. Количество "собственности", находящееся в распоряжении индивида, воздействует на состояние его богатства. Но то же самое верно и для начального запаса материальных благ, которые не порождают внешних эффектов, что подтверждается стандартными примерами "коробки Эджуорта".

Существование беззатратных трансакций представляет собой sine qua non* для соблюдения теоремы Коуза. Вместе с тем это очень сильное допущение, поскольку нулевые трансакционные издержки неизбежно предполагают, inter alia, что каждый индивид исчерпывающим обра-

* Sine qua non (лат.) — обязательное условие. — Прим. пер.
зор о вкусах и возможностях любого другого индивида [Arrow, 1979]. Как отметил Фаррелл,

...когда люди не знают вкусов или возможностей друг друга, то опыт, теория и экспериментальные свидетельства подтверждают, что переговоры могут оказаться затянутыми, дорогостоящими и неудачными. Оценка дома потенциальным покупателем может быть выше, чем оценка продавца, но меньше тех оценок, которые, по мнению этого продавца, имеет «большинство» покупателей. Тогда этому потенциальному покупателю будет крайне трудно убедить продавца снизить цену настолько, насколько это необходимо для заключения сделки. Точно такие же соображения применимы в случае покупки и продажи не дома, а тишины и покоя [Farrell, 1987, p. 115].

Фаррелл приходит к выводу, согласно которому нельзя полагать, что все взаимовыгодные контракты подписываются только в том случае, если мы предполагаем наличие знаний каждого обо всех остальных. Это нередко. Сильная форма теоремы Коуза — требование, согласно которому добровольные переговоры приводят к полностью эффективным результатам, — неправдоподобна, если люди не знают друг друга исключительно хорошо [Ibid., p. 115].

Из приведенного утверждения следует, что действия, основанные на индивидуальных правах собственности и частных переговорах, могут нередко приводить к менее эффективным результатам, чем действия правительства, даже если бюрократические решения оказываются неоптимальными.14

В этой связи необходимо отметить, что Эрроу описал игру с неполной информацией между двумя индивидами, игру, в которой никому точно не известна функция полезности другого лица. Однако обе стороны знают, какие типы функций полезности существуют на настоящий момент и какова вероятность (p) того, что функция полезности (U) действительно такова. При особых допущениях можно составить свод правил игры, согласно которому каждый индивид объявляет о своей функции полезности. Тогда «аллокация ресурсов является функцией от сделанных заявлений, и вознаграждения таковы, что побуждают каждого делать правдивые заявления» [Arrow, 1979, p. 32]. Особыми допущениями в этой модели являются следующие: 1) отсутствие эффектов дохода и 2) тот факт, что вероятности различных возможных функций полезности известны игрокам и независимы друг от друга.

После введения в анализ идеи вероятности цель каждого индивида состоит в максимизации ожидаемой полезности в соответствии с

14 См.: [Furubotn, 1995].
Абсолютные права собственности

традиционной гипотезой Бернулли или фон Неймана-Моргенштерна.* Но «отсутствие эффектов дохода означает, что функция полезности линейна по доходу и поэтому, в частности, предполагает нейтральность к риску в отношении дохода. Последнее обстоятельство является серьезным ограничением» [Arrow, 1979, p. 32].

Несмотря на возможную критику идеализированной теоремы Коуз-за, можно показать, что общий подход, на котором Коуз сделал особый акцент, представляет несомненный практический интерес. Действительно, если переговоры между сторонами осуществляются экономически, возникает тенденция к частной интернализации внешних эффектов без государственного вмешательства. Более того, существуют причины полагать, что эта возможность вести частные переговоры должна использоваться везде, где только возможно [Sohmen, 1976, p. 257 ff.].


Коуз не рассматривал нормы, поскольку его больше интересовал вопрос о том, как спорные вопросы, связанные с внешними эффектами, которые один субъекты налагают на других, должны решаться правовым путем. Кто должен нести бремя компенсации социальных иджех? Эта проблема гораздо ближе к проблеме изолированных (disjoint) норм, чем может показаться на первый взгляд, поскольку в семействе механизмов социального контроля правовые и социальные нормы являются близкими родственниками, а структура ситуации, исследованной Коузом... именно такова, в которой возникает спрос на изолированную норму [Ibid., p. 160].

Точка зрения Коуза состоит в том, что экономическую ценность имеют как деятельность, порождающая экстерналии, так и экономические решения, создаваемые эстественниками, а если (но только если) первое больше второго, то данная деятельность будет продолжаться независимо от того, кто оплачивает иджех [Ibid., p. 261].

Наконец, можно отметить, что в случае с общественными благами проблема «безбilletника» может быть особенно острой, когда трансакционные иджехи положительны. Это означает, что «все недиктаторские меха-

низмы общественного выбора будут сталкиваться с негативным влиянием проблемы введения в заблуждение относительно предпочтений, если существуют массивы информации, содержащиеся в частных руках» [Green and Laffont, 1979, p. 13]. В этих обстоятельствах есть основания утверждать, что государство могло бы с пользой вмешаться и, например, через налоговобложение или регулирование попытаться установить оптимальные типы институциональных устройств. Однако даже в самой благоприятной ситуации корректирующее воздействие правительства не может быть свободно от проблем, возникающих из-за ограниченности информации и административных издержек. Более того, если мы намереваемся понять, какой именно стратегии поведения, по всей вероятности, будет следовать государство, то модель государственного сектора следует построить таким образом, чтобы должным образом учсть мотивацию служащих государственных учреждений и те ограничения, с которыми они сталкиваются. И, как утверждает Де Жесей [De Jasay, 1989], существование отдельных «безбилетников» не устраняет возможности того, что другие индивиды, функционирующие в системе, целью которой является производство общественных благ, будут кооперироваться и обеспечивать себе соответствующие выгоды. Иными словами, если общественные блага обеспечивают достаточно большие выгоды некоторым членам сообщества, то эта группа может захотеть прореинвестировать производство таких благ, несмотря на тот факт, что «безбилетники» получат выгоды, за которые они не платят.

В работе [Pommerenke, Feld and Hart, 1994] рассмотрена похожая на описание Коузом и имевшая место в реальной жизни успешная игра с торгом (bidding game), в которой община германского города Клейнбликсторф выкупила права на проектирование и эксплуатацию мясорежущего завода у своего французского соседа — союза Гросбирдерсторф, находящегося на противоположном берегу реки Саар. На основе опроса жителей Клейнбликсторфа авторы пришли к выводу, что в условиях децентрализованной системы люди вполне способны самостоятельно справиться с проблемой «безбилетника»; в данном случае они это сделали под руководством мэра Клейнбликсторфа Роберта Жанрона. Его деятельность помогла преобразовать первоначально обеспеченные интересы большей группы людей в формат квазиаутентичного принятия решений [Ibid., p. 512–515].

Следует, однако, отметить, что Коуз отнюдь не считал, что случай с нулевыми трансакционными издержками служит адекватным отра-

---

15 В этом контексте авторы упоминают исследование [Isaac and Walker, 1988], в котором также обнаружены (экспериментальные) свидетельства положительного влияния обмена информацией на снижение степени распространения «безбилетничества».

3.3.3. Концепция эффективности в теории прав собственности

В неоклассической теории спроса предполагается, что потребитель имеет права собственности на активы, формирующие его начальный запас. Эти активы представляют собой человеческое и иное богатство данного индивида. Применительно к любому лицу можно сказать, что эффективная аллокация его прав собственности происходит тогда, когда он максимизирует уровень своей полезности при заданном бюджетном ограничении (см., напр.: [De Alessi, 1980]). Такая максимизация не вызывает проблем в неоклассическом мире с нулевыми трансакционными издержками. Однако при положительных трансакционных издержках информация становится небесплатной, и, inter alia, проблема потребите-ля должна быть переформулирована с учетом дополнительных огра-ничений (см. главы 5 и 10). Но, к сожалению, увеличение количества ограничений приводит к новым трудностям. Если эффективность опреде-лить просто как условную максимизацию (с включением разнообраз-ных ограничений реального мира), то любую ситуацию, наблюдаемую в экономике, можно интерпретировать как «эффективную», поскольку любые неудачи в достижении результата, превосходящего фактически наблюдаемый, можно объяснить существованием некоторых затрудни-тельных ограничений. Тогда, действительно, то, что «есть», и является эффективным.

Чтобы избежать этой проблемы, можно было бы попробовать подразделить ограничения на «преодолимые» и «непреодолимые» и
утверждать, что неэффективность имеет место в том случае, когда потенциально преодолимые ограничения не устранены. Однако этот подход некорректен, поскольку еще ли возможно установить объективные критерии определения того, какие ограничения в действительности преодолимы. С практической точки зрения при вынесении судебных об институтах в мире «трений» более предпочитительно вообще не пользоваться неоклассическим критерием эффективности. Скорее институты или организации можно оценивать на основе сравнительно го анализа того, насколько они позволяют достигать желаемых результатов, с точки зрения индивидов, которым даны полномочия принятия решений. Однако, исходя из целей этой книги, мы зачастую находим удобным «следовать литературе» и продолжать использовать неоклассические критерии эффективности и рассуждать в терминах первой наилучшей или второй наилучшей оптимальности по Парето. Тем не менее читатель должен быть осведомлен об ограниченности концепции эффективности.

3.4. Ресурсы общего пользования

Далее следует рассмотреть возможную ситуацию, когда издержки определения, мониторинга и защиты прав частной собственности или издержки интернализации внешних эффектов могут оказаться слишком высокими и препятствовать реализации действенных мер, направленных против экстерналов. Иными словами, издержки исключения и издержки интеграции могут помещать торговле внешними эффектами между частными лицами. Тогда более предпочтительной может оказаться такая иная форма коллективного действия. Мы сталкиваемся с проблемой регулирования и управления ресурсами общего пользования (РОП).

Следует проводить различия между двумя типами РОП: 1) с открытым доступом, когда никто не имеет каких-либо санкционированных прав собственности на данный актив (например, воды открытого моря, атмосферу или космическое пространство), и 2) с закрытым доступом, когда четко определенная группа лиц совместно владеет собственностью (например, могут служить находящиеся в общинной собственности высокогорные луга в Швейцарских, Австрийских и Баварских Альпах). В данном случае существуют права общей собственности.16 Природа

16 Этой терминологии не стандартизированна. Мы используем здесь терминологию, предложенную Острем [Ostrom, 1990, p. 91], которая пишет, что "после выхода работы [Citracy-Watrup and Bishop, 1975] наличие ограничений относительно круга лиц, которым разрешается присваивать РОП, применялось в качестве единственного решающего признака институтов общей собствен-
стимулов, порождаемых этими институциональными устройствами, такова, что существуют опасность чрезмерного использования РОП. Для иллюстрации обратимся к работе Хардина [Hardin, 1968]. Он поставил данную проблему в контексте общинного пастбища.

3.4.1. «Трагедия общины»


Рассмотрим деревню, жители которой занимаются сельским хозяйством и пасут коров на общем пастбище. Сравним два механизма алокации: в первом случае пастбище находится в частной собственности, и тот, кто им владеет, решает, сколько коров должно на нем пастись; во втором — пастбище находится в общем владении жителей деревни, и доступ к нему является свободным и неограниченным.

Предположим, что покупка коровы обходится в $a$ долларов. Количе-
ство молока, которое дает одна корова, будет зависеть от того, сколько других коров пасется на общей земле. Обозначим через $f(c)$ стоимость молока, производимого в случае, когда на пастбище пасется $c$ коров. Тогда стоимость молока, в пересчете на одну корову, — это как раз средний продукт $f(c)/c$.

Сколько коров следует давать пастбище, если мы хотели максимизировать общее богатство деревни? Чтобы ответить на этот вопрос, нужно решить следующую задачу:

$$\max_c f(c) - ac.$$  

При допущении убыточной предельной отдачи максимум продукции будет достигаться тогда, когда  

$$f'(c^*) = a.$$  

Если бы община пастбище принадлежало кому-то, кто мог бы ограничить доступ к ниму, то в результате мы получили бы именно такое решение. Ведь в этом случае владелец пастбища купил бы как раз то количество коров, которое максимизировало бы его прибыль [Ibid., p. 552-553].

Но здесь возникает очевидный вопрос: что случится, если пастбище находится в общей собственности жителей деревни? Каждый из этих жителей может самостоятельно решать, пользоваться ему этим пастбищем или нет? При заданных допущениях модели и понимании того факта, что лица, принимающие решения, преследуют свои интересы,  

ности" в противоположность институтам „открытого доступа". Эггерссон [Egertsson, 1990, p. 36], напротив, использует термины „общая собственность" и „открытый доступ" как синонимы.
Глава 3

поведение легко предсказать. В данном случае каждому жителю деревни выгодно выгонять на пастбище еще одну корову до тех пор, пока продукт, получаемый от этой коровы, больше, чем ее покупная цена. Тогда равновесное количество коров на пастбище будет равно с. Это количество определяется равенством среднего продукта (или стоимости молока, в пересчете на одну корову) цене коровы. Жители деревни прекратят увеличивать численность коров на пастбище только тогда, когда прибыль станет равной нулю, т. е. когда:

\[
\frac{f'(\hat{c})}{\hat{c}} - a = 0,
\]

где \( \hat{c} > c^* \) и \( f' < 0 \).

В этом случае отдельные индивиды в своих расчетах игнорируют социальные издержки, а именно тот факт, что каждая дополнительная корова сверх \( c^* \) будет сокращать объем молока, получаемого от всех остальных коров. В результате на общном пастбище будет пастьсь слишком много коров. Отметим, что при \( c = \hat{c} \) предельный продукт коровы меньше нуля (рис. 3.3). Эта тенденция к нерациональному использованию ресурсов называется «трагедией общины». Несмотря на тот факт, что пример относится к РОП с закрытым доступом (только жители деревни имеют право использовать общие земли), механизм общей собственности, если он не подкреплен какими-либо дополнительными ограничениями, приводит к незаконному результату [Furubotn, 1987]. Действительно, каждый пастух имеет искаженные стимулы. Каждый мотивирован выпасать все больше и больше животных, поскольку получает прямую выгоду от собственных животных и несет только часть тех издержек, которые возникают при чрезмерной эксплуатации пастбища. Поэтому Хардин приходит к выводу о том, что

здесь происходит трагедия. Каждый человек «заперт» в системе, заставляющей его неограниченно увеличивать поголовье своего стада, что приводит в итоге, который ограничен. Крах — это фатум, навстречу которому стремительно движутся все, причем каждый преследует свой личный интерес в обществе, которое верит в свободу общих владений [Hardin, 1968, p. 1244].

Такой подход исключает возможность предоставления индивидуальным пользователям РОП через механизм коллективного действия. Возникает следующий вопрос:

при каких условиях может существовать добровольное сотрудничество, если не прибегать к решению в духе Гоббса, т. е. не применять силу государства для принуждения к сотрудничеству? Как мы знаем из опыта, на протяжении большей части человеческой истории власть принужде-
ния, которой обладает государство, использовалась самым неблагоприятным для экономического роста образом [North, 1990, р. 14].

Ранние примеры описанной Хардином проблемы были приведены еще Аристотелем, который отмечал: «В отношении того, что является в величайшей степени общим, проявляется меньше всего заботы. Каждый думает главным образом о своем собственном, и вряд ли об общем интересе» [Aristotle, Politics, 2.3]. В том же русле Остروم [Ostrom, 1990, р. 2] цитирует гоббсовскую притчу о людях в естественном состоянии, притчу, трактуемую в качестве прототипа «трагедии общины». Люди преследуют свои корыстные цели и заканчивают борьбой друг против друга.

- Обобщение, к которому мы пришли, кажется ясным.

Рыб в старом афоризме, согласно которому собственность, принадлежащая каждому, не принадлежит никому, как представляется, есть значительная доля истины. Богатство, которое свободно доступно всем, никем не ценится, поскольку тот, кто настолько безрассуден, что откажется дожидаться времени, надлежащего для его использования, всегда лишь обнаруживает, что богатство это кем-то уже присвоено. Рыбы, плавающие в море, для рыбака ценности не имеют, ибо нет гарантии, что они будут плавать там и завтра, если сегодня не поймать их [Gordon, 1954, р. 124].

«Трагедия общины» превращается в некий символ деградации окружающей среды, деградации, которую следует ожидать всегда, когда множество индивидов совместно используют редкий ресурс. Как отмечает Остروم [Ostrom, 1990, р. 3], в литературе этот подход использовался
для описания таких отличающихся друг от друга проблем, как сахельский голод 1970-х гг., лесные пожары в странах третьего мира, бич кислотных дождей, непособность Конгресса США ограничить свою склонность к перерасходам и сложности международного сотрудничества. Очевидно, что мы сталкиваемся здесь с двумя проблемами: "фiasco рынка" и "фiasco государства". Фiasco рынка предполагает затруднения, касающиеся интернационализации внешних эффектов и возникающие из-за высоких издержек исключения, тогда как фiasco государства связано с высокими издержками предотвращения злоупотребления полномочиями принуждения со стороны тех, кто управляет государством.

3.4.2. Институциональные решения проблемы РОП: принципы проектирования

Частная собственность — не единственный социальный институт, который может способствовать эффективному использованию ресурсов. Если издержки исключения сравнительно высоки, то общая собственность может оказаться более предпочтительным решением. При выборе второй альтернативы, конечно, нужно сформулировать и правила того, сколько коров может пастися на деревенском пастбище. Далее, необходима институциональная структура, которая могла бы обеспечить соблюдение установленных правил. По-видимому, именно с этим подходом можно связать самые большие надежды решить проблему обеспечения эффективного использования общих ресурсов с наименьшими издержками. Тогда в целом наиболее действенным институциональным решением проблемы РОП может стать нечто среднее между абсолютной централизацией (случаем авторитарного правительства, который является собственником всех ресурсов) и полной реализацией принципов частной собственности и свободы контракта. Однако последнее (классическое решение в виде выбора системы частной собственности) будет неприемлемо, если мы предположим, как мы и делали в данном разделе, что издержки спецификации и интернационализации настолько высоки, что не дают оснований рассчитывать на интернализацию экстерналий посредством частных контрактов между индивидами. Для преодоления подобного "фiasco рынка" необходимо коллек-

17 Даже если бы определение прав частной собственности на землю и их защита были беззатратными, отсюда с неизбежностью не следовало, что приватизация приведет к явному увеличению общественного выпуска. Обоснованную оценку чистых выигрышей от участия в совместном использовании ресурса невозможно осуществить, если не учтены все основные проблемы благосостояния, возникающие в ходе институциональной рестренкурзации. См.: [Furubotn, 1987; Eggertsson, 1990, p. 98-101; Anderson and Hill, 1983].
Абсолютные права собственности

тивное действие. Проблемы, с которыми приходится иметь дело, суть те же, что и прежде, — нужно дать ответы на следующие ключевые вопросы: 1) кто и какими ресурсами имеет право распоряжаться по своему усмотрению (проблема спецификации) и 2) кто гарантирует, что лицо, несущее ответственность, не растрачивает эти ресурсы (проблема мониторинга)?

Ясно, что если проблема спецификации остается нерешенной, как это имеет место в случае ресурсов общего пользования с открытым доступом, то и действенный мониторинг состояния и использования РОП будет весьма трудным и очень дорогостоящим. Это вызвано тем, что ни отдельный индивид, ни небольшая группа индивидов не в состоянии нести полную ответственность за РОП, о которых идет речь. Таким образом, вряд ли вообще можно рассчитывать на эффективное решение экономических проблем РОП с открытым доступом. Действительно, создается впечатление, что для малой-маленьких эффективного управления ресурсами общего пользования минимально необходимым условием является закрытый или ограниченный доступ, как бы он ни был организован. Тем не менее проблема фиаско рынка в экономической теории охраны окружающей природной среды сама по себе не обязательно служит оправданием тотального государственного вмешательства. Многие институты, успешно регулирующие использование РОП, представляют собой смесь институтов, подобных «частным» и «государственным» [Ostrom, 1990, p. 14]. Тогда главный вопрос состоит в том, какими должны быть основные принципы проектирования, которые позволяют создавать успешные типы институционального устройства РОП с закрытым доступом.

Очевидно, что самоорганизующиеся и саморегулирующиеся РОП, как и экономика, основанная на частной собственности, нуждаются в институциональной структуре, которая учитывает такие виды деятельности, как присвоение, предоставление, мониторинг, защита, разрешение конфликтов и управление. Конечно, в различных случаях детали будут меняться и зависеть от местных условий. Так или иначе, осуществляя институционально-экономический анализ ряда устойчивых, самоорганизующихся и саморегулирующихся систем РОП, Остров обнаружил, что частная и общественная собственность могут существовать под бок о бок [Ibid., p. 58 ff.]:

Целые поколения швейцарских и японских крестьян (например) изучали сравнительные выгоды и издержки институтов частной и общинной собственности.

18 Отметим, что экономическая система, основанная на частной собственности и свободе контракта, сама по себе является общественным институтом и в этом качестве — результатом коллективного действия (см.: [Binger and Hoffman, 1989]).
собственности на различные типы земли и пользования этой землей. Крестьяне обеих стран сделали выбор в пользу сохранения института общинной собственности как основы для землепользования и других столь же важных аспектов деревенской экономики [Ostrom, 1990, p. 61].

Пример высокогорных пастбищ в Альпах хорошо известен европейцам, и оказывается, что решение о пользу частной собственности было бы нецелесообразно для хозяйства этого региона. Делая такое заключение, Остром в большой степени опиралась на работы Неттинга [Netting, 1981], который провел интенсивное исследование практики «Almwirtschaft» (хозяйствования на альпийских пастбищах) в швейцарской деревне Тойрбель. Остром отмечает:

Хотя выход продукции был сравнительно низким, земля в целом сохраняла свою продуктивность в течение многих веков. Чрезмерная эксплуатация пастбищ была предотвращена с помощью жесткого контроля. Обеспечивалась не только сохранность РОП, но и улучшение их качества посредством вложений в уничтожение сорняков и внесение удобрений на летних пастбищах, а также за счет строительства и содержания дорог [Ostrom, 1990, p. 63].

Гораздо более сложные проблемы возникают в случае РОП с открытым доступом. В частности, при этом труднее решить проблему присвоения, но ускорение технического прогресса может позволить если не разрешить, то, по крайней мере, взять за ее решение. Очевидно, что невозможно предоставить индивидам, сообществам или нациям детальнейшим образом оговоренные права на открытую воздушную среду. Тем не менее существуют возможности ограничения использования атмосферы, благодаря которым индивиды или фирмы не могут беспрепятственно осуществлять выброс в воздушную среду некоторых химических веществ. Иными словами, доступ к РОП может хотя бы ограничить. Одна из радикальных мер — просто запретить использование определенных химикатов. Или же можно ограничить загрязнение воздушной среды, требуя от тех, кто фактически или потенциально загрязняет окружающую среду, принятия соответствующих технических мер предосторожности. Конечно, фундаментальная проблема заключается в том, приведет ли ограничение на объемы загрязнения к «эффективной» аллокации ресурсов. Однако вполне вероятно, что создание свободно обмениваемых на рынке титулов или прав собственности на загрязнение воздушной среды поможет повысить эффективность. Тогда государство должно было бы сначала определять максимальный объем допустимого загрязнения за год, а затем распределять среди потенциальных пользователей (или
продают им с аукциона) ваучеры, соответствующие этому объему. Более того, последних можно было бы наделить привилегией торговать этими правами в том случае, когда они сожнут это целесообразным [Bonvis, 1991]. Спецификация таких прав собственности будет, несомненно, сопряжена с некоторыми проблемами и может оказаться сравнительно дорогостоящим процессом, равно как и мониторинг соблюдения этих прав. Но очень похожие проблемы могут возникнуть и тогда, когда загрязнение воздушной среды будет контролироваться иными средствами. Организация рынка сертификатов на загрязнение может стоить не больше, чем чисто административное решение, и при тех же расходах обеспечить более эффективную алюкацию ресурсов. Другой, правда нерыночный, метод состоит во введении платежей за фактическую величину ежегодных загрязнений, производимых каждым действующим субъектом. В результате, например, владельцы автомобилей будут вынуждены нести ответственность за свой вклад в обострение проблемы загрязнения окружающей среды. В этом случае общий объем выброса загрязнений не будет ограничиваться непосредственно, но система станет по меньшей мере побуждать владельцев транспортных средств искать низкозатратные способы снижения уровня выбросов [White, 1982].

Помимо административных органов и рынков, риски загрязнения окружающей среды могут быть снижены судами. Например, в США именно суды в основном решают, кто должен нести ответственность за ущерб, причиненный окружающей среде [Menell, 1991, p. 93]. Тем самым в этой стране судебная процедура остается главным способом определения компенсации жертвам загрязнения окружающей среды. Кроме того, как отмечает Менелл, «законодательство, связанное с реализацией Федеральной программы „Суперфунд“, использует судебную систему для установления ответственности за очистку участков, загрязненных вредными отходами» [Ibid., p. 93]. Опять-таки, проблемой здесь является спецификация и мониторинг. Но, к сожалению, попытки связать (юридически) конкретный ущерб или заболевание с конкретной экологической причиной потребовали бы огромных затрат, если это вообще возможно с научной точки зрения. Поэтому Менелл утверждает, что цель эффективного сдерживания загрязнения окружающей среды и справедливой компенсации жертвам скорее может быть достигнута путем снижения роли правовых институтов и соответственно повышения роли административных и рыночных институтов [Ibid., p. 111].

* Программа «Суперфунд» (Superfund) Управления охраны окружающей среды США учреждена Конгрессом в целях очистки мест сброса и захоронения вредных и опасных промышленных отходов. — Прим. ред.
3.5. Возникновение прав собственности

Литература, посвященная анализу эволюции прав собственности, в целом весьма оптимистична. Авторы соответствующих публикаций склонны рассматривать дизайн институтов или структур управления как максимизирующие решения, которые позволяют экономить на транзакционных издержках и содействовать развитию новых видов экономической деятельности. Утверждается, что рыночные силы разрушают те институты прав собственности, которые плохо отвечают новым экономическим возможностям. Если существующая структура прав ограничивает или блокирует реакции на изменения в относительных ценах или технологиях, то наличие неиспользуемых потенциальных выгод приведет к тому, что индивиды будут мобилизовать усилия для создания более подходящих прав собственности [Libecap, 1989a, p. 6-7].

Тем не менее справедливо и то, что, хотя права собственности одновременно определяют распределение и богатства, и политической власти, на изменении в структуре самих прав собственности, по всей вероятности, воздейтствуют не только соображения экономической эффективности. Действительно, как утверждает Лайбхел, если необходимо провести взвешенный анализ эволюции прав собственности, то очень важно принять во внимание процесс политических перегонаров, который лежит в основе создания и модификации правил и законов, касающихся собственности. Разумеется, государство играет важную роль в возникновении прав собственности. Не будет преувеличением сказать, что «теория прав собственности не может считаться по-настоящему полной без теории государства» [Furuboth and Pejovich, 1972a, p. 1140]. К сожалению, несмотря на прогресс в области теории прав собственности, пока не существует общепринятой теории государства [North, 1990, p. 48].

Современные исследования свидетельствуют о наличии существенной связи между рентоориентированным поведением и действиями государства. Исторически король как средоточие государственной власти мог предоставлять исключительные права на природные ресурсы или другие активы избранным людям или группам, которые и получали возможность присвоения возникающих монопольных рент. Поэтому развилась система, в которой людям, искавшим покровительства со стороны государства (например, лицам, стремившимся стать монополистами), было выгодно осуществлять затраты на лоббирование короля или других представителей власти и, таким образом, увеличивать свои шансы на приобретение ценных прав. Однако, с общественной точки зрения, такие затраты на лоббирование в форме узаконенных подкупов, взяток и других подобных расходов явля-
ются расстречеными ресурсами. По существу, поиск ренты предполагает расходование редких ресурсов для захвата трансфертов [Buchanan, Tollison and Tullock, 1980]. Конечно, история изобилует примерами, показывающими, что прерогативы государственной власти далеко не обязательно используются экономически эффективным образом.

Независимо от соображений эффективности, возникновение прав собственности следует рассматривать как часть эволюции государственных устройств. Развитие политических систем часто мыслится как движение от единоличных абсолютных правителей к демократическим структурам, причем предполагается, что этот процесс характеризуется тенденцией к большей «политической эффективности» [North, 1990, p. 51]. Долг известной степени создание конституционного государства приводит к большей эффективности, но «было бы ошибкой утверждать, что результатом являются эффективные политические рынки в том же смысле, какой мы вкладываем в понятие эффективных экономических рынков» [Ibid.]. Число участников политической игры слишком мало для достижения этой цели. Как констатирует Норт,

в во многих ситуациях рациональное неведение со стороны избирателей в известной степени повышает роль несовершенных субъективных восприятий, которые играют важную роль в процессе выбора. Дело в том, что формальные политические правила, подобно формальным экономическим правилам, предназначены для того, чтобы облегчать процесс обмена, но демократия в политической системе не равнозначна конкурентным рынкам в экономике [Ibid.].

Более подробно этот вопрос рассмотрен в главе 9.

3.5.1. Объяснение возникновения прав собственности на основе теории «невманих руки»

Институт собственности, подобно институту денег, не обязательно является «творением закона» в том смысле, что его структура навязана обществу извне гражданской властью. Скорее можно считать, что структура прав собственности определяется в конечном счете исследованием личного интереса как «формой спонтанного порядка» [Sugden, 1989, p. 86]. Иными словами, согласно этой точке зрения, происхождение разнообразных форм собственности является не правительственным, а социальным феноменом. Однако со временем институт собственности был постепенно усовершенствован, причем государство пыталось сделать имущественное право четким и упорядоченным. Когда вмешивается государство, абсолютные права становятся «формализованными» соглашениями. Вместе с тем возникают затруднения, поскольку
отнюдь не ясно, как общество может гарантировать, что государство всегда будет выступать как беспристрастная третья сторона. Норт в числе других исследователей отмечал, что

защита с помощью третьей стороны означает развитие государства как силы принуждения, способной эффективно осуществлять мониторинг соблюдения прав собственности и обеспечивать исполнение контрактов… [но] если государство обладает силой принуждения, то лица, управляющие государством, будут использовать эту силу в своих личных интересах за счет остального общества [North, 1990, p. 59].

Уважение к закону наряду с честностью и порядочностью судей являлись важными факторами, способствовавшими возвышению западного мира. Но остается открытым вопрос о том, как возможно создать систему формальных правил и эффективной защиты, а также поощрять социальное поведение людей, в основе которого лежат серьезные моральные ограничения. Ученые, начиная со времен Юма и вплоть до Норта, указывали, что условия, необходимые для достижения успеха в этом вопросе, развиваются лишь медленно, со временем. Тем не менее прогресс в направлении эффективной социальной кооперации вполне реален, поскольку по мере приобретения жизненного опыта все больше и больше индивидов признает, что у них есть общие интересы и что кооперативное поведение приводит к взаимным выгодам. В действительности неписанные соглашения и договоренности появляются в обществе спонтанно.

Когда два человека гребут веслами в одной лодке, они тоже делают это по договоренности или соглашению, хотя они никогда не давали никаких взаимных обещаний… Подобным образом постепенно развивались языки — за счет соглашений между людьми, без каких-либо обещаний. Точно так же золото и серебро стали общими средствами обмена… [Hume [1739–1740], 1969, p. 542].

Общий ход предложенных Юмом объяснений подкрепляется рассуждениями современных теоретиков, а его отзвуки слышны даже в дискуссии, предметом которой явился расширенный вариант игры «дилемма заключенного».

Чтобы понять значимость всего этого, рассмотрим какое-либо соглашение, которое de facto закрепляет права собственности на ценный ресурс. Предположим далее, что это соглашение прочно укоренилось. Тогда каждый человек имеет обоснованные — сложившиеся на основе опыта — ожидания того, что другие люди будут соблюдать это соглашение. При наличии таких ожиданий каждый понимает, что соблюдение данного соглашения отвечает его интересам. И если некий человек его соблюдает, то он не только будет ожидать, что люди, с которыми он взаимодействует, не потребуют у него ничего сверх того, что допускается этим согла-
шением, но и захотеть, чтобы они вели себя именно так. Вкладовок любой индивид, которому это соглашение хотя бы иногда приносит некоторые выгоды, будет, по всей вероятности, трактовать любое его нарушение как косвенную угрозу лично для себя [Sugden, 1989, p. 95].

Однако Сагдена предупреждает, что соглашения не обязательно благоприятствуют возникновению правил, эффективных по Парето. Неконфликтность может быть вызвана различными причинами, включая монополизацию частной собственности несколькими частными субъектами принятия решений или правительственными органами. При оценке той роли, которую частная собственность играет в обеспечении экономической эффективности, важно помнить, что частная собственность — необходимое, но недостаточное условие для конкуренции. Аналогичным образом следует учитывать и то, что совсем не обязательно, что каждый человек окажется в выигрыше от наличия соглашения или соглашение приведет к увеличению совокупного благосостояния общества [Furubotn, 1989a]. Институциональные реорганизации, приводящие к фактическим Парето-лучше-шениям, следует трактовать как действительно редкие события. Но, так или иначе, аргумент Сагдена состоит в следующем: при анализе соглашений важно лишь то, что любые их нарушения причиняют ущерб всем тем, кто соблюдает эти соглашения [Sugden, 1989, p. 96].

В этой связи следует отметить, что социологи делают особый акцент на консенсусном характере прав [Coleman, 1990, p. 53]. Утверждается, что права предоставляются на основе консенсуса, достигаемого с учетом распределения власти между участвующими сторонами. Эта точка зрения, безусловно, правдоподобна, как в бытоутвержденном вопросе о том, что какое право не может существовать, если внутри соответствующей группы людей отсутствует консенсус [Frank, 1992, p. 167]. По-видимому, является верным и утверждение, согласно которому механизм защиты прав может служить «репутацией». Например, можно рассчитывать на то, что индивиды, скрупулезно следующие общепринятым принципам честности и порядочной в ходе осуществления своих экономических трансакций, получают долгосрочные выгоды [Hume [1739–1740], 1969, p. 552].

Как показал предыдущий анализ, соглашение можно трактовать как некую закономерность поведения. Однако эта простая интерпретация не должна закрывать нам глаза на признание того, что соглашения и институты имеют тенденцию со временем становиться все более изощренными и сложными. Люксис формулирует этот тезис следующим образом.

В своих простейших формах — скажем, среди анархистов — институт собственности может быть не более чем соглашением, специфичирующим, кому предоставлено право исключительного пользования теми или иными благами. По-видимому, такая трактовка представляет собой теорию
собственности, предложенную Юмом. Для нас институт собственности является более сложным; мы встроили его в тщательно разработанную систему законов и институтов [Lewis, 1969, p. 48].

Очевидно, что именно сложность современных отношений собственности ставит столько проблем перед исследователями теории прав собственности и трансакционных издержек.19

3.5.2. Оптимистическая теория возникновения прав собственности

Другая, более оптимистичная теория создания прав собственности была выдвинута Демсецом [Demsetz, 1967, p. 350 ff.]. Эту теорию можно назвать «оптимистической», поскольку ее адепты убеждены в том, что рыночные силы подталкивают экономическую организацию в направлении эффективности. В частности, согласно этой теории, можно ожидать, что рыночные силы в капиталистической системе могут устранить неэффективные структуры прав собственности и обеспечить внедрение новых типов институциональных устройств, которые лучше приспособлены для использования альтернативных экономических возможностей.

Все это противоречит подходу Сагдена [Sugden, 1989], который, как мы уже видели, доказывает, что права собственности возникают с течением времени путем соглашений (или через действие «невидимой руки»), но при этом эволюционирующие структуры не обязательно будут эффективны. Интересно, что как Сагден, так и Демсцек никак не прокомментировали возможность злоупотребления теми полномочиями, которыми обладает государство в области защиты прав.

С точки зрения отдельных лиц, принимающих решения, вопрос о том, стоит или нет предпринимать попытки изменить существующую институциональную конфигурацию, сводится к сопоставлению выгод и издержек. Иными словами, должны быть сделаны субъективные расчеты потенциальных выгод и издержек усилий, необходимых для осуществления изменения. Однако поскольку люди ведут себя именно таким образом, то нет веских оснований ожидать, что выбранные варианты обязательно приведут к повышению общественной эффективности. Как и нижее, Демсцек настаивает на позитивном исходе. Его идея состоит

в том, что новые права собственности возникают в ответ на желания людей, приспособиться к последствиям новых внешних положительных или отрицательных экономических эффектов. Иными словами, основное утверждение заключается в том, что права собственности развиваются с целью интернационализации внешних эффектов, когда выгоды от интернационализации становятся больше, чем сопряженные с ней издержки. Эту теорию подтверждает достаточно обширный перечень примеров — развитие прав на атмосферу, права арендаторов, правила, регулирующие ответственность при автомобильных авариях, и т.д. Сам Демсец приводит ряд примеров, касающихся развития прав собственности на землю среди американских индейцев. Он ссылается на то обстоятельство, что между развитием прав частной собственности на землю и ростом коммерческой торговли мехом существовали тесные исторические и географические связи.

До появления торговли мехом люди охотились в основном в целях пропитания… Внешние эффекты явно имели место. Охотиться можно было совершенно свободно, и при этом охотники никак не оценивали последствия своих действий для других охотников. Но эти внешние эффекты были настолько незначительны, что не было смысла принимать их во внимание [Demsetz, 1967, p. 351]. Однако по мере того как торговля мехом принимала все большие масштабы, внешние эффекты, связанные со свободной охотой, значительно возросли. Соответственно, система прав собственности начала изменяться, чтобы приспособиться к новой ситуации, и в частности, чтобы учесть внешние эффекты, порожденные торговлей мехом. В результате для отдельных семей все большее и большее значение стали приобретать договоренности об охоте на определенных территориях и перемещении на другие участки.

Этому процессу приватизации способствовало то обстоятельство, что лесные животные обычно ограничивают территорию своего обитания относительно малыми, строго определенными ареалами. Таким образом, издержки интернационализации и поддержания поголовь животных воспринимались как сравнительно умеренные. Скрытая величина издержек осуществления таких изменений, повышающих эффективность, в совокупности с растущей коммерческой ценностью пушных зверей обеспечили серьезные стимулы для появления частных охотничих уголь.

Выдвинутая Демсецем теория была подвергнута в научной литературе некоторой критике. Так, Эртсон утверждает, что Демсец предложил «наивную теорию прав собственности». Обосновывая свою точку зрения, он ссылается на статью Мак-Манса [McManus, 1972], который указывал на то, что структура прав собственности в примере Демсеца со временем оказалась не в состоянии защитить популяцию
бобров. В любом случае конечный результат зависит от того, насколько действительно осуществляется процесс интеграции. Интересно отметить, что Норт и Томас [North and Thomas, 1977], предлагая новое объяснение развития сельского хозяйства в период пресыщения современной цивилизации, также опирались на идею приватизации. Эти авторы теоретически показали, что первые оседлые земледельческие общины возникали на основе исключительной общинной собственности на землю и отдельные семьи и роды деяли между собой право пользоваться общинной землей. В связи со всеми общинными землями стимулы к чрезмерной эксплуатации этого ресурса, по крайней мере частично, сдерживали табу и обычным. Таким образом,

первым экономической революцией была революцией не потому, что место охоты и собирательства основным видом экономической деятельности человека стало оседлое земледелие. Она была революцией потому, что этот переход привел к фундаментальным изменениям в системе стимулов, присущих человечеству. Изменение стимулов явилось следствием различий в правах собственности при двух системах. Когда существует право общей собственности на ресурсы, у людей немного побудительных мотивов осваивать более совершенные технологии и приобретать новые знания. Напротив, исключительные права собственности, вознаграждающие тех, кто ими обладает, создают прямой стимул повышать эффективность и производительность или, на более фундаментальном уровне, приобретать больше знаний и внедрять новые технологии. Именно это изменение стимулов объясняет быстрый прогресс человечества за последние 10 000 лет в противоположность медленному развитию в течение длительной эпохи примитивной охоты и собирательства [Ibid., p. 240-241].

Эггерссон проанализировал простую модель, предложенную Барри Филдом, пытающимся более глубоко понять различные виды издержек, которые необходимо учитывать в процессе приватизации. В рассматриваемой модели выделяются функции издержек трех типов: неоклассическая функция издержек производства, функция издержек внутреннего управления и функция издержек исключения. На основе этих допущений был сделан вывод о том, что

распространение ренты от ресурса совместного пользования можно уменьшить посредством коллективного действия, но такого рода меры обходятся дорого и порождают издержки внутреннего управления, которые могут быть оправданы только в том случае, если ограничения на чрезмерную эксплуатацию ресурсов увеличивают объем чистого выпуска... Издержки исключения возникают, когда обеспечивается защита прав собственности от вторжения аутсайдеров [Eggertsson, 1990, p. 257].

Хотя очень важно различать разные типы издержек, следует также учитывать, что соответствующие функции издержек обычно не явля-
Абсолютные права собственности

ются независимыми друг от друга. Например, различные структуры управления могут влиять на индивидуальные стимулы и тем самым на неоклассическую функцию издержек. Наконец, следует еще раз подчеркнуть, что так называемая "оптимистическая теория возникновения прав собственности" игнорирует некоторые важные факторы. К числу тех сил, которые влияют на скорость развития и фактическое содержание прав собственности, относятся монополизация собственности, конфликты по поводу распределения и политические процессы (см., напр.: Oppenheimer, 1922) и литературу по поиску ренты.

3.5.3. Контрактация прав собственности: роль политических переговоров

Проведенный Лайбкелом анализ проблем распределения, возникающих в процессе контрактации прав собственности, представляет собой важный метод исследования вопроса о формировании отношений собственности, и среди большого количества публикаций его работа по этой тематике может служить одним из весьма интересных примеров. Конечно, еще представители немецкой исторической школы обращали внимание на взаимосвязь политических и экономических факторов, но очевидно, что этот подход по-прежнему актуален для современных авторов. Так или иначе, Лайбек на примере природных ресурсов США довольно подробно рассмотрел четыре случая изменения структуры прав собственности как реакции на проблемы, связанные с ресурсами общего пользования. Он проанализировал права на частную разработку федеральных недр в XIX в., права на частную эксплуатацию федеральных лесных и сельскохозяйственных угодий в конце того же века, а также права на рыбу и добычу сырой нефти в XX в. В этих исторических примерах сторонами контрактных отношений обычно являлись частные претенденты на участки земли, политики, судьи и чиновники. Их мотивации простиралась от председателя сугубо личных интересов до понимания тех проблем, которые возникают при использовании общедоступных ресурсов [Gordon, 1954; Cheung, 1970]. Иными словами,

основные стимулы контрактации прав собственности связаны с совокупными потерями, которые порождаются условиями общего доступа. Ожидаемые выгоды от снижения таких потерь стимулируют людей вести переговоры, устанавливать и модифицировать права собственности, чтобы ограничить доступ и контролировать использование ресурса [Libecap, 1989a, p. 9].

Логически к категории частных претендентов на земельные участки относятся как фактические владельцы прав собственности, так и те, кто желает стать их обладателем. Политики, отвечающие за законодательство о правах собственности, должны играть очевидную роль,
и среди них могут быть как те, кто уже занимает правительственные должности, так и те, кто старается эти должности получить. Конкурируя за голоса избирателей и политическую поддержку влиятельных групп интересов, политики стремятся отреагировать на требования частных претендентов. Более того, в ходе общего процесса предоставления прав решающую роль в преодолении конфликтов и формировании прав собственности играют судебные постановления. Поэтому можно ожидать, что для воздействия на мнения судей начнут предприниматься известные усилия и судебские воззрения, по всей вероятности, будут отражать господствующие идеи по поводу экономической и политической обстановки. Наконец, должно быть ясно, что чиновники оказывают ключевое влияние на определение и аллокацию прав собственности. Их нельзя рассматривать как пассивных ответчиков перед политиками, поскольку правительственные учреждения имеют свои собственные необъятные интересы. Подобно всем остальным субъектам системы, чиновников можно трактовать как лиц, принимающих решения и максимизирующих полезность с учетом существующих институциональных и прочих ограничений. Таким образом, в ходе переговоров бюрократия пытается обменять благоприятные административные постановления на политическую поддержку.

Принимая во внимание всех этих активных участников процесса переговоров по поводу прав, Лайбкеп формулирует тезис, согласно которому

на интенсивность политических переговоров по поводу вопросов распределения и вероятность успешного изменения прав собственности будут влиять: а) размер совокупных ожидаемых выгод от институционального изменения; б) число сторон, участвующих в переговорах, и в) степень их разнородности; г) асимметрия фактического и планируемого распределения долей, а также д) информационные проблемы [Libecap, 1989а, p. 11].

По мнению Лайбкепа, самым успешным примером приватизации было предоставление прав на разработку недр в частные руки. Он отмечает, что

пытаясь предотвратить потенциальные потери, связанные с общим доступом к ресурсам, горняки более чем 600 поселений быстро сформировали органы управления, чтобы разработать местные правила, определяющие порядок предоставления прав на частную разработку недр и механизмы защиты этих прав. Аллокация прав была осуществлена быстро и с неизменными конфликтами, а правила, регламентирующие эксплуатацию рудников, были впоследствии включены в федеральное законодательство и законодательство отдельных штатов [Ibid., p. 13].

Лайбкеп приводит три главные причины того, почему введение прав на частную разработку недр оказалось успешным. Во-первых, в то время большинство людей полагало, что залежи руды было несопоставимо
более количества активных претендентов на получение прав собственности на них. Эта оценка укрепляла веру в то, что экономические доходы будут доступны всем и что правовая реорганизация в общем принесет выгоды. Во-вторых, легкость контрактирования обеспечивалась еще и тем фактом, что месторождения золота и серебра были обнаружены на прежде невостребованной земле в незаселенных районах. Таким образом, не было юридических сторон с подкрепленными законом имущественными правами, чьи требования приходилось бы примирять с требованиями горняков. В-третьих, проведение переговоров облегчалось тем, что в каждом гонячном поселении число участующих в контрактах сторон было невелико и они были близки по расовым признакам, уровню культуры, навыкам, ожидаланием и т. п. При столь благоприятных условиях, по заключению Лайбека,

права на разработку недр можно было установить довольно быстро, поскольку среди участвующих в заключении контрактов сторон не существовало серьезной асимметрии информации по поводу оценок и границ индивидуальных горных отводов... Границы залежей руды были постоянными, и в поселениях горняков были приняты процедуры для корректировки допустимых размеров участков в соответствии с ожидаемой ценностью залежей. При этом почти лабораторных условиях не возникало проблем, связанных с распределением, которые могли бы стать препятствиями на пути к соглашениям по поводу прав собственности. Права были установлены быстро и по мере необходимости модифицировались для снижения неопределенности и стимулирования экономического роста. В результате среди политиков был достигнут консенсус по поводу быстрого изменений в законодательстве о правах на разработку недр, а местные правила горняков поселений и законодательство различных штатов о правах на разработку недр стали регулярно учитываться при пересмотре федерального земельного законодательства [Libecap, 1989a, p. 16].

Совершенно иная ситуация имела место в случае с федеральной земельной политикой, касающейся сельскохозяйственных угодий. В противоположность горному делу гарантированные права на гигантские пространства принадлежащей государству земли никому и никогда не предоставлялись. Было очевидным нежелание пересматривать соответствующим образом законодательство. Споры по поводу изменений в федеральном земельном законодательстве сосредоточивались на условиях распределения, в частности на размере индивидуальных долей в получаемых прибылях, а также на том, кто должен этими долями владеть. Было признано наличие совокупных потерь от общего доступа, вызванных слишком быстрой вырубкой лесов и чрезмерной эксплуатацией пастбищных угодий, но, очевидно, эти потери в конце XIX в. были не настолько большими, чтобы заставить участников переговоров
заключить соответствующие соглашения. Основы для необходимых политических переговоров еще просто не существовало.

Лайбеке вместе с Элстоном и Шайдером продолжил свои эмпирические исследования эволюции прав собственности применительно к спросу и предложению титулов собственности на землю во вновь заселаемых районах Бразилии (см.: [Alston, Libecap and Schneider, 1996]). Они продемонстрировали, что правительства могут улучшить результаты функционирования экономики и содействовать увеличению богатства, обеспечивая четкие и гарантированные титулы собственности. Однако их исследование также показало, что «реакция правительства на спрос, предъявляемый на права собственности, зависит от разнообразных политических факторов, в том числе от конкурирующего давления со стороны оппозиции, требований электората, коллизий, ведомственной и правительственной юрисдикции, а также от колебаний размеров бюджета и количества штатных должностей в органах, занимающихся выдачей титулов собственности. Все эти аспекты могут иметь важные последствия для обеспечения институтов прав собственности, а следовательно, для стратегии и успеха программ экономического развития» [Ibid., p. 58].

Более современный пример затруднений, которые могут возникнуть при предоставлении прав собственности, обнаруживается в истории добывч сырых нефт в Соединенных Штатах. Проблема общего доступа возникла здесь из-за того, что ряд фирм конкурировали за подземные мигрирующие месторождения нефти, но, в соответствии с действовавшим тогда правилом захвата, права собственности распространялись только на ту нефть, которая уже была добыта. В то же время нормативное решение казалось труднодостижимым.*

Из-за конфликтов по поводу долей в выручке и издержках, связанных с данным месторождением, чрезвычайно трудно заключить соглашения об унификации.** На переговорах возникают две серьезные проблемы.

* Месторождения нефти часто залегают на протяжении огромных расстояний, и нефть медленно перетекает в зону пониженного давления. Поэтому скважина, пробуренная в любой точке нефтяного бассейна, подает нефть на поверхность фактически со всей территории этого бассейна. Действовавшее в США до 1909 г. горнорудное право давало индивидам возможность претендовать на 20 акров земли для разведки нефти. Таким образом, появлялась возможность выкачивать нефть с соседних участков путем ускоренной добычи и/или наклонного бурения скважин щоль границ участков. — Прим. ред.

** Унификация (unification) — реорганизация месторождения в единое предприятие, когда фирма разрабатывает месторождение в качестве агента других фирм, которые раньше занимались нефтедобычей сами, а теперь делят между собой частный выпуск (Эггерссон Т. 2001. Экономическое поведение и институты. М.: Дело. С. 289). — Прим. ред.
Во-первых, проблемы унификации связаны с тем, что во время заключения контракта необходимо распределить доли раз и навсегда. Никакие корректировки долей, связанные с изменениями резервуарных запасов месторождения, после унификации невозможны… Во-вторых, существуют общая неопределенность и асимметричность информации по поводу относительной ценности аренды. Поэтому информационные проблемы периодически задерживали переговоры, обостряя и усложняя конфликты по поводу распределения долей в данном месторождении [Libecap and Wiggins, 1985, p. 695].

Обобщив уроки, к которым подводит проведенный им анализ, Лайбкелл указывает, что не следует думать, будто проводимое институциональное изменение автоматически обеспечит рациональное использование ресурса и экономический рост. По-видимому, распределительные конфликты, внутренние присущие любым конфигурациям прав собственности, могут доминировать над соображениями эффективности и блокировать или очень серьезно ограничивать принимаемую институциональную структуру. Вследствие существования таких «переговорных» ограничений институциональное изменение в любой момент времени, вероятно, порождает лишь незначительный выигрыш по сравнению со status quo. Если эта интерпретация является правильной, то отсюда следует, что необходимо уделять больше внимания условиям распределения при различных конфигурациях прав собственности. При любом применении теории интернализации должно быть известно как можно больше информации о характеристиках и предпочтениях различных сторон, участвующих в переговорах. Лучшее понимание мотивации и силы участников приватизационной игры увеличивает шансы на разработку схемы побочных компенсационных платежей* или схем, которые могут быть эффективными для достижения соглашения.20

* Побочные компенсационные платежи (side payments) — это платежи, осуществляемые между входящими в группу индивидами для обеспечения их приверженности общим целям. Обычно те, кто получает больший доход, осуществляют компенсационные платежи тем, у кого он меньше, для удержания последних в группе. — Прим. ред.

20 Именно институциональная среда влияет на то, можно ли решить проблему ресурсов общего пользования или нет. Например, Розенталь [Rosenthal, 1990] показывает, что во Франции старый монархический режим оказался не в состоянии обеспечить развитие иригационных сооружений вследствие раздробления права государственной власти на принудительное отчуждение частной собственности (eminent domain), «поскольку многие группы могли заниматься вымогательством в отношении иригационных проектов, трансакционные издержки увеличивались впечатляющим образом. Реформы, проведенные в ходе Французской революции, сократили издержки по реализации права государства на принудительное отчуждение частной собственности» [Ibid., p. 615].
Основная идея в анализе Лайбкена (и в публикациях по проблеме ресурсов общего пользования) заключается в том, что неспособность к интернализации обрекает систему на неэффективную алокацию и более низкий уровень общественного благосостояния. Сам Лайбкен подчеркивает это положение следующим образом.

Если стороны, имеющие влияние, нельзя достаточно вознаградить посредством корректировки их долей в ходе политического процесса, чтобы завоевать их поддержку, то выгодное институциональное изменение может и не произойти, а потенциальный экономический успех будет упущен. Даже если положение общества ухудшается, распределительные аспекты побуждают стороны, имеющие влияние, противодействовать институциональному изменению [Libecap, 1989a, p. 8].

Хотя на первый взгляд это объяснение выглядит правдоподобным, нет четкого указания на то, в чем именно заключается увеличение общественного благосостояния. Лайбкен упоминает о компенсациях тем лицам, на которых влияет институциональное изменение, но в то же время ясно показывает, что на практике невозможно ожидать выплаты побочных компенсационных платежей всем, кто понес ущерб из-за реорганизации. Таким образом, применительно к изученным историческим эпизодам строгое следование критерiuю Парето просто невозможно представить. Желание избежать «теста по Парето» применительно к общественному выигрышу вполне понятно, но здесь возникает очевидное затруднение, поскольку альтернативные показатели «экономического прогресса» или «рациональной алокации» просто отсутствуют. Дело, конечно, заключается в том, что нельзя с уверенностью говорить о каком-либо усовершенствовании посредством институционального изменения, если не разработан стандарт, применяемый для определения такого усовершенствования.

В конечном счете оказывается, что эффекты распределения играют огромную роль на самых различных уровнях. Если реорганизация прав собственности является крупномасштабной и существенно влияет на экономическую деятельность в системе, то возникают серьезные проблемы, затрагивающие благосостояние. Здесь необходимо рассмотреть связь между распределением дохода и относительной оценкой товаров. В конце концов, тот факт, насколько «велика» агрегация, или набор товаров, зависит от конкретной структуры распределения, которая используется в качестве основы для оценки этих товаров.

3.6. Экономический анализ прав собственности: некоторые замечания по поводу литературы

Констатация наличия взаимосвязи между частной собственностью и «эффективными стимулами» вряд ли относится к разряду новых идей. Еще Аристотель советовал: «Собственность, как общее правило, должна
быть частной; когда каждый имеет свой особый интерес, люди... больше преуспеют в движении вперед, поскольку каждый будет заботиться о своем собственном деле» [McKeen, 1941, p. 1151].

Но собственность имеет также весьма значимые распределительный и, следовательно, моральный компоненты, а существование частной собственности нуждается в обосновании. Такое обоснование, базировавшееся на идее эффективности, систематически предлагалось философами, отстаивавшими доктрину естественного права. К их числу относился, например, Иом [Hume 1739–1740], 1969, который оправдывал необходимость существования частной собственности, руководствуясь соображениями утилитаризма и указывая на то, что частная собственность создает механизм стимулов. Вместе с тем Юм выдвинул также и психологические аргументы в защиту частной собственности.

В частности, он указывал на наличие психологических обязательств, сопутствующих собственности Шлихт [Schlicht, 1997, sec. 11.2] развил оба подхода в предложенной Юмом аргументации. Он подверг критике «экономизм» теории прав собственности, которая «сводит воздействие частной собственности к стимулам при фактически полном отрицании действия „эффектов собственности“ и всех видов психологических обязательств, сопутствующих собственности» [Ibid., sec. 12.9].

Среди представителей классической традиции следует упомянуть Милля, который в книге 2 («Распределение») своих «Основ» уделит большое внимание экономическим проблемам института частной собственности [Mill 1848], 1902. Однако, как выясняется, Милль оказался скорее скептиком в отношении общенародных воззрений на неоспоримое превосходство стимулов индивидуальной собственности по сравнению со стимулами коллективной собственности. Сопоставляя частную собственность и коммунизм, Милль [Ibid., p. 127], например, пришел к выводу, что «в настоящее время вопрос о том, насколько... коммунизм уменьшит энергию труда, и уменьшит ли он ее в конечном счете вообще, следует считать нереальным». Даже в отношении человеческой свободы Милль остался очень осторожным в своих суждениях: «Предстоит еще выяснить, насколько сохранение этого качества человеческой свободы несовместимо с коммунистической организацией общества» [Ibid., p. 129].

В XIX в. немецкие авторы, критикуя социализм, обсуждали те аспекты прав собственности, которые связаны с эффективностью. Еще в 1854 г. Госсен критиковал коммунизм, доказывая, что только благодаря частной собственности можно определить количество каждого товара, которое будет наилучшим образом произведено при данных условиях. Поэтому предлагаемая коммунистами централизованная власть, занимающаяся распределением различных заданий и вознаграждений, вскоре обнаружит, что взялась за задачу, решение которой превосходит
Глава 3

любыe человеческие возможности» ([Gossen, 1889, p. 231], цит. по: [Mises [1932], 1981]). Как пишет Хатчинсон [Hutchison, 1953, p. 294-298], аналогичные экономические аргументы против общей собственности выдвигались немецкими представителями либеральных социал-реформистских концепций, такими как Шеффле [Schäffle [1874], 1885], Брентано [Brentano, 1878] и Нассе [Nasse, 1879]. Они предвосхитили аргументы в пользу частной собственности, базирующиеся на соображениях эффективности, аргументы, которые в начале XX в. были энергично поддержаны Мизесом [Mises [1920], 1935] и Хайеком [Hayek, 1935; 1945], но отвергнуты Ланге [Lange, 1938] и другими сторонниками рыночного социализма. Дебаты эти, впрочем, продолжаются и в наши дни (см.: [Richter, 1992a]).


Концепция прав собственности как систематический анализ экономических стимулов, порождаемых собственностью на редкие ресурсы, возникла только в 1960-е гг. Ее основы были заложены в работах Коуза
Абсолютные права собственности


Опубликовав в 1960 г. свою знаменитую статью, центральные положения которой рассматривались в этой главе, Коуз стал одним из основоположников теории прав собственности. Эта статья носит программный характер, и в ее заключительной части подчеркивается необходимость изменения аналитического подхода. Коуз настаивал на необходимости трех изменений.

1. Использовать понятие альтернативных издержек «при разработке вопросов экономической политики и сравнивать полный продукт, получаемый при альтернативных социальных устройствах» [Coase, 1960, p. 42].

2. Вместо обсуждения проблем политики в идеальном мире (с нулевыми трансакционными издержками) следует начать «анализ с ситуации, приближенной к реально существующей... изучить воздействие предлагаемых изменений политики и... попытаться решить, будет ли новая ситуация в целом лучше или хуже, чем исходная» [Ibid.].

3. Вместо ошибочного подхода, при котором факторы производства рассматриваются как сугубо физические объекты и который не позволяет разработать теорию, пригодную для решения проблемы внешних эффектов, факторы производства следует трактовать как объекты, к которым прикреплены права выполнять определенные (физические) действия, т. е. как права собственности. Отсюда проистекает центральный тезис ранней школы прав собственности, состоящий в том, что четкого определения прав собственности, в принципе, достаточно для гарантированного обеспечения эффективности. Тем не менее это возможно только в том случае, если трансакционные издержки равны нулю [Coase, 1988b, p. 14 ff.] или, на языке теории игр, если вкусы и возможности каждого человека стали всеобщим знанием.21 Недавние исследования добавили ряд новых предпосылок,

21 Или, как писал Эрроу, «на основе... предпосылки о том, что каждый игрок знает функцию выигрыша (полезности, прибыли или чего-либо еще) или
Глава 3

касающихся устойчивости коалиций [Aivazian et al., 1987] и необходиимости абстрагироваться от взаимозависимости предпочтений [Furubotn, 1995].


Другим ранним представителем экономической теории прав собственности является Демсетз. В одной из своих работ [Demsetz, 1964] он обсуждает статью Коуза [Coase, 1960], указывая на роль предпосылки о нулевых трансакционных издержках для формулирования того положения, которое позднее было названо теоремой Коуза. Фактическую интерпретацию внешних эффектов он проиллюстрировал, описав историю возникновения прав на охоту среди аборигенов Канады [Demsetz, 1967].

В обзорной статье Фуруготна и Пейовича [Furubotn and Pejovich, 1972a] утверждалось, что экономическую теорию прав собственности можно трактовать как попытку сформулировать совокупность сдерживающих оптимизационных задач.

Это справедливо потому, что независимо от количества, характера или разнообразия целей, установленных индивидум, принимающим решения, такие цели всегда могут трактоваться как аргументы некой функции полезности, которую можно максимизировать с учетом соответствующих ограничений [Ibid., p. 1138].

Фуруготна и Пейович подчеркивали, что большинство обсуждаемых в этом контексте ограничений введены государством. «Отсюда следует... что экономическая теория прав собственности не может считаться стратегией, применяемой другим игроком» [Arrow, 1979, p. 24]. Эрроу [Ibid.] также показал, что, возможно, теорема Коуза будет соблюдаться даже при условиях неполной информации. Однако в целом эффективности нельзя достичь. По поводу этих публикаций и дальнейшей аргументации см.: [Schweizer, 1988].
Абсолютные права собственности


Хотя в ранних публикациях по правам собственности, например работах [Hardin, 1968; Smith, 1969; Clark, 1977], особую роль в преодолении «трагедии общины» отводилась правам частной собственности на ресурсы, более поздние приверженцы теории прав собственности подобно Острому [Ostrom, 1990] осознали, «что существует множество различных решений для преодоления разных проблем… и что „создание правильных институтов“ — трудный процесс, занимающий много времени и проочнодерживающий конфликты» [Ibid., p. 14]. Как отмечает Остром, такие институты редко являются сугубо частными или общественными. Многие успешные институты общей собственности представляют собой комбинации обоих типов. Для иллюстрации этого Остром предлагает разнообразные полевые исследования, затрагивающие такие вопросы, как совместное владение лугами и лесами, деятельность ирригационных сообществ и другие права на пользование водой, а также рыбные промыслы. Общая собственность здесь «характеризуется институциональными устройствами, функционирующими как суррогаты по меньшей мере некоторых ограничений, которые были бы обеспечены рынком при наличии частной собственности» [De Alessi, 1980, p. 7]. Общая собственность на капитал — самоуправляемая фирма — исследовалась, например, Фуруботном [Furubotn, 1974a; 1980], который анализировал, каким образом доступность долгосрочного банковского кредита воздействовала на процесс принятия решений об инвестициях в основной капитал на югославских фирмах.

Де Алесси [De Alessi, 1980] приводит обширный обзор эмпирических подтверждений экономической теории прав собственности. Он утверждает, inter alia, на публикации по правам собственности на рабочие места на примере прав доступа к рабочим местам в морских портах [Martin, 1972] или прав на увольнение в результате сокращения рабочих мест [Martin, 1977] в частных фирмах, контролируемых менеджерами, во франчайзинговых компаниях, компаниях на взаимных началах* и других фирмах, не являющихся единоличным владением. Кроме

* Компании на взаимных началах (mutuals) обычно встречаются в финансовой сфере. Это — инвестиционные фонды открытого типа, ссудо-сберегательные ассоциации, страховые компании. Их клиенты являются одновременно претендентами на остаточный доход. Права на остаточный доход обычно до известного предела пропорциональны размерам вкладов или страховых взносов. Притязания на остаточный доход подлежат погашению в случае ухода клиента из бизнеса, но их нельзя покупать и продавать (Эгерцесон Т. Указ. соч. С. 158). — Прим. ред.
того, довольно глубоко изучены вопросы государственного регулирования и государственной собственности. Основной вывод, к которому пришли исследователи в этой области, состоит в том, что осуществляюще- емое государственными органами регулирование приводит к более высоким ценам и меньшему объему выпуска, увеличению размеров основного капитала и сокращению деятельности, связанной с исследованием разработками. Что касается предприятий, находящихся в государственной собственности, то эмпирические данные свидетельствуют о том, что по сравнению с регулируемыми частными фирмами, например, «в США муниципальные электроэнергетические компании обычно назначают более низкие цены; имеют более высокие операционные расходы; больше производственных мощностей... оказывают большее расположение избирателям по сравнению с теми, кто не имеет права голоса... дольше сохраняют менеджеров на своих должностях...» [De Alessi, 1980, p. 41].

Де АLESSИ приходит к выводу о том, что эмпирические данные «дают серьезное основание поддерживать гипотезу, согласно которой права собственности действительно имеют значение. Воздействия альтернативных систем прав собственности на поведение и благосостояние существенно и всеобъемлющие» [Ibid., p. 40]. Можно было бы привести множество других аналогичных примеров.

Интересной и важной сферой исследования, не рассмотренной в этой книге, является экономическая теория интеллектуальной собственности. По поводу правительственной поддержки инновационной и творческой деятельности существуют противоположные взгляды. В качестве основной проблемы, рассмотренной, в частности, Эрроу [Arrow, 1962], выступает «конфликт между общественными целями достижения эффективного использования однажды произведенной информации и одновременным обеспечением идеальной мотивации для производства информации» [Hirshleifer and Riley, 1979, p. 1404]. Права собственности на «пойманные» идеи могут приводить к тому же результату, что и права собственности на пойманную рыбу при свободном доступе к рыбной ловле (или к изобретениям): на изобретательскую деятельность (или рыболотовство) будет направляться неоправданно большое количество ресурсов. Хищшлейфер и Рили в своей обзорной статье, посвященной неопределенности и информации, отмечают, что доходы за и против защиты патентов оказались более сложны, чем полагали прежде [Ibid., p. 1406]. То же самое касается авторских прав, коммерческой тайны и т. п. В своей вступительной речи на симпозиуме, посвященном проблемам интеллектуальной собственности, Бизен и Расскинд [Be- sen and Raskind, 1991] справедливо подчеркивали тот факт, что интерес к экономической теории прав интеллектуальной собственности является своеобразным: «Скорость технических изменений в течение последних нескольких десятилетий привела к необходимости применения
3.7. Литература, рекомендуемая к главе 3


основ законодательства о собственности в рамках общего права содержится в [Lawson and Rudden, 1982]. «Собственность» в трактовке гражданского права рассматривается в германском Sachenrecht (что буквально означает «вещное право» в смысле материальных объектов и представляет собой третью книгу Германского гражданского уложения)*; обзор на английском языке представлен в работе [Horn, Kötiz and Leser, 1982, ch. 10].

Глава 4

ОТНОСИТЕЛЬНЫЕ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ:
КОНТРАКТНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

В современном обществе люди действуют в рамках сети обязательств, как юридически обязывающих, так и не имеющих юридической силы. Эти обязательства они принимают как добровольно, так и под принуждением. Контрактные обязательства относятся к юридически обязывающим. Некоторые из них принимаются добровольно, подобно обязательству продавца поставить соответствующий товар покупателю в оговоренное время и место или обязательству покупателя своевременно оплатить покупку товара по условленной цене. Свободно принимаемые не имеющие юридической силы обязательства возникают на основе соглашений, например, неких социальных договоренностей — обещания навестить друга или же не имеющего юридической силы игры «мокрого» обязательства карточного игрока заплатить свои долги. Обязательства, принимаемые вынужденно (неконтрактные обязательства), предполагают юридическую ответственность, которая возникает как следствие деликтов. Во всех подобных случаях мы имеем дело с правами собственности, однако эти права, в противоположность рассмотренным нами в предыдущей главе, являются относительными правами собственности.

В настоящей главе внимание будет сосредоточено преимущественно на проблемах, касающихся передачи прав собственности на основе добровольно принятых обязательств. Более конкретно мы будем исследовать те контракты, которые свободно заключаются индивидами и достаточно хорошо защищены законом. Также нами будут рассмотрены и не имеющие юридической силы обязательства, которые свободно принимаются на себя индивидами. Неконтрактные обязательства, возникающие вследствие нарушения обещаний, причинения случайного или преднамеренного вреда людям и собственности, а также вследствие прочих подобных причин, нами лишь упоминаются, но подробно не рассматриваются.

Мы хотим поблагодарить Роберта У. Гордона и Кенета Э. Скотта за их консультации по англо-американскому контрактному праву.
Глава 4

Как уже указывалось в главе 3 (подраздел 3.2.2), относительные права собственности представляют собой требование определенного индивида, по отношению к которому принято обязательство (кредитора по обязательству — oblige), к другому индивиду (индивидуам), принявшему(им) на себя это обязательство (должнику(ам) по обязательству — obligor(s)); причем указанное признание может быть осуществлено только применительно к этому обязателю лицу (лицам). Таким образом, прежде всего нужно отметить, что относительные права собственности могут быть нарушены или «похищены» лицом (лицами), которому или которым эти требования предъявлены, например должниками.

Для описания подобных нарушений обязательств со стороны должника неоинституционалисты предпочитают использовать термин opportunistic поведение, а не кража.

Контрактные обязательства можно представить в качестве логических следствий из второго и третьего «основных естественных законов», сформулированных Дэвидом Юмом. Эти законы относятся к передаче собственности посредством согласия и исполнению обещаний, или, иными словами, к свободе контракта и нерушимости обещаний.

В мире беззатратных трансакций соблюдение этих двух принципов, несомненно, может быть достигнуто без какой-либо расходования ресурсов. Однако при допущениях о положительных трансакционных издержках и ограниченной рациональности возникают проблемы. В последнем случае организация имеет значение, и основное внимание должно быть сосредоточено на таких аспектах, как организация рынка, фирм и юридических соглашений. В данном контексте необходимо выделять два различных типа деятельности — создание организаций (что предполагает коллективный выбор) и использование организаций индивидами (что по существу представляет собой индивидуальный выбор). В первом случае трансакционные издержки являются постоянными (невозвратными); во втором — переменными (определение постоянных и переменных трансакционных издержек дано в разделе 2.2). Экономический анализ институтов наводит на мысль о том, что должна существовать тенденция, в соответствии с которой для решения какой-либо проблемы субъекты принятия решений будут выбирать самое действенное институциональное устройство. Таким образом, можно ожидать, что на конституционном или правовом уровне будет избрана «лучшая» институциональная структура и в ее рамках будут использоваться добро-

1 Согласно Юму [Hume (1739-1740), 1969, p. 578], тремя основными естественными законами являются такие законы, как «стабильность собственности, ее передача посредством согласия и исполнение обещаний». Юм отмечал, что именно «от строгого соблюдения этих трех законов всецело зависят мир и безопасность человеческого общества...» [Ibid.].
вольные контракты «наименьше расточительного» типа. Однако существование трансакционных издержек постоянно ставит проблему мониторинга и обеспечения исполнения всех юридических и контрактных обязательств.

На уровне индивидуального выбора индивиды концентрируют свое внимание на стадии исполнения контрактов с тем, чтобы в максимально возможной степени подавить ex post оппортунистическое поведение своих контрагентов. В этом плане судебный порядок улаживания споров дополняется «частным порядком» в форме защищающих от оппортунизма гарантий исполнения контрактов. Уильямсон [Williamson, 1985, p. 29] в данном контексте говорит об «ex post институтах поддержки контракта». Такая трактовка различных типов контрактных устройств представляет собой центральную идею теории трансакционных издержек Уильямсона.

На уровне коллективного выбора, когда индивиды принимают решение относительно институциональных рамок, особый интерес обычно представляет развитие таких институциональных структур, которые при осуществлении определенных типов бизнес-трансакций позволят избежать проблем, сопряженных с фиаско рынка. Очевидно, сколь важна такая институциональная адаптация для практических экономических результатов. Тем не менее эта и следующая главы посвящены анализу поведения на уровне индивидуального выбора при допущении, что базовая институциональная структура задана. Проблемы, касающиеся коллективного выбора институтов, будут рассмотрены в главе 9.

4.1. Основополагающие принципы контрактных обязательств

Контрактные обязательства могут готовиться, заключаться и исполняться в различных институциональных рамках. В неоклассической экономической теории наиболее важными институтами считаются рынок и фирма. Точнее, акцент в ней сделан на идеальных типах «совершенного рынка» и идеализированной неоклассической фирме, максимизирующей прибыль. На совершенных рынках и в мире полной информации соблюдение контрактных обязательств исчерпывающим образом контролируется посредством механизма конкуренции. Аналогичным образом в неоклассической фирме контрактные обязательства беспрепятственно управляются эффективной иерархией [Hess, 1983, ch. 1], которая может мгновенно и без издержек получать и обрабатывать информацию. Иными словами, в мире нулевых трансакционных издержек не имеет значения, какую именно «структуру управления» [Williamson, 1985] мы избираем — рынок или иерархию. Предполагается, что эффективность будет одинаково вне зависимости от того, организовано ли хозяйство как всецело свободная рыночная экономика, в которой
совершенно отсутствуют иерархически организованные фирмы, или как централизованно планируемая экономика, в которой бюрократическая иерархия выполняет все необходимые функции. Более того, любая смешанная система, находящаяся между этими двумя крайностями, также будет порождать эффективное решение.

Даже на теоретическом уровне возникают основания, чтобы поставить под сомнение корректность допущения о существовании экономической системы, в которой отсутствуют «трения» [Furubotn, 1991]. Но из практики нам известно, что в реальном мире не существует экономических систем, в которых бы трения отсутствовали. Действительно, опыт показывает, что структура управления, или институциональные устройства, играют решающую роль в определении поведения и эффективности экономической единицы [Williamson, 1979, p. 235]. Поэтому и появляются основания для тщательного рассмотрения условий, при которых трудности, порождаемые положительными трансакционными издержками, будут, по крайней мере, частично компенсированы адекватной организацией. Основной вопрос, который нас здесь интересует, касается того вклада, который система laissez-faire может внести в достижение экономической эффективности.

Два принципа контрактных обязательств наряду с принципом частной собственности формируют ядро конституирующих принципов свободной рыночной экономики: 1) свобода контракта и 2) ответственность, вытекающая из контракта.²

4.1.1. Свобода контракта

Принцип свободы контракта является центральным для эффективного использования ресурсов. Эта свобода позволяет частному владельцу права собственности (которое обычно является пухлом правомочий) передавать это право вместе с активом, к которому оно относится, тогда, где это право оценивается наиболее высоко. Поскольку права собственности можно разделить разными способами, то и конкретные механизмы их передачи могут быть весьма гибкими. Так, индивид может передать свои права либо полностью (как при продаже дома), либо частично (когда дом сдается в аренду на ограниченный период времени). Далее следует отметить, что передача прав частной собственности касается как абсолютных, так и относительных прав — например, прав собственности на землю, а также юриди-

ческих обязательств, вытекающих из контракта о найме на работу. Обобщая, можно сказать, что свобода контракта включает свободу:
1) заключать или не заключать контракт; 2) выбирать партнера или партнеров по контракту; 3) определять содержание контракта (т. е. стороны контракта не обязаны выбирать среди ограниченного числа юридических типовых контрактов, а могут изобретать их новые типы) и 4) выбирать форму контракта.*

Основная идея, одушевляющая принцип свободы контракта, состоит в том, что каждый индивид вправе самостоятельно регулировать обстоятельства своей жизни. Поскольку исполнение контрактов возможно обеспечивать юридически, люди «творят право» на микроуровне, заключая конкретные контракты в рамках контрактного права, действующего в данной системе. Поэтому свобода контракта и вытекающая из нее частная автономия могут трактоваться в качестве юридического аналога принципа децентрализации принятия экономических решений. Ойкен [Eucken [1952], 1975, p. 275] утверждает, что этот принцип «является очевидной предпосылкой для реализации конкуренции». Но он тут же спешит добавить, что «свобода контракта послужила также и причиной устранения конкуренции в целях создания монопольного положения...» [Ibid., p. 275]. Таким образом, если принцип свободы контракта полностью предоставить самому себе, то вполне могут возникнуть условия, при которых его уже не удастся сохранить. Именно по этой причине Ойкен и настаивает, чтобы свобода контракта защищалась государством посредством создания соответствующего конкурентного порядка. Вместе с тем представляется, что в обществе, где информационные и транспортные издержки снижаются, проблема монополии, поставленная Ойкеном, может стать менее опасной, чем он изначально полагал. По крайней мере свободная торговля и иные факторы, способствующие увеличению степени открытости рынков, в принципе, могут оказать значительное содействие в поддержании действенной конкуренции.

Существуют и другие элементарные предпосылки и ограничения, необходимые для того, чтобы гарантировать надлежащее соблюдение принципа свободы контракта. В частности, этот принцип требует свободы волеизъявления сторон, участвующих в контракте, и защиты интересов третьих сторон [Larenz, 1982, p. 41 ff.]. По аналогии с полным правом собственности в случае с контрактами индивиды могут использовать свою свободу для их заключения между собой, руко-

* В российском гражданском праве свобода договора регулируется ст. 42 ГК РФ, где предусмотрены все эти моменты и, в частности, отмечается, что «граждане и юридические лица свободны в заключении договора». — Прим. ред.
водствуясь собственными желаниями. При этом необходимо соблюдать непременные условия, согласно которым их соглашения не должны противоречить закону (а равно и boni mores*) и ущемлять права третьих лиц.

Природа свободы контракта ограничивается законом по различным соображениям, и далеко не все из них следует признать наилучшими с точки зрения достижения интересов общества в целом. Например, нельзя сказать, что ограничения, порожденные требованиями аграрной политики в странах Европы и в США, способствуют росту их богатства. Контрактная свобода все больше ограничивается и в сфере работы по найму. В Германии и во всех других странах ситуация складывается таким образом, что при определении содержания трудового договора стороны пользуются свободой лишь в пределах коллективных трудовых соглашений и постоянно расширяющегося трудового законодательства.

4.1.2. Ответственность, вытекающая из контракта

Свобода контракта не исключает деятельности государства. Как уже отмечалось, принцип свободы контракции хорошо работает только тогда, когда государство в качестве последней инстанции может обеспечить исполнение добровольно взятых обязательств (исполнение обещаний, поставок товаров и т. д.), если в этом возникает необходимость.** Фактически в свободной рыночной экономике вмешательство государства.

* Boni mores (лат.) — добрые нравы. В гражданском праве Германии знаменитые «добрые нравы» (Guten Sitten) имеют чрезвычайно важное значение. Согласно этой правовой норме, умышленное причинение вреда безнравственными поступками влечет за собой соответствующие обязательства по возмещению этого вреда, а в соответствии с § 138 (1) Германского гражданского уложения «сделка, противоречащая добрым нравам, ничтожна». Противоправственными признаются, в частности, злоупотребления монопольным положением, подстрекательство к нарушению договора, ростовщичество (см.: Шапп Я. 1996. Основы гражданского права Германии. М.: БЕК. С. 231). Ученые присвоили этому параграфу «звание» параграфа «короля», поскольку ссылки на него встречаются в сотнях судебных решений. В англо-американском праве также существуют сходные нормы. Так, например, в Единообразном торговом кодексе США имеется ст. 1-203 с характерным названием — «Обязанность добросовестности», которая основывается на праве справедливости. Она гласит: «Всякий договор или обязательство в рамках настоящего Закона возлагают обязанность добросовестности при их выполнении или приведении в исполнение». — Прим. ред.

** В ГК РФ ответственность за нарушение обязательств регулируется гл. 25, которая так и называется — «Ответственность за нарушение обязательств». — Прим. ред.
Относительные права собственности: контрактные обязательства


Обязательство исполнять обещания («святость обещания»), конечно же, распространяется на все виды контрактных обязательств. Тем не менее для экономиста особый интерес представляет финансовая сторона долгосрочных контрактных соглашений. Именно в ситуации, когда финансовый капитал превращается в реальный элемент организации экономики, становится актуальной потребность в «адвокате капитала» [Hinds, 1990]. Неизбежным оказывается контроль за финансовыми средствами со стороны банков или других финансовых посредников, напрямую заинтересованных в результатах процесса аллокации ресурсов. Эта проблема особенно четко проявляется при рассмотрении современных попыток стран Центральной и Восточной Европы осуществить трансформацию своих экономик. Так, Хиндс пишет:

При отсутствии централизованного планирования стержнем в системе аллокации ресурсов становится финансовая система. Однако по своей сути финансовая система является капиталистическим механизмом. Для обеспечения максимально возможной эффективности аллокации ресурсов она опирается на механизм модификации стимулов, влияющих на поведение собственников капитала, т. е. увеличение или снижение предельной производительности реального капитала, накопление которого регулируется посредством изменения стоимости его финансирования [Ibid., p. 20].

Отсутствие такого рода «адвоката капитала» стало ощутимым в социалистических странах, которые попытались осуществить наиболее

* Речь идет о механизмах защиты инвестиций. — Прим. ред.
** Под стоимостью финансирования имеются в виду затраты на привлечение нового собственного и заемного капитала, включающие затраты на эмиссию, процентную ставку, страховые премии, комиссии и т. п. — Прим. ред.
прогрессивные программы рыночных реформ: Венгрии, Польши и Югославии. Перед этими странами очень быстро встал вопрос серьезной экономической нестабильности. Польша и Югославия столкнулись с гиперинфляцией и, наряду с Венгрией, — с острым кризисом внешней задолженности. Ясно, что усилия по проведению реформы потерпели там полное фиаско. Эти «рыночные реформы» положили конец централизованному планированию, но не обеспечили внедрение настоящих рынков с конкуренцией и свободным ценообразованием. Очень важен тот факт, что частные фирмы играли незначительную роль в экономике этих стран. Национализированные фирмы сохраняли свои монопольные позиции и были защищены от иностранной конкуренции действовавшими ограничениями на импорт и практикой валютного контроля. Они были уверены в том, что правительство будет поддерживать их на плаву любой ценой, предоставляя субсидии, дешевые кредиты и освобождая от уплаты налогов. Управляющие этих фирм велели себя соответственно. В условиях растущей децентрализации рабочие и менеджеры обнаружили новые способы использования своих фирм (и активов этих фирм) в личных целях. Например, рабочие постоянно требовали увеличения заработной платы, и эти требования регулярно удовлетворялись руководством. Обе стороны знали, что правительство будет продолжать поддерживать существующую отраслевую структуру и поэтому станет финансировать растущие расходы на заработную плату. Аналогичным образом, можно было ожидать, что любые проблемы, связанные с внешними долгами, будут решаться похожими средствами и конечную ответственность вновь возьмет на себя правительство. В крайнем случае правительство даже было готово полностью принять на себя все внешние долги фирм и освободить менеджеров от санкций, которые обычно имеют место при принятии ими ошибочных решений. Поведение, подобное наблюдавшемуся в Центральной и Восточной Европе, наводит на мысль о том, что любые половинчатые меры по существованию рыночной реформы не могут быть действенными в экономиках, где еще доминируют социалистические институты. Разумеется, этот вывод полностью согласуется с представлениями, характерными для современной теории прав собственности.

Прежде чем продолжить изложение, представляется целесообразным сделать несколько общих замечаний относительно сходства и различий между англо-американским общим правом и контентальным гражданским правом, касающимся контрактных обязательств. В обоих юридических традициях контрактное право* охватывает правила, позво-

* «Контракт» — синоним понятия «договор» в гражданских и трудовых правоотношениях. В гражданском праве, в том числе и в отечественной

Что касается формулирования контракта, то ведущую роль в общем праве играют такие юридические понятия, как обещание и соглашение.** тогда как в германском гражданском праве центральной является концепция волеизъявления (Willenserklärung).*** В соответствии с этим подходом, контракт обычно состоит из двух волеизъявлений: оферты и акцепта.**** В отличие от Англии, в Германии оферент оказывается связанным собственным предложением на некоторый разумный период времени [Германское гражданское уложение в практике, обычно применяется термин «договор». Термин «контракт» применяется лишь к международным договорам купли-продажи. Характерно, что в отечественном издании Единообразного торгового кодекса США используется термин «договор» (см.: Единообразный торговый кодекс США. 1996. 2-е изд. М.: Междунар. центр. финансово-экон. развития). Однако с уче- том сложившейся практики переводов экономической литературы в настоящей работе используются оба эти термина в зависимости от контекста. — Прим. ред.

* Ex contractu (лат.) — из контракта. — Прим. пер.

** Единообразный торговый кодекс США различает такие понятия, как соглашение (agreement) и договор (contract). «Соглашение» — это фактически совершенная сделка сторон, наличие которой вытекает из их заявлений или иных обстоятельств, включая заведенный порядок, торговые обыкновения или порядок исполнения, как то предусмотрено в настоящем Законе. Порождает ли соглашение правовые последствия, определяется предписаниями настоящего Закона, если он применим, а в остальных случаях нормами договорного права (ст. 1–201(3)). Следовательно, соглашение может и не порождать правовых последствий. «Договор» — это уже «правовое обязательство в целом, вытекающее из соглашения сторон...» (ст. 1–201(11)). — Прим. ред.


**** Оферта (offer) — в гражданском праве — формальное предложение заключить договор, как правило содержащее все его существенные условия. Акцепт (acceptance) — одна из стадий заключения договора — согласие с офертой другой стороны, причем это согласие влечет за собой правовые последствия. — Прим. ред.
ние, § 145].* Но все это — чисто технические подробности двух юридических систем, и отнюдь не они интересуют нас в этой книге.

В США общее право, воплощенное в судебных решениях, является (до сих пор) главным источником общих принципов функционирования контрактной системы.** Однако в количественном отношении общее контрактное право скорее носит остаточный характер, поскольку оно регулирует только те аспекты, которые еще не стали объектом более специализированного статутного и административного регулирования (например, отношения личного найма, страхование, потребительские договоры, заем, продажа и аренда имущества, а также предоставление профессиональных услуг).І Особую важность в современном законодательстве США имеет статья 2 Единобразного торгового кодекса, которая регламентирует продажу товаров [Calamari and Perillo, 1987, p. 13]. В германском частном праве вопросы договоров затрагиваются во всех пяти книгах Германского гражданского уложения. Что касается договорных и иных обязательств, то в немецкой юридической литературе проводятся различия между общим обязательственным правом (Schulrecht I, Allgemeiner Teil) и особенным обязательственным правом (Schulrecht II, Besonderer Teil). Последнее охватывает те типы договоров, которые в Германском гражданском уложении регулируются

* § 145 «Связанность предложением» Германского гражданского уложения, в частности, гласит: «Лицо, предложившее другому лицу заключить договор, связано этим предложением...». То же самое касается и России, где «договор заключается посредством направления оферты (предложения заключить договор) одной из сторон и ее акцепта (принятия предложения другой стороной)» (п. 2 ст. 432 ГК РФ). «Оферта связывает направленное ее лицо с момента ее получения» (п. 2 ст. 435 ГК РФ). — Прим. ред.

** В настоящее время в США действует Единобразный торговый кодекс (Uniform Commercial Code — UCC) — собрание норм по отдельным, наиболее важным для хозяйственной деятельности институтам. Он унифицирует законы отдельных штатов США в области торгового права и принят всеми штатами, за исключением Луизианы. Пособлен Американским институто прав и Национальной конференцией уполномоченных по разработке единообразных законов штатов. Охватывает условия продажи, комиссионные операции, платежи по аккредитиву и инкассо, товарамародачительные документы и т. п. Однако многие сделки, например, продажу и аренду недвижимости, трудовые отношения, заем кодекс не регулирует (см.: Единобразный торговый кодекс США. Указ. соч.). — Прим. ред.

І Следует также упомянуть, что в современном коммерческом мире большинство контрактных обязательств специфицируется в стандартизованных формах, которые стороны принимают для управления своими взаимоотношениями. Так, например, в США почти все подряды на строительство регулируются единым набором документов, имеющих стандартные формы, которые разработаны Американским институто архитекторов.
специальным образом, как в случаях договора купли-продажи, займа, трудового договора (но также и аренды), о чем уже упоминалось в главе 3.

Обе юридические системы призваны регулировать одинаковые базовые сделки, и следовательно, должны иметь дело с одним и тем же кругом проблем. С точки зрения экономиста, они решают эти задачи (de facto) в очень схожей манере, но поскольку кодифицированное право носит более систематический характер и легче поддается описанию по сравнению с судебными решениями общего права, в следующем разделе мы будем придерживаться классификации договоров, принятой в Германском гражданском уложении. Эта классификация будет расширена в результате сравнения с некоторыми американскими правовыми нормами.

4.2. Различные типы контрактных обязательств

Экономисты проявляют особый интерес к двусторонним, или синаллажматическим, контрактам. Такие контракты представляют собой соглашения, в которых участвующие стороны ручаются во взаимном исполнении определенных обязательств, рассматриваемых обеими сторонами как соответствующие или соразмерные. Главный принцип, лежащий в основе двустороннего соглашения, — это старая формула «do, ut des» согласно которой каждый дает нечто противоположной стороне и что-то получает взамен. Иными словами, экономистов интересуют контракты, регулирующие аллокацию ресурсов посредством прямого двустороннего обмена на основе переговоров между индивидами. Именно такими типами контрактов, между прочим, в первую очередь и занимается контрактное право.

---

* Поскольку в данной главе авторы придерживаются классификации договоров, принятой в Германском гражданском уложении, то русскоязычная терминология, а также редакция цитируемых статей соответствует тексту Германского гражданского уложения. — Прим. ред.

** В отличие от двустороннего, по которому стороны взаимно приобретают и права, и обязанности, в одностороннем контракте (unilateral contract) только одна сторона обязана совершить определенное исполнение. Односторонний контракт создает обязанность для одной стороны и право — для другой. К односторонним договорам относятся, например, договоры займа, хранения, дарения. Односторонний договор необходимо отличать от односторонней юридической сделки, для возникновения которой достаточно воли только одного субъекта. Все договоры являются дву- или многосторонними юридическими сделами, так как для их возникновения требуется соглашение по меньшей мере двух субъектов. — Прим. ред.

*** Do, ut des (лат.) — даю, чтобы ты дал. — Прим. пер.
Глава 4

Обмен может происходить мгновенно («из рук в руки») (Zug um Zug) — состоящийся обмен — скажем, обмен газеты на деньги) или же с некоторым лагом между заключением контракта и фактическим исполнением обещаний. Более того, участвующие в обмене стороны могут выполнять свои обязательства в разные моменты времени. В последнем случае, который представляет особый интерес для экономистов-институционалистов, в контракте явно или невидимо оговаривается «порядок исполнения». Например, владелец ресторана, исполняя свое обещание, обслуживает клиента до того, как тот завершит сделку и заплатит за еду. Аналогично наемный работник выполняет работу до получения вознаграждения от работодателя [Wiggins, 1991, p. 640 ff.].

Институциональная экономическая теория в значительной степени касается отсроченных обменов или обменов, которые предполагают определенный порядок исполнения, и, следовательно, до их завершения проходит некоторый промежуток времени. Так обстоит дело с контрактами в рамках общего права, где контрактное право ограничивается концепцией «обещания», т. е. обязательством некого лица относительно его будущего поведения [Farnsworth, 1990, p. 5]. Однако заметим, что в Единообразном торговом кодексе в статье 2-106(1) под «договором продажи» понимается как «уже состоявшаяся продажа, так и договор о продаже товаров в будущем». Причина этого заключается в том, что даже в процессе одновременного обмена (скажем, при обмене товаров на наличные деньги) можно также передать некоторые обещания на будущее (например, дать гарантию качества изделия, т. е. обещание, что товары будут соответствовать определенным стандартам качества).

Разумеется, трансакционные издержки в любом процессе обмена играют огромную роль. Среди самых важных экономических проблем, порождаемых трансакционными издержками и временем лагом между заключением контракта и его исполнением, можно назвать те, которые связаны с 1) асимметричной информацией и 2) трансакционно-специфическими инвестициями. В последнем случае инвестиции должны начать поставлять услуги еще до получения своего полного вознаграждения, и это обстоятельство делает возможным возникновение оппортунистического поведения. Трудности, с которыми приходится сталкиваться в этих условиях, представляют собой центральные вопросы новой институциональной экономической теории. Проблемы, уходящие своими корнями в 1) и 2), могут возникать как до, так и после заклю-

* § 614 Германского гражданского уложения гласит: «Вознаграждение должно быть выплачено после выполнения работы». — Прим. ред.
чения контракта, порождая соответственно ex ante и ex post трансакционные издержки. По сути, здесь речь идет о воздействии будущих обстоятельств на аллокацию риска.

Специфичность активов имеет особую важность для ex post трансакционных издержек. Уильямсон [Williamson, 1985, p. 95 ff.] выделяет четыре типа специфических инвестиций, и эта классификация для экономистов стала общепринятой.

1. **Специфичность местоположения**: «Покупатель и продавец находятся буквально рядом друг с другом, что отражает их ex ante решения минимизировать расходы на товарно-материальные запасы и транспорт» [Joskow, 1985a, p. 38]. Пример такой ситуации обнаруживается в тесных связях между угольной шахтой ирабатывающей на угле электростанцией.

2. **Специфичность физических активов**: «Один или оба участника трансакции осуществляют инвестиции в машины и оборудование, которые предполагают наличие трансакционно-специфических характеристик конструкции и имеют меньшую ценность при альтернативных способах использования» [Ibid.].

3. **Специфичность человеческих активов**: возникает «как следствие инвестиций в обучение на рабочем месте, передачи навыков, специфических для определенных отношений» [Ibid.].

4. **Целевые активы**: такие активы включают «любые инвестиции, которые осуществляются только в ожидании продажи значительного количества продукции конкретному клиенту. Если контракт расторгается преждевременно, то у поставщика могут остаться значительные избыточные производственные мощности» [Ibid.].

Следующий шаг — иллюстрация проблем пред- и постконтрактного оппортунизма для четырех различных типов синергетических соглашений: договора купли-продажи, договора аренды, трудового договора и договора займа.

4.2.1. **Договор купли-продажи**

Договор купли-продажи предполагает необратимую передачу прав собственности на актив от одной стороны другой по соглашению. Согласно Единообразному торговому кодексу [UCC, Art. 2–106(1)], «продажа» состоит в переходе титула (собственности) на товары от продавца к покупателю по некоторой цене. В соответствии с § 433 Германского гражданского уложения, по договору купли-продажи продавец товара обязан передать товар покупателю и предоставить ему право собственности на него, тогда как покупатель обязан уплатить продавцу...
условленную покупную цену и принять купленный товар [Horn, Kütz and Leser, 1982, p. 118].

Отметим, что в германском праве договор купли-продажи и (абстрактный) юридический акт передачи имущества отделены друг от друга (принцип разделения).** тогда как в общем праве и французском праве передача имущества является частью договора купли-продажи (принцип единства)** [Larenz, 1982, 2: p. 16; Horn, Kütz and Leser, 1982, p. 119]. Поэтому, согласно общему праву, модель общего равновесия можно описать как обмен титулами собственности на основе системы клиринга и, подобно Хиксу, сделать вывод о том, что «для фактического осуществления торговли не нужно ничего, кроме обмена титулами» [Hicks, 1967, p. 7].

Нетрудно понять, что договор купли-продажи, конечно, в трактовке общего права, которая существенным образом учитывает время, оставляет очень много возможностей для возникновения проблем. Из-за асимметрии информации особенно в сочетании с трансакционно-специфическими инвестициями возможен как предконтрактный, так и постконтрактный оппортунизм. Здесь уместно повторить предложенное Уильямсоном хорошо известное определение оппортунизма. Оппортунизм — это преследование личного интереса с использованием коварства. Подобное поведение включает, но едва ли ограничивается, такими яркими формами:

* Ср. с определением договора купли-продажи в российском гражданском праве: «По договору купли-продажи одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену)» (ст. 454 ГК РФ). — Прим. ред.

** Принцип разделения (Trennungsprinzip) ведет к тому, что, согласно германскому праву, договор купли-продажи распределяется на три самостоятельных договоров: заключение обязательственно-правового договора купли-продажи и двух договоров исполнения, при которых происходит передача прав собственности. Причем это верно не только в случае отсрочки поставки или оплаты, но и при оперативном производстве поставки и оплаты (см.: Шапп Я. Указ. соч. С. 69.). — Прим. ред.

*** Принцип единства (Einheitsprinzip) — принцип так называемого мгновенного перехода права собственности от продавца к покупателю. Этот принцип зафиксирован в известной ст. 1583 Кодекса Наполеона. Таковы же нормы общего права. Так, ст. 2-401(2) Единообразного торгового кодекса США гласит, что «титул переходит к покупателю в том месте и в тот момент, где и когда продавец завершает исполнение в отношении физической передачи товаров, независимо от изменений обеспечительного интереса и хотя бы даже товарораспорядительные документы подлежали передаче в другом месте или в другое время». — Прим. ред.
мн, как ложь, воровство и мошенничество. Намного чаще под опортунистизмом подразумеваются более тонкие формы обмана… в более общем случае опортунистизм означает предоставление неполной или искаженной информации, особенно когда речь идет о преднамеренном обмане, введении в заблуждение, искажении и сокрытии истины или других методах запутывания партнера. Он лежит в основе действительной или мнимой информационной асимметрии… [Williamson, 1985, p. 47].


Inter alia, в мире положительных трансакционных издержек должна быть исследована действенность механизмов сигнализации и фильтрации.*

Все механизмы сигнализации предполагают наличие самоотбора… Для того чтобы сигнал был действенным, продавцам низкокачественной продукции должно быть невозможно его имитировать… Гарантии на продукцию могут дать потребителям информацию о ее качестве, поскольку

---

ожидаемые затраты, сопряженные с гарантией, имеют отрицательную корреляцию с продолжительностью срока службы продукта [Spence, 1976, p. 592].

При рассмотрении проблемы с несколько иной точки зрения становится очевидно, что значительную роль играют также издержки измерения (или сортировки).

Когда покупатель получает некоторое количество единиц продукции, не соответствующей стандарту, он никогда не может с уверенностью утверждать, был ли он просто неудачлив или обманут. Повторная покупка... смягчает острую проблемы, но не устраняет ее. Таким образом, иногда продавец может "выходить сухим из мутной волны мошенничества", и в случае максимизирующего поведения жульничество будет происходить и в дальнейшем. При наличии конкуренции цена будет корректироваться с учетом мошенничества. Однако издержки порождаются не жульничеством рег се, а скорее тем, что на это жульничество и его предотвращение отвлекаются ресурсы, и поэтому достигаемый результат резко отличается от результата, получаемого в вальрасианском мире [Barzel, 1985, p. 8].

На рынках потребительских благ в деятельности продавцов обычно весьма велико значение предконтрактных специфических инвестиций. Такие расходы осуществляются как часть процесса организации рынка. Когда переговорам отводится важная роль, предконтрактные специфические инвестиции могут быть сопряжены с оппортунистическим поведением, хотя этот результат не столь часто встречается на практике [Shell, 1991].

2. Постконтрактный оппортунизм, связанный с договорами купли-продажи, превращается в самостоятельную проблему, когда речь идет о специфичности физических активов, целевых активах, о покупках продукции, требующей послепродажного обслуживания, а также о повторных покупках, предполагающих специфичность местоположения активов или специфичность человеческого капитала. Имеющиеся здесь затруднения связаны не столько с асимметричной информацией, сколько с наличием трансакционно-специфических инвестиций, которые создают стимулы к оппортунистическому поведению.

Открытая форма оппортунизма имеет место в случае так называемого вымогательства. Этот феномен возникает, когда квизирента одной из сторон с большими специфическими инвестициями полностью или частично захватывается другой стороной или сторонами бизнес-проекта.4

4 В качестве примера можно привести сталелитейный завод, расположенный рядом с электростанцией для того, чтобы дешево покупать электроэнергию. «После того как сталелитейный завод посев невозвратные издержки, электростанция может поднять цены на электроэнергию» и т. д. [Alchian and Woodward, 1988, p. 67]. «Владелец уникального ресурса будет испытывать тем больше искушение воспользоваться этой ситуацией в собственных интересах, чем больше возрастает суммарная квизирента и чем надежнее он контролирует...
Напротив, скрытая форма оппортунизма обнаруживается в феномене морального риска, как в случае проблемы принципал-агент. Информированность сторон здесь асимметрична. Неопределенность играет роль в том смысле, что она «проявляется в степени, достаточной для того, чтобы говорить о проблеме принятия адаптивных, последовательных решений» (Williamson, 1985, p. 79). Но обе стороны могут быть нейтральны к риску; неприятие риска не играет значительной роли в теории неполных контрактов.5

Только что описанные общие проблемы невозможно полностью решить посредством судебного порядка улаживания споров. Следовательно, они могут привести к «фискаль контракта» или фискаль индивидов в их попытках самостоятельного регулирования обстоятельств своей жизни частным образом. Фискаль контракта включает «фискаль рынка», равно как и фискаль частных организаций (таких как фирмы). Обычно авторы, придерживающиеся неоинституциональной традиции, задают вопрос: какие частные институты возникают для нейтрализации фискаль рынка или фискаль контракта? В свою очередь те, кто интересуется экономическим анализом права, сосредоточивают свое внимание на вопросе: что именно формирует эффективную конструкцию (или юридическое применение) статутного или общего права?

В случае контракта купи-продажи в литературе обсуждаются такие темы, как принуждение, ограничение дееспособности или неправоспособность, заблуждение, разоблачение, введение в заблуждение и обман, а также коммерческая нецелесообразность. Обзор литературы по этим проблемам приведен в (Cooter and Ulen, 1988, ch. 7). Еще одна интересная область, которая рассматривается в экономическом анализе права, касается экономической теории средств правовой защиты в случае нарушения контракта. В настоящее время особую важность представляет дискуссия о том называемом эффективном нарушении обязательств (Ibid., p. 288 ff.).

4.2.2. Договор аренды

Вообще говоря, в общем и гражданском праве существуют два типа аренды:

- недвижимого имущества (соглашение между арендодателем и арендатором);
- движимого имущества (соглашение между наймодателем и наймательм).

поток услуг, предоставляемых этим уникальным ресурсом (например, откоживаемся выплачивать ренту или работать в полную силу)» (Alchian and Woodward, 1988, p. 68).

5 По поводу допущения о неприятии риска как «тормоза неофициальных переговоров» см.: [Goldberg, 1990].
В Германском гражданском уложении применительно к первому случаю используется термин «Pacht» (аренда), а применительно ко второму — «Miete» (наем).

В англоязычной литературе можно обнаружить отличные друг от друга термины lease (аренда) и hire (наем или прокат) [Lawson and Rudden, 1982, ch. 11], хотя в общем, по-видимому, первый из этих терминов используется для описания контрактов обоих типов [Black, 1990, р. 879].* В первом случае в аренду сдаются как usus, так и usus fructus,** во втором — только usus. В обоих случаях соответствующие права сдаются в аренду на точно определенный период времени в обмен на периодическую уплату условленной цены — арендной платы. При операционном лизинге*** современного типа, который включает аренду промышленного и/или контрольного оборудования, и даже целых установок производственного назначения, предметом аренды выступают как usus, так и usus fructus, и старое различие между Miete и Pacht становится более неприменимым.6 Все же отличия между указанными

* В российском гражданском законодательстве термины «имущественный наем» и «аренда» равнозначны. Арендные отношения регулируются в гл. 34 ГК РФ — «Аренда». «По договору аренды (имущественного найма) арендодатель (наемодатель) обязуется предоставить арендатору (наемателю) имущество за плату во временное владение и пользование или во временное пользование» (ст. 606). Арендодатель может в качестве постоянной предпринимательской деятельности осуществлять сдачу в аренду движимого имущества за плату. Этот вид аренды или «Договор проката» регулируется ст. 626 ГК РФ. Как правило, имущество, предоставленное по договору проката, используется только для потребительских целей. — Прим. ред.

** Usus (лат.) — пользование; usus fructus (лат.) — приношение плодов. См. ст. 606 ГК РФ: «Плоды, продукция и доходы, полученные в результате использования арендованного имущества в соответствии с договором, являются его [арендатора] собственностью». — Прим. ред.

*** Лизинг — аренда машин, оборудования, транспортных средств и сооружений производственного назначения. В российском законодательстве в этом случае также используется термин «финансовая аренда». Операционный лизинг — вид лизинга, когда арендатор несет расходы по поддержанию оборудования, может вернуть его по своему желанию. — Прим. ред.

6 Единообразный торговый кодекс США содержит ст. 2А, которая регулирует аренду (имущества). Ст. 2А–103(j) определяет аренду как «передачу права владения и пользования имуществом на определенный срок в обмен на встречное вознаграждение...».

* Разд. 2А «Договоры аренды» был принят в 1987 г. и существенно дополнен в 1990 г. Заметим, что в этом разделе регулируется аренда только движимого имущества. Как уже отмечалось, продажа и аренда недвижимости Единообразным торговым кодексом не регулируются. — Прим. ред.
типами договора аренды сохраняются, несмотря на изменение объек-
tов аренды. Для более подробного разъяснения этих различий мы рас-
смотрим старые термины Miete и Pacht и используем формулировки,
содержащиеся в Германском гражданском уложении.

Как уже упоминалось, Германское гражданское уложение рассмотр-
ывает аренду (в обоих смыслах) как договорное обязательство, и это
интересует нас только потому, что оправдывает наше решение проанализировать аренду в настоящей главе, которая посвящена контрактным
обязательствам. Германское гражданское уложение описывает сущность
аренды недвижимости следующим образом:

По договору аренды арендодатель обязуется предоставить арендатору на
время аренды пользование арендованным предметом [Gegenstand] и пра-
во потребления его плодов, если последние могут быть отнесены к дохо-
dу, извлекаемому при надлежащем ведении хозяйства. Арендатор обязан
вносить арендодателю условленную арендную плату [BGB, § 581 (1)].

Сущность найма движимого имущества Германское гражданское уло-
жение описывает следующим образом:

По договору найма наймодатель обязуется предоставить нанимателю в
пользование вещь [Sache] на время найма. Наниматель обязан выплачи-
вать наймодателю условленную наемную плату [BGB, § 535].

Аренда недвижимого и движимого имущества представляет интерес
потому, что связана с аллокацией риска. Арендатор, который должен
платить фиксированную арендную плату, несет риск, сопряженный с
доходностью объекта аренды, тогда как бремя риска изменения рыноч-
ной стоимости объекта аренды остается на арендодателе. Наниматель
квартиры, который арендовал только право пользования, несет риск,
связанный с изменениями своих альтернативных издержек, тогда как
бремя рыночного риска лежит на наймодателе.

Многие виды договоров аренды дают арендаторам возможность купить
имущество по фиксированной цене в течение срока аренды или к его
окончанию. Этот опцион, называемый опционом на покупку по фиксиро-
ванной цене, снимает с арендодателя по крайней мере часть риска, свя-
занного с колебаниями остаточной стоимости. До тех пор пока справед-
ливая рыночная стоимость данного имущества превышает цену опциона,
следует рассчитывать на то, что арендатор использует свое право на этот
опцион; поэтому бремя риска колебаний рыночной стоимости, превыша-
ющих цену опциона, остается исключительно на арендаторе. Единствен-
ный риск, бремя которого несет в этом случае арендодатель, состоит в
том, что стоимость актива на дату исполнения упадет ниже цены опциона
[Auerbach, 1985, р. 327].

* По российскому законодательству арендатору разрешен выкуп арендов-
ванного имущества (ст. 625 ГК РФ). — Прим. ред.
Договор аренды сопряжен с возможностью предконтрактного и постконтрактного оппортунизма. И скорее всего, снова постконтрактный оппортунизм практически более вероятен и может возникнуть из-за существования контрактно-специфических инвестиций или асимметричной информации. Рассмотрим для примера сдачу внаем квартиры. Контрактно-специфические инвестиции для нанимателя обычно больше, чем для ее собственника. Они связаны с такими проблемами, как расходы по переезду, налаживание отношений с соседями, меблировка квартиры с учетом ее особенностей. После того как наниматель переехал в нанимаемую квартиру и обустроился там, он оказывается «запертим» в рамках данного контрактного отношения в противоположность тому периоду времени, пока он еще не договорился с собственником квартиры об условиях контракта. Наймодатель, который теперь находится в сравнительно более выгодном положении, чем наниматель, может попытаться использовать эту ситуацию в своих интересах и поднять наймную плату настолько, чтобы присвоить часть квазаренты (или «доходов») нанимателя, порожденной невозвратными издержками последнего. С точки зрения собственника квартиры, оптимальным является такой рост арендной платы, который гарантировал бы ему некоторые выигрыш, но в то же время не вынуждал съемщика переезжать.

Проблема асимметричной информации, напротив, обычно ставит в невыгодное положение собственника квартиры. Как хорошо известно, наниматель, вне зависимости от срока аренды не имеет таких же стимулов бережного использования и сохранности арендуемого имущества, как полный собственник. Следовательно, поддержание нанимаемой квартиры в надлежащем состоянии должно особо оговариваться в контракте, в связи с чем собственник несет затраты по мониторингу. Возникает типичная проблема морального риска (или скрытого действия), которая является предметом исследования теории принципал-агент.

Обе описанные проблемы характерны для той стадии трансакции, на которой происходит исполнение контракта. И к счастью, Уильямсон особо тщательно проанализировал эту область. Ключевым вопросом здесь является следующий: какие «институты их пост поддержки контракта» будут, по всей вероятности, разработаны индивидами, стремящимися к стабильности деловых отношений? Иными словами, каким образом частные лица, принимающие решения, помогают себе посредством специальных типов контрактных устройств, когда необходимо разработать схему, которая обеспечила бы каждую сторону, участву-

---

7 Разумеется, при некоторых видах найма, например в случае снятия номера в гостинице на сутки, большой проблемой является именно предконтрактный оппортунизм.
Относительные права собственности: контрактные обязательства

...ющую в трансакции, достаточной гарантией от оппортунистического поведения контрагента?

Конечно, в качестве попытки достижения «соответствующих» коммерческих отношений можно использовать государственное вмешательство. В Германии, например, значительная часть населения проживает в нанимаемых квартирах, и со времен Первой мировой войны сфера жилищных отношений стала серьезно регулироваться государством.* Эти предрасположенность к политике усиленного государственного вмешательства, вероятно, является одной из причин того, почему Германия и многие другие страны, привлекающие похожие меры, испытывают затруднения в жилищной сфере. Существует сильная вера в то, что наниматели нуждаются в государственной защите в отношении величины арендной платы и что необходимо ввести ограничения на право собственника требовать освобождения нанимаемых помещений. Вследствие этого свободы собственника на установление уровня платы за пользование своим имуществом, равно как и его право контролировать условия пользования этим имуществом, были жестко ограничены государством. Обстановка в этой сфере такова, что рыночные силы не могут в полной мере выполнять свою обычную функцию на рынке нанимаемого жилья, и, inter alia, необходима значительная государственная поддержка для стимулирования предложения квартир, сдаваемых внаем [Eekhoff, 1981; Schlicht, 1983; Börsch-Supan, 1986].

4.2.3. Трудовой договор

Трудовой договор перерос традиционное частное право в системе как общего, так и гражданского права. Теперь он формирует ядро трудового права и в обеих системах, по существу, охватывает один и тот же вид обмена — обмен личных услуг на вознаграждение. Такие услуги могут подлежать регулированию, как в случае собственности трудового договора, а могут и не подлежать, подобно услугам врача или адвоката. Германское гражданское уложение дает следующее общее описание «трудового договора» (Dienstvertrag), вновь рассматриваемого как совокупность контрактных обязательств:

По трудовому договору лицо, дающее согласие на определенную работу, обязуется производить работу, а другая сторона выплачивать условленное вознаграждение [BGB, § 617 (1)].

Природа договора личного найма или трудового договора весьма специфична. Такой договор охватывает услуги, регулируемые особыми

* Например, § 541(4) Германского гражданского уложения гласит: «Условия договора найма жилого помещения, наносящие ущерб нанимателю, недействительны» — Прим. ред.

Право отдавать распоряжения очень важно для работодателя, так как в силу этого права он, конечно, в определенных пределах, располагает свободой корректировки трудовой деятельности своих наемных работников, чтобы приспособиться к изменяющимся внешним условиям (состоянием природы*). При отсутствии права давать распоряжения наемным работникам трудовые договоры должны были бы составляться таким образом, чтобы заранее учсть все мыслимые состояния природы. Но очевидно, что в мире положительных трансакционных издержек подобные «полные» контракты были бы запретительно дороги и сформулировать их было бы попросту невозможно.

Описанные выше договоры купли-продажи и аренды касаются контроля над ресурсами, не связанными с личностью человека. Трудовой договор с его правом давать распоряжения влечет за собой контроль над людьми. Существуют качественные различия между лицензионным работником и наймом работника, руководством деятельностью последнего и, что также не исключено, его увольнением. Одно из важных различий состоит в том, что наемные работники весьма легко могут формировать коалиции. Следовательно, могут быть запущены политические процессы, и эта возможность экономист обязан принимать во внимание. Именно поэтому принцип свободы контракта в случае трудового договора подрывается самым серьезным образом коллективными действиями и государственным регулированием (трудовым законодательством). Эта проблема иллюстрируется дискуссией по вопросу организации труда [Williamson, 1980]. Например, не решены вопросы о роли неравноклассности в фирме и о том, в какой степени


* Продажа прав, а именно собственности на фирму, поднимает похожие проблемы. В Германии этот аспект иллюстрируют поглощения, а также продажи фирм через Опекунский совет. — Прим. ред.
полномочия по принятию решений следует делегировать рядовым работникам [Furubotn, 1988].

Предконтрактный и постконтрактный оппортунизм сильно влияет на поведение на рынках труда, и поэтому нужно рассмотреть институциональные устройства, предназначенные для предотвращения оппортунизма.

1. Предконтрактный оппортунизм в случае трудового договора связан с асимметрией информации. Работники, которые ищут работу, знают свои способности лучше, чем самые предусмотрительные работодатели. Поэтому претендующие на место насильные работники могут вводить в заблуждение потенциальных работодателей относительно своих способностей, в результате чего возникает проблема неблагоприятного отбора. Преодолению проблемы измерения могут способствовать механизмы сигнализации. Например, уровень образования, достигнутый работником, может дать некоторую полезную информацию о его вероятной производительности на работе. Как пишет Спенс: «Образование может сигнализировать о потенциале производительности в том случае, если затраты на него оправданно коррелируют с этим потенциалом» [Spence, 1976, p. 592]. Спенс утверждает, что существуют два качественно различных типа механизмов сигнализации или фильтрации. Первый тип можно назвать «условными контрактами» (contingent contracts).* Примером может служить предоставляемая фирмой гарантия качества продукции.** Второй тип включает то, что Спенс называет «экзогенно расточительными сигналами» (exogenously costly signals). Эти механизмы базируются на отрицательной корреляции между издержками сигнализации и качеством, как это имеет место в примере с образованием [Spence, 1974].***

2. Постконтрактный оппортунизм в отношениях личного найма является следствием как асимметричной информации, так и специфичности инвестиций. Более того, к существующим здесь сложностям добавляется тот факт, что информация, значимая для какого бы то ни было спора по контракту, может не поддаваться судебной проверке. Поскольку результативность действий наемного работника в процессе труда лишь частично поддается наблюдению, возникает проблема морального риска. Мониторинг работников возможен, но из-за на-

---

* Об условных контрактах см. примечания на с. 188, 193. — Прим. ред.
** См. подразд. 4.2.1. — Прим. ред.
личия издержек он может осуществляться только в известных пределах. Разумеется, для того, чтобы стимулировать работников прилагать соответствующий уровень усилий, можно использовать и совершенно иные подходы. Некоторые из указанных проблем рассматриваются в моделях эффективной заработной платы [Akerlof and Yellen, 1986], например, моделях участия в прибыли.* Выводы теории принципала-агента также могут играть важную роль. Последний подход часто применяется при анализе контрактов на услуги менеджеров корпораций [Holmstrom and Tirole, 1989].

Эффект «запирания», который возникает, когда трансакционно-специфические инвестиции одного из участников контракта существенно больше, чем другого, имеет особую важность в случае трудового договора. Обе стороны контрактного отношения в определенной степени заинтересованы в его эффективной реализации, но на практике часто одна из них гораздо в большей степени подвержена серьезной потере в благосостоянии, чем другая. Профсоюзы посредством коллективного действия могут защищать зависящее от фирмы благополучие работников: «Это — главная линия обороны профсоюзов, и если бы этим функции профсоюзов и ограничивались, то фирмы не препятствовали бы им... [но] фирмы опасаются противоположного риска, связанного с тем, что наемные работники могут попытаться присвоить квазипер- ты работодателей» [Aichian and Woodward, 1987, p. 131]. В этой связи можно упомянуть также представительство работников в советах директоров [Furubotn and Wiggins, 1984]. Это один из способов защиты специфических инвестиций в человеческий капитал состоят в том, чтобы предоставить работникам либо частичные, либо полные права собственности на фирму, как в случае юридических фирм [Furubotn, 1988].

Как отмечалось выше, проверка информации в судебном порядке может быть либо сопряжена со слишком большими издержками, либо оказаться вовсе невозможной. Эта ситуация имеет важные последствия для контрактных соглашений.

Например, даже если фирма может осуществлять мониторинг усилий конкретного работника с очень незначительными издержками, отнюдь не легко обеспечить выполнение условия контракта относительно уровня

* В теории эффективной заработной платы (efficiency wage theory) предполагается, что предельный продукт работников и получаемая ими заработная плата взаимосвязаны. Поэтому фирмы часто выплачивают заработную плату, превосходящую рыночную равновесную величину. Имеется четыре основных варианта этой теории, объясняющих высокие заработки: 1) модель «недобросовестной работы»; или «отличения»; 2) модель текучести; 3) модель отбора наилучших претендентов на работу; 4) модель справедливой заработной платы. — Прим. ред.
усилий этого работника. Поскольку если судебные инстанции не могут непосредственно осуществлять мониторинг этих усилий, то фирма всегда будет иметь стимул утверждать, что наблюдаемые ее усилия были недостаточно велики, и выплачивать низкую заработную плату [Wortall, 1989, p. 339].

4.2.4. Договор займа

Договор займа интересующего нас типа относится к деньгам или любым другим заменимыми вещам (fungibles).* Если мы снова возьмем в качестве примера формулировку Германского гражданского уложения, то природа займа (Darlehen) определяется следующим образом:

Лицо, получившее взаймы деньги или иные заменимые вещи, обязано возвратить замодавцу полученное вещами такого же рода, качества и количества [BGB, § 607, (1)].**

Общее право по своей природе не содержит юридического определения займа. Более того, в рамках этого права «заем», касающийся денег и других заменимых вещей (например, пшеницы), которые должны быть возвращены натурой с вознаграждением или без него, не отличается от «судды» (Leihe) (индивидуально-определенного физического предмета, скажем, кресла), которая безвозмездно предоставляется взаймы на определенный период времени.*** Примеры из области общего права можно найти в выдержках из судебных решений, приведенных в работе Блека [Black, 1990, p. 936].

Так же как в предыдущих трех случаях, договор займа регулирует передачу контроля над ресурсами — причем либо прямо, как в случае займа, предоставляемого натурой (например, бушила пшеницы), либо

* В гражданском праве используется аналогичный термин — «вещи, определенные родовыми признаками». — Прим. ред.

** Ср. со ст. 807 «Договор займа» ГК РФ: «По договору займа одна сторона (заемодавец) передает в собственность другой стороне (заёмщику) деньги или другие вещи, определенные родовыми признаками, а заёмщик обязуется возвратить займодавцу такую же сумму денег (сумму займа) или равное количество других полученных им вещей того же рода и качества». — Прим. ред.

*** § 598 «Ссудность судды» Германского гражданского уложения гласит: «По договору судды ссудодатель обязуется предоставить судополучателю вещь в безвозмездное пользование». Ср. со ст. 689 «Договор безвозмездного пользования» ГК РФ: «По договору безвозмездного пользования (договора судды) одна сторона (ссудодатель) обязуется передать или передает вещь в безвозмездное временное пользование другой стороне (судополучателю), а последняя обязуется вернуть ту же вещь в том же состоянии, в каком она ее получила, с учетом нормального износа или в состоянии, обусловленном договором». — Прим. ред.
Глава 4

косвенно, как в случае займа в денежной форме. Тем не менее следует отметить, что в обеих юридических системах (ср.: [Noyes, 1936, p. 524-534]) получатель займа (должник) становится собственником объекта займа. Поэтому, в противоположность арендатору, должник может использовать полученный актив по своему усмотрению (к примеру, он может посеять пшеницу, съесть ее или сжечь). Он обязан возвращать актив, абсолютно идентичный полученному; ему нужно вернуть лишь эквивалентное его количество (например, пшеницы). Конечно, этот вид соглашения заметно отличается от требований договора аренды, где арендатор должен вернуть полученный актив в первоначально-исправном состоянии.

Из всего сказанного очевидно, что гибкость или «пластичность» такой временной передачи ресурсов заемщику весьма велика. Например, в случае денежного займа должник может свободно израсходовать полученную сумму на те экономические цели, которые он считает необходимыми [Alchian and Woodward, 1987]. Но эта ситуация создает для кредитора большую информационную проблему. В силу большей пластичности объектов займа по сравнению с арендуемым имуществом кредитор сталкивается с очень серьезными проблемами предконтрактного и постконтрактного оппортунизма.

1. Предконтрактный оппортунизм в рамках договора займа возможен всегда. Очевидно, что асимметрия в информации между потенциальными кредиторами и должниками может быть значительной. В целом потенциальный заемщик лучше осведомлен о своих экономических перспективах и персональных качествах, чем его потенциальный кредитор. Более того, издержки измерения или сортировки в этой сфере обычно достаточно высоки. Такие издержки отчасти можно преодолеть развитием сети финансовых посредников [Diamond, 1984; Williamson, 1986; 1987; Schmidt-Mohr, 1992]. Кроме того, здесь могут оказать содействие механизмы сигнализирования и, следовательно, самоотбора (как было показано в нашем примере с рынком труда). Балтеншпергер отмечал, что кредиторы могут предлагать

кlientам разного типа различные типы контрактов (комбинации размеров кредита и процентных ставок, а возможно, также требований к величине залога и собственного капитала)... При определенных условиях, благодаря выявлению качественных различий между клиентами, появляется возможность предлагать различные типы контрактов. В результате каждый потенциальный заемщик получает стимул по своему усмотрению выбирать соответствующее предложение, сформулированное исходя из специфики заемщиков того класса, к которому он принадлежит [Baltensperger, 1987, p. 716].

Еще один возможный подход для преодоления нехватки информации, лежащей в основе проблемы неблагоприятного отбора, предполагает
попытку непосредственного использования информационных технологий. Тогда постольку, поскольку необходимая информация является специфичной для каждого клиента, кредиторы получают стимулы развивать с ними долгосрочные отношения. Короче говоря, специфические инвестиции играют важную роль в этой сфере.

2. Постконтрактный опортунизм в отношениях договора займа обычно является результатом как специфичности инвестиций, так и асимметричной информации. Тот факт, что денежные займы обладают высокой "пластичностью", делает мониторинг должников весьма долгосрочным процессом. Таким образом, моральный риск является здесь особенно серьезной проблемой, и далеко не всегда возможно использовать такие меры защиты, как требования залогового обеспечения. Однако можно попытаться перейти к долгосрочным деловым отношениям между кредитором и заемщиком. Когда такой мониторинг имеет место, то он должен осуществляться надежными людьми, которые способны действовать как информированные "адвокаты капитала" (Hinds, 1990). Без объективного анализа уровней риска и инвестиционных альтернатив всегда существуют веские причины опасаться, что денежные займы будут размещены неправильно, растратятся и/или присвоены. Представляется очевидным, что над рынком капитала должен существовать контроль, и эти меры должны обеспечивать строгое применение принципа ответственности за нарушение контрактных обязательств (см. раздел 4.1). К счастью, новая институциональная экономическая теория оказалась способна по-новому осветить проблемы, существующие в данной области, и в последующем изложении это будет продемонстрировано.

Подводя итоги, мы можем начать с вопроса о том, что же фактически показало предыдущее рассмотрение четырех типов контрактов. Хотя нами были сделаны различные конкретные утверждения, среди них явно выделялся тезис о том, что трансакционные издержки играют центральную роль при анализе контрактов. Неоклассическая экономическая теория, для которой характерен акцент на отсутствии трений в экономической системе, игнорирует многие практические проблемы, связанные с передачей прав собственности на ресурсы, и поэтому необходим новый подход. Для того чтобы понять экономическое поведение, характерное для реального мира, нам следует изучить силы трения и те способы заключения контрактов, которые позволяют ограничить действие этих сил и облегчить обмен.

Как уже отмечалось, некоторые проблемы контракции возникают из-за асимметрии информации между субъектами принятия решений. Это особое условие может влиять на экономическое поведение как до, так и после заключения контракта. Для этих феноменов в научной литературе имеются соответствующие термины: "неблагоприятный отбор",
Глава 4

если определенные события происходят до заключения контракта, и «моральный риск», если они имеют место в период исполнения контракта. В каждом случае поведение людей невозможно адекватно объяснить, исходя из ортодоксальной неоклассической теории ценового механизма. Таким образом, на практике вполне возможно, что действия лиц, принимающих решения, приведут к распаду рынков (фиаско рынка) или расторжению контрактных соглашений (фиаско контракта). 9

Кроме того, в подобных ситуациях большую роль могут играть контрактно-специфические инвестиции. В зависимости от величины специфических инвестиций (или невозвратных издержек), которые осуществлены разными сторонами, сотрудничающими в определенной области, после заключения контракта индивидуы, вообще говоря, оказываются «запертymi» в разной степени. Тогда весьма вероятно присвоение казни ренты одного участника контрактного отношения другим. Подобное «вымогательство» представляет собой реальную опасность, от которой следует и максимально возможной степени защищаться умельным составлением контракта.

С возможностью как предконтрактного, так и постконтрактного оппортунизма следует считаться на обоих уровнях, упоминавшихся в начале данной главы, т. е.:

1) на уровне индивидуального выбора, когда определяется содержание (структура управления) контракта между двумя или большим количеством сторон;
2) на уровне коллективного выбора, когда ассоциации, корпорации, сообщества и т. п. составляют и формулируют содержание соглашений, законов и конституций.

Как абсолютные, так и относительные права собственности связаны с контролем над экономическими ресурсами. Что касается прав второго типа, то, как мы уже видели, основной проблемой здесь является оппортунистическое поведение. Кроме того, как и в случае договора займа, абсолютные и относительные права собственности должны рассматриваться во взаимосвязи друг с другом. Так, полная собственность на буше и пшеницу может приобретаться либо за счет средств, выплачиваемых из собственного кармана, либо за счет денежного займа (или займа в натуральной форме). В первом случае мы сталкиваемся с проблемой морального риска; во втором —

9 В этом случае проблема состоит в том, что в мире, где существуют трансакционные издержки, полные контракты, учитывающие все будущие обстоятельства, невозможны или слишком дороги. Например, жалованье менеджеров нельзя в точности согласовать (или выплатить) в соответствии с конкретным результатом.
сталкиваются. В действительности величина этого риска при договоре займа больше, чем в случаях договора аренды или трудового договора, что вызвано «пластичностью» (или наличием альтернативных вариантов использования) объекта договора, как, например, при денежном займе. Арендатор дома, квартиры, машины и прочих подобных благ в целом гораздо больше ограничен в своем будущем выборе альтернативных способов их использования по сравнению с получателем займа. В свободной рыночной экономике это условие осознано и отражено в организации финансовых рынков. Действительно, как индивидуальные, так и коллективные действия зависят от возможности возникновения проблемы морального риска в договорах займа, и в соответствии с этим формируются структуры управления.

Рыночную экономику, вероятно, лучше всего рассматривать как сеть прав и обязательств, основанных на контрактных и юридических требованиях. Эта сеть организована или «соткана» так, чтобы обеспечить «экономическую эффективность» — в той степени, в которой это возможно в системе, характеризующейся неопределенностью по Найту*. Иными словами, в конкурентной капиталистической экономике делаются регулярные попытки так структурировать контрактные и институциональные устройства, чтобы: 1) избегать расточительности ресурсов; 2) обеспечивать реакцию производства на желание потребителей и 3) стимулировать инновации в системе. В такой ситуации организация имеет значение, и именно эту тему мы и попытаемся раскрыть на следующих страницах данной главы.

4.3. Некоторые элементы теории контрактов
с точки зрения экономиста

Контракты и процесс контрактации играют жизненно важную роль в современной институциональной экономической теории. Особый интерес проявляется к анализу условий контрактации и поиску рациональных объяснений разнообразия моделей контрактов, наблюдаемых в деловом мире. Этот подход представляет новую теоретическую точку

* Согласно Ф. Найту, в отличие от риска, который можно оценить и застраховать, существует подлинная, уникальная неопределенность будущего, которая в силу своей природы никогда не может быть ни измерена, ни застрахована, ни капитализирована, ни оплачена жалованьем. Именно неопределенность дает возможность всем видам производственных агентов получать положительную прибыль как непредвиденную разницу между ожидаемым и фактически полученным доходом (см.: Найт Ф. Х. 2003. Риск, неопределенность и прибыль. М.: Дело). — Прим. ред.
отсчета, так как в традиционной микроэкономике изучались практиче-
ски все вопросы, но игнорировались проблемы, связанные с контрактами. Как подчеркивал Клейн [Klein, 1985] относительно ранее сло-
жившейся практики,
стандартная экономическая точка зрения на контрактацию значительно отличается от обычной коммерческой практики. Экономисты рассматривают контракты как средство, при помощи которого участники транс-
акций полностью определяют будущие результаты и распределяют риски, 
связанные с будущими обстоятельствами. В столь узких рамках эконо-
мистам трудно, если вообще возможно, объяснить ту гибкость, которая 
присутствует в контрактах, управляющих деловыми отношениями в ре-
альном мире [Ibid., p. 594].

Повому в противоположность традиционному подходу в последующих 
разделах данной главы мы попытаемся объяснить последствия поведе-
ния в разных контрактных структурах и, в частности, показать важ-
ность теории неполных или отношенческих контрактов для экономи-
ческого анализа.

4.3.1. Неопределенность термина контракт

Изучение научной литературы наводит на мысль о том, что слово контракт 
описывает несколько расплывчатое понятие, причем не только 
в экономической теории, но и в юридической науке. Так, например, аме-
риканский правовед Ллевеллин [Jlwellyn, 1931–1932, p. 708] различает 
четыре варианта использования термина контракт:

1) «фактические деловые соглашения, как таковые, независимо 
от их юридических последствий, а точнее говоря, независимо 
от того, имеют ли они юридические последствия». Эта трактовка 
может распространяться и на неделовой мир;

2) «фактические соглашения, предполагающие юридические последс-

тствия»;

3) «юридические последствия... обещаний»;

4) «документ, воплощающий соглашение (обычно предполагается, 
что такое соглашение имеет юридические последствия)» [Ibid., 
p. 707–708].

Ллевеллин добавляет, что обсуждение значения термина контракт 
в обществе не может быть ограничено только одной из упомянутых им 
трактовок. Применительно к контрактному праву он отмечает, что 
истоки этого права находятся «в понимании того, что судебные чинов-
ники должны обеспечивать исполнение определенных договоренностей 
или обещаний людей или, по меньшей мере, принимать их во внима-
ние» [Ibid., p. 708].
Если мы дополним вышеуказанное словами из Германского гражданского уложения, то получим пятое значение термина контракт:

5) «юридический акт (Rechtsgeschäft), обычно включающий два волеизъявления» [Horn, Kütz and Leser, 1982, p. 74].

Различие между понятиями «обещание» и «волеизъявление» заключается в том, что в первом случае существенным образом учитывается время. Поскольку юридические теории контракта не входят в сферу нашего рассмотрения и поскольку экономическая теория контрактов касается только тех контрактных проблем, в которых время играет значительную роль, то далее в этой главе наш теоретический анализ контрактов будет основываться только на той трактовке обещания, которая характерна для общего права. Мы следуем Ллевеллину, использовавшему слово контракт в смысле правовых последствий «обещания» (см. выше пункт 3). В этом контексте обещание понимается как обязательство (commitment) некоторым образом действовать впоследствии. Оно вызывает доверие к будущим действиям лица, давшего обещание. Указанное обещание связано с его конкретными обязательствами. С эволюционной точки зрения само обещание (и таким образом, воспользовавшееся обязательство) можно рассматривать как соглашение.

Соглашение относительно обещания (подобно языку) имеет очень общую цель, в рамках которой мы можем вместить бесконечное множество частных целей... Поступая подобным образом (обещая), я могу облегчить реализацию планов других лиц, поскольку я могу предсказать им возможность правильно прогнозировать мое будущее поведение... [Fried, 1981, p. 13].

Экономическая теория имеет дело главным образом с ситуациями обмена, в которых выигрыш является обобщенным для сторон, участвующих в трансакции. При одномременном обмене потребность в обязательстве не возникает. Но когда торговля должна осуществляться в течение определенного промежутка времени, ситуация оказывается иной. Условия должны быть такими, чтобы позволить мне сделать для вас некоторое А, когда вы в этом нуждаетесь, будучи уверенным в том, что вы, в свою очередь, сделаете для меня некоторое В, когда это будет нужно мне. Ваше обязательство означает, что результат ваших будущих действий уже сегодня оказывается в моих

* Ср. со ст. 420 ГК РФ: «Договором признается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав или обязанностей». См. также прим. ред. на с. 164, 165 данной книги о понятиях «соглашение» и «договор» в торговом праве США. — Прим. ред.
руках точно так же, как и мое обязательство означает, что результат моих будущих действий оказывается в ваших руках. Будущий обмен трансформируется в состоявшийся обмен. А для того чтобы это выполнить, нам нужен лишь некий механизм в форме соглашения, который мы со-местно используем... [Fried, 1981].

Существуют соглашения, к их числу относится, например, язык, соблюдение которых отвечает интересам каждого отдельного человека лишь в том случае, если их придерживаются все [Lewis, 1969]. Более того, эти соглашения, как правило, будут соблюдаться без использования каких-либо специальных обязательственных механизмов и без какого бы то ни было принуждения к их исполнению. И все же «принятие обещания» — нечто иное, поскольку, в отличие от языка, лицо, давшее обещание, в момент наступления его исполнения часто заинтересовано в нарушении этого соглашения. В интерпретации Ллелевелли, контракты — это обещания, исполнение которых обеспечивается юридически.

Очевидно, что юридическое обеспечение исполнения контракта не является проблемой, если условия этого контракта сформулированы исчерпывающим образом и поддаются проверке при всех возможных будущих обстоятельствах, как это и предполагается, например, в теории временных предпочтений в условиях неопределенности будущих состояний Эрроу-Добре.* Это — идеальный тип полного контракта, который можно трактовать как юридическое следствие модели совершенных рынков, где личные отношения не играют никакой роли. Согласно Макнейлу [Macneil, 1974], такого рода «дискретные трансакции» также представляют собой модель принципов традиционного или «классического» юридического контракта, подобно контракту на продажу лошади, дома, участка земли, краткосрочных услуг и т. п. «В современном мире такие трансакции продолжают существовать, но затме-

* В теории временных предпочтений в условиях неопределенности будущих состояний среды, ассоциированной преимущественно с состоянием экономики (time-state-preference theory), предполагается, что каждое лицо, принимающее решение, знает все ожидаемые состояния среды, но не знает, какое из них наступит в будущем. Существование неопределенности предполагается в том смысле, что результат предпринятых действий в некоторый будущий период времени зависит от состояния среды (state) и поэтому гарантирован только в том случае, если однозначно установлено, какое состояние среды наступит в этот период. Поскольку все возможные состояния среды известны заранее, то контракт, заключенный в таком мире, будет условным контрактом, учитывающим все будущие обстоятельства (fully contingent contract), и в этом смысле полным (complete). См., напр.: Крушниц Л., Шобель Р. 1995. Теория временных предпочтений в условиях неопределенности будущих состояний. Вестник С.-Петербург. ун-та. Сер. Экономика. Вып. 4. С. 65-82. — Прим. ред.
ваются долгосрочными отношениями контрактами: франчайзингом, коллективными договорами, долгосрочными контрактами поставки...» [Calamari and Perillo, 1987, p. 13]. Мы можем добавить, что долгосрочные деловые отношения появились относительно недавно, а играли значительную роль на протяжении всей экономической истории человечества и вообще в реальной жизни, где контракты являются не полными, т. е. неполными далеко за пределами той элементарной «неполноты», которая преодолевается с помощью определенных условий, установленных правовой системой на случай нарушения обязательств. Стороны контракта не знают все возможные будущие обстоятельства, но в любом случае попытка включить в контракт положения, связанные со всеми этими будущими обстоятельствами, была бы сопряжена с очень большими затратами. Таким образом, лица, принимающие решения, могут обнаружить, что кооперация в отношениях обмена имеет свои преимущества и будут стремиться найти специально адаптированные контрактные механизмы. Возникающие вследствие этого «отношения контракты» (термин введен в работе [Macneil, 1978]) охватывают большинство типовых агентских отношений, включая дистрибуторские соглашения, франчайзинг, совместные предприятия и трудовые договоры.

Контракт является отношением, в той степени, в какой его участники не способны свести важные условия этого соглашения к четко определенным обязательствам... Вероятно, в такое понимание в большей степени вписываются долгосрочные, нежели краткосрочные, контракты... [Goetz and Scott, 1981, p. 1091].

Можно рассмотреть целый спектр контрактов различных типов, определенных с юридической точки зрения [Macneil, 1974, p. 738]. На одном полюсе этого спектра находится «классический» контракт, а на другом — такие отношения или соглашения, как брак и отношения личного найма (рис. 4.1).

Контракты, тяготеющие к «отношениям» полюсу, имеют следствием сильную персональную вовлеченность сторон, являются долгосрочными и предполагают возможность конфликта как естественной составной части длившегося союза сторон контракта. Любые реально возникающие проблемы разрешаются путем кооперации и иных методов, восстанавливающих стороны в их правах [Ibid., p. 738–740].

Для экономистов термин контракт также применим к не имеющим юридической силы обещаниям, которые могут быть гарантированы...

10 Иными словами, условия, которые заполняют пробелы в соглашении и регулируют его исполнение, если стороны не замещают их собственными особыми условиями.
ны социальным давлением в той или иной форме [Weber, 1968, p. 34] или «самовыполнением». За счет этих не юридических по своей природе контрактов можно расширить предложенный Макнейлом спектр отношенческих контрактов. Применительно к таким случаям в старой австрийской литературе говорилось об «отношениях», которые происходят из обещаний, не имеющих юридических последствий, или из взаимоотношений, не заключающих в себе обязательств (таких как дружба, политические или семейные отношения), и на которые не распространяет свое действие закон [Bohm-Bawerk, 1881, p. 103–126]. Эти отношения включают в себя некоторые ожидания, юридически либо вовсе не защищенные, либо защищенные весьма слабо. Так, например, в чрезвычайной ситуации возможно ожидать помощи от друзей. Подобные ожидания могут основываться на моральных обязательствах (moral commitments), принятых на себя другими сторонами, но они не могут опираться на какое бы то ни было юридическое обязательство (legal obligation). Однако, в принципе, ожидания вполне могут трансформироваться в юридические обязательства (legal commitments). В частности, в течение периода рационализации продажи бензина постоянному клиенту бензоколонки может быть законно предоставлено право на получение каждую неделю определенной доли от общего объема еженедельной покупки бензина, который им приобретался до внедрения режима рационализации.

К сожалению, по-видимому, вообще невозможно провести четкое и ясное разграничение между контрактами в юридическом смысле и контрактами в неюридическом смысле. Конкретное говоря, как правило, оказывается, что юридические последствия обещания могут быть плохо определены в широкой области вокруг «отношения полиса» юридических контрактов Макнейла. Область, лежащая за пределами юридической части спектра контрактов, включает описанные ранее «отношения» — частные отношения, к числу которых можно отнести дружбу, и общественные отношения, аналогичные известному «contract social».*

Наше обобщение аргументации Макнейла проилюстрировано на рис. 4.1. Контрактные отношения в юридическом смысле изображены в виде подмножества добровольно принятых на себя социальных

* Contra social (фр.) — общественный договор — философская и юридическая доктрина, объясняющая возникновение государственной власти соглашением между людьми, вынужденными перейти от не обеспечения защиты естественного состояния к гражданскому состоянию. Наиболее радикально концепция общественного договора разработана Ж.-Ж. Руссо в социально-политическом трактате «Об общественном договоре, или Принципы политического права» (1762 г.). — Прим. ред.
отношений, существующих в данный момент времени. Слева, на «крайнем трансакционном полюсе», находятся контракты, исполнение которых абсолютно гарантировано законом. Однако по мере того как внутренний мир контрактов все более тяготеет к «отношенному» полюсу, они все менее и менее защищены законом и все в большей степени зависят от соглашения сторон или внутренних инструментов обеспечения их исполнения. Действительно, самовыполнение, по всей вероятности, становится все более важным по мере удаления от крайнего трансакционного полюса. Кроме того, добровольный характер «контракта» может становиться все менее значимым по мере увеличения степени «отношенностя», как, например, в случае «contrat social».

Как показал в своем известном исследовании «Неконтрактные отношения в бизнесе» Макуэй [Mackey, 1963], в реальном мире фактическое контрактное поведение в гораздо большей степени ориентировало на «отношения», нежели на «трансакционный», подход. Interalia, он отметил, что

бизнесмены часто предпочитают опираться на твердое «мужское слово», данное в коротком письме, на рукопожатие или на «простую честность и порядочность», причем даже в тех ситуациях, когда трансакция явно связана с серьезным риском.

Множество, если не большинство, обменов вообще не отражают предварительного планирования или если и отражают, то лишь в минимальной степени, особенно это касается юридических санкций и последствий ненадлежащего исполнения контрактов. В результате часто возникает возможность взаимопонимаемого разрешения споров в течение всего срока отношений обмена.

Споры часто урегулируются без апелляции к условиям контракта или потенциальным или фактическим юридическим санкциям. Люди, участвующие в такого рода переговорах, остерегаются говорить о юридич-
ческих правах или угрожать судебными преследованиями... Эту типичную для деловых людей позицию ясственно выразил один торговый агент: «...если что-нибудь происходит, вы просто звоните по телефону другому человеку и обсуждаете с ним проблему. Если вы когда-нибудь опять захотите заниматься бизнесом, то вам не нужно читать друг другу юридические статьи контракта. Не надо бегать к юристам, если хочешь оставаться в бизнесе. Надо просто прилично себя вести».

Или как сформулировал ту же идею еще один бизнесмен: «Вы сможете урегулировать любой спор, если не позволите вмешаться в него юристам и бухгалтерам. Они просто не понимают практику взаимных уступок, необходимых в бизнесе» [Macaulay, 1963, p. 61].

После того как экономисты признали, что «контракты» порождают проблемы, интересные и важные как для них самих, так и для учёных-юристов, они начали разрабатывать свою собственную специализированную терминологию для этой сферы исследования. В результате для определения различных понятий контракта и его характеристик в экономическую литературу были введены новые термины. Неудивительно, что значительное внимание уделялось интерпретации противоположных свойств контрактов. Так, например, экономисты говорят, что контракты бывают:

- полные или неполные;
- классические или отношенческие;
- явные или неявные;
- обязывающие или необязывающие;
- формальные или неформальные;
- краткосрочные или долгосрочные;
- стандартные или сложные;
- контракты, исполнение которых обеспечивается третьей стороной, или самовыполняющиеся;
- индивидуальные или коллективные.

Экономистов также весьма интересуют:

- контракты с симметричной или асимметричной информацией;
- контракты, значимая информация о которых поддается или не поддается судебной проверке;
- контракты, заключенные от своего собственного имени или (агентом) от имени какого-либо другого лица.

* Tempora mutantur, и в последнее время в некоторой степени изменилась также ситуация в описываемой сфере; по крайней мере, в США судебные процессы стали своего рода новым «приятным времепровождением».

* Tempora mutantur (лат.) — времена меняются. — Прим. пер.
Эти и другие термины изобилуют в литературе по институциональной экономической теории. Многие из них не вполне ясны, равно как и само основополагающее понятие контракта. Тем не менее в последующих рассуждениях мы попытаемся, насколько возможно, прояснить эту область профессионального языка.

Прежде всего, важно отметить, что часто встречающаяся терминология теории контрактов применяется только к характерным для мира Эрроу-Дебре условным контрактам, учитываемым все будущие обстоятельства. Такой «полный» контракт можно трактовать следующим образом. Полные контракты — это эксплицитно согласованные контракты, стороны которых обладают симметричной информацией. Они являются обязывающими в смысле четко определенном смысле, независимо от того, представляют ли они собой формальные («письменные») или же неформальные («вербальные») соглашения. Эти контракты могут быть краткосрочными или долгосрочными, стандартными или сложными. Их исполнение обеспечивается третьей стороной, т. е. вся существенная информация о них подается проверке в судебном порядке. При этом не имеет значения, носят ли эти контракты индивидуальный или коллективный характер, являются ли они агентскими контрактами или нет. Поэтому с точки зрения институциональной экономической теории полные контракты не слишком интересны. Мы обнаруживаем, что в мире Эрроу-Дебре алюкация риска, как и исполнение контрактов, являются совершенными. В контракте не нужно предусматривать особых условий для того, чтобы скорректировать его с учетом несовершенств страховых или фьючерсных рынков или гарантировать защиту каждого из его участников от постконтрактного оппортунизма другой стороны. При таком высоком уровне абстракции представляется справедливым утверждение о том, что модель Эрроу-Дебре не имеет большой практической ценности.

4.3.2. Raison d’être* экономических теорий контракта

Контракты, в юридическом или неюридическом смысле этого термина, становятся проблемой для экономиста, как только происходит отход от того что описанной модели совершенных условных требований (perfect-contingent-claims).** По уже изложенным причинам на формули-

* Raison d’être (фр.) — разумное обоснование. — Прим. пер.
року контракта и его исполнение во времени влияют положительные трансакционные издержки, связанные с 1) асимметричной информацией между сторонами (включая третья стороны, такие как суды) и 2) необходимостью осуществлять трансакционно-специфические инвестиции. В действительности трансакционные издержки порождают целый комплекс информационных проблем, а также проблем, связанных с обеспечением исполнения контрактов. Однако за последние несколько десятилетий для анализа этих проблем экономистами были разработаны различные теоретические концепции контракта. Исследования в этой области подразделяются на три частично пересекающиеся группы:

- теория агентских контрактов, занимающаяся главным образом проблемой асимметрии той информации, которой обладают стороны контракта;
- теории самовыполняющихся соглашений или теории неявных контрактов, в которых рассматриваются трудности, возникающие из-за того, что соглашения характеризуются несовершенным или вовсе отсутствующим механизмом обеспечения их исполнения;
- теории отношений или неполных контрактов, внимание которых сосредоточено на постконтрактном оппортунизме, происходящем в конкурсах в трансакционно-специфических инвестициях, осуществленных кооперирующими сторонами, а также на тех трудностях, с которыми сталкиваются суды и прочие третья лица в ходе проверки исполнения контрактных обязательств (это — главный предмет исследования в экономической теории трансакционных издержек Уильямсона (Williamson, 1985)).

Данные три типа теорий контракта уходят корнями в традиционный экономический анализ. В каждом случае в конечном счете имеется в виду задача условной оптимизации. Разумеется, поскольку рассматривается такая среда, в которой трансакционные издержки положительны, то нельзя рассчитывать на первые наилучшие решения. Тем не менее экономические стимулы играют в анализе существенную роль, и теория контрактов становится еще одним способом объяснения различий между идеальными и фактическими результатами, например, между предельными издержками и ценами.

В стандартной макроэкономической теории считалось, что эти различия являются результатом монополистической или монопсонистской практики. И в соответствии с этой интерпретацией, для улучшения результатов рекомендовалась политика, которая бы обеспечивала «больше конкуренции». Теория контрактов, напротив, объясняет отклонения от идеальных предельных условий наличием неизбежных трений в системе. По-видимому, эти отклонения происходят в результате индивидуально рационального поведения в мире, где «правят бал» трансакци-
онные издержки и несовершенная информация. Лекарство, согласно теории контрактов, — не обязательно «больше конкуренции» или «более рынка», но, возможно, скорее потребность в том, чтобы было «больше иерархий». Для повышения эффективности существенными могут оказаться организационные усовершенствования, меры по сокращению трансакционных издержек и/или улучшению стимулов, а также механизмы, снижающие риск и повышающие доверие, и т. п. Все сказанное отнюдь не означает, что политика стимулирования конкуренции устарела, но возможно, что сам подход, основанный на признании главенства конкуренции, требует значительного совершенствования.

Даже в сегодняшней своей формулировке теория контрактов в состоянии объяснить такие разнообразные феномены, как жесткость реальной заработной платы, малоподвижность цен, вертикальная интеграция, государственное и частное регулирование, отделение собственности от контроля в фирмах, рационализирование кредита, осуществляемое коммерческими банками, корпоративная культура, а также новые формы ведения бизнеса, например лизинг, франчайзинг и другие нестандартные формы контрактации. Более того, в настоящее время теория контрактов вызывает особый интерес, поскольку она может способствовать лучшему пониманию огромных организационных проблем, с которыми столкнулись восточноевропейские страны, когда приняли попытку трансформировать потерпевшие фиаско социалистические хозяйства в свободную рыночную экономику.

4.4. Три типа теорий контракта

Следующая задача заключается в описании и кратком обсуждении каждой из трех экономических теорий контракта — теории агентских контрактов, теории самовыполняющихся соглашений и теории отношений контрактов. В развитие указанных теорий внесли вклад представители самых разных школ экономической мысли, поэтому они существенно разнятся как по своему методологическим подходам, так и фактическому содержанию. Те авторы, которые отдают предпочтение описательному или вербальному подходу к экономической науке, склонны включать в анализ контрактных отношений существенные дескриптивные детали. В свою очередь, есть ученые, которые проводят исследования на более абстрактном теоретическом уровне и для достижения результатов склонны к широкому применению инструментария математики и логики. Очевидно, что при подобных различиях между группами их построения также характеризуются существенными расходованиями. Вербальные теоретики, избегая жесткости математических моделей, располагают большей свободой для развития и применения своих идей к ситуациям реального мира. Но эта гибкость достигается
за счет использования менее точно определенных понятий, а полученные выводы иногда лишь в очень ограниченной степени опираются на строгие умозаключения. Создатели математических моделей, напротив, могут достичь четкого и точного описания, но платой за это является сужение сферы научного анализа и известное ограничение возможностей исследования новых широких тем [De Alessi, 1990; Furubotn, 1990]. В этой связи Уильямсон [Williamson, 1993a] предупреждал об опасностях, сопряженных с «преждевременным созданием формальной теории». Однако в ходе дальнейшего изложения материала в этой книге будут затронуты оба соприкасающихся методологических подхода — вербальный, который освещен в оставшейся части этой главы, и формальный, изложенный в следующей главе.

4.4.1. Теория агентских отношений

Так называемые агентские отношения в экономической жизни представляют собой весьма распространенное явление.* То, что обычно понимается под агентскими отношениями, без особого труда можно обобщить следующим образом. В каждой конкретной ситуации участвуют по меньшей мере два субъекта экономических отношений — принципал и агент. Принципал назначает агента, действующего от имени принципала, для оказания неких услуг и, чтобы облегчить достижение поставленных целей, делегирует этому агенту некоторые полномочия по принятию решений. Информация (после заключения контракта) трактуется как асимметричная, в том смысле, что 1) действия агента (например, уровень усилий работника) не поддаются непосредственному наблюдению со стороны принципала или 2) агент располагает некоторыми результатами наблюдения, которых нет у принципала (например, это касается точной оценки объема выпуска фирмы советского типа, где агент [директор советского предприятия] знает возможный объем выпуска, а принципал [советский плановый орган] не знает). Далее, для принципала слишком затратно осуществлять как непосредственный мониторинг действий агента, так и приобретать полное знание уникальной информации, полученной агентом в ходе наблюдений. В первом случае говорят о скрытом действии, во втором — о скрытой информации [Arrow, 1985b, p. 38]. И то и другое относится к моральному риску. Этот термин заимствован из теории страхования. После заключения контракта информация является асимметричной. В дополнение к пред-
посылке, согласно которой действие или информация агента не могут непосредственно наблюдаться принципалом, в теории принципал-агент предполагается, что результат зависит не только от действий агента, но и от неких внешних шоков. «Пользуясь специальными терминами, можно сказать, что результат представлял собой случайную переменную, распределение которой зависит от предпринятого действия» [Argow, 1985b, р. 37]. Конечно, в этих условиях агент всегда может утверждать, что неблагоприятный результат объясняется действием сил, лежащих вне пределов его контроля, и поэтому не является следствием его вины. Нет нужды говорить, что ситуация такого общего типа представляет огромный интерес для реальной политики. Модель предполагает, что агент, как правило, не будет действовать полностью в интересах принципала. Возникает вопрос, как возможно смягчить или преодолеть эту ситуацию.

Примеров проблемы принципал-агент существует множество. В случае скрытого действия в дополнение к примеру, касающемуся усилий наемного работника, Эрроу упоминает об отношениях между врачом и пациентом, в которых врач выступает в роли агента, выбирающего некие действия, влияющие на благосостояние принципала (в данном случае — пациента). «Глубинная основа такого отношения — преимущество в знаниях, которыми обладает врач. Пациент, следовательно, не в состоянии проверить, являются ли действия врача настолько усердными, насколько они могли бы быть» [Ibid., р. 38].

Другим менее очевидным примером являются деликты. «Пусть один индивид предпринимает действие, наносящее ущерб другому индивиду, как, например, при столкновении автомобилей. Меры, принятые первым водителем для предотвращения столкновения, невозможно с легкостью проследить, но результат вполне очевиден. Того, кто причинил ущерб, нужно рассматривать как агента, а потерпевшего — как принципала, несмотря на то что такое употребление этих терминов в данном случае может показаться странным» [Ibid., р. 38-39]. Более того, следует упомянуть отношения между акционерами и менеджерами — проблему отделения собственности от контроля.


В изобилии имеются и иные примеры. Так, издательница представляет собой по сути то же отношение принципал-агент. Землевладельцу-лэндлорду, как принципалу, выгодно предложить сельскохозяйственному
работнику (агенту) долю урожая, который выращен последним на принадлежащей принципалу земле. Такая договоренность предпочтительнее непосредственной выплаты заработной платы, поскольку дает работнику стимул к достижению больших объемов производства, и землевладелец за счет этого оказывается в выигрыше. Так как землевладелец не в состоянии осуществить мониторинг уровня усилий работника, необходимы определенные побудительные мотивы к усердной работе. Разумеется, если бы землевладелец установил фиксированную арендную плату, работник имел бы даже больше стимулов прикладывать усилия для достижения хорошего урожая. Но тогда работник, размеры богатства которого ограничены, будет нести все риски, связанные с непогодой, изменением цен и т. д. Наконец, с точки зрения теории принципал–агент можно рассмотреть проблемы страхования. Страхование от пожара притупляет стимулы к соблюдению мер предосторожности и даже создает стимулы к поджогу. Аналогично страхование здоровья создает стимулы к тому, чтобы чрезмерно пользоваться медицинской помощью. Именно в этих страховых случаях лежит исток термина моральный риск.

Природу проблемы скрытой информации, как уже упоминалось, можно хорошо проиллюстрировать на примере командной экономики [Furubotn and Pejovich, 1972a]. Эрроу сформулировал эту проблему следующим образом:

Поскольку знание о производительности невозможно централизовать, отдельные производственные единицы обладают информацией о производственных возможностях, недоступной центральному плановому органу. Такая производственная единица вполне может иметь стимулы не выявлять свой потенциал, потому что ей будет легче функционировать при меньших налоговых требованиях. Для центрального планового органа (принципала) проблема состоит в том, как выудить информацию у агента. Сходная проблема возникает в условиях децентрализации внутри фирмы [Arrow, 1985b, p. 39].

Другой тип отношений принципал–агент известен под названием неблагоприятного отбора и характеризует проблемы, связанные с асимметрией информации перед заключением контракта. Этот термин также имеет свои истоки в сфере страхования. Например, в случае со страхованием жизни известно, что одни индивиды имеют большую вероятность умереть молодыми, чем другие. Но вполне возможно, что некоторые из тех, кто ищет страхового покрытия, могут более точно оценить вероятную продолжительность своей жизни, чем страховая компания. На лицо асимметрия информации. Отсюда следует, что если все участники рынка должны уплачивать одинаковую страховую премию, то индивиды с высоким риском будут покупать страхование на большую сумму, тогда как люди с низким риском будут покупать меньше. Комбинация
додержателей страховых полисов, которая возникает в результате этой процедуры отбора, не совпадает в точности с характеристиками населения в целом (в любой возрастной группе). И поскольку страховая компания основывает величину своей страховой премии на ожиданиях относительно коэффициентов смертности населения в целом, она обнаружит, что ее выплаты чрезмерны. Одним словом, будет иметь место неэффективная алокация несения риска [Rothschild and Stiglitz, 1976]. С терминологической точки зрения описанный сюжет является слу-
чаем, когда страховая компания выступает в качестве принципала, а клиен-
т, обладающий гораздо более полным знанием о состоянии своего здоровья, — в качестве агента [Spence, 1977].
Однако в этой главе мы рассматриваем только примеры, касающиеся морального риска, а в следующей главе будут рассмотрены проблемы как морального риска, так и неблагоприятного отбора.
Анализ литературы показывает, что в исследованиях проблемы принципал-агент сегодня доминируют два стиля. Во-первых, существует нормативная теория принципал-агент, которая следует традиционной микроэкономике и фокусирует внимание на задачах условной макси-
мизации функции индивидуальной полезности. Во-вторых, существует так назы-
ваемая «позитивная теория агентских отношений», которая занимается "технологией мониторинга и типами залоговых гарантий в зависимости от форм... контрактов и организаций" [Jensen, 1983, p. 334]. Этот тип анализа осуществляется без каких бы то ни было явных формальных микроэкономических предпосылок. В общем, первый подход является математическим и не нуждается в эмпирических исследованиях, тогда как позитивный анализ агентских отношений обычно не носит математического характера и ориентирован на эмпирику. Отметим, что все примеры, приводившиеся ранее для введения в проблему принципал-агент, характерны для нормативной математической теории принципал-агент, которую мы рассмотрим более детально в следующей главе. В настоящей же главе в центре внимания будет позитивная теория агентских отношений, которая более богата в плане институциональных аспектов, но при этом менее формальна с точки зрения ее представления. Возможно, что в данной работе эта теория лучше всего проиллюстрирована применительно к известной проблеме отделения собственности от контроля. Затем следует общий обзор указанной теории с особым акцентом на фундаментальные работы Джесена и Меклинга [Jensen and Meckling, 1976], Фамы [Fama, 1980], а также Фамы и Джесена [Fama and Jensen, 1983].
Концепция агентских издержек, играющая ключевую роль в публикациях по позитивной теории агентских отношений, может трактоваться следующим образом:

Принципал может ограничить расхождение со своими интересами, уста-
новливая соответствующие стимулы для агента и осуществляя затраты
на мониторинг, предназначенный для ограничения уклоняющейся деятельности агента. Кроме того, в некоторых ситуациях возникает необходимость в том, чтобы агент затратил дополнительные ресурсы (залоговые издержки) для того, чтобы принять имел гарантии, что агент не примет каких-либо действий, причиняющих ему ущерб, либо принадлежал получит компенсацию, если такие действия все-таки будут предприняты. В большинстве агентских отношений принципал и агент несут положительные издержки мониторинга, а также залоговые издержки (как в денежной, так и в неденежной форме). Вместе с тем во всех подобных случаях возникает определенное расхождение между решениями агента и теми решениями, которые бы максимизировали благосостояние принципала [Jensen and Meckling, 1976, p. 308].

Таким образом, в сущности, Джensen и Меклинг определяют агентские издержки как сумму: 1) затрат принципала на мониторинг; 2) затрат агента, сопряженных с осуществлением залоговых гарантий, и 3) осточных потерь. Последние можно определить как разницу между той гипотетической прибылью, которую получил бы принципал в случае классического «первого наилучшего» решения, и той реальной прибылью, которую он фактически получает, когда транзакционные издержки положительны, а действия агента не направлены вследо на максимизацию благосостояния принципала. Эта ситуация часто описывается как случай, когда существует дивергенция между (идеализированным) первым наилучшим решением и вторым наилучшим решением, отражающим наличие по меньшей мере еще одного ограничения в дополнение к тем, что рассматриваются в стандартной модели благосостояния. В данном контексте можно говорить о том, что разница между первым наилучшим и вторым наилучшим решениями равна валовым агентским издержкам. Утверждается, что эти издержки представляют собой издержки «отделения собственности от контроля» и являются особым типом трансакционных издержек.

Величина агентских издержек различна для разных фирм. Она зависит от вкусов менеджеров (или, в более общем плане, от отношения агентов к своей деятельности), от легкости, с которой они могут следовать собственным предпочтениям в противоположность поведению, способствующему максимизации остаточного дохода собственников, от степени неприятия ими риска, а также издержек мониторинга и деятельности, связанной с обеспечением залоговых гарантий.

Агентские издержки также зависят от издержек измерения результатов деятельности менеджера (агента) и их оценки, от издержек разработки и обеспечения соблюдения определенных правил поведения или мер дисциплинирования. В том случае, когда менеджер владеет пакетом акций меньшей, чем контрольный, агентские издержки будут также зависеть от рынка труда для менеджеров [Ibid., p. 328].
С точки зрения новой институциональной экономической теории фирма рассматривается как сплетение контрактов. Более того, в крупных корпорациях отделение собственности от контроля можно интерпретировать как эффективную форму экономической организации. Иными словами, две функции классического предпринимателя — несение риска и управление — трактуются как органически разные сферы деятельности в рамках множества контрактов, называемого фирмой [Fama, 1980, p. 288].

Очевидно, что очень важно, каким образом внутри фирмы проиходят разработка и реализация решений. Рассматривая процесс принятия решений, Фама и Дженсен представляют его в виде четырех основных этапов:

1. Иницирование: разработка предложений по использованию ресурсов и structuring контрактов.
2. Ратификация: выбор тех вариантов решений, которые следует реализовать.
3. Реализация: выполнение ратифицированных решений.
4. Мониторинг: измерение результатов деятельности агентов, участвующих в процессе принятия решений (decision agents), и их вознаграждение [Fama and Jensen, 1983, p. 303].

Первую и третью функции Фама и Дженсен называют «управление решениями» (decision management), а вторую и четвертую — «контроль над решениями» (decision control). Затем они утверждают, что самая важная и интересная проблема позитивной теории агентских отношений заключается в том, чтобы объяснить, как следует распределять среди агентов функции по управлению решениями, контролю над решениями и по несению остаточного риска для того, чтобы обеспечить экономическую эффективность. Иными словами, проблемой является организационная структура фирмы, и общий вывод состоит в том, что ответ на вопрос — предоставить ли право на выполнение всех трех функций одному и тем же индивидам или же распределить их между разными индивидами — зависит от степени сложности оптимальной организационной формы для данной фирмы.

Считается, что если оптимальная организационная форма несложна, то предпочтительнее возложить функции по управлению решениями и контролю над решениями, а также несение остаточного риска на одного или нескольких агентов, принимающих решения. В этом случае специфическая информация (т. е. подробная информация, передача которой между агентами сопряжена с затратами) сосредотачивается у одного или нескольких индивидов.13 По сути, ограничение претендентов

13 Близким понятием является «скрытость полной информации» (information impactedness) [Williamson, 1975, p. 305].
на остаточный доход одним или несколькими индивидами, имеющими особое значение для фирмы, служит замена дорогостоящих механизмов контроля, предназначенных для ограничения дискреционного поведения агентов, принимающих решения. В качестве примеров можно привести структуру соглашений о правах на остаточный доход в фирмах, находящихся в единоличном владении (proprietorships), а также партнерствах (partnerships),* которые обычно являются небольшими, несложными организациями. Хотя, воспользовавшись только что описанным подходом, можно уменьшить проблемы агентских отношений между агентами, принимающими решения, и претендентами на остаточный доход, этот механизм не является идеальным, поскольку в данном случае в жертву приносят выгоды от специализации на функциях несения риска и принятия решений. Когда права на остаточный доход сосредоточены в руках немногих, то в, кто принимает решения в фирме, должны отбираться по критерию богатства и готовности принимать на себя риск, а такие индивиду могут иметь, а могут и не иметь соответствующих навыков принятия решений. В общем, издержки и выгоды альтернативных систем принятия решений и альтернативных схем алокации риска следует тщательно оценивать до того, как выбрана организационная структура. Выживание предприятия свидетельствует, что это имеет место.

Фирмы, находящиеся в единоличном владении, партнерства и закрытые корпорации, наблюдаемые при небольших масштабах производства и в сфере услуг, являются наилучшими примерами классических предпринимательских фирм, в которых лица, принимающие основные решения, также несут основную долю остаточного риска [Fama and Jensen, 1983, p. 307].

Проблема, связанная с отделением собственности от контроля, обычно ассоциируется с крупными открытыми корпорациями, но она может возникнуть также и в крупных организованных как партнерства фирмах, оказывающих профессиональные услуги, взаимных фондах и неприбыльных организациях. Фама и Джленден утверждают, что во всех таких организациях действует тенденция отделения управления решениями от несения остаточного риска посредством разделения функций управления решениями и контроля над решениями. Поскольку специфическое знание в сложных организациях обычно распределено среди многих агентов, рассредоточение управления решениями может снизить соответствующие издержки за счет делегирования пол-

* Термин «партнерство» характерен для стран общего права. В странах континентального права ему примерно соответствует понятие «полное товарищество». — Прим. ред.
номочий тем агентам, которые обладают релевантными знаниями. В то же время проблемы агентских отношений, связанные с рассредоточением управления решениями, можно ограничить путем отделения управления решениями от контроля над ними. Например, агент, ответственный за выписывание счетов, не должен отвечать за получение или регистрацию платежей клиента [Fama and Jensen, 1983, p. 310].

Если права на остаточный доход рассредоточены среди множества разных индивидов, организация может присвоить выгоды от такого широкого распределения риска. Однако если число претендентов на остаточный доход велико, то участие их всех в контроле над решениями сопряжено со значительными затратами. Соображения эффективности требуют делегирования контроля над решениями. Более того,

когда претенденты на остаточный доход не играют никакой роли в контроле над решениями, следует ожидать отделения управления важными решениями от контроля над ними на всех уровнях организации [Ibid., p. 309].

Причина состоит, очевидно, в том, что отделение управления решениями от контроля над ними позволяет ограничить возможности отдельных лиц, принимающих решения, по экстраполяции активов претендентов на остаточный доход.

Подводя итог, мы видим, что позитивная теория агентских отношений приводит к формулированию двух дополняющих друг друга гипотез о связи между системами принятия решений и правами на остаточный доход:

1. Отделение несения остаточного риска от управления решениями приводит к образованию таких систем принятия решений, в которых функции управления решениями и контроля над ними разделены.
2. Рассредоточение функций управления решениями и контроля над ними у нескольких агентов приводит к тому, что и права на остаточный доход в основном сосредотачиваются у этих агентов [Ibid., p. 322].

Из приведенной аргументации следует, что позитивную теорию агентских отношений вполне можно использовать для рациональной экономической интерпретации и обоснования наблюдаемой в корпорациях практики отделения собственности от контроля.

Предыдущий случай так называемой классической фирмы, в которой лица, принимающие основные решения, несут также и основную часть остаточного риска, был проанализирован в знаменитой статье Алчиана и Демсца [Alchian and Demsetz, 1972]. Авторы начи-
наят с обсуждения вопроса о командной организации производства и средствах, доступных для мониторинга такого производства. При соблюдении играющего техническую роль условия супераддитивности валовой выпуск команды может быть больше, чем сумма объемов выпуска, производимых по отдельности ее членами. Однако при этом возникают организационные издержки и издержки по дисциплинированию членов команды. Наблюдать индивидуальный вклад каждого из членов команды в общий выпуск отнюдь не легкое дело, и поэтому издержки, сопряженные с определением предельных продуктов отдельных лиц, становятся важной проблемой. Действительно, для решения такой проблемы обычно требуются новые типы организаций и новые процедуры.

Модель Альчиана-Демесца представляет собой скорее развитие теории прав собственности, нежели теории контрактов, но она важна для более ясного понимания дальнейшей разработки теории контрактов. Выяснилось, что поскольку при работе в команде необходимы такие виды деятельности (сопряженные с затратами), как слежение, надзор, мониторинг и измерение, то возникает проблема «безбилетника». Иными словами, последствия отклонения от работы одного лица частично перекладываются на остальных членов команды. К счастью, существуют разнообразные методы, позволяющие ограничить такое поведение. Один из методов уменьшения отклонения от работы предполагает выделение специального субъекта мониторинга, который проверяет фактическую результативность членов команды. Трудность здесь заключается в том, что субъект мониторинга сам может отклоняться от порученного ему дела. В свою очередь, рыночная конкуренция среди собственников индивидуальных факторов, в принципе, является еще одним способом решения проблемы. Но и данный подход связан с определенными сложностями, поскольку издержки действенного использования рыночного механизма могут исключить эту возможность. Более многообещающее решение состоит в такой организации фирм, при которой лицу, контролирующему «команду», передается право на остаточный доход фирмы.

Если собственники объединенных вместе факторов производства согласятся с тем, что тот, кто осуществляет мониторинг, будет получать весь остаток сверх определенной величины... то субъект мониторинга получит дополнительный стимул не уклоняться от выполнения своих функций... Чтобы поддерживать дисциплину среди членов команды и сокращать их отклонение, претендент на остаточный доход должен иметь право переосматривать условия индивидуальных контрактов и стимулы отдельных членов команды без расторжения или изменения контрактов с другими факторами. Следовательно, члены команды, стремящиеся повысить свою производительность, будут готовы передать субъекту мониторинга не только
право на остаточный доход, но также право изменять индивидуальное членство и распределение ролей в команде [Alchian and Demsetz, 1972, p. 782].

В результате своих рассуждений Адчиян и Демсэц пришли к заключению, что собственность на классическую капиталистическую фирму определяется тем, что индивид обладает следующими правами.

1. Быть претендентом на остаточный доход.
2. Наблюдать за поведением факторов.
3. Быть центральной стороной, с которой все привлекаемые факторы заключают контракты.
4. Изменять членство в команде.
5. Продавать все эти права [Ibid., p. 783].

В сущности, организация, для которой характерна подобная структура прав, такова, что в ней существует собственник-менеджер, несущий полную ответственность за разработку политики фирмы и ежедневное управление ею. Все права на доход, контроль и передачу вышеперечисленных прав находятся в руках «собственника», поскольку он является также тем хозяйствующим субъектом, который формирует капитал фирмы. Хотя эта «классическая» организационная форма соответствует принципу эффективности, она все же весьма специфична. В частности, такая действительно жизненно важная проблема, как отделение собственности от контроля, в ней даже не возникает.

4.4.2. Самовыполняющиеся соглашения или теория неявных контрактов

Согласно сделанному допущению, агентские контракты только что описанныего типа являются соглашениями, соблюдение которых обеспечивается юридически. Но далеко не все агентские отношения дают прочие отношения обмена относятся к этому типу. Правовая система может быть несовершенной либо суды могут оказаться в состоянии проверить необходимую информацию. Тем не менее существует множество разнообразных путей по достижению торговых и прочих соглашений. Один из возможных способов поддержания долгосрочных деловых отношений — заключение самовыполняющихся соглашений. Их особенность состоит в том, что единственным выходом для стороны контракта, столкнувшейся с нарушением условий контракта другой стороной, является его расторжение. Не требуется ни вмешательства третьей стороны, ни общественного порицания. Самовыполняющееся соглашение конструируется таким образом, чтобы выигрыш от неисполнения контракта всегда был меньше, чем долгосрочное выгоды от его соблюдения. Согласно исходному допущению, люди строго максимизируют индивидуальную полезность, т. е. «каждый честен, только если честность, или ее демонстрация, принесет больше выгод, чем нечестность» [Telser, 1980, p. 29].

Теория самовыполняющихся соглашений будет продемонстрирована с помощью простой формальной модели в следующей главе (раздел 5.7). Мы также вернемся к этой важной теории в подразделе 4.4.3. Например, с ее помощью можно объяснить существование цен, которые в случае повторных покупок товаров, оцениваемых опытным путем, превышают цены, очищающие рынки. Как показали Клейн и Лейффлер [Klein and Leffler, 1981],

необходимым и достаточным условием результативности является уровень цен, в достаточной степени превышающий утилизируемые издержки производства (salvageable production costs), так чтобы нерезультативно функционирующая фирма теряла дисконтированный поток рентных поступлений от будущих продаж, превосходящих прирост богатства при нерезультативной деятельности [Ibid., p. 615].**

* Блага, оцениваемые опытным путем, — это блага, качество которых можно измерить только в процессе потребления, в отличие от благ, оцениваемых в ходе поиска, качество которых можно установить путем осмотра, предшествующего покупке. — Прим. ред.

** Под результативностью здесь имеется в виду поддержание соответствующего качества производимых товаров, оцениваемых опытным путем. Ценовая надбавка на будущие продажи связана со специфическими, или неутилизируемыми (nonsalvageable), инвестициями в производство качественных
Коулмен [Coleman, 1990] при анализе решения о том, стоит ли доверять людям, использует схожую аргументацию, построенную на соотнесении издержек и выгод. Аналогично рассуждает и Франк [Frank, 1992], который отмечает, что индивиды будут вполне рационально оказывать доверие в том случае, если отношение вероятности того, что доверенное лицо сумеет сохранить оказанное доверие, к вероятности того, что этого не произойдет, превышает отношение величины потенциальных потерь к величине потенциального выигрыша... [Ibid., p. 152].

Отсюда следует, что в делах, требующих доверия, двусторонние отношения обычно демонстрируют большую стабильность и продуктивность, нежели односторонние. Взаимное доверие облегчает согласование обоюдных санкций. Как будет показано в следующей главе, эти общие соображения приводят нас к математическим выкладкам.

Наряду с термином самовыволаживающиеся соглашения в качестве синонима в литературе также встречается термин невидимые контракты, хотя последнее понятие в формальной теории контрактов используется в ином смысле (см. раздел 5.5). Работа Окуна [Okun, 1981] является примером первой трактовки «невидимых контрактов». Он пишет о существовании невидимого контракта личного найма в том смысле, что фирмы в дополнение к взятым на себя связывающим обязательствам

путем разнообразных не связывающих утверждений относительно будущего пытаются повлиять на ожидания как соискателей вакантных должностей, так и тех, кто собирается увольняться. Эти утверждения могут иметь вполне определенную силу и достоверность, основанную на сложившейся репутации фирмы [Ibid., p. 89].

Окун утверждает далее, что работодатели в значительной степени полагаются на «невидимое рукопожатие» как субститут «невидимой руки», которая не слишком действительно функционирует на рынке карьер. Несвязывающие утверждения о перспективах продвижения внутри фирмы могут благоприятно повлиять на долгосрочные ожидания работников, не накладывая чрезмерных ограничений на возможности гибкого поведения самой фирмы. Каждая фирма конкурирует на рынке труда не только с другими фирмами, но и с собственными прошлыми условиями, направленными на генерирование благоприятных ожиданий относительно работы [Ibid., p. 90].

товаров, оцениваемых опытным путем (например, расходами на дорогостоящую рекламу). По мнению Клейна и Лефкера, такая надбавка может предотвратить обман покупателей в случае производства некачественных товаров. Более подробно это рассмотрено в подразд. 7.4.3. — Прим. ред.
Глава 4

Еще один неформальный подход, касающийся микроэкономических основ неявных контрактов, был предложен Акерлофом [Akerlof, 1982].

Упор при этом сделан на социологию. Он исходит из того, что по своей природе отношения найма представляют собой своеобразный обмен дарами,* и обмен в рамках этих отношений отчасти основан на нормах поведения, которые определяются эндогенно [Ibid., p. 544].

Неявный контракт охватывает скорее нормы поведения, нежели определение риска. С этой точки зрения различие между такими факторами, как капитал и труд, состоит в том, что во втором случае готовность кооперироваться (т. е. прикладывать усилия) играет решающую роль. Усилия работников определяются, inter alia, нормами поведения. Акерлоф утверждает, что заработная плата определяется, по крайней мере частично, существующими нормами приложения усилий со стороны работников, и в то же время она сама влияет на нормы приложения усилий. Для пряснения ситуации автором привлекается идея «обмена дарами». Эта концепция покойится на предположении о том, что часть усилий работников представляет собой дар и, поэтому часть выплачиваемой зарплаты также должна быть даром.

При чисто рыночном обмене та максимальная цена, по которой покупатель готов купить товар или факторную услугу, является минимальным, за который соответствующий товар или производственный фактор могут быть приобретены. Очевидно и то, что та минимальная цена, по которой продавец готов продать товар или факторную услугу, является максимальным, за который соответствующий товар или факторная услуга могут быть проданы. При обмене дарами покупатели могут быть готовы заплатить больше того минимума, за который они могли бы купить товар или факторную услугу, что связано с влиянием условий обмена на нормы. Аналогично продавцы могут быть готовы к тому, чтобы выручить цену, меньшую, чем максимально возможная, за которую они могли бы продать товар или факторную услугу, и это опять-таки вызвано влиянием условий обмена на нормы [Ibid., p. 567–568].

Самовыпояляющиеся соглашения порождают серьезную проблему, связанную с возможностью существования множества равновесных

* В социологии преподнесение и принятие даров, т. е. обмен дарами (gift exchange) и презентные отношения (gift relations), рассматриваются как система обязательств, которая объединяет экономические, духовные и политические ценности и таким образом скрепляет общество. На основе этого подхода К. Леви-Стросс разработал структурную теорию группового союза, согласно которой модели преподнесения, получения и возмещения индивидами и группами отражают глубинные структуры общества (Джери Д., Джери Дж. 1999. Больной толковый социологический словарь. Т. 1. М.: Вече; Аст. С. 498-499). — Прим. ред.
согласий таких соглашений: одни оказываются "хорошими", другие — "плохими" (см. раздел 5.7). Чтобы достичь "хорошего" равновесия, необходимо решить проблему координации. Решение проблемы координации для случая иерархии было предложено Миллером [Miller, 1992]. Для "хорошего" равновесия необходим определенный набор норм кооперации. Но в идеале менеджер в состоянии содействовать формированию доверия среди работников и осуществить ряд других условий, которые могут способствовать возникновению соответствующих норм. Примером такого решения может служить система организации труда, направленная на достижение высокой приверженности сотрудников компании (high-commitment work system), применявшаяся на одном из заводов Volvo в шведском городе Кальмаре [Ibid., p. 179]. Доверие и коммуникации представляют собой ключевые элементы в любой программе, направленной на воплощение в жизнь принципа кооперации. Эта проблема будет рассмотрена далее.

4.4.3. Теория относительных контрактов

Относительные контракты можно трактовать как контракты, участники которых не пытаются принять во внимание все возможные будущие обстоятельства, но тем не менее вступают в такие долгосрочные отношения, когда прошлые, настоящие и ожидаемые будущие личные отношения, возникающие между ними, имеют важное значение [Macneil, 1974, p. 753]. Именно поэтому подобные контракты в некоторой степени относятся к категории нежелательных, неформальных и необязывающих. Самовыполнение контракта играет здесь особую важную роль. В действительности большинство трансакций, осуществляемых в рамках относительной контрактации, более или менее прочно вплетены в ткань отношений, которые выходят за пределы дискретной трансакции. Эти трансакции представляют собой неотъемлемую часть текущих и долговременных деловых союзов. Как таковые они играют весьма значительную роль в современной экономической жизни (в подразделе 4.3.1 уже обращалось внимание на это обстоятельство).

Часто неполнота контрактов неизбежна и преднамеренна, что является следствием взаимного желания сторон гибко, но вместе с тем в определенных рамках реагировать на неопределенности, которые могут возникнуть в будущем, а это накладывает ограничения на разнообразие и точность подающихся проверке условий договора. Более того, довольно часто неполные контракты глубоко встроены в текущие взаимоотношения. Участники контракта знакомы друг с другом; значительная часть их взаимодействия осуществляется "за пределами контракта" и направляется

---
14 Эта идея была четко сформулирована Кальвертом [Calvert, 1995a, p. 243 ff.].
не явно зафиксированными условиями, соблюдение которых обеспечивается судами, а сбалансированным сочетанием кооперации и принуждения, коммуникации и стратегии [Hadfield, 1990, p. 927].

Теория относительных контрактов непосредственно применяма к ситуациям, в которых существует двусторонняя зависимость участников контракта, обусловленная наличием трансакционно-специфических инвестиций. Уильямсон говорит о «фундаментальной трансформации», которая имеет место, например, в области трудовых отношений, когда первоначально неквалифицированные работники вынуждены с течением времени осуществлять инвестиции в специфический для данной фирмы человеческий капитал и когда фирма все больше и больше зависит от наличия работников, обладающих таким капиталом. Тогда «то, что наначало было конкуренцией в условиях большого числа участников торгов, в дальнейшем эффективно трансформируется в отношения двустороннего договора поставки. Эта фундаментальная трансформация оказывает всепроникающее воздействие на контрактную практику» [Williamson, 1985, p. 61].

Как показывает знакомство с литературой, к анализу относительных контрактов можно подойти с двух точек зрения. Во-первых, следуя стандартной микроэкономической теории, можно использовать формальную модель оптимизации для того, чтобы показать, к чему приводит рациональное поведение. Однако, во-вторых, возможно осуществлять анализ и в нейматематическом, дескриптивном стиле, исходя из допущений об ограниченно рациональном поведении участников соглашения. Первый подход известен как теория «неполных контрактов» и будет рассмотрен в следующей главе. Второй подход охватывает как теорию «относительных контрактов». Он был описан в подразделе 4.3.1 и будет исследован далее в этом разделе. Концепция относительной контрактации является центральной в новой институциональной экономической теории. Этот подход носит очень общий характер и включает соответствующим образом интерпретированные позитивную теорию принципал-агент и теорию самовыполняющихся соглашений.

15 В сноске Уильямсон [Williamson, 1985, p. 63] задается вопросом, почему это условие так долго игнорировалось в литературе. Он приводит три причины: 1) такая трансформация не возникает в контексте всеобъемлющих, заключаемых «раз и навсегда» контрактов, предполагающих генерацию се частичность, 2) трансформация не возникает при отсутствии оппортунизма и 3) даже если учитываются ограниченная рациональность и оппортунизм, «фундаментальная трансформация возникает только при наличии специфичности активов, являющейся особенностью контрактных отношений, которая лишь недавно получила объяснение». 
Как уже подчеркивалось, относительный контракт допускает наличие пробелов в соглашении, поскольку признается, что ограниченная рациональность и высокие трансакционные издержки исключают шанс договориться о предпочтениях только при выборе, или возможных будущих событиях, которые могут повлиять на деловые отношения, или проверить всю конечную информацию силами аутсайдеров, например, в суде. Эти проблемы не заполняются контрактным правом. В действительности по добные отношения до некоторой степени могут быть неконтрактным соглашением (т. е. некоридическим контрактом). Характерно, что относительный контракт встроен в социальную систему отношений, исходные и конечные пункты которых невозможно точно определить [Macneil, 1974, p. 753]. На одной из фаз развития своих отношений участники контракта либо явно, либо неявно договариваются о процедуре («конституции»), которая будет использоваться для разрешения любых проблем, которые могут возникнуть в будущем. Иными словами, та общая основа, базирующая на которой они намереваются приходить к новым соглашениям в различных случаях, прописывается заблаговременно или существует имплицитно. Более того, вследствие желания обеспечить гибкость относительного контракта предполагается, что переговоры по важным вопросам будут осуществляться более или менее непрерывно.


Типы частного порядка улаживания конфликтов

1. Самовыполняющиеся соглашения с использованием бренд-капитала (brand-name capital) (и/или «заложников») играют важную роль в защите от эк аnte и эк пост оппортунизма со стороны партнеров
Глава 4


В определенной степени культивирование деловых «связей» становится самодостаточной целью. Так, Макнейл [Macneil, 1983, p. 362] утверждал, что «мир высоко ценится в силу его собственной значимости». В этом контексте приобретает значение и солидарность, хотя, как предупреждает Линдберг [Lindenberg, 1988], «сильная солидарность» может оказать отрицательное влияние на обмен.10 Иное дело — «слабая солидарность». Она может внести значительный вклад в создание климата, благоприятного для контрактации. В своих работах Линдберг показал, что слабая солидарность характеризуется четырьмя условиями:

а) не поощряется стремление повысить значимость группы vis-à-vis индивида, а следовательно, не поощряется и перераспределение как альтернатива тому, что Салинс [Sahlins, 1972, p. 219 ff.] называет «сбалансированной взаимностью» или «равенством»; таким образом, требование индивида на вознаграждение, которое пропорционально его вкладу, совершенно совместимо со слабой солидарностью; 
б) слабая солидарность исключает некоторые альтернативы (а именно те, которые явно свидетельствуют об отсутствии действующих норм солидарности, как, например, в случае открытого оппортунистического поведения); 
в) она осуществляет отбор некоторых альтернатив (а именно тех, которые явно свидетельствуют о том, что нормы солидарности действуют, как, например, в случае преподнесения даров); 
г) она воздействует на условия контракта,

10 Как известно, тесные социальные связи препятствуют заключению эффективных контрактов. «Например, когда городские власти выдают подряды на строительство преданным партийным друзьям, а не покупателю, предлагающему наиболее выгодные условия, то большинство людей называли бы это коррупцией» [Lindenberg, 1988, p. 41].

* Vis-à-vis (фр.) — против. — Прим. пер.
деля менее вероятным его внезапное полное расторжение ("going all out") [Lindenberg, 1988, p. 48].

Подобный ход рассуждений предполагает, что должна существовать общирная "индустрия солидарности", органично вплетенная в ткань рынков экономической системы, и требуется выделять значительные ресурсы для того, чтобы делать подарки, оказывать покровительство или знаки особого внимания, ибо все это необходимо для поддержания деловых связей на должном уровне. В этом контексте очень важны чувства и эмоции [Frank, 1990]. Действительно, обмен "заложниками" в форме инвестиций в чувства можно трактовать как механизм обеспечения достоверности обязательств.

Наконец, страхованием от изменений будущих материальных стимулов являются крепкие узы любви. Если через десять лет один из партнеров падет жертвой продолжительной болезни, материальным стимулом для другого может стать поиск нового партнера. Но чувство глубокой привязанности не позволит стимулам измениться в данном направлении, и это откроет дверь для текущих инвестиций во взаимоотношения, что в притяжном случае было бы слишком рискованно [Ibid., p. 76].

Отметим, что Франк проводит различие между моделями обязательств и моделями свеккорыстия. Первый тип касается ситуаций, в которых кажущееся иррациональным поведение объясняется существованием некоторой эмоциональной предрасположенности, которая способствует решению проблем достоверности обязательств, тогда как второй тип связан со случаями, когда люди учатся прямолинейно преследуют свой личный интерес. С этих общих позиций можно рассмотреть такое понятие, как "лояльность". Лояльность может трактоваться как идентификация индивиду с корпоративными целями, причем чувства или эмоции в этом процессе ассоциирования играют самую значительную роль. Саймон подчеркивал:

Гордость за выполняемую работу и организационная лояльность являются широко распространенным феноменом в организациях… Готовность немых работников на всех уровнях принимать ответственность за производственные результаты, а не просто «слеование правилам» обычно рассматривается как основная детерминант успеха организации [Simon, 1991, p. 34–37].

Описанную выше теорию самовыполняющихся соглашений основана на предположении о том, что на любое сознательное нарушение соглашения пострадавшая сторона реагирует экстремальным образом. В действительности существует опасность или угроза того, что сторона, обнаружившая нарушение условий контракта, будет действовать резко и на всегда разорвет соглашение. Конечно, реальная жизнь демонстрирует и более тонкие формы реакции и наказания.
2. Стратегия «зуб за зуб» представляет собой одну из возможных форм, которую может принимать ответное поведение. Этот подход обсуждается в связи с итеративной игрой «дилемма заключенного», но обычно не применяется в работах магистрального направления институционализма [Axelrod, 1984]. Важнейшей частью такой стратегии является готовность сделать первый шаг в направлении кооперации и в силу этого готовность принять на себя риск в исходном раунде взаимодействия с противоположной стороной, т. е. следовать правилу «никогда не предавай первым» [Axelrod, 1984, p. 27 ff.; Shell, 1991, p. 258]. Конечно, если подобное поведение, основанное на уступках, предпринимается одной стороной (например, A), но игнорируется другим игроком (B), то в следующем раунде игры самым подходящим ходом для A становится возмездие (или предательство). Однако, если нужно стимулировать возможно более быструю сходимость к взаимной кооперации, А не должен наказывать В в течение более чем одного раунда.

3. Контракты, исполнение которых обеспечивается в частном порядке с помощью третьей стороны, относятся к категории «частного порядка улаживания конфликтов». Иными словами, для разрешения споров и оценки результатов деятельности могут привлекаться независимые третейские судьи [Williamson, 1985, p. 75]. Такая процедура урегулирования споров обычно применяется в алмазной промышленности. По-видимому, важной причиной преобладания данной формы частного порядка улаживания конфликтов служит неэффективность правовой системы.

Источниками этой неэффективности являются такие факторы, как неопределенность порядка выполнения возмездия по суду, способ, посредством которого судьи исчисляют ущерб, большая продолжительность времени, в течение которого судьи выносят решение, а в некоторых случаях также и тот факт, что многие товары дорогими камнями не имеют легкого доступа к рынкам капитала [Bernstein, 1992, p. 135].

двусторонних гарантий, обеспечивающих соблюдение контракта, за-
висит от эффективности судебных решений, и типы этих гарантий
могут в зависимости от характеристик трансакций» [Williamson,
1983, p. 521].

По-видимому, необходимо сделать вывод о том, что стороны долж-
ны выработать определенную форму механизма управления своими
отношениями [Goldberg, 1980, p. 341]. В целом соглашение не должно
быть полностью самовыполняющимся, и отношения контракты мож-
но усовершенствовать посредством некоторых типов администррира-
ния, осуществляемого третьей стороной.

4. Регулирование, будь то частное или государственное, явля-
ется характеристикой администрирования отношений контрак-
тов, которое осуществляется третьей стороной. Например, в случае
с коммунальными услугами регулирующий орган действует как
агент поставщиков и потребителей электроэнергии. Он выполняет
функции мониторинга, обеспечения исполнения и пересмотра правил
(невозможно) «конституции», определяющей долгосрочные отношения
между индивидуальными производителями и пользователями электро-
энергии.17

5. «Объединение» сторон, подобное тому, что существует при
вертикальной интеграции или в брачных отношениях, является силь-
ной и, возможно, сильнейшей формой защиты от ex post оппорту-
низма. Более того, такое устройство обеспечивает высокий уровень
юридической защиты отношений между индивидами. Уильямсон го-
ворит об «объединенном управлении». Утверждается, что преиму-
щество вертикальной интеграции состоит в том, что адаптацию можно
осуществить последовательно, без необходимости учитывать,
дополнить или пересматривать межфирменные соглашения. Конечно,
в мире трансакционных издержек на размер фирмы накладываются
ограничения. Но тогда вслед за Уильямсоном [Williamson, 1985, p. 131]
можно задать вопрос: а почему крупная фирма никогда не сопоста-
вима с совокупностью мелких фирм и почему такая сложнотрукту-
рированная фирма не может сделать всего, что в состоянии сде-
лать совокупность мелких фирм, или даже больше этого? Наиболее
простой вариант ответа заключается в том, что если статус малой,
независимой фирмы изменился и она стала всего лишь «филиалом»
крупного предприятия, то изменилась и структура прав собственно-
сти. Inter alia, бывшие предприниматели (и претенденты на остаточ-
ный доход) становятся менеджерами, и, таким образом, меняются как
их экономические стимулы, так и поведение.

17 См. описанный Голдбергом «пример против примера против регулиро-
вания» [Goldberg, 1976].
Организационная культура
Самовыполяющемсяся соглашение, будь оно «чистым» или находящимся под сенью закона, предполагает, что стороны, участвующие в нем, могут немедленно (и очень легко) выявить нарушение в исполнении контракта. Это осуществимо, если стороны способны предусмотреть все возможные будущие обстоятельства с самого начала своих отношений. Но именно отсутствие знания того, что принесет будущее (непредвиденных обстоятельств), является главной причиной, по которой и возникают отношенческие контракты. По этому поводу Крепс утверждает, что «хотя каждое конкретное будущее обстоятельство предвидеть нельзя, подготовиться к его наступлению все-таки возможно» [Kreps, 1990a, p. 117]. В конце концов ничто не препятствует тому, чтобы выработать некий принцип или правило, которое бы характеризовалось как широкой применимостью, так и достаточной простотой, чтобы все заинтересованные стороны могли его легко интерпретировать. Такое правило или в более широком плане, набор правил, определяющих соответствующее поведение, может обеспечить основу для действия принципа в отношенийком агентском контракте. Эту структуру договоренностей Крепс называет корпоративной культурой. Данную сферу можно интерпретировать и более широко как организационную культуру.

Организацио характеризует некий принцип, который ею избран... Для защите своей репутации, в соответствии с которой организация во всех случаях следует избранному принципу, она будет применять его даже тогда, когда это может оказаться неоптимальным в коротком периоде [Ibid., p. 93].

В своей работе Крепс применяет логику принципа только к организации иерархического типа и утверждает, что избранный принцип «дает нижестоящим уровням иерархии ск апте представление относительно того, как организация будет реагировать на определенные обстоятельства, если они возникнут» [Ibid., p. 126]. Но понятие руководящего принципа может точно так же применяться и по отношению к кооперации равных, например партнеров в юридической фирме или преподавателей университета. Критически важная задача любой организации состоит в том, чтобы «довести общее правило принятия решений, существующее в данной организации, до всех, кто непосредственно применяет это правило» [Ibid.].

Интересно, что интерпретация корпоративной культуры на основе идеи фокальной точки позволяет отчасти предсказать, когда именно соглашение будет нарушено вследствие наступления непредвиденных обстоятельств. Это дает возможность применить принцип самовыполнения даже в условиях несовершенного предвидения. По крайней мере, в иерархии посредством координации деятельности данное обстоятельство также помогает преодолеть проблему существования множества
ка коперативных равновесий в случае самовыполнения (см. раздел 5.7). Как отмечал Кальверт, «распознавание или создание фокальная точек является одним из важных способов, посредством которых игроки могут осуществлять успешную координацию» [Calvert, 1995a, p. 244].

Теория корпоративной культуры может также использоваться для обоснования оптимальных размеров организации. Проблема, связанная с увеличением размеров организации (с точки зрения большого числа различного рода будущих обстоятельств, с которыми придется иметь дело), состоит в том, что нужно либо использовать более широкий спектр принципов/контрактов, либо придерживаться одного и того же четкого фокального принципа и применять его для все большего числа феноменов. В обоих случаях возникают трудности. Если избирается первый подход, то может оказаться, что участникам станет труднее определять ex post, применялся контракт правильно или нет. В свою очередь, по мере расширения спектра применения единственного принципа этот принцип используется в отношении тех обстоятельств, для которых он все меньше и меньше подходит. Таким образом, в некото рой точке выгоды от расширения разнообразия организации перекрываются неэффективностью, являющейся следствием такого расширения. Конечно, возникновение чистой неэффективности становится для организации сигналом, указывающим, что следует избегать какого-либо дальнейшего увеличения. Этот аргумент применим к установлению границ организаций любого типа — рынков, фирм, профсоюзов и т. д. Наконец, следует упомянуть, что с другой точки зрения организационную культуру можно интерпретировать как средство более полной спецификации структуры прав собственности, существующей в данное время внутри организации.

Ограниченная рациональность
Понятие ограниченной рациональности, впервые введенное Саймоном [Simon, 1957], играет важную роль в теории отношенческих контрактов. Как отмечалось ранее, ограниченная рациональность не означает нерациональности или прерациональности. Однако некоторые сторонники концепции ограниченной рациональности, например Зельтен, выступают против подобного, согласно которому «в своем поведении человек руководствуется некоторыми абстрактными принципами» [Selten, 1990, p. 653]. Поэтому Зельтен утверждает, что ограниченная рациональность «не является просто еще одной разновидностью максимизации полезности или чем-то близким к этому» [Ibid., p. 657]. Он отмечает, что границы рациональности еще полностью не постигнуты и поэтому нужно провести гораздо больше экспериментальных исследований для улучшения нашего знания в этом вопросе. Справедливо, конечно, что дальнейшее продвижение вперед требует наличия четких
гипотез для экспериментального изучения вопроса. Зельтен выдвигает гипотезу типовой структуры ограниченно рациональных стратегий. Он отмечает:

Эмпирические доказательства наталкивают на мысль о том, что стратегия как правило является типовой в том смысле, что система выявления различий между конкретными случаями, основанная на простых критериях, определяет, какие простые правила принятия решений используются [Selten, 1990, р. 653].

Представляется, что существующие системы правил, в частности правовые системы или служебные регламенты, имеют типовую структуру и, таким образом, побуждают исследователей уделить больше внимания этой новой гипотезе. Дензау и Хорт [Denzaub and North, 1994] утверждают, что для понимания процессов принятия решений в условиях большей неопределенности нам необходимо уяснить связь между ментальными моделями, которые конструируют люди для осмысления окружающего мира, идеологиями, которые порождаются этими конструкциями, и институтами, которые развиваются в обществе для упорядочения межличностных отношений. Таким образом,

ментальные модели, институты и идеологии вносят вклад в процесс посредством которого люди интерпретируют и упорядочивают среду. Ментальные модели являются в некоторой степени уникальными для каждого индивида. Идеологии и институты создаются, чтобы обеспечить более единообразное восприятие и упорядочение среды [Ibid., р. 21].

Наконец, стоит отметить, что свою обзорную статью, посвященную ограниченной рациональности, Конлис [Conlisk, 1996, р. 692] заключает замечанием о том, что экономисты, учитывающие в своих моделях эту ограниченность, достигли выдающихся успехов в описании экономического поведения, что выходит далеко за рамки стандартной экономической теории.

Экономическая теория трансакционных издержек

Если признается, что судьи не всегда в состоянии эффективно регулировать споры, связанные с контрактами, то отсюда следует, что

исследование контракта продолжает расширяться и в дополнение к изучению юридических правил включает также оценку альтернативных структур управления, из которых судья выбирает одной из них [Williamson, 1983, р. 537].

Однако интерес к структурам управления логично подводит к экономической теории трансакционных издержек, всесторонне разработанной Уильямсоном. Отказавшись от неоклассической модели, в кото-

---

18 В этом контексте «типовой» означает, что происходит выявление и изучение типичных случаев, как, например, это делается в прецедентном праве.
рой отсутствуют трения, Уильямсон допускает, что ограниченная ра-
циональность и оппортунизм являются характерными свойствами реального мира и эти две поведенческие предпосылки формируют основу, на которой строится экономическая теория трансакционных издержек.

Уильямсон [Williamson, 1993b, p. 107] следующим образом описы-
вает методологические особенности экономической теории трансакцио-
ных издержек:

Она 1) исследует альтернативные формы организации, которые отличаются друг от друга по самой своей природе (т. е. по дискретным структурным, а не предельным параметрам), [и] 2) приписывает хозяйствующим субъек-
там и наемным работникам, которые подвергаются сравнительной оцен-
ке, обладание даром предвидения, но не гиперрациональности... В то же время неоклассические оптимизационные модели обычно 1) используют методы максимизации и минимизации, 2) приписывают действующим в экономике субъектам либо гиперрациональность, либо способность про-
изводить строгий отбор предпочтений и 3) включают в рассмотрение, а иногда и полностью концентрируют свое внимание на гипотетических фо-
рмах организации, в которых существенные институциональные харак-
теристики игнорируются либо вовсе отсутствуют...

Уильямсон классифицирует трансакции в зависимости от определенных основных свойств, которыми они обладают: специфичность (инвести-
ций), неопределенность и частота (трансакций). Далее, он допускает, что в системе существует достаточная степень неопределенности, кото-
рая определяет процесс адаптивного и последовательного принятия решений индивидами или фирмами. При ответе на вопрос о том, каким именно образом фирмы организуют свои деловые отношения, он ука-
зывает, что основными факторами, определяющими этот выбор, явля-
ются специфичность активов и частота трансакций.

Организационные решения достигаются благодаря «частному по-
рядку улаживания конфликтов». Участники контракта, которые в дан-
ном случае рассматриваются как ограничено рациональные, обсуждают соответствующие вопросы и договариваются об удовлетворяющем их организационном механизме своих отношений. Гипотеза заклюка-
ется в том, что стороны будут формировать конституцию своего контрактного взаимодействия так, чтобы минимизировать будущие изде-
режи адаптации к постоянно меняющимся условиям экономической среды. С технической точки зрения цель состоит в формулировании эффективной конституции отношеческого контракта, которая обеспе-
чила бы достижение желаемых результатов с минимально возможны-
ми совокупными производственными и трансакционными издержками. Хотя главную цель можно сформулировать достаточно легко, фактиче-
ческое превращение в жизнь соответствующей организационной формы
может приводить к серьезным затруднениям. В действительности структура прав собственности организации должна быть сформирована таким образом, чтобы обеспечить наличие эффективных стимулов для различных участников. Но в процессе создания такой структуры следует экономить на трансакционных издержках. Возникающие при этом устройства должны быть достаточно гибкими для того, чтобы ограничить ex post издержки, сопряженные с плохой адаптацией, тяжбами, следующими спорами, залоговыми гарантиями и т. д. Поскольку достижение какой-либо одной конкретной подцепи (например, минимизация трансакционных издержек) может потребовать действия, осложняющего достижение другой подцепи, то возникают непростые проблемы компромиссного выбора. Разумеется, механизм коллективного принятия решений в сфере организационной политики, равно как и неопределенность будущей экономической ситуации, увеличивают трудности, связанные с нахождением оптимального решения [Furubotn and Richter, 1991, p. 24–28].

В своем исследовании Уильямсон [Williamson, 1985] утверждает, что об организации и структуре управления можно много узнать, анализируя частоту трансакций, совершаемых сторонами контракта, а также уровень специфичности осуществляемых ими инвестиций. Тогда в зависимости от конкретной конфигурации «частота трансакций — специфичность инвестиций», существующей в данный момент, можно выделить четыре разных типа структур управления (см. рис. 4.2). Эти четыре типа имеют следующие характеристики.

1. Рыночное управление. Этот подход, базирующийся на безличных трансакциях, совершаемых на хорошо функционирующих рынках, рассматривается Уильямсоном как основной способ управления неспецифическими трансакциями в рамках как случайной, так и регулярно повторяющейся контрактации.

Допущения, сделанные для парадигмы дискретной контрактации, наиболее адекватны тем трансакциям, основным способом управления которыми является рынок. Отсюда следует, что соответствие сторон друг другу несущественно... Инструментами защиты каждой стороны от оппортунистического поведения партнеров по сделке в основном являются рыночные альтернативы. При этом судебные процедуры применяются исключительно для урегулирования конфликтов, а целенаправленные усилия по сохранению сложившихся отношений не предпринимаются, поскольку последние самостоятельной ценности не имеют [Ibid., p. 74].

Несмотря на это, есть основания полагать, что «относительно неконтрактная практика» весьма распространена [Macaulay, 1963]. Бизнес-единицы хотят не только вновь вступать в контакты друг с другом, но и иметь подобные контакты с другими бизнес-единицами в будущем. И стиль поведения каждого субъекта в ходе осуществления конкретной
### Рис. 4.2. Формы эффективного управления трансакциями

((Williamson, 1985, p. 79). Перепечатано с разрешения The Free Press, a division of Simon and Schuster. Copyright ©1985 by Oliver E. Williamson))

Трансакции или серии трансакций будут влиять на его общую деловую репутацию. Формирование „черных списков“ может быть как формальным, так и неформальным" [Macauley, 1963, p. 64]. Маколей добавляет, что «судебный процесс о нарушении контракта действительно может разрешить конкретный спор, но часто такие действия приводят к „разрыву“, что кладет конец „брачному“ между двумя бизнесами…» [Ibid., p. 65].

2. **Трехстороннее управление.** Использование так называемого трехстороннего управления становится желательным, когда трансакции носят случайный характер и при этом относятся к «смесенному» или «высокоспециализированным» типам. В этих ситуациях опора исключительно на рынки может оказаться ошибочной, поскольку переключение на других деловых партнеров сопряжено со значительными издержками. В таких случаях для разрешения конфликтов и оценки результатов деятельности используется содействие третьей стороны в духе неоклассической контрактации.

3. **Двустороннее управление.** Возможность двустороннего управления обосновывается следующим образом:

Специализированные структуры управления, как правило, разрабатываются для двух типов трансакций — для регулярно повторяющихся трансакций, которые обеспечиваются инвестициями смешанного и высоко-
специализированного типов. Нестандартность таких трансакций в обоих случаях приводит к фундаментальной трансформации. Непрерывность торговых отношений приобретает в силу этого особую ценность. Регулярно повторяющийся характер трансакций дает потенциальную возможность покрыть издержки, связанные с использованием специализированных структур управления [Williamson, 1985, p. 75].

При механизме двустороннего типа сохраняется автономность соответствующих торговых партнеров, и, таким образом, независимые организации не сливаются в одно целое. Чтобы получить «оптимальное» решение при таких условиях, необходимо опираться на отношение к контракту.

4. Объединенное управление. Это случай вертикальной интеграции, при котором индивидуальные бизнес-единицы жертвуют своей автономией для того, чтобы сделать более вероятной максимизацию совместной прибыли и ускорить процесс адаптации к изменениям в экономической обстановке.

Преимущество вертикальной интеграции заключается в том, что при ее использовании адаптация может осуществляться последовательно без необходимости учета, пересмотра или дополнения межфирменных соглашений [Ibid., p. 78].

В этой связи важно понять, что по мере того, как трансакции становятся все более и более специализированными, все более ослабевают стимулы к рыночной торговле. Иными словами, когда человеческие и физические активы все более специализируются на выполнении единственной задачи, их уязвимость в отношении оппортунизма становится все сильнее, что требует специальной защиты, которую может обеспечить интеграция. Разумеется, верно также и то, что интеграция оказывается привлекательной, поскольку соответствующая экономия от масштаба (economies of scale) может быть полностью реализована как покупателем, так и внешним поставщиком [Ibid., p. 78].

Наконец, следует отметить, что перечень структур управления можно расширить, включив в него разнообразные институциональные устройства, отражающие такие особые комбинации рынков и иерархий, как франчайзинг, лизинг, факторинг и другие нестандартные формы контрактных отношений. Как мы уже отмечали, общий принцип, которым руководствуются организации, состоит в следующем: чем больше специфичность инвестиций, тем дальше избранная организационная структура от рыночного управления.

Условия, характерные для описанной Уильямсоном «фундаментальной трансформации», порождают некоторые проблемы, и, как показала Крантон [Kranton, 1996], в то же время именно они содействуют потенциальной кооперации между индивидами, преследующими личные
интересы. Она исследовала процесс, посредством которого индивиды вырабатывают и поддерживают отношения кооперации, хотя всегда есть возможность начать все сначала с новым партнером:

Анализ показывает, что практически всегда существующая возможность сформировать новые отношения не обязательно разрушает уже сложившуюся кооперацию. С помощью простых стратегий достигается (ограниченно) оптимальный уровень кооперации. Эти стратегии включают в себя своего рода «залоговые гарантии» в формевпаяния более низкой полезности из отношений на начальном этапе. Для агента, впервые совершающего сделку друг с другом, вполне могут иметь стимул уклониться от принятия на себя таких обязательств, при условии, что все остальные люди требуют этого для начала новых отношений. Однако данный стимул исчезает, если велика исходная неопределенность того, как новый партнер оценивает величину будущей полезности. Описания, имеющиеся в социологической и антропологической литературе, свидетельствуют, что для формирования отношений кооперации люди действительно могут давать подобного рода залоговые гарантии [Kranton, 1996, p. 214].

4.5. Резюме

В этой главе рассматривались характеристики контрактных обязательств как относительных прав собственности. В противоположность абсолютным правам собственности эти права могут быть «похищены» лишь должником по обязательству и больше никем. Экономисты-институционалисты говорят в этой связи об (ex post) оппортунистическом поведении. Поэтому ex ante меры, предназначенные для обеспечения защиты от ex post оппортунизма, находятся в центре теоретических исследований новой институциональной экономической теории. Конечно, подобные меры неизбежно играют главенствующую роль в тех случаях, когда в силу трансакционно-специфических инвестиций стороны контракта заперты в рамках существующих отношений. Тогда такой контракт должен быть дополнен устройствами, которые можно назвать «частным порядком улаживания конфликтов». Одним словом, структура управления контрактными отношениями имеет значение. В таких общих условиях важную роль играет репутация, которая влияет на достоверность обязательств, а культивирование деловых «связей» становится в определенной степени целью, достижение которой важно само по себе.

Экономисты — представители новой институциональной школы рассматривают организацию как сплетение контрактов, которое включает различных индивидов, участвующих в деятельности этой организации. Поэтому для таких авторов экономические теории контракта и организации тесно связаны.

9 Зак. 3980
Позитивная теория агентских отношений приходит к заключению о том, что агентские издержки, проистекающие из асимметричной информации, которой обладают соответствующие стороны, зависят от структуры прав на остаточный доход и от распределения прав принятия решений. В случае с небольшими фирмами, имеющими несложную структуру, сужение круга претендентов на остаточный доход до «собственников» (лиц, принимающих решения) служит заменителем дорогостоящих механизмов контроля, ограничивающих принятие дискретционных решений агентами. Однако ценой такого устройства является невозможность получения выгод от неограниченного распределения риска. Напротив, в случае крупных, сложных фирм принятие остаточного риска и принятие решений следует отделять друг от друга и в дополнение к этому при принятии решений разделять функции управления решениями и контроля над ними. Такое отделение и рассредоточение функций управления решениями и контроля над ними ограничивает возможность индивидуальных агентов нарушать интересы претендентов на остаточный доход.

Обеспечение исполнения контрактов с помощью третьей стороны становится проблемой в условиях ограниченности информации. Крайний случай юридически не обязывающих соглашений исключается в теории самовыполняющихся соглашений. В этой ситуации «привязкой», заменяющим «кнут» юридического принуждения, должна выступать убежденность в том, что честность приносит больше выгод, чем нечестность. Данный подход тесно связан с теорией «заложников». В этом контексте «заложники» принимают форму специфических инвестиций в бренд-капитал или репутационный капитал (т. е. расходы на рекламу и прочие невозвратные издержки). В некоторых публикациях термин неявный контракт применяется к самовыполняющимся соглашениям, гарантированным репутацией. Этот термин используется, в частности, в теории рынков труда применительно к «невидимому рукопожатию» работодателей со своими нанимателями работниками. Здесь в центре внимания находятся необъяснимые утверждения, которые благоприятно влияют на долгосрочные ожидания работников и вместе с тем не наслаждаются чрезмерных ограничений на возможности гибкого поведения самой фирмы.

Теория отношений контрактов, представляющая значительный интерес для экономистов, имеет дело со сложными долгосрочными взаимоотношениями между покупателями и продавцами, которые обременены трансакционно-специфическими инвестициями и уязвимы с точки зрения кэш-пост оппортунизма. Ввиду информационных издержек (издержек верификации) судебный порядок улаживания споров не является действенным, и необходимо применять методы частного порядка улаживания конфликтов. Еще раз следует подчеркнуть, что структура
управления контрактными отношениями имеет значение. Именно эта проблема находится в центре внимания теории трансакционных издержек Уильямсона, которая является одним из центральных элементов новой институциональной экономической теории. Полностью самовыполняющиеся соглашения и контракты, исполнение которых обеспечивается исключительно с помощью третьей стороны, представляют собой два крайних полюса из всего спектра методов обеспечения исполнения контрактных обязательств. Разумеется, могут возникать и неопределенности обстоятельств, что может создавать трудности для участников отношений при определении того, действительно ли произошло нарушение обещания. Возможные трудности здесь могут рассматриваться как основная причина существования отношений допускаемых контрактов. Так или иначе, на практике проблема решается путем принятия некого «принципа», который дает всем участникам данного отношения (организации) общую идею о возможных корректировках при возникновении неожиданных обстоятельств. Концепция «организационной культуры» наилучшим образом интерпретируется как набор некоторых «правил» или процедур, определяющих тот «принцип», который применяется для разрешения конфликтов.

Теория отношений контрактов тесно связана с социологией. Так, например, в ней применяется концепция «слабой солидарности». Аналогично в анализе различных типов контрактных устройств принимается во внимание важную роль, которую играют чувства и эмоции. С этой точки зрения специфические инвестиции включают такие виды деятельности, как преподнесение подарков, взаимное уважение, изъявление знаков любви и нанесение визитов. Все это — примеры относительно «низкоагрессивных» инвестиций, но фирмы могут осуществлять и крупные расходы, связанные с формированием социального капитала, а также бренд-капитала.

Несмотря на то что понятие «ограниченная рациональность» определено довольно нечетко, оно не может быть исключено из рассмотрения при любом серьезном обсуждении теории отношений контрактов. Считается, что в своей простейшей интерпретации ограниченная рациональность означает лишь то, что в мире, где наличествуют «трения», субъекты принятия решений не могут приобретать и обрабатывать информацию мгновенно и без затрат. Согласно этой точке зрения, индивиды пытаются с большим или меньшим успехом действовать как рациональные субъекты, максимизирующие свою полезность, но сталкиваясь с множеством ограничений, в состоянии решить «классическую» задачу максимизации полезности. В самом деле, как часто отмечается, по мере увеличения неопределенности экономической среды субъекты принятия решений все больше степеней полагаются на «эмпирические правила» (rules of thumb). Воз-
могlichkeit поведения, ориентированного на достижение «удовлетворительного» результата, также определяется как практика, которая уводит человека от простой максимизации полезности. В сложных организациях коллективное принятие решений становится нормой, поэтому в случае такой конфигурации модель максимизации индивидуальной полезности оказывается совершенно неприемлемой. Таким образом, представители новой институциональной экономической теории все в большей степени приходят к согласию, что ограниченная рациональность подразумевает нечто большее, чем условная максимизация. Зельтен, например, выдвинул эмпирическую гипотезу типовой структуры ограниченно рациональных стратегий. Аналогичным образом можно интерпретировать предложенную Уильямсоном классификацию эффективных структур управления контрактными отношениями.19

Inter alia, из логики новой институциональной экономической теории следует, что организации (представляющие собой институты вместе с участвующими в них людьми) являются сетями отношений контрактов. Более того, такая трактовка применима ко всем типам организаций, малым и большим. Следовательно, можно сказать, что эффективные отношение контракты используются в рыночных отношениях, фирмах, нерентабельных организациях, правительственных органах, государственных предприятиях и т. д. [Jensen and Meckling, 1976, p. 310]. Некоторые из этих организаций, рассматриваемые как сети отношений контрактов, будут обсуждаться в главах 6-9. По поводу термина организация см. раздел 6.2.

4.6. Экономическая теория контрактного права и контрактного поведения: некоторые замечания по поводу литературы

Несомненно, что «склонность к мене, торговле и обмену одного предмета на другой» [Smith, 1776, ch. 2] и в этом смысле — к заключению контрактов обмена систематически анализируется экономистами, а «коробка Эджуорта» со своей контрактной кривой представляет один из наиболее широко используемых результатов экономической теории. Тем не менее экономическая теория норм, лежащих в основе двусторонних контрактов, а также фактическое контрактное поведение практически игнорировались в экономической литературе вплоть до второй половины XX в. Данный тезис верен даже в отношении старой институциональной экономической теории, представленной книгами Вагнера [Wagner, 1894], Шмoller [Schmoller, 1900] и Коммонса

19 Разнообразие возможных интерпретаций рациональности является значительным. См., напр.: [Singer, 1994, table 2].

В настоящее время экономическая теория контрактовых прав и средств их защиты активно разрабатывается в трудах по экономическому анализу права. Обзор этой области исследований дан в книгах [Posner, 1972b] и [Cooter and Ulen, 1988]. К дискуссионным вопросам, привлекающим особое внимание, относятся экономическая теория формирования контрактов и защиты их исполнения, а также экономическая теория средств правовой защиты от нарушений контрактов. Эти темы не будут рассматриваться в настоящей книге, поскольку наше внимание сконцентрировано на контрактных проблемах, относящихся к предмету исследования новой институциональной экономической теории согласно ее определению, данному в главе 1. Таким образом, в этой главе наше внимание было направлено на позитивную теорию агентских отношений, самовыполняющиеся соглашения (которые здесь рассматривались лишь кратко, а подробнее будут анализироваться в главе 5) и на относительные контракты. Наиболее важные достижения уже были проиллюстрированы в настоящей главе. Тем не менее можно добавить некоторые библиографические комментарии.

* Отметим, что Карл Н. Ллелевлин был главным автором Единообразного торгового кодекса США. — Прим. ред.
4.6.1. Позитивная теория агентских отношений

Термин «позитивная теория агентских отношений» был введен Дженсеном [Jensen, 1983] для того, чтобы подчеркнуть отличие своей работы и работ других экономистов, следующих аналогичным методам исследования, от иного подхода, который он назвал «нормативной теорией агентских отношений». Он критиковал последний за его абстрактный характер и приверженность математическому моделированию. С точки зрения Дженсена, подлинная теория агентских отношений направлена на объяснение структур контрактов и реальной деятельности организаций, и в ней обязательно используются данные качественного характера, с которыми невозможно оперировать, используя методы логических умозаключений. Джэйсон доказывал, что в этих условиях было бы «нерацionaleво игнорировать важные институциональные данные, акцентируя основное внимание на незначительных количественных фактах просто в силу их привычности» [Ibid., p. 333].

Одной из первых статей по позитивной теории агентских отношений была статья [Jensen and Meckling, 1976], которая рассматривалась в этой главе вместе с последующими статьями [Fama, 1980] и [Fama and Jensen, 1983]. Наряду с ними была рассмотрена теория классической капиталистической фирмы, выдвинутая Альчианом и Демседом [Alchian and Demsetz, 1972], и эту работу можно трактовать как первоклассное решение проблемы агентских отношений.

Также заслуживает упоминания работа [Baker, Jensen and Murphy, 1988], в которой рассматривается роль финансовых стимулов в организациях. Используя эмпирические данные, эти авторы обнаружили, что в противоположность некоторым теоретическим гипотезам финансовые вознаграждения как фактор, формирующий поведение, используются лишь в ограниченной степени. Миллер [Miller, 1992] обсуждает этот аспект, исследуя работы по социальным институтам, написанные в рамках теории рационального выбора, например, публикации Кальверта [Calvert, 1995a] и Норта [North, 1990]. Миллер пытается найти теоретическую связь между теорией принципали-агент и литературой по организационной психологии (например, работой Шайна «Организационная культура и лидерство» [Schein, 1986]).

4.6.2. Самовыполняющиеся соглашения или теория неявных контрактов

Древняя мудрость гласит, что «честность выгодна» — разумеется, при определенных обстоятельствах. Релативистская интерпретация этой сентенции означает, что честность является целесообразным образом действия, если она приносит больше выгоды, чем нечестность [Telser, 1980]. Однако обычай и моральные нормы, понимаемые

Предложенная Крепсом интерпретация корпоративной культуры в терминах так называемого фокусального принципа [Kreps, 1990a] имеет большое значение в целом для теории неявных контрактов. Как отмечалось ранее, фокусальный принцип обеспечивает нижнее звено иерархии инструментом, который в условиях несовершенного предвидения позволяет определить, будет ли поведение вышестоящих лиц приводить к нарушению обещаний или нет. Калверт [Calvert, 1995a, p. 244] в своей обзорной статье говорит: «Распознавание или создание

* Гипотеза жизненного цикла (life-cycle hypothesis) предполагает, что потребление индивидов за каждый период времени зависит не только от текущего располагаемого дохода, но и от ожидаемого дохода в течение всей жизни человека и составляет постоянную долю дисконтированной стоимости их дохода за весь жизненный цикл.— Прим. ред.
фокальных точек является одним из важных способов, посредством которых игроки могут осуществлять успешную координацию». Эти воззрения развивались Миллером [Miller, 1992], давшим объяснение успеха менеджмента, направленного на повышение вовлеченности работников в жизнь компании. Миллер построил свой анализ на игре «дилемма заключенных», в которой индивидуальная рациональность приводит к групповой иррациональности. Иными словами, пытаясь максимизировать свои индивидуальные выгоды, лица, принимающие решения, при определенных условиях могут в конце концов оказаться в ситуации, когда их совместные выгоды значительно уменьшаются. В принципе, максимизация совместной выгоды представляет собой определенную политику, которая повышает благосостояние каждого. Однако в этом случае нужно прийти к кооперации, обеспечивающей реализацию максимизирующего решения, а также достигнуть доверия в отношении того, что полученные выгоды будут справедливо разделены между кооперирующимися сторонами. Миллер рассматривает квалифицированное и заботливое по отношению к работникам лидерство менеджеров как элемент, позволяющий осуществить необходимую кооперацию. Далее он развивает свои идеи, отмечая, что разрыв между экономической теорией и социологией «впечатляющее сократился, когда экономисты научились учитывать возможность того, что выбор, осуществляемый индивидами в координационных играх, рационально ограничивается социальными соглашениями и нормами» [Ibid., p. 206].

4.6.3. Теория отношеческих контрактов

типичная для отношенческих контрактов проблема достоверности двусторонних обязательств, четко разработанная Хэдфилдом [Hadfield, 1990]: с одной стороны, франчайзер заинтересован в контроле качества, а с другой стороны, франчайзи заинтересован в защите своих невозвратных издержек от ожертунизма (о других публикациях на эту тему см. раздел 7.6).


Однако существуют по меньшей мере две трактовки ограниченно рационального поведения. Согласно одной из них, ограниченная рациональность представляет собой не более чем неспособность лиц, принимающих решения, мгновенно и без затрат приобретать и обрабатывать информацию. Здесь имеется в виду процесс оптимизации при ограничениях, которые, в частности, связаны с пределами когнитивных возможностей, т. е. объемом памяти и вычислительными способностями. Статья, в которой подчеркивается эта позиция, включает работы по повторяющимся играм (напр.: [Aumann and Sorin, 1990; Binmore and Samuelson, 1992; Rubinstein, 1986]). Другой подход к ограниченной рациональности содержится в работе Зельтена. Он резко выступает против идей школы «условной оптимизации» и утверждает, что нет никаких оснований полагать, что в своем поведении человек руководствуется некоторыми абстрактными принципами [Selten, 1990, p. 653]. Экспериментальные исследования в общем поддерживают эту точку зрения (напр.: [Kahneman, 1994]). Так или иначе, к концепции ограниченной рациональности проявляется все больше интерес. Конлиск [Conlisk, 1996] дает обзор недавних разработок в этой сфере и кратко
излагает следующие доводы в защиту идеи ограниченной рациональности.

В этом обзоре выделяются четыре причины для включения ограниченной рациональности в экономические модели. Во-первых, существует множество эмпирических свидетельств того, что она имеет важное значение. Во-вторых, модели ограниченной рациональности получили свое обоснование в широком круге впечатляющих работ. В-третьих, стандартные оправдания принятия предпосылки неограниченной рациональности неубедительны; их логика противоречива. В-четвёртых, деятельность по разработке экономических решений сопряжена со значительными затратами, а хорошая экономическая теория требует того, чтобы мы принимали во внимание все издержки [Conlisk, 1996, p. 669].


4.7. Литература, рекомендуемая к главе 4

1. Что касается самого понятия «контракт», то экономистам неизбежно надо прочитать некоторую специальную юридиче-
ческую литературу. Например, работа [Calamari and Perillo, 1987, ch. 1] может служить введением к концепции контракта в общем праве, а более детально этот вопрос изложен в [Farnsworth, 1990, ch. 1]. По поводу договоров в системе гражданского права (в Германии) читайте [Horn, Kutz and Leser, 1982, ch. 5]. Введение общего характера в традицию гражданского права с точки зрения общего права содержится в [Merryman, 1985]. Систематический анализ английского обязательственного права в сравнении с системой гражданского права (Гражданского кодекса Нидерландов) вы найдете в [Rinkes and Samuel, 1992].


3. Проблема самовыполняющихся соглашений и в этой связи достоверных обязательств занимает важное место в новой институциональной экономической теории. Рекомендуемую литературу по самовыполняющимся соглашениям можно найти в конце следующей главы, где эта проблема рассматривается более подробно. По поводу социологических аспектов обязательств предлагаем ознакомиться с работами [Coleman, 1990] и [Frank, 1990]. Относительно фундаментальных проблем обеспечения исполнения контрактов в условиях отсутствия государства прочитайте [Kronman, 1985].

5. Предпосылка ограниченной рациональности широко применяется в институциональной экономической теории. Обзор теорий ограниченной рациональности приведен в [Simon, 1987]. Дебаты на тему о том, являются ли субъекты принятия решений рациональными или их рациональность ограничена, уже не столь остры, как прежде. Эмпирические исследования обобщены в [Eisenhardt and Zbaracki, 1992]. По поводу полезности концепции ограниченной рациональности для теоретических исследований прочтите некоторые публикации в подборке [Richter, 1990], а также статью [Conlisk, 1996].
Глава 5

ТЕОРИЯ КОНТРАКТОВ

В данной главе рассматриваются вопросы формального моделирования некоторых основных проблем новой институциональной экономической теории. Как уже неоднократно подчеркивалось в этой книге, трансакционные издержки играют исключительно важную роль в исследованиях представителей новой институциональной экономической теории. Поэтому на первый взгляд для тех, кто строит модели, естественным был бы следующий вопрос: как должны вводиться в формальную модель трансакционные издержки? Один из возможных ответов был дан в разделе 2.4. В теорию общего экономического равновесия трансакционные издержки вводились путем добавления особого вида деятельности «трансакция», понимаемой как деятельность посредников между покупателями и продавцами, без внесения других изменений в предпосылки. В частности, предполагалось, что индивиды, несмотря на трансакционные издержки, ведут себя так, как будто они живут в мире с нулевыми трансакционными издержками и совершенной информацией. В моделях такого типа индивиды продолжают максимизировать свои полезности (или прибыли) при заданном множестве конкурентных цен, как если бы рынок был эффективным. Другими словами, они действуют так, как если бы цены отражали всю релевантную информацию. Именно это и ставится под сомнение представителями НИЭТ.

Другим возможным подходом к формализации трансакционных издержек (точнее говоря, информационных издержек) является отказ от их прямого моделирования и рассмотрение сопряженных с ними эффектов. При этом предполагается, что трансакционные издержки могут быть запретительно высокими в определенных (но не во всех) областях. В формальной теории контрактов рассматриваются два типа не-

В подготовке этой главы нам помогал Петер Матис. Ева Боссманн, Беттина Мор, Удо Шмидт-Мор и Урс Швейцер прочли ее и сделали ценные замечания. Ответственность за оставшиеся ошибки несут авторы.
формальных ограничений. А именно предполагается, что ситуация такова, что слишком дорого или невозможно выяснить:

- что принесет будущее (несовершенство предвидения);
- о чем другие знают больше или лучше, чем я (асимметричная информация).

Асимметричная информация является основной предпосылкой теории принципал–агент, в рамках которой агент имеет некоторые информационные преимущества по сравнению с принципалом. В качестве принципала может рассматриваться, например, собственный фирмы, а в качестве агента — ее менеджер. В более общем случае принципал может быть наниматель, а агентом — наемный работник и т. д. В этой связи различают два типа асимметричной информации в зависимости от того, существует ли асимметрия информации между сторонами только до и на момент заключения контракта или же она имеет место после его заключения. В литературе первый тип получил название неблагоприятный отбор (предконтрактная асимметрия информации), а второй — моральный риск (постконтрактная асимметрия информации).

Лучше информированная сторона в первом случае склонна к предконтрактному оппортунизму и к постконтрактному — во втором. Кроме того, в случае морального риска различают скрытую информацию (агент приобрел какую-то информацию, которой не располагает принципал) и скрытое действие (например, уровень усилий агента, который принципал не может оценить). 1

Несовершенство предвидения делает невозможным перечисление и включение в контракт всех мыслимых обстоятельств, которые могут возникнуть в будущем. Другими словами, теория временных предпочтений в условиях неопределенности будущих состояний, разработанная Эрроу, на практике не работает. В реальном мире существует лишь очень небольшое число фьючерсных и страховых рынков. Одним из крайних способов разрешения данной проблемы является предложенная Хиксом [Hicks, 1946] модель чистого спот-рынка, 2 т. е. теория временного равновесия (temporary equilibrium theory). Это — неоклассическая

---

1 Термины скрытое действие и скрытая информация были введены Эрроу [Arrow, 1985b], хотя он не использует эти термины систематически, как это делаем мы в данной работе. Мы придирчивым формами изложения, которой следует Расмусен [Rasmussen, 1989].

2 Спот-рынок (spot market), или наличный рынок, — рынок, на котором в отличие от фьючерсных или форвардных рынков торгуют товарами или валютой производится с немедленной поставкой. Цены на рынках наличного товара называются «наличными» (спотовыми) ценами, а на валютных рынках — «наличным курсом», или курсом спот. — Прим. ред.
модель общего равновесия только для одного периода (настоящего) при заданном состоянии окружающей среды. В такой модели рынки (спот-рынки) заново приводятся в равновесие посредством изменения спроса и предложения, а спот-цены или заработная плата меняются в соответствии с изменениями состояния окружающей среды (которые задаются через шоковую переменную). В качестве альтернативы нейтральные к риску работодатели могут предложить избегающим риска работникам контракт на один период вперед. Это снижает изменчивость заработной платы, например, в обмен на ее более низкий средний уровень. Другими словами, за некоторую цену фирмы предлагают работникам своего рода контракт, страхующий их от колебаний реальной заработной платы.

Другим результатом несовершенства предвидения является сложность или невозможность обеспечения исполнения контрактов. Причины этого могут заключаться в том, что часть информации или деятельность, приносящей соответствующий выигрыш, не поддается проверке в судах, либо будущие обстоятельства оказываются слишком сложными, что не позволяет прописать их в контракте. В результате стороны оставляют в своих контрактах пробелы, понимая, что они будут заполнены, когда придет время для урегулирования возникших вопросов. Эти и подобные им проблемы рассматриваются в теории исполненных контрактов.

Наконец, существуют соглашения, исполнение которых и вовсе невозможно обеспечить через суды, т. е. неконтрактные соглашения (non-contractual agreements), подобные «клиентским» отношениям (customer relations), существующим между продавцом и его клиентурой.* Данная проблема рассматривается в теории самовыполняющихся соглашений. Предмет исследования этой теории — выявление условий, при которых честность является наилучшей линией поведения для индивидов, следующих свои личные интересы.

Мы начнем с моделей, в рамках которых решается проблема асимметричной информации, и сначала рассмотрим ситуацию морального риска. В качестве примера возьмем проблему отделения собственности от контроля. Она будет представлена с использованием модели, ба...

зирующейся на управленческой теории фирмы.* Затем следует простая модель принципал—агент вместе с некоторыми дальнейшими размышлениями о формальной теории принципал—агент. Следующим будет вопрос о неблагоприятном отборе, который анализируется с использованием моделей, иллюстрирующих, как рациональные индивиды, применяя механизмы сигнализирования или фильтрации, могут преодолевать проблему неблагоприятного отбора и как могут быть устроены институты, противодействующие неблагоприятному отбору.

Затем будут рассмотрены модели, в которых решается проблема несовершенного предвидения. Наиболее простым вариантом модели такого типа является модель неявного контракта. Здесь информация симметрична, но по причине неполного предвидения индивидуальные собственники человеческого богатства (human wealth) не могут диверсифицировать свой риск таким же образом, как это могут сделать владельцы неодушевленного богатства (nonhuman wealth). Далее мы перейдем к теории неполных контрактов, в которой центральную роль играет предпосылка о высоких издержках контрактации. Наконец, с помощью простой модели мы продемонстрируем теорию самовыполняющихся соглашений. Оценка различных формализованных подходов, а также библиографические заметки по теории формальных контрактов завершат эту главу.

5.1. Обзор моделей, рассматриваемых в теории контрактов

Теория контрактов — сложная и к тому же часто запутанная область исследования. Поэтому разумно сначала дать краткий обзор формальных моделей контрактов, представленных в этой главе. Рассмотрение типов задач, которые анализируются и решаются с помощью таких моделей, может быть, поможет читателю более глубоко осмыслить данную проблематику.

1. Модель предпочтения расходов в управленческой теории фирмы может рассматриваться как предтеча теории принципал—агент (где в качестве принципала выступает собственник, а в качестве агента — менеджер). Собственник располагает ограниченной информацией об операциях фирмы и не может (полностью) наблюдать действия менеджеров. Собственники требуют получения «удовлетворительной прибыли», необходимая величина которой определяется, например, относительными результатами деятельности конкурирующих фирм. При выполнении этого ограничения менеджер может реализовать свои предпочтения относительно расходов, таких как затраты на содержание административного

штата фирмы. Следовательно, в целом справедливо утверждение, что первый наилучший оптимум, т. е. объем выпуска, максимизирующий прибыль фирмы, не будет достигнут. Эта проблема рассматривается как следствие «ex post оппортунизма» менеджмента (т. е. оппортунистического поведения менеджеров после заключения контракта между ними и владельцами фирмы).

2. Модель принципал–агент для случая морального риска также рассматривает проблему ex post оппортунизма агентов (например, менеджеров). Принципал действует в условиях ограниченной информации и не может наблюдать (полностью) действия своего агента. Однако в противоположность случаю, рассмотренному выше, принципал уже не удовлетворяет получение прибыли, размер которой в определенной степени определяется экзогенно. Скорее он активно пытается как можно ближе подойти к своему первому наилучшему максимуму полезности. С этой целью принципал на условии «хочешь — бери, хочешь — нет» (take it, or leave it) предлагает агенту контракт, в котором от агента требуется nolens volens* наряду со своей собственной полезностью максимизировать полезность принципала. При некоторых допущениях принципал может достигнуть таким способом своего первого наилучшего оптимума, если отсутствует неопределенность относительно действий агента. В случае неопределенности результатов достигается второе наилучшее. Это, несомненно, значительно более содержательная модель, чем та, что была предложена в рамках управленческой теории фирмы. Тем не менее она опирается на ряд специальных предпосылок, которые могут быть подвергнуты сомнению.

3. Модель принципал–агент для случая неблагоприятного отбора рассматривает ex ante оппортунизм агентов. Здесь принципал (например, работодатель) до заключения контракта не может наблюдать (полностью) качества отдельного агента (например, желающего получить работу). При этих обстоятельствах агент имеет соблазн исказать информацию о своей квалификации. Чтобы избежать такого исхода, принципал предлагает меню контрактов, что при определенных условиях заставляет агента раскрыть свой тип (качество) и в то же время способствует повышению благосостояния принципала. Однако такое вынужденное поведение позволяет принципалу достигнуть лишь второго наилучшего оптимума полезности.

4. Теория нежеланных контрактов имеет дело, inter alia, с феноменом негибкой заработной платы. В своем простейшем варианте она предполагает сочетание риска и (в противоположность теории принципал–агент) симметричной информации. Предполагается, что работодатели нейтральны по отношению к риску. Работники же рассматриваются как лица, избегающие риска, так как они не в состоянии диверсифицировать основ-

---

* Nolens volens (лат.) — волей-неволей. — Прим. пер.
ную часть своего капитала — человеческий капитал. Вместо серии меняющихся спот-контрактов работодатели за определенную цену предлагают работникам долгосрочный контракт, предметом которого является фиксированная заработная плата. Работники могут найти для себя эти условия привлекательными. В этом случае теория, которая отличается от теории неравновесия (disequilibrium theory), дает экономическое объяснение непрерывной заработной платы и отклонения заработной платы работника от его предельного продукта.

5. Модель неполного контракта представляет собой попытку формализации теории трансакционных издержек Уильямсона. Ключевыми предпосылками модели являются: 1) симметричность информации у лиц, принимающих решения, и 2) несовершенство предвидения того, что принесет будущее (неопределенность по Найту). При данных условиях при составлении контракта невозможно учесть все будущие обстоятельства. Следовательно, выгоды от специфических инвестиций не только подвергаются серьезному риску, но и в данной ситуации их защита не обеспечивается законом в достаточной степени. Тем не менее при некоторых допущениях уровень второго наилучшего в отношении специфических инвестиций может быть достигнут, если стороны контракта договорятся об интеграции и предоставлении одной из сторон прав принятия определенных решений, касающихся другой стороны.

6. Самовыполняющиеся соглашения — это контракты, исполнение которых невозможно обеспечить через суд. Ситуация такова, что только участники соглашения могут определить, было ли оно нарушено, и только они посредством угрозы прервать соглашение способны заставить выполнить обещания. Предполагается, что информация совершена за одним исключением. А именно стороны не знают, является ли другая сторона надежным (честным) партнером. Репутация честного партнера важна. Она может быть создана с помощью достоверных обязательств (таких, как специфические инвестиции). В идеале будет достигаться репутационное равновесие. Это равновесие есть устойчивое состояние во времени, когда продавец выполняет свои обещания, а ожидания покупателя всегда оправдываются. Ситуация, однако, может иметь множество точек равновесия.

5.2. Управленческая теория фирмы: модель предпочтения расходов

С учетом того, что интересы менеджеров и акционеров не обязательно совпадают, разделение собственности и контроля позволяет менеджерам до известных пределов следовать скорее собственным интересам, нежели интересам акционеров, что зависит от того, какие действия менеджеров акционеры не могут наблюдать и при необходимости предотвратить. Это типичный пример морального риска, когда имеет место
скрытое действие, а возможно, и скрытая информация. В этом случае становится весьма вероятным оппортунистическое поведение со стороны менеджмента. Мы начнем с предтечи теории принципал–агент — модели предпочтения расходов Уильямсона [Williamson, 1963].

При трактовке этой модели Уильямсон указывает на то, что оппортунизм* руководителей фирм может выступать в двух формах:

1. В форме получения «косвенного вознаграждения» различного рода (M), например представительских расходов, услуг для исполнения административных функций и роскошных офисов. Все эти расходы представляют собой «экономические ренты и имеют нулевую производительность» [Ibid., p. 1035].

2. В форме «дискретционной прибыли»* как источника фондов, «на ассигнацию которых помимо экономических существенно влияют управленческие соображения» [Ibid., p. 1036]. Примером могут служить затраты на административный штат фирмы, величина которого рассматривается как источник могущества, статуса, престижа или профессиональных достижений. Уильямсон в этом контексте изначально полагает, что затраты на административный штат влияют не на производство, а на объемы продаж, и таким образом — на уровень прибыли.

Чем больше размер косвенного вознаграждения (которое фактически должно оплачиваться за счет реальной прибыли), тем лучше для управляющих. Таким образом, максимизация прибыли и максимизация косвенного вознаграждения для менеджеров идут параллельно. Однако с затратами на административный штат дело далеко не всегда обстоит именно так. Предположим, как и Уильямсон, что менеджмент фирмы отдает предпочтение расходам на штаты. Тогда, в общем, максимизация полезности менеджмента вступает в противоречие с максимизацией прибыли фирмы. Менеджмент, максимизирующий свою полезность, вообще говоря, не максимизирует прибыль, т. е. не действует в интересах акционеров. В этом и заключается суть управленческой теории фирмы, которая лежала в основе теории агентских отношений.

Продолжая, Уильямсон утверждает, что для того, чтобы акционеры были довольны, менеджмент пытается получить и выплатить в форме дивидендов «удовлетворяющую акционеров прибыль» (Q), уровень которой определяется относительными результатами деятельности конкурирующих фирм, результатами деятельности фирмы в прошлом и особыми текущими условиями, влияющими на результаты фирмы [Ibid., p. 1035].

---

* В то время Уильямсон еще не использовал данный термин.
* Т. е. прибыли, находящейся в полном распоряжении менеджмента. — Прим. ред.
Для упрощения ситуации предположим, что $Q_0 = 0$ и что фактическая прибыль $Q$ полностью используется на косвенное вознаграждение $M$. В этом случае значение полезности для менеджеров $U$ зависит от двух переменных $Q (=M)$ и $S$ — затрат на административный штат. Тогда целевой функцией менеджмента будет функция порядковой полезности

$$U = U(Q, S),$$

которую менеджмент стремится максимизировать. Будем использовать обычные допущения относительно свойств функции полезности. Менеджмент должен решить следующую задачу:

$$\max_{x, s} U = U(Q, S)$$

при ограничении:

$$Q = R - C - S,$$

где $C = C(X)$ — производственные издержки, зависящие от объема выпуска $X$; $R = R(X, S)$ — функция дохода, у которой $R_S > 0$. *

Предполагается, что функция производственных издержек (в коротком периоде) обладает обычными свойствами. Кроме того предполагается, что функция дохода имеет обычную перевернутую U-образную форму, как в теории монополии и что при заданной величине $X$ с ростом затрат на административный штат фирмы $S$ доход $R$ также увеличивается, хотя и с убывающим темпом.

Задача максимизации полезности теперь может быть переписана в следующем виде:

$$\max_{x, s} U = U(R(X, S) - C(X) - S, S).$$

Необходимые условия максимума функции $U$:

$$U_X = U_1(R_X - C_X) = 0,$$

$$U_S = U_1(R_S - 1) + U_2 = 0,$$

или

$$R_X = C_X,$$

$$R_S = 1 - \frac{U_2}{U_1} < 1.\tag{1}$$

Вербально: условие (1) означает, что предельный доход равен предельным производственным издержкам (в обоих случаях относительно

* $R_S$ — частная производная $R$ по переменной $S$. — Прим. пер.
выпуска $X$). Условие (2) означает, что предельный доход относительно затрат на административный штат равен единице за вычетом величины, характеризующей предельную норму замены косвенного вознаграждения $M$ затратами на административный штат. По предположению обе величины ($U_2$ и $U_1$) положительны, из чего следует, что $R_2 < 1$.

Графическое представление задачи максимизации при заданном объеме выпуска $X^*$, максимизирующем полезность, дает рис. 5.1. На данном рисунке точка $A$ определяет максимизирующий полезность уровень затрат на административный штат $S^*$ и соответствующую ему величину прибыли, равную косвенному вознаграждению менеджеров при заложенных функциях прибыли $Q(X^*, S)$ и функции полезности $U(Q, S)$. $\bar{U}^0$ определяет максимальный достижимый для менеджмента уровень полезности. Норма прироста прибыли в точке $A$ равна $Q_0 = R_3 - 1$, где $R_3 < 1$. Угол наклона кривой безразличия, который определяется предельной нормой замещения, равен $-\frac{U_2}{U_1}$. В результате в точке $A$ мы получаем равенство (2): $R_3 = 1 - \frac{U_2}{U_1}$.

Как видно из рисунка, менеджмент, максимизируя свою полезность, при наших предпосылках будет всегда тратить на административный штат больше, чем $S_q$, требующееся для максимизации прибыли. Так будет потому, что имплицитно предполагается, что собственники не способны осуществлять мониторинг затрат менеджмента на штат и что они не заботятся о действиях менеджмента до тех пор, пока получают обещанный денежный доход (т. е. «удовлетворяющую их прибыль» в размере $Q_0$). Менеджмент, в свою очередь, получает остаток прибыли,
который здесь описан как «косвенное вознаграждение» в размере \( M \). Полученный в результате оптимальный выпуск, или (здесь) уровень затрат на административный штат \( S \), представляет теперь лишь второй наилучший, а не первый наилучший оптимум. Как будет видно в следующем разделе, это может интерпретироваться как особый вид стимулирующего контракта.

Несмотря на то что управленческая теория фирмы обращается к интересному новому направлению, проблеме морального риска, она остается неудовлетворительной. Во-первых, она не прясает структуру контракта, которая лежит в основе предполагаемого поведения собственников и менеджмента. В частности, нет ответа на такие вопросы:

- Каково состояние информации, которой располагают собственники и менеджеры после заключения контракта, и какую роль в этой проблеме играют неопределенности экономической жизни?
- Каковы точные системы стимулирования контракта между собственниками и менеджерами при предпосылках, упомянутых ранее?
- Какова временная структура заключения и исполнения таких контрактов?

Во-вторых, управленческая теория фирмы полностью пренебрегает функцией полезности собственников и «плутует» (аналитически), вводя \( ad hoc \) в функцию полезности менеджмента аргумент, который, как представляется, имеет слабую рациональную основу (т. е. затраты на административный штат). Однако, как мы увидим, причина внимания к затратам на административный штат, а также к величине этих затрат вполне объяснима с точки зрения экономической теории.

Теория принципал-агент, по крайней мере частично, поставила эти проблемы и помогла разъяснить такие вопросы, как экономические проблемы разделения собственности и контроля.

### 5.3. Модель принципал-агент: моральный риск

Модели принципал-агент, в которых агент по сравнению с принципалом обладает некоторыми информационными преимуществами, представляют естественные рамки для исследования тезиса о том, что информационные ограничения имеют экономическое значение во многих отношениях, складывающихся в процессе торговых сделок, и поэтому должны рассматриваться наравне с такими стандартными ресурсными ограничениями [Holmstrom and Milgrom, 1987, p. 303].

Общее замечание относительно терминологии: основные исследования поведения в условиях асимметричной информации, в частности исследование проблемы принципал-агент, в некоторых публикациях называют «информационная экономическая теория» или «экономическая

Оглядываясь на рассмотренную в предыдущем разделе проблему отделения собственности от контроля, мы начнем изложение с рассмотрения однопериодной модели принципал-агент для ситуации морального риска, в которой имеют место скрытые действия, но результаты определены.

5.3.1. Детерминированная модель

Агент (менеджмент) осуществляет контроль над фирмой, которой владеет принципал (акционеры). Прибыль фирмы $Q$ зависит от усилий $e$, прикладываемых агентом $Q = Q(e)$. В детерминированном случае предполагается, что вид зависимости $Q(e)$ известен. Таким образом, прибыль возрастает пропорционально усилиям, например:

$$Q = e.$$ (1)

Обе величины $Q$ и $e$ выражены в долларах. 3

Принципал не в состоянии непосредственно наблюдать уровень усилий $e$, прикладываемых агентом. Короче говоря, информация асимметрична. Тем не менее, поскольку усилия агента всегда дают определенный количественно измеримый результат, выражающийся в уровне прибыли, истинные усилия агента всегда могут быть выявлены принципалом на основе полученной прибыли $Q$.

Предположим, что усилия агента сопряжены с его (субъективными) издержками $c$, которые, будучи выражены в денежной форме, равны:

$$c = \frac{k}{2} e^2,$$ (2)

где $k > 0$ — норма роста предельных издержек приложенных усилий ($c' = ke$). Принципал предлагает агенту шкалу заработной платы, или шкалу стимулирования $w$. Разница между величиной заработной платы агента и его издержками, связанными с предпринятыми усилиями, $A = w - c(e)$, выражает уровень полезности агента $A$ в денежной форме. В силу равенства (2) функция полезности агента будет иметь вид

$$A = w - \frac{k}{2} e^2.$$ (3)

3 Заметим, что в данной главе нумерация выражений начинается с (1) в каждом разделе.
Далее предположим, что принципиал предлагает агенту линейную шкалу стимулирования:

\[ w = r + \alpha Q, \]

где \( r \) — фиксированная часть заработок, или оклад, а \( \alpha \) — доля в прибыля (0 ≤ \( \alpha \) ≤ 1).

Задача принятия решения агентом может быть формализована следующим образом:

\[ \max_{\epsilon} A = r + \alpha Q - \frac{\epsilon}{2} \]

при ограничении

\[ Q = e. \]

После замены \( Q \) на \( e \) необходимое условие первого порядка будет

\[ \alpha - ke = 0 \]

или

\[ e = \frac{\alpha}{k}. \]  

(5)

Уравнение (5) описывает функцию отклика агента на систему стимулирования, предложенную принципиалом, \( w = r + \alpha Q \).

В нашем примере условие первого порядка также достаточно для максимизации полезности агента.

Предположим теперь, что принципиал знает функцию отклика агента. Тогда он может стимулировать определенный уровень усилий агента \( e^* \), предлагая ему в качестве стимула определенную долю прибыли \( \alpha^* \).

Поэтому уравнение (5) также называется ограничением стимулирования (IC)* принципиала относительно решений агента. 

---

4 Это ограничивающая предпосылка введена для того, чтобы упростить вычисления. Задача, на самом деле, состоит в нахождении оптимальной функции вознаграждения, т. е. такой функции, которая позволяет в максимально возможной степени приблизиться к первому наилучшему результату. При предположении о линейности шкалы стимулирования результат может быть большим степени отклонения от первого наилучшего оптимума, чем это было бы в случае нелинейной шкалы.


5 При решении задачи принципиала замена агентской задачи максимизации условием первого порядка не всегда возможна. Об ограничениях подхода, основанного на применении так называемых условий первого порядка, см., напр.: [Laffont, 1989, ch. 11].
Кроме того, предположим, что агент свободен решать, принимает он предложение принципала или нет. Он примет его, если принципал предложит вознаграждение, обеспечивающее по крайней мере отправную полезность $\bar{A}$, которая может быть определена, например, на основе лучшего из альтернативных вариантов занятости агента. Это — ограничение участия (PC). В соответствии с уравнениями (1), (3) и (4) из данного раздела, ограничение участия выглядит следующим образом

$$r + \alpha e - \frac{k}{2} e^2 \geq \bar{A}.$$  \hfill (6)

Целевая функция принципала — это его чистая прибыль

$$Q'' = Q - w$$

или

$$Q'' = (1 - \alpha) e - r.$$  \hfill (7)

Следовательно, задача принятия решения принципалом может быть сформулирована так:

$$\max_{r, \alpha} Q'' = (1 - \alpha) e - r$$

при ограничениях:

$$e = \frac{\alpha}{k} \quad \text{(IC),}$$

$$r + \alpha e - \frac{k}{2} e^2 \geq \bar{A} \quad \text{(PC).}$$

Принципал максимизирует свою чистую прибыль при выполнении ограничений стимулирования и участия.

Принципал, максимизирующий чистую прибыль, при заключении контракта на услугу своего агента, конечно, будет предлагать ему минимально возможную сумму. Таким образом, ограничение участия (6) становится «жестким» в том смысле, что оно будет выполняться как равенство**

$$r + \alpha e - \frac{k}{2} e^2 = \bar{A}.$$  

---

* Ограничение участия (participation constraint — PC) (условие индивидуальной рациональности) — условие, согласно которому участие игрока в определенном взаимодействии (контракте) обеспечивает ему ожидаемую полезность не менее альтернативной. Это ограничение гарантирует, что каждый тип агента принимает составленный для него контракт (Юдкевич М. М., Подколзина Е. А., Рябинина А. Ю. Указ. соч. С. 16, 349). — Прим. ред.

** Ограничение-неравенство называется «жестким», если на любом оптимальном плане оно выполняется как равенство. — Прим. пер.
Разрешая его относительно \( r \) в предположении, что \( \bar{A} = 0 \), получим
\[
r = \frac{k}{2} e^2 - \alpha e.
\] (8)

Задача принятия решения принципалом тогда принимает вид
\[
\max_{r, \alpha} Q^* = (1 - \alpha) e - r
\]
при ограничениях:
\[
e = \frac{\alpha}{k} \quad \text{(IC)};
\]
\[
r = \frac{k}{2} e^2 - \alpha e \quad \text{(PC)}.
\]
При подстановке (IC) и (PC) в целевую функцию задача принципала сводится к
\[
\max_{\alpha} Q^* = \frac{\alpha}{k} - \frac{\alpha^2}{2k}.
\]
Условие первого порядка для нее будет
\[
\frac{1}{k} - \frac{\alpha}{k} = 0
\] (9)
или
\[
\alpha^* = 1.
\]
Вербально: агент получает 100% прибыли фирмы \( Q \) и фактически становится остаточным претендентом на прибыль фирмы.

Подстановка (5) и (9) в (8) для \( \alpha = 1 \) дает
\[
r^* = -(2k)^{-1}.
\] (10)

Вербально: агент должен выплачивать принципалу аккордные платежи (lump-sum fee) \(-r^*\) (или «франшизу»). Результатом является «договор франчайзинга».

Сдача фирмы в аренду агенту за фиксированную плату \(-r^*\) и предоставление ему права распоряжаться всей прибылью или продажа фирмы агенту дают возможность обеспечить оптимальный уровень усилий агента \( e^* \) и максимальный уровень прибыли \( Q^* \) [Lazear, 1987, p. 745].

В нашем примере оптимальный уровень усилий агента
\[
e^* = \frac{1}{k},
\] (11)
a в силу (1) максимальная прибыль будет равна
\[
Q^* = \frac{1}{k}.
\] (12)
Тогда оптимальный размер заработной платы \( w^* \), который может быть предложен агенту принципалом, составит
\[
w^* = r^* + \alpha Q^* = \frac{1}{2k}.
\] (13)

Он равен отправной цене агента, т. е. сумме двух величин: отправной полезности \( \bar{A} \), которая в нашем примере равна 0, и вознаграждению за издержки приложения усилий \( c(e^*) = 1/(2k) \):
\[
w^* = \bar{A} + c(e^*) = \frac{1}{2k} \text{ (для } \bar{A} = 0). \] (14)

Фактически в соответствии с оптимальным уровнем вознаграждения \( w^* \) в силу (12) агент получит 50% от максимальной прибыли \( Q^* \). Остальные 50% будут выплачены принципалу.

Максимальная чистая прибыль принципала равна
\[
Q^{\text{max}} = (1 - \alpha) e^* - r^* = \frac{1}{2k}. \] (15)

Но это не единственный способ добиться оптимального уровня усилий агента \( e^* \).

В случае когда результаты детерминированы, принципал всегда может на основе (1) сделать заключение об уровне усилий агента. Он знает отправную полезность агента \( \bar{A} \) (в нашем случае она равна 0) и функцию издержек приложения усилий \( c(e) \), а значит, и отправную цену агента \( \bar{w} = \bar{A} + c(e) \).

Тогда задача оптимизации принципала может быть сведена к следующей:
\[
\max_{e} Q^e = e - \bar{A} - c(e)
\] или в нашем примере
\[
\max_{e} Q^e = e - \frac{k}{2} e^2. \] (16)

Ограничение стимулирования, как это немедленно будет показано, излишне. Условие первого порядка опять определяет оптимальный уровень усилий агента
\[
e^* = \frac{1}{k}, \] (17)

и максимальная валовая прибыль, как и прежде, равна
\[
Q^* = \frac{1}{k}. \] (18)
Принципал, таким образом, может установить $Q^*$ как целевое значение прибыли и предложить агенту вознаграждение на уровне его оптимальной цены

$$w^* = \bar{A} + c(e^*) = \frac{1}{2k}, \quad (19)$$

если он достигнет поставленной цели. Если агенту не удастся достигнуть поставленной цели, принципал может потребовать уплаты оговоренного штрафа, достаточно большого по величине [Varian, 1992, p. 443]. Равенство (16) соответствует модели двусторонней монополии. Ее решение предполагает, что принципал (покупатель) доминирует над агентом (продавцом) и заставляет его принять та цену, которую он устанавливает.

Этот план достижения целевой прибыли представляет другой способ сделать выбор уровня усилий $e^*$ оптимальным для агента. Иными словами, можно побудить агента выбрать функцию $w(Q)$ такую, что

$$w(Q^*) = \begin{cases} \bar{A} + c(e^*), & \text{если } e = e^* = \frac{1}{k} \\ -\infty & \text{в противном случае.} \end{cases}$$

Усилия не могут наблюдаться непосредственно, но они могут быть выявлены, исходя из $Q(Q^* = e^*)$.

Уровень усилий $e^*$ (уравнение (11)) соответствует первому наилучшему, т. е. тому уровню, который был бы выбран в ситуации, когда уровень усилий можно было бы наблюдать непосредственно.

В ситуации, когда результаты определены ("информация полна"), разделение собственности и контроля не создает никаких проблем. В частности, асимметрия информации не приводит к возникновению потерь, так как принципал всегда имеет возможность на основе результатов сделать заключение о фактической эффективности усилий агента. Ситуация, конечно, изменяется, как только мы примем допущение о неопределенности результатов усилий агента. В нашем примере это будет означать, что уровень прибыли $Q$ является неопределенным.

5.3.2. Модель для ситуации неопределенности

Рассмотрим теперь ситуацию, в которой результаты неопределены. В этом варианте постановки задачи принципал-агент величина прибыли $Q$ определяется не только уровнем усилий агента $e$, но также некоторым внешним воздействием $\theta$, вероятность которого ни принципал, ни агент не могут контролировать. При последовательном описании

---

6 Особенности этой «канонической модели» описаны в [Sappington, 1991, p. 48 ff.].
ситуации это означает, что первый ход делает агент и выбирает свой уровень усилий $e$, а затем действует "природа", т. е. реализуется какое-то значение случайной переменной $\theta$. Пусть функция валовой прибыли выглядит следующим образом

$$\tilde{Q} = e + \bar{\theta}. \quad (20)$$

Предположим, что случайная переменная $\bar{\theta}$ имеет нормальное распределение со средним значением, равным нулю, и дисперсией $\sigma^2$. Хотя уровень усилий, предпринимаемых агентом, и проявление параметра $\bar{\theta}$ не могут непосредственно наблюдаться принципалом, фактический результат $Q$ (реализация равенства (20)) может наблюдаться как принципалом, так и агентом без искажений и без каких-либо издержек. Поэтому принципал может предложить агенту шкалу стимулирования, которая, допустим, имеет вид

$$w = r + \alpha Q, \text{ где } 0 \leq \alpha \leq 1.$$ 

Но теперь уровни полезности принципала и агента оказываются неопределенными, так как неопределенной является величина прибыли $\tilde{Q}$. Поэтому необходимо принимать во внимание отношение к риску принципала и агента. Если они оба нейтральны к риску (т. е. «неопределенность», характеризующаяся значением дисперсии $\sigma^2$, для них не имеет значения), то проблема принятия решений в условиях неопределенности будет очень простой: принципал максимизирует ожидаемое значение своей чистой прибыли $E(\tilde{Q}^e)$, а агент — ожидаемое значение полезности $E(\tilde{A})$. Мы получили те же результаты, что и в подразделе 5.3.1, т. е. весь риск несет агент. (Иллюстрацию этого факта см.: Sappington, 1991, p. 46-49.)

Поскольку нейтральность к риску — достаточно специфическое допущение, предположим, что агент избегает риска, а принципал остается нейтральным к риску. Обычное объяснение такой предпосылки сводится к тому, что агент, например менеджер (лицо, которое инвестирует в фирму свой человеческий капитал), не имеет таких возможностей для диверсификации своих инвестиций, какие имеет принципал. Разумно предположить, что на самом деле «принципал» — это агрегированный субъект, состоящий из большого числа однородных акционеров (действующих как одно лицо, принимающее решение), при этом каждый отдельный акционер имеет небольшое число акций. Таким образом, эти индивиды могут диверсифицировать свои активы совершенным образом. В данном случае применительно к агенту нам необходимо использовать другую функцию полезности, которая допускала бы для него позицию лица, избегающего риска.

Можно довольно изящно сделать это, воспользовавшись теорией полезности $u(\cdot)$ Неймана-Моргенштерна, и максимизировать ожидаемое
значение $E(u(\hat{A}))$. Для того чтобы продолжить наши алгебраические выкладки по возможности в наиболее простой форме, мы рассмотрим функцию полезности Неймана—Моргенштерна* с постоянным абсолютным избеганием риска.

$$u(\hat{A}) = -\exp(-a \hat{A}), \ a > 0. \quad (21)$$

Полезность Неймана—Моргенштерна для агента, зависящая от неопределенной величины $\hat{A}$, может быть выражена через соответствующий безрисковый эквивалент**

$$C(\hat{A}) = E(\hat{A}) - R \ (R > 0), \quad (22)$$

где $R$ обозначает премию за риск. Это — разница между ожидаемым значением $E(\hat{A})$ и той суммой денег, которую агент был бы готов заплатить за «лотерей» $\hat{A}$, т. е. ее безрисковый эквивалент $C(\hat{A})$. При данном виде функции полезности (функция полезности Неймана—Моргенштерна (уравнение (21))) и нормальном распределении случайного параметра $\theta$ имеем:

$$R = \frac{a}{2} \alpha^2 \sigma^2, \ a > 0 \quad (23)$$

[Bamberg and Spremann, 1981].

* Нейман и Моргенштерн перешли от выбора между определенными исходами к выбору между лотереями, включающими несколько неопределенных исходов, и доказали, что критерием рациональности здесь может служить максимизация ожидаемой полезности, т. е. суммы отдельных полезностей, взвешенных по их вероятностям. Рациональный экономический субъект должен выбирать вариант поведения (лотерею), который обладает максимальным значением переменной $\Sigma x_i u(x_i)$, где $x_i$ — возможные исходы, $u$ — их полезности, $a_i$ — их вероятности. Нейман и Моргенштерн развили теорию количественной полезности, которая базируется на следующих предпосылках:


** Безрисковый эквивалент — при выборе между неопределенным или случайным доходом и гарантированным доходом та величина гарантированного дохода, при которой обе альтернативы становятся равнозначными. — Прим. ред.
Предполагая линейную шкалу выплат (4) и учитывая вид функции валовой прибыли (20), можно сделать замену этих двух переменных в уравнении (3), после чего получим

\[
\tilde{A} = r + \alpha e + \alpha \bar{\Theta} - \frac{k}{2} e^2. \tag{24}
\]

Подстановка (23) и (24) в (22) дает

\[
C(\tilde{A}) = r + \alpha e - \frac{k}{2} e^2 - \alpha^2 \frac{\sigma^2}{2} \tag{25}
\]

Прежде всего было бы полезно определить первое наилучшее решение, которое затем могло бы использоваться как ориентир (benchmark). Оно может быть получено в ситуации неопределенности результатов, если мы примем предпосылку о симметричности информации, т. е. если принцип способен непосредственно наблюдать уровень усилий, прилагаемых агентом. Допустим далее, что уровень усилий агента является предметом контракта. Тогда задача принятия решения принципалом принимает вид

\[
\max_{r, \alpha, \tau} E(\tilde{Q}^r) = (1 - \alpha) e - r
\]

при условии

\[
C(\tilde{A}) = r + \alpha e - \alpha^2 \frac{\sigma^2}{2} - \frac{k}{2} e^2 \geq \bar{C} \text{ (PC).} \tag{26}
\]

Принцип максимизирует ожидаемое значение своей чистой прибыли при выполнении ограничения участия для агента и делает это при полном знании уровня усилий агента \(e\). Как и прежде, ограничение участия жесткое, так что

\[
r = -\alpha e + \alpha^2 \frac{\sigma^2}{2} + \frac{k}{2} e^2, \tag{27}
\]

где \(\bar{C} = 0\). Далее подставим (27) в (26) для того, чтобы снизить размерность задачи принятия решения принципалом

\[
\max_{\alpha} E(\tilde{Q}^r) = e - \alpha^2 \frac{\sigma^2}{2} - \frac{k}{2} e^2. \tag{28}
\]

Поскольку ожидаемая чистая прибыль уменьшается с увеличением доли агента в прибыли, \(\alpha\), и поскольку \(0 \leq \alpha \leq 1\), мы немедленно получаем оптимальное значение параметра \(\alpha\)

\[
\alpha^* = 0.
\]
Затем мы максимизируем $E(\tilde{Q}^*)$ по переменной $e$. Необходимое и достаточное условие оптимума имеет вид

$$e^* = \frac{1}{k}.$$  

Подставляя $\alpha^*$ и $e^*$ в ограничение участия, получим

$$r^* = \frac{1}{2k}.$$  

Итак, первое наилучшее решение для нашего примера принципал-агент (с симметричной информацией и неопределенными результатами) будет

$$w^* = \frac{1}{2k} \text{ и } e^* = \frac{1}{k}. \tag{29}$$

Агент получает фиксированную заработную плату. Нейтральный по отношению к риску принципал несет весь риск.

Вернемся теперь к модели принципал-агент с неопределенными результатами и асимметричной информацией. В этих новых условиях принципал уже больше не может непосредственно наблюдать уровень усилий агента. Но, так как он знает функцию полезности агента, то может, по крайней мере косвенно, контролировать уровень усилий агента. Как мы увидим, параметры первого наилучшего контракта ($w^*$, $e^*$) в этой ситуации недостижимы.

Из ограничения участия немедленно следует, что неизменяемая величина вознаграждения ($\alpha = 0$, $r = \bar{r}$) заставила бы агента приостановить свои усилия (т. е. выбрать $e = 0$). Следовательно, чтобы побудить агента приложить некоторые положительные усилия ($e > 0$), теперь необходимо выделить ему долю прибыли ($\alpha > 0$). Однако результат, который появится в этом случае, окажется лишь вторым наилучшим.

Для того чтобы определить оптимальную величину доли прибыли, которую следует предложить агенту, принципал должен теперь рассмотреть задачу принятия решения агентом. Эта задача может быть сформулирована следующим образом:

$$\max_r C(\lambda) = r + \alpha e - \frac{k}{2} e^2 - \alpha^2 \frac{u}{2} \sigma^2.$$  

Из условия первого порядка следует:

$$e = \frac{\alpha}{k}.$$  

Это уравнение опять выступает как ограничение стимулирования принципала (IC). Ограничение участия (PC) обеспечивается теперь через уравнение (25) для безрискового эквивалента

$$r + \alpha e - \frac{k}{2} e^2 - \alpha^2 \frac{u}{2} \sigma^2 \geq \bar{C}. \tag{30}$$
Как и прежде, мы положим $\overline{C} = 0$.

Тогда в ситуации асимметричной информации с неопределенными результатами задача принятия решения принципалом превращается в следующую:

$$\max_{r, \alpha} E(\tilde{Q}^e) = (1 - \alpha)e - r$$

при ограничениях:

$$e = \frac{\alpha}{k} \quad \text{(IC)},$$

$$r + \alpha e - \frac{k}{2} e^2 - \frac{\mu}{2} \alpha^2 \sigma^2 \geq 0 \quad \text{(PC)}.$$ 

И снова, так как (PC) — жесткое ограничение при наших условиях и

$$r = -\alpha e + \frac{k}{2} e^2 + \alpha^2 \frac{\mu}{2} \sigma^2,$$

мы можем заменить $e$ и $r$ в (31), чтобы упростить задачу принятия решения принципалом:

$$\max_{\alpha} E(\tilde{Q}) = \frac{\alpha}{k} - \frac{1}{2} \frac{\alpha^2}{k} - \frac{\alpha^2 \mu}{2} \sigma^2.$$ 

Из условия первого порядка для этой задачи максимизации мы найдем оптимальную долю прибыли агента

$$\alpha^* = \frac{1}{1 + k \sigma^2} < 1,$$

и эта величина положительна, так как $k \sigma^2 > 0$. При наших допущениях это также достаточное условие максимума функции $E(\tilde{Q}^e)$. Из того, что оптимальная доля агента в прибыли $\alpha^* < 1$, следует, что избегающий риска агент не несет весь риск. Мы обеспечиваем «долевой контракт» (sharing contract).

Тогда соответствующий оптимальный уровень усилий составит

$$e^{**} = \frac{1}{k(1 + k \sigma^2)} < \frac{1}{k}.$$ 

Это означает, что агент будет прикладывать меньше усилий, чем в случае, когда результаты определены. Оптимальная величина аккордного платежа составит

$$r^{**} = \frac{k \sigma^2 - 1}{2k(1 + k \sigma^2)^2} > -\frac{1}{2k}.$$ 

Величина $r^{**} > 0$, если $k \sigma^2 > 1$. Другими словами, принципал должен выплачивать агенту фиксированное вознаграждение $r^{**}$, чтобы
побудить его принять контракт, если степень неприятия риска $a$ у него велика, или неопределенность результатов (характеризующаяся дисперсией $\sigma^2$ случайной переменной $\Theta$) достаточно высока:

$$\alpha a^2 > \frac{1}{k}.$$ 

Поскольку риск распределяется между принципиалом и агентом, оптимальная доля прибыли $\alpha^*$ снижается при возрастании параметра $a$, характеризующего степень неприятия риска агентом, или при увеличении дисперсии $\sigma^2$ при заданном уровне $k$, в то время как оптимальная величина $r^*$ сначала возрастает и становится положительной, а затем снижается до нуля (см. рис. 5.2).

Если $Q^*$ имеет большую дисперсию $\sigma^2$ (высокую неопределенность), или если степень неприятия риска у агента велика (коэффициент $a$ велик), или уровень предельных издержек агента, связанных с увеличением его усилий, очень высок ($k$ велик), агент будет требовать в качестве вознаграждения положительную фиксированную сумму $r^*$ в сочетании со сравнительно небольшой долей прибыли $\alpha^* (<1/2)$. Оптимальный уровень усилий $e^*$ будет снижаться, так как стимулирование усилий агента станет слишком дорого.

Проблема принципал-агент сочетает в себе два весьма сложных вопроса: распределение риска и различную информированность сторон. Даже если бы не существовало проблемы различий в информированности, то в случае неприятия риска обеими сторонами все равно имела бы место проблема разделения результатов. В самом деле, если бы агент был нейтрален к риску, то проблема принципал-агент имела бы тривиальное решение: агент нес бы все риски, и поэтому различная информированность не имела бы значения (как это было показано в подразделе 5.3.1). Иными словами, принципал удерживал бы из результата фиксированную сумму $r^* = -\frac{1}{2}$ в нашем примере и выплачивал все, что остается, агенту, который, таким образом, имел бы неослабевающие стимулы [Shavell, 1979]. Так, землевладелец, сдающий землю в аренду фермеру-арендатору, просто взимал бы фиксированную арендную плату, независимо от объема выпуска, который в общем зависит как от усилий арендатора, которые землевладелец не может наблюдать, так и от капризов погоды. Однако это решение не является оптимальным, если агент избегает риска. Поскольку все индивиды избегают достаточно больших рисков, то простое решение, направленное на сохранение стимулов у агента путем возложения на него всех рисков, потерпит неудачу, как только риск станет сопоставимым с уровнем богатства агента. На президента крупной корпорации едва ли можно возложить ответственность за колебания ее дохода [Arrow, 1985b, p. 44-45].

Мы, наконец, поставим вопрос, какова величина максимальной ожидаемой чистой прибыли принципала в случае неопределенности резуль-
Рис. 5.2. Случай морального риска: оптимальные доли прибыли и аккордные платежи

татов. Используя равенство (26), описывающее целевую функцию принципала, мы должны подсчитать

$$E(\tilde{\theta}_e)^{**} = (1 - \alpha^{**})e^{**} - r^{**},$$ \hspace{1cm} (35)

и после подстановки (32), (33), (34) в (35) получим

$$E(\tilde{\theta}_e)^{**} = \frac{1}{2k(1+ak\sigma^2)}.$$ \hspace{1cm} (36)

Как было показано выше, результат является только вторым наилучшим, так как

$$\frac{1}{1 + ak\sigma^2} < 1.$$

Максимальная (ожидаемая) чистая прибыль принципала $E(\tilde{\theta}_e)^{**}$ в условиях неопределенности ($\sigma^2 > 0$) и избегающего риска агента ($a > 0$) меньше, чем чистая прибыль, соответствующая первому наилучшему $E(\tilde{\theta}_e)^{*} = \frac{1}{2k}$.

Потеря (ожидаемая) в благосостоянии $WL$ для принципала составит

$$WL = E(\tilde{\theta}_e)^{*} - E(\tilde{\theta}_e)^{**} = \frac{\alpha \sigma^2}{2(1+ak\sigma^2)}.$$

В приведенном примере $WL$ совпадает с совокупными потерями в благосостоянии, так как в этой модели вознаграждение агента равно посто-
янной отправной полезности \( \bar{C} \). Поэтому слабое неприятие риска (маленькое значение \( a \)), или низкий уровень неопределенности (маленькое значение \( \sigma^2 \)), или крутая кривая предельных издержек приложения усилий агента (большое значение \( k \)) позволяют приблизить решение к первому наилучшему.

Для решения проблемы агентских отношений ценой является дополнительная информация, которая заключается в том, что в случае нормального распределения уменьшение дисперсии \( \sigma^2 \) выгодно принципалу. Это подтверждается формулами из предыдущего примера [Holmstrom and Milgrom, 1987]. Потери в благосостоянии возникают из-за невозможности наблюдать уровень усилий агента и из-за неприятия риска агентом.

Принципал, если это — единственное лицо, мог бы избегать потери в благосостоянии, выполнять работу агента сам, например управляя собственной фирмой. Он так и сделает, если его отправная цена (не рассматривавшаяся в этой модели) не выше, чем его потеря в благосостоянии \( WL \). Это было бы возможно, если предположить, что уровень квалификации примерно одинаков у всех индивидов. Если это не так и агент обладает буйным мастерством в решении определенной задачи, чем принципал, то делегирование этой задачи (и в этом смысле разделение труда) будет выгодным принципалу, даже если он столкнется с большей «потерей в благосостоянии». Следует отметить, что концепция потери в благосостоянии обладает всеми чертами демократической нирваны!*

Потери в благосостоянии — это часть агентских издержек, которые Дженнс и Меклинг [Jensen and Meckling, 1976] определили как сумму, включающую: затраты принципала на мониторинг, затраты агента, со-преженные с осуществлением залоговых гарантий, потерю в благосостоянии.

В нашем примере два первых вида агентских издержек предполагались равными нулю. Потери в благосостоянии \( WL \) определяет верхнюю границу издержек мониторинга.

Рис. 5.3. Случай морального риска: последовательность действий

Вообще, проблемы принципал-агент в математической постановке рассматриваются как статические. Тем не менее обычно они обсуждаются как последовательность действий принципала и агента. Модель, приведенная здесь в качестве примера, если следовать Расмусену [Rasmussen, 1989, p. 135], может быть представлена в виде следующей последовательности шагов:

Принципал (P) предлагает агенту (A) контракт, который последний принимает или отвергает. После того как агент принял контракт, он прилагает некоторый уровень усилий, а природа (N) вносит шум, влияющий на результат выполняемой задачи. Предполагается, что агент знает свой ход раньше природы. Конечный результат зависит как от приложенных агентом усилий, так и от экзогенного риска: \( Q^* = Q(e, 0) \).

Эта модель представлена на рис. 5.3.

Только что описанная модель — это модель морального риска со скрытым действием. Другой случай морального риска имеет место, когда после заключения контракта первый ход делает природа и агент передает принципалу «сообщение» (в смысле дополнительной информации) о сделанном природой ходе. Такая модель является моделью морального риска со скрытой информацией [Ibid.]. Этот тип модели здесь не рассматривается.\(^8\)

\(^8\) В качестве примера ситуации морального риска со скрытой информацией Эрроу [Arrow, 1985b, р. 39] приводит децентрализованную социалистическую экономику: «Поскольку знания о производительности не могут быть централизованы, отдельные производственные единицы располагают информацией о возможностях производства, которая недоступна центральным плановым органам. Производители могут иметь сильные стимулы не выявлять весь свой производственный потенциал, потому что гораздо легче действовать в условиях менее напряженных задач». См. также [Future of and Payovich, 1972b].
5.3.3. Замечания в связи с теорией принципиал-агент в ситуации морального риска со скрытым действием

Теперь было бы полезно сделать некоторые общие замечания относительно основной модели принципиал-агент применительно к ситуации морального риска со скрытым действием.

1. Предпосылка об асимметрии информации означает, что приобретение информации требует использования ресурсов. В результате, как правило, неизбежно возникают потери в благосостоянии вследствие информационных ограничений. Возникающие в результате агентские издержки могут рассматриваться как один из типов трансакционных издержек. В этом отношении модель отличается от трактовки контрактов с условными требованиями в неоклассической литературе.

2. Информационные ограничения не касаются будущего. Скорее в теории принципиал-агент предполагается совершенное предвидение в том же смысле, что и в неоклассической теории контракции относительно условных требований, т. е. все проблемы, связанные с контрактом, разрешаются в результате исчерпывающих опытов переговоров. Обе теории предполагают, что судебное усвоение споров эффективно [Williamson, 1985, p. 28] и осуществляется без издержек. Заключенные контракты исполняются в соответствии с достигнутым соглашением. Новые проблемы, которые были бы неизвестны сторонам до заключения контракта, не возникают, следовательно, не возникает и разочарований.

3. Теория принципиал-агент (и не только в ее основных версиях) отличается поразительным смещением противоречивых предпосылок: с одной стороны, принимается во внимание информационные ограничения, а с другой — гипотеза совершенной информации. Принципиалу абсолютно точно известны предпочтения агента и его отправная полезность. Оба точно знают величину прибыли или результатирующую функцию, которая является стохастической из-за того, что на результат воздействует природа. Однакоже принцип слеп в отношении усилий, прилагаемых агентом, и реального влияния природы. В этой ситуации информационные издержки в одном случае запретительно высоки, тогда как во всех остальных — они равны нулю.

4. Предполагается, что как принцип, так и агент совершенно рациональны, а в большинстве теорий принципиал-агент они по большей части еще и всеведущи (как это было показано выше).

5. Контракты являются полными в том смысле, что заключенные контракты исполняются (и могут быть выполнены) в соответствии с достигнутым соглашением. Не остается открытых пози-
ций, по которым позднее нужно принимать решения, и не имеет места перезаключение контракта.


7. Чрезвычайная чувствительность шкалы стимулирования к значениям информационных переменных не соответствует реальности. «Системы стимулирования, существующие в реальном мире, проще тех, которые рекомендует теория, и они на удовление единообразны вопреки большому разнообразию обстоятельств... Напрашивается вывод о том, что те закономерности, которые можно наблюдать, обусловлены чем-то иным, нежели информационными проблемами» [Ibid., p. 105]. Недавние эмпирические исследования показывают, что связь между результатами функционирования корпораций и размером вознаграждения, которое прямо или косвенно получают высшие менеджеры корпорации, чрезвычайно слаба [Jensen and Murphy, 1990]. Одно из возможных объяснений может состоять в том, что в тенденции условия контрактов регулируются правилами поведения, социальными нормами, такими как обычай или профессиональная этика.

Эрроу [Arrow, 1985b, p. 48 ff.] также приводит аналогичные доводы, но делает вывод, что элементы, ограничивающие теорию принципал-агент, выходят за обычные границы экономического анализа. «В конечном счете создание некоторого аппарата для достижения желанной цели интеграции этих элементов в фундаментальную структуру экономического анализа могло бы стать одним из величайших достижений исследований по проблеме принципал-агент» [Ibid., p. 50].

5.4. Модель принципал-агент: неблагоприятный отбор

Другой тип проблемы принципал-агент — это ситуация, в которой стороны имеют асимметричную информацию до и в момент заключения контракта, после чего они получают одинаковую информацию. Иными
словами, принципал (например, наниматель) не может наблюдать функции субъективных издержек каждого конкретного агента (например, претендента на получение работы). При этом снова предполагается, что он обладает некоторой информацией, а именно: ему известно, какие типы функций субъективных издержек существуют и каково их распределение среди агентов. Принципалу известна вероятность \( \pi_j \) того, что агент имеет функцию издержек \( j \)-типа, но он не знает, к какому типу принадлежит каждый агент. Напротив, агенты знают свои функции субъективных издержек до того, как контракт будет заключен.

Следуя Рasmusenu [1989, p. 134 ff.], представленный здесь случай неблагоприятного отбора может быть описан в виде такой последовательности шагов: «природа» \( (N) \) делает первый ход и определяет функцию издержек агента (высокие или низкие издержки), которая известна только агенту. Следующий ход делает принципал \( (P) \) и предлагает агенту контракт. Агент \( (A) \) принимает или отвергает этот контракт (рис. 5.4).

Мы можем продолжить наш пример о собственнике-менеджере, предполагая, что теперь собственный хочет нанять несколько менеджеров. Все же представляется более разумным следовать традиции и вести разговор в терминах «наниматель-работник». Теперь проблема асимметричной информации касается только периода, предшествующего заключению контракта. До этого момента наниматель (принципал) не знает функции субъективных издержек работника

\[ c_j(e_j). \] (1)

Уровень усилий \( e_j \), который каждый индивидуальный работник прикладывает после заключения контракта, может точно наблюдаться нанимателем.

Что же касается остального, мы будем использовать ту же функцию прибыли или выпуска \( Q \), что и прежде, предполагая, что она сепаративна относительно вклада агентов в ее значение. Если \( Q_j \) — объем выпуска одного работника \( j \)-типа и если имеется только один работник каждого типа, то общий выпуск составляет

\[ Q = \sum_j Q_j, \quad Q_j = e_j, \quad j = 1, \ldots, n, \] (2)

где \( n \) — количество агентов, а также (в данном случае) количество различных типов агентов. Шкала выплат или стимулирования, предлагаемая принципалом \( j \)-агенту, является функцией от наблюдаемого принципалом уровня усилий \( e_j \) этого агента:

\[ w_j = w_j(e_j). \] (3)
Рис. 5.4. Случай неблагоприятного отбора: последовательность действий

Уровень полезности агента определяется так, как это было описано ранее,

$$A_j = w_j(e_j) - c_j(e_j).$$

(4)

Как и прежде, агент становится участником контракта только в том случае, если он достигает, по крайней мере, уровня отправной полезности $A_j$, который мы вновь полагаем равным нулю. Агенты по-прежнему имеют функции издержек следующего типа:

$$c_j = \frac{k_j}{2} e_j^2.$$ 

Пусть есть два агента $j = 1, 2$. Агент первого типа при любом уровне прикладываемых усилий имеет более низкие субъективные издержки этих усилий, чем агент второго типа:

$$k_1 < k_2.$$ 

Задача принципала теперь состоит в том, чтобы определить шкалы выплат $w_1, w_2$, которые максимизируют прибыль.

5.4.1. Случай симметричной информации до и после заключения контракта

Сначала предположим, что принципал знает функции издержек агентов до заключения контракта. Тогда он просто должен максимизировать свою совокупную чистую прибыль $Q''$ при выполнении ограничений участия агентов первого и второго типов:

$$\max_{w_1, w_2, e_1, e_2} Q'' = e_1 + e_2 - (w_1 + w_2)$$

при ограничениях:

$$w_1 - \frac{k_1}{2} e_1^2 = 0 \ (PC_1),$$

$$w_2 - \frac{k_2}{2} e_2^2 = 0 \ (PC_2).$$
Подставляя в целевую функцию принципала соответствующие ограничения участия, мы можем сформулировать задачу оптимизации:

$$\max_{e_1, e_2} Q^* = e_1 + e_2 - \frac{k_1}{2} e_1^2 - \frac{k_2}{2} e_2^2.$$ 

Запишем условия первого порядка:

$$e_1^* = \frac{1}{k_1};$$  \hspace{1cm} (5)

$$e_2^* = \frac{1}{k_2}. $$ \hspace{1cm} (6)

При тех предпосылках, которые заложены в нашу модель, условия первого порядка являются достаточными для достижения максимума прибыли. Тогда оптимальные шкалы выплат определяются как

$$w_1^* = \frac{1}{2k_1};$$ \hspace{1cm} (7)

$$w_2^* = \frac{1}{2k_2}. $$ \hspace{1cm} (8)

Так как $k_1 < k_2$, агенту, у которого субъективные издержки ниже, предлагается больший размер выплат, и он будет прикладывать большие усилий:

$$w_1^* > w_2^*, \ e_1^* > e_2^*.$$  

Эти завиcимости, следуя Взриану [Varian, 1992], представлены графически на рис. 5.5. Агент первого типа инвестирует усилие $e_1^*$ и обеспечивает выпуск $Q_j^* = e_1^* = \frac{1}{k_1}$; агент второго типа ведет себя аналогично. Агент первого типа получит выплату, равную площади $A+B$, а агент второго типа — выплату, равную площади $A+D$. Величина выплат обоих равна совокупным издержкам прикладываемых им усилий. Чтобы достигнуть такого результата, принципал просто должен был бы установить для каждого агента $(j = 1, 2)$ план достижения целевой прибыли (или выпуска), аналогичный тому, который был описан в разделе 5.3.1:

$$w_j(Q_j^*) = \begin{cases} c_j(e_j^*), & \text{если } e_j = e_j^* = \frac{1}{k_j}, \\ \infty & \text{в противном случае.} \end{cases}$$

Максимальное значение совокупной чистой прибыли принципала в нашем примере будет

$$Q^* = \frac{1}{k_1} + \frac{1}{k_2} - \frac{1}{2k_1} - \frac{1}{2k_2} = \frac{1}{k_1} + \frac{1}{2k_2}.$$
Для $k_1 = 1, k_2 = 2$ получаем:

$$e_1^* = 1, \quad e_2^* = \frac{1}{2};$$

$$w_1^* = \frac{1}{2}, \quad w_2^* = \frac{1}{4};$$

$$Q^{*} = \frac{1}{4}.$$ 

В данном случае это и есть первый наилучший оптимум.

5.4.2. Неблагоприятный отбор: асимметрия информации до заключения контракта

В случае информационной асимметрии принципал до заключения контракта не знает, к какому типу принадлежит тот или иной агент. В результате агент первого типа с низким уровнем издержек может делать вид, что у него высокие издержки, и производить только $e_2^*$, получая взлущек $D$ (рис. 5.5). Другими словами, в случае неблагоприятного отбора рассмотренная выше система выплат побуждает агентов скрывать свои истинные типы. Эта система не обладает свойством совместимости по стимулам.

Такого результата можно избежать, если принципал перестроит предлагаемые шкалы выплат или стимулирования так, чтобы для агента первого типа полезность при выборе ($w_1, e_1$) была выше, чем при выборе ($w_2, e_2$), и чтобы аналогичные условия выполнялись для агента второго типа. Эти условия являются условиями совместимости по стимулам,* которые в данном контексте называются ограничениями самозащиты или ограничениями правдивости [Varian, 1992, p. 460].

Из допущения о том, что агенты будут нечестными только в том случае, если им это выгодно, следует, что они будут правдивы (проявят упражнения, соответствующие своему истинному типу), если им безразлично, выбрать ли ($w_1, e_1$) или ($w_2, e_2$). Тогда ограничения стимулирования будут иметь вид:

$$w_1 - c_1(e_1) \geq w_2 - c_1(e_2) \quad (IC_1);$$

$$w_2 - c_2(e_2) \geq w_1 - c_2(e_1) \quad (IC_2).$$

* Ограничение совместимости по стимулам — это условие, согласно которому игрок в рамках контракта совершает действия, обеспечивающие максимизацию благосостояния другой стороны взаимодействия, т. е. предпочитаает контракт, составленный для него (Юдкович М. М., Подколзина Е. А., Рябинина А. Ю. Указ. соч. С. 16, 349). — Прим. ред.
или для \( c_j = \frac{k_j}{2}e_j^2 \):

\[
    w_1 - \frac{k_1}{2}e_1^2 \geq w_2 - \frac{k_1}{2}e_2^2 \quad \text{(IC_1)},
\]

\[
    w_2 - \frac{k_2}{2}e_2^2 \geq w_1 - \frac{k_2}{2}e_1^2 \quad \text{(IC_2)}.
\]

В отличие от ситуации морального риска агентам не приходится действовать в условиях неопределенности. Каждый из них знает, к какому типу он принадлежит, до заключения трудового контракта. Только принцип принимает решение в условиях неопределенности. До сих пор предполагалось, что существует только один агент каждого типа. Однако начиная с этого момента мы будем анализировать более общий случай, когда количество работников j-типа равно \( m_j \). Принцип не знает, к какому типу принадлежит каждый из агентов, но знает вероятность \( \pi_j \), того, что агент имеет функцию издержек j-типа для всех \( j \); \( \pi_j \) равно отношению количества работников j-типа к общему числу работников \( m \):

\[
    \pi_j = \frac{m_j}{m}, \sum_j m_j = m.
\]

Предположим вновь, что принцип нейтрален к риску, т. е. максимизирует свою среднюю чистую прибыль \( \hat{Q}^n \).* В качестве ограничений

* Через \( \hat{Q}^n \) у авторов обозначена средняя прибыль, получаемая принципалом в условиях асимметричной информации при найме одного агента. Если число агентов равно \( m \), то средняя прибыль принципала составляет \( m \hat{Q}^n \). Однако так как \( m > 0 \), точка максимума функции \( m\hat{Q}^n \) совпадает с точкой максимума.
теорий используются два ограничения стимулирования, упомянутые выше, а также еще ранее упоминавшиеся ограничения участия. После преобразования четырех неравенств задача оптимизации принципала может быть записана следующим образом [Varian, 1992, p. 460]

\[
\max_{e_1, e_2, w_1, w_2} \tilde{Q} = \pi_1(e_1 - w_1) + \pi_2(e_2 - w_2)
\]

при условии

\[
\begin{align*}
    w_1 &\geq \frac{k_1}{2} e_1^2 + \left( w_2 - \frac{k_2}{2} e_2^2 \right) \quad (IC_1) \\
    w_2 &\geq \frac{k_2}{2} e_2^2 \quad (PC_1) \\
    w_1 &\geq \frac{k_1}{2} e_1^2 + \left( w_2 - \frac{k_2}{2} e_2^2 \right) \quad (IC_2) \\
    w_2 &\geq \frac{k_2}{2} e_2^2 \quad (PC_2). 
\end{align*}
\] (9)

В процедуре оптимизации должно использоваться только одно выражение из каждой пары условий (9) и (10), так как второе неравенство будет выполняться автоматически. Соответствующее ограничение будет «жестким» (т. е. будет выполняться как равенство), поскольку принципал, стремящийся к оптимуму, будет предлагать заработную плату $w_i$ как можно меньше.

Взяв сначала из пары условий (9) ограничения для агентов первого типа, из (PC_2) и условия $k_1 < k_2$ мы получим, что

\[
    w_2 - \frac{k_2}{2} e_2^2 > w_2 - \frac{k_2}{2} e_2^2 \geq 0.
\]

Следовательно, величина $\left( w_2 - \left( k_1/2 \right) e_2^2 \right)$ в (IC_1) положительна, а (IC_2) является подходящим ограничением, и оно будет использовано максимизирующим прибыль принципалом как «жесткое» ограничение

\[
    w_1 = \frac{k_1}{2} e_1^2 + \left( w_2 - \frac{k_2}{2} e_2^2 \right) \quad (IC_2). 
\] (11)

Аналогично только одно из ограничений пары условий (10) будет жестким. Что касается условия (IC_2), используем тот факт, что (IC_1) — жесткое ограничение. Тогда подстановка (11) в (IC_2) приведет к выражению

\[
    \frac{k_2}{2} e_2^2 - \frac{k_2}{2} e_2^2 \geq \frac{k_1}{2} e_1^2 - \frac{k_1}{2} e_2^2.
\]

Функция $\tilde{Q}^*$, которая и используется в качестве целевой функции в задаче принципала. — Прим. пер.
Всякий раз, когда $e^*_1 > e^*_2$, это — строгое неравенство, поскольку $k_2 > k_1$. Поэтому (IС2) не может являться жестким в этом случае. Только (PC2) является жестким, т. е.

$$w_2 = \frac{k_2}{2} e^*_2 \quad (PC_2).$$  \hspace{1cm} (12)

Задача оптимизации принципала при использовании введенного нами конкретного вида функций субъективных издержек примет следующий вид:

$$\max_{\alpha_1, \alpha_2, \pi_1, \pi_2} \hat{Q}^* = \pi_1 (e_1 - w_1) + \pi_2 (e_2 - w_2)$$

при ограничениях:

$$w_1 - \frac{k_1}{2} e^*_1 = w_2 - \frac{k_2}{2} e^*_2 \quad (IC_1),$$

$$w_2 - \frac{k_2}{2} e^*_2 = 0 \quad (PC_2),$$

$$e^*_1 > e^*_2.$$ 

После подстановки (11) и (12) в целевую функцию задача оптимизации сводится к следующей:

$$\max_{\pi_1, \pi_2} \hat{Q}^* = \pi_1 \left( e_1 - \frac{k_1}{2} e^*_1 - \frac{k_2 - k_1}{2} e^*_2 \right) + \pi_2 \left( e_2 - \frac{k_2}{2} e^*_2 \right),$$

$$e^*_1 > e^*_2.$$ 

Обросим оставшееся неравенство и решим задачу безусловной оптимизации. Позднее мы убедимся, что решение задачи безусловной оптимизации автоматически удовлетворяет отброшенным нами неравенствам ($e^*_1 > e^*_2$). Поэтому полученное таким образом решение также является решением задачи условной оптимизации, включающей это ограничение.

Выпишем условия первого порядка для задачи безусловной оптимизации:

$$\pi_1 (1 - k_1 e_1) = 0,$$

$$\pi_1 [(k_1 - k_2) e_1] + \pi_2 [1 - k_2 e_2] = 0$$

или

$$e_1^{**} = \frac{1}{k_1} (\leq e^*_1);$$ \hspace{1cm} (13)

$$e_2^{**} = \frac{1}{k_2 + \frac{\pi_1}{\pi_2} (k_2 - k_1)} \left( \leq \frac{1}{k_2} = e^*_2 \right).$$ \hspace{1cm} (14)
Легко проверить, что выполняется неравенство $e_1^{***} > e_2^{***}$. Графически это представлено на рис. 5.6.

Теперь мы определим оптимальные уровни предлагаемой заработной платы. Что касается $w_1^{**}$, подставим (12) в (11), чтобы гарантировать

$$w_1 - \frac{k_1}{2}e_1^* = \frac{k_1}{2}e_2^* - \frac{k_1}{2}e_2^*,$$

и (13) в (15), чтобы обеспечить

$$w_1^{**} = \frac{1}{2k_1} + \frac{k_1 - k_1}{2\left[k_2 + \frac{\pi_1}{\pi_2}(k_2 - k_1)\right]} > \frac{1}{2k_1}.$$

Агент первого типа с низкими издержками в дополнение к своим издержкам теперь получает «информационную ренту» (на рис. 5.6 область $D$ добавляется к области $A + B$). Этот излишек достаточно велик, чтобы у него не возникало интереса выдавать себя за агента второго типа с высокими издержками.

Что касается $w_2^{**}$, мы видим, что агент второго типа с высокими издержками получает вознаграждение только в размере своих издержек (на рис. 5.6 область $A + D$), т. е.

$$w_2^{**} = \frac{k_2}{2} - \frac{1}{\left[k_2 + \frac{\pi_1}{\pi_2}(k_2 - k_1)\right]} < w_2^* = \frac{1}{2k_1}.$$

Числовой пример

Для $k_1 = 1, k_2 = 2$ и $\pi_1 = \pi_2 = 1/2$ мы получим:

$$e_1^{**} = 1 \ (равно оптимуму на уровне первого наилучшего e_1^*); \ (18)$$

$$e_2^{**} = \frac{1}{2} < \frac{1}{2} \ (меньше, чем оптимум на уровне первого наилучшего e_2^*); \ (19)$$

$$w_1^{**} = \frac{1}{2} + \frac{1}{18} > w_1^* = \frac{1}{2}; \ (20)$$

(рента агента с низкими затратами составляет 1/18),

$$w_2^{**} = \frac{1}{9} < w_2^* = \frac{1}{4}. \ (21)$$

* Информационная рента — центральное понятие в моделях неблагоприятного отбора. Это положительный излишек информированного игрока от обладания частной информацией (Юдкевич М. М., Подколзина Е. А., Рябинина А. Ю. Указ. соч. С. 19; 348). — Прим. ред.
Средняя прибыль принципала теперь будет равна

\[ \hat{Q}^{**} = \pi_1(e_1^{**} - w_1^{**}) - \pi_2(e_2^{**} - w_2^{**}) \]

или

\[ \hat{Q}^{**} = \frac{1}{3}. \] (22)

Чтобы сравнить значение средней прибыли \( \hat{Q}^{**} \) со всей прибылью \( Q^{**} \), нам необходимо понять, что

\[ \hat{Q}^{**} = Q^{**} \]

или

\[ Q^{**} = 2\hat{Q}^{**} = \frac{2}{3} < Q^*(= \frac{3}{4}). \]

Этот результат представляет собой второе наилучшее. Потеря в благосостоянии принципала происходит в результате неэффективности работника, имеющего высокие издержки \( e_1^{**} < e_2^* \), и информационной

* Чтобы сравнить найденное значение средней прибыли \( \hat{Q}^{**} \), которую получает принципал при найме одного агента в условиях асимметричной информации, со всей прибылью \( Q^{**} \), полученной принципалом в случае симметричной информации, нам необходимо умножить найденную величину средней прибыли \( \hat{Q}^{**} = \frac{1}{4} \) на число нанимаемых агентов \( m = 2 \) и найти общую прибыль \( Q^{**} \) для случая асимметричной информации. — Прим. пер.
ренты, выплачиваемой работнику с низкими издержками \( w_1^{**} < w_1^{*} \). В этом случае потеря в благосостоянии принципала составляет

\[
WLP = \frac{3}{4} - \frac{2}{3} = \frac{1}{12}.
\]

Чтобы рассчитать потерю в общественном благосостоянии \( WL \), мы должны вычесть рост благосостояния работника первого типа, т. е. его ренту, равную 1/18:

\[
WL = \frac{1}{12} - \frac{1}{18} = \frac{1}{36}.
\]

5.4.3. Неблагоприятный отбор: два обобщения

Далее мы предположим, что агенты имеют разные функции полезности (различные предельные издержки \( k_j \) и различную предельную производительность \( v_{ij} \). Их вклад в результирующий показатель в расчете на одного агента (работника) имеет следующий вид

\[
Q_j = v_{ij}j, j = 1, 2.
\]

Предположим, что \( v_1 > v_2 \), а \( k_1 < k_2 \). Более того, сначала мы продолжаем считать, что отображаемые полезности \( A_j \) для обоих равны нулю. Тогда задача оптимизации принципала будет иметь вид

\[
\max_{e_1, e_2, v_1, v_2} \hat{Q}^\prime = \pi_1(v_1e_1 - w_1) + \pi_2(v_2e_2 - w_2)
\]

при ограничениях (11) и (12) и \( e_1^2 > e_2^2 \)

или

\[
\max_{e_1, e_2} \hat{Q}^\prime = \pi_1\left(v_1e_1 - \frac{k_1}{2}e_1^2 - \frac{k_1}{2}e_1e_2 + \frac{k_1}{2}e_2^2\right) + \pi_2\left(v_2e_2 - \frac{k_2}{2}e_2^2\right) \tag{23}
\]

при ограничениях \( e_1^2 > e_2^2 \).

Условия первого порядка для задачи безусловной оптимизации теперь будут:

\[
\pi_1\left(v_1 - k_1e_1\right) = 0,
\]

\[
\pi_1\left((k_1 - k_2)e_2\right) + \pi_2\left(v_2 - k_2e_2\right) = 0
\]

или

\[
e_1^{**} = \frac{v_1}{k_1}, \tag{24}
\]

\[
e_2^{**} = \frac{v_2}{k_2 + \frac{\pi_1(k_2 - k_1)}{\pi_2}}. \tag{25}
\]
Заметим, что $e_1^{**}$, $e_2^{**}$ удовлетворяют отброшенному неравенству.
Оптимальные уровни предлагаемой заработной платы будут:

$$w_1^{**} = \frac{v_1^2}{2k_1} + \frac{(k_1 - k_2)v_2^2}{2k_1 + \frac{\pi_1}{\pi_2}(k_2 - k_1)},$$  \hspace{1cm} (26)$$

$$w_2^{**} = \frac{k_2v_2^2}{2k_1 + \frac{\pi_1}{\pi_2}(k_2 - k_1)}.$$  \hspace{1cm} (27)$$

В данном случае при различных предельных издержках и предельной производительности результаты, соответствующие первому наилучше-му, легко могут быть рассчитаны следующим образом:

$$e_1^* = \frac{v_1}{k_1}, \quad e_2^* = \frac{v_2}{k_2};$$

$$w_1^* = \frac{v_1^2}{2k_1}, \quad w_2^* = \frac{v_2^2}{2k_2}.$$  

Числовой пример
Для $k_1 = 1$, $k_2 = 2$, $v_1 = 2$, $v_2 = 1$ и $\pi_1 = \pi_2 = 1/2$ мы получим:

$$e_1^* = 2, \quad e_2^* = \frac{1}{2}; \quad w_1^* = 2, \quad w_2^{**} = \frac{1}{4},$$

$$e_1^{**} = 2, \quad e_2^{**} = \frac{1}{3}; \quad w_1^{**} = 2 + \frac{1}{18}, \quad w_2^{**} = \frac{1}{9}. $$

Из условий первого порядка (24) и (25) легко можно увидеть, что в случае равенства предельных издержек ($k_1 = k_2$) решение, соответствую- щее первому наилучшему, удовлетворяет условию совместимости по стиму- лам, если мы, как прежде, будем предполагать, что отозванные полезности $\tilde{A}_1 = \tilde{A}_2 = 0$. Обман не приносит выгоды. Исходя из сделан- ного допущения, агенты (работники) будут говорить правду (см. рис. 5.7).
Пока агенту с высокими издержками невыгодно представлять себя как агента с низкими издержками. Однако обратное может иметь мес- то, если мы будем делать дальнейшие обобщения и рассмотрим ситуа- цию, когда агенты имеют различный уровень отозванной полезности $\tilde{A}_j$. Тогда задача оптимизации принципа in extenso*:

$$\max_{e_1, e_2, w_1, w_2} \hat{Q}^* = \pi_1(v_1e_1 - w_1) + \pi_2(v_2e_2 - w_2)$$

* In extenso (лат.) — полностью, целиком. — Прим. пер.
Рис. 5.7. Уровни усилий агентов в случае симметричной информации при различной предельной производительности $v_j$ и равных предельных издержках $k_j$

при ограничениях:

$$\begin{align*}
    w_1 - \frac{k_1}{2} e_1^2 & \geq w_2 - \frac{k_1}{2} e_2^2 \quad (IC_1) \\
    w_1 - \frac{k_1}{2} e_1^2 & \geq \bar{A}_1 \quad (PC_1)
\end{align*}$$

(28)

$$\begin{align*}
    w_2 - \frac{k_2}{2} e_2^2 & \geq w_1 - \frac{k_2}{2} e_1^2 \quad (IC_2) \\
    w_2 - \frac{k_2}{2} e_2^2 & \geq \bar{A}_2 \quad (PC_2)
\end{align*}$$

(29)

Первые наилучшие решения в этом случае

$$\begin{align*}
    e_1^* & = \frac{v_1}{k_1}, \\
    w_1^* & = \bar{A}_1 + \frac{v_1^2}{2k_1}, \\
    e_2^* & = \frac{v_2}{k_2}, \\
    w_2^* & = \bar{A}_2 + \frac{v_2^2}{2k_2}.
\end{align*}$$

(30)

(31)

Случай 1

Агент первого типа будет вести себя нечестно, если он достигнет более высокого уровня полезности, выдавая себя за агента второго типа. Следовательно, если для решения, определяемого равенствами (30)
и (31), ограничение стимулирования (IC, ) не выполняется (пара контрактов \( (e_1^*, w_1^*) \), \( (e_2^*, w_2^*) \) не совместима по стимулам), тогда

\[
w_1^* - \frac{k_1}{2} (e_1^*)^2 < w_2^* - \frac{k_2}{2} (e_2^*)^2
\]

или

\[
\frac{(k_2 - k_1)e_1^2}{2k_2^2} > \bar{A}_1 - \bar{A}_2. \tag{32}
\]

Случай 2
Агент второго типа ведет себя честно, если ему это выгодно, т. е. если для (30), (31)

\[
w_2^* - \frac{k_2}{2} (e_2^*)^2 < w_1^* - \frac{k_1}{2} (e_1^*)^2
\]

или

\[
\frac{(k_1 - k_2)e_2^2}{2k_1^2} < \bar{A}_1 - \bar{A}_2. \tag{33}
\]

Если \( k_1 < k_2 \) и \( \bar{A}_1 > \bar{A}_2 \), агенту с высокими издержками может быть выгодно утверждать, что у него низкие издержки.

5.4.4. Много принципалов: рыночная фильтрация
Теперь перевернем задачу оптимизации «с ног на голову» и предположим, что у принципала (типичной фирмы в условиях совершенной конкуренции) задан отправной уровень полезности. Предположим, что чистая прибыль принципала равна нулю. В то же время агенты максимизируют свои полезности при условии, что чистая прибыль равна нулю.

Сохраняя предпосылку о двух типах работников \( j = 1, 2 \). Каждая фирма (принципал) конкурирует за работников. Каждый работник выбирает наиболее привлекательное для него предложение \( (w, e) \), которое максимизирует его полезность. При конкурентном равновесии чистая прибыль типичной фирмы, приносямая работнику каждого типа, будет равна нулю:

\[
\hat{Q}_1^* = v_1 e_1 - w_1 = 0,
\]

\[
\hat{Q}_2^* = v_2 e_2 - w_2 = 0
\]

или

\[
w_1 = v_1 e_1; \tag{34}
\]

\[
w_2 = v_2 e_2. \tag{35}
\]
Уравнения (34) и (35) в случае, если \( v_1 > v_2 \), представлены на рис. 5.8. Отметим, что положительным значениям прибыли фермы от работника \( j \)-типа соответствуют точки ниже соответствующей изопрофиты.

Функции полезности снова будут иметь вид:

\[
A_1 = w_1 - \frac{k_1}{2} e_1^2;
\]

\[
A_2 = w_2 - \frac{k_2}{2} e_2^2.
\]

Теперь мы можем построить карты кривых безразличия для каждого работника, которые показывают, как ранжируются его предпочтения между выплачиваемой заработной платой и уровнями усилий. Каждая кривая безразличия показывает различные комбинации уровней заработной платы и прилагаемых усилий, которые обеспечивают работнику один и тот же уровень удовлетворения (полезности). Кривые безразличия представляют собой открыты пираоболы, направленные ветвями вверх. Кривые безразличия более способного (более продуктивного) работника первого типа — более плоские, чем кривые безразличия менее способного работника второго типа (поскольку \( k_1 < k_2 \)). Поэтому, если мы построим кривые безразличия на одном и том же чертеже, любые две кривые безразличия \( A_1^0, A_2^0 \) двух работников будут пересекаться только в одной точке (рис. 5.9). Этот факт известен как свойство единственности точки пересечения.
Мы продолжаем считать, что существует только один агент каждого типа. В условиях полной информации равновесные комбинации \((w, e)\) можно определить на основе решения следующих оптимизационных задач.

Для работника первого типа:

\[
\max_{\nu_1, \nu_1} A_1 = w_1 - \frac{k_1}{2} e_1^2
\]

при ограничении \(w_1 = \nu_1 e_1\),

а для работника второго типа:

\[
\max_{\nu_2, \nu_2} A_2 = w_2 - \frac{k_2}{2} e_2^2
\]

при ограничении \(w_2 = \nu_2 e_2\).

Ограничения \(w_j = n_j e_j\) представляют собой шкалы заработной платы для работников каждого типа. Условия первого порядка таковы.

Для работника первого типа:

\[
e^*_1 = \frac{\nu_1^*}{k_1}, \quad w^*_1 = \frac{\nu_1^2}{k_1}
\]

а для работника второго типа:

\[
e^*_2 = \frac{\nu_2^*}{k_2}, \quad w^*_2 = \frac{\nu_2^2}{k_2}
\]
На рис. 5.10 они представлены точками С и B.
В случае полной информации фирмы стали бы предлагать контракты B и C. Менее способный работник второго типа выбрал бы контракт B, а более способный работник — контракт C. Но точки B и C остаются точками равновесия, только пока мы предполагаем, что способности работников и их издержки (v, k) наблюдаемы. Как только эта предпосылка перестанет выполняться, фирмы столкнутся с неблагоприятным отбором. В частности, менее способные работники предпочтут контракт, предназначенный для более способных работников. Они сожнут более выгодным для себя претендовать на вышеоплачиваемую работу (в выполнение которой они должны вложить больше усилий, хотя их производительность или способности остаются на низком уровне). Другими словами, пара равновесных контрактов с полной информацией B, C не удовлетворяет ограничениям самоотбора. Фирмы несогласны потеря, если бы они были должны предлагать эти контракты в условиях асимметричной информации; они бы столкнулись с неблагоприятным отбором.
Фирмы могли бы решить проблему неблагоприятного отбора, предлагая пару контрактов B, D. Оба контракта лежат на кривой безразличия менее способного работника, для которого вследствие этого не имеет значения, выбрать свой контракт или контракт, предназначенный для более способного работника. Менее способный работник остается на уровне полезности, соответствующем его первому наилучшему (в точке B), уровень полезности более способного работника будет находиться теперь в точке D, т. е. несколько ниже, чем его первое най-
лучшее (точка $C$). Цена асимметрии информации — это опять некото-
рая потеря в благосостоянии. Разделяющее равновесие* $BD$ — это
второе наилучшее равновесие.
В более того, если разделяющее равновесие существует, то оно опре-
деляется единственно парой $BD$. Чтобы это увидеть, рассмотрим рис. 5.11
и 5.12.
1. Даже если и существует область, более привлекательная как
для фирм, так и для более способных работников (зашифрованная
часть плоскости на рис. 5.11), никаких контрактов, ле-
жащих в этой области, не предлагается, потому что они были
бы привлекательны и для менее способных работников.
2. Точка, соответствующая объединяющему равновесию,** если бы
она существовало, лежала бы на линии нулевой прибыли $\bar{w}$.
Все работники получали бы одинаковую зарплату $\bar{w}$, которая в нашем примере, где число работников и количество
типов, на которое они разбиты, совпадает, вычисляется как

$$
\bar{w} = \left( \frac{1}{2} v_1 + \frac{1}{2} v_2 \right) e.
$$

Объединяющему равновесию соответствовала бы точка (например,
точка $E$) на линии нулевой прибыли $\bar{w}$. Из-за свойства единственности
точки пересечения кривых безразличия первого и второго типов, две
кривые безразличия пересекутся в точке $E$. Так как менее производи-
тельные работники имеют более крутые кривые безразличия, то для
фирмы, отклоняющейся от точки равновесия, становится возможным
предложите контракт, который лежит в зашифрованной области и при-
влекает только высокопроизводительных работников, результатом чего
будет положительная прибыль [Varian, 1992, p. 467]. Такое построение
можно провести в любой точке линии нулевой прибыли $\bar{w}$. Следова-
тельно, всегда существует прибыльная альтернатива объединяющему
контракту, а это эквивалентно тому, что объединяющего равновесия
не существует.
Однако также может иметь место случай, когда не существует
и разделяющего равновесия. Предположим, что доля высокопроизводи-
тельных работников очень велика и что вследствие этого линия $\bar{w}$ на
рис. 5.11 намного круче и пересекает зашифрованную область. В этой

* Разделяющее равновесие — равновесие, в котором информированные
игроки с различными характеристиками выбирают разные стратегии (Юдке-
вич М. М., Подколозина Е. А., Рябина А. Ю. Указ. соч. С. 349). — Прим. ред.
** Объединяющее равновесие — равновесие, в котором все информиро-
ванные игроки выбирают одну и ту же стратегию (Юдкевич М. М., Подколо-
Рис. 5.11. Если разделяющее равновесие существует, оно однозначно определяется $BD$.

Рис. 5.12. Объединяющего равновесия не существует.

Ситуации фирмам было бы выгодно предлагать объединяющий контракт. Тогда предложенное разделяющее равновесие было бы нарушено. Но поскольку объединяющий контракт не может быть равновесным (рис. 5.12), то равновесия не будет существовать вообще. Таким образом, за исключением случая, когда доля высокопродуктивных работников достаточно мала, разделяющего равновесия не существует. Впервые это было показано Ротшильдом и Стиглицем [Rothschild and Stiglitz, 1976]. Их способу представления материала мы здесь и следовали в упрощенной интерпретации Вэриана [Varian, 1992].
Подведение предварительных итогов
В основноролающей модели предполагалось, что даже в условиях со-
вершненной конкуренции фирмы стремятся фиксировать возможности
выбора. Другими словами, они определяют набор контрактов, которые
работники могут либо принять, либо отвергнуть. Зная, что в конце
концов они выйдут на свои линии нулевой прибыли, а также зная значе-
ния параметров $v_p$, $k_p$, но не имея информации о том, к какому типу от-
носится каждый работник, фирмы предлагают только пару контрак-
тов $BD$. Такой механизм «самоотбора» вынуждает работников через
поведение на рынке давать о себе прямую информацию. В результате
существует либо одно разделяющее равновесие, либо равновесия вообще
не существует. Объединяющий контракт не совместим с равновесием.
Рассматриваемую модель можно интерпретировать и иначе, пони-
мая переменную $e_j$ как уровень образования $j$-агента, а

$$c_j(e) = \frac{k_j}{2} e^2$$

как функцию затрат на получение образования. Получение образова-
ния менее способным (менее производительным) работником второго
типа связано с более высокими затратами (например, временем), чем у
более производительного работника первого типа: $k_1 < k_2$. Если это так,
то уровень образования может пониматься как сигнал о способностях
(производительности) каждого работника. 9 Более производительным
работникам легче приобрести сигнал (образование), чем менее произ-
водительным. В нашем примере фирмы предлагают меню из двух кон-
трактов $(w_p, e_p)$. Затем работники рассматривают это меню, подписы-
вают тот контракт, который им больше нравится, и уходят учиться.
Не возникает никаких ex post неожиданностей. Работники приобретают
обещанный уровень образования $e$ (измеряемый, например, числом лет
обучения), а затем возвращаются в свои фирмы в качестве наемных
работников. Выполня их часть обязательств по заключенной сдел-
ке, фирмы выплачивают обещанную заработную плату и ((Керг, 1990b;
р. 638); см. в этой работе более подробные комментарии). Заметим,
что в данной модели образование не оказывает влияния на производи-
тельность. Затраты на образование могут рассматриваться как некий
субститут информационных издержек. Роль образования состоит в

9 См. в этой связи определение термина сигнал, данное Спенсом (Spence, 1973, р. 357): сигнал — это наблюдаемое свойство индивида (или товара, ти-
тула и т. п.), которое можно изменить. Например, образование является сиг-
nалом в этом смысле, а возраст — нет. Спенс называет показатели последне-
го типа индексами. Наблюдаемые свойства могут быть использованы как ме-
ханизмы фильтрации.
одном — дать возможность фирмам отличать более производительных работников от менее производительных.

В другой теории, предложенной Спенсом [Spence, 1974], предполагается, что обе стороны являются ценополучателями (price takers). Работники делают первый ход и «без всяких гарантий, за исключением расчета на то, что рыночный механизм сработает в нужный момент, выбирают, сколько лет им учиться. Они поступают так, прогнозируя некоторую функцию заработной платы w(e), определяющую размер заработной платы, соответствующий каждому уровню образования. После определенного периода обучения они выходят на конкурентный рынок труда, где фирмы предлагают свои цены на их услуги» [Kreps, 1990b, р. 632]. В этом случае возможно много сигнализирующих равновесий. Частичное несовпадение результатов, которое может тревожить, возникает из-за различных определений равновесия. Мы не будем представлять модель Спенса, так как для нашей цели достаточно привести один пример механизма самоотбора (более полное представление можно получить, прочитав [Ibid., ch. 7]).


Мы следуем Крепсу ([Kreps, 1990b, p. 651]; курсив в оригинале): «Если инфомированная сторона играет активную роль, как в анализе Спенса, то говорят о рыночном сигнализировании. Если неинформированная сторона предлагает меню контрактов на выбор информированной стороне, то это обычно называют рыночной фильтрацией».

5.4.5. Принцип «лимонов»

Проблема неблагоприятного отбора, обозначаемая выражением «принцип „лимонов”», лежит в основе знаменитой статьи Акерлофа [Akerlof, 1970]. В качестве примера он использует рынок подержанных авто-

---

10 При рассмотрении игр с сигнализированием часто можно столкнуться с проблемой существования множества равновесий по Нэшу. Такие равновесия в целом характеризуются разным объемом сигнализирующей деятельности и, следовательно, разной степенью неэффективности. Это, в свою очередь, подклю-
кивает нас к критическому замечанию, касающемуся оценки величины трансакционных издержек, если они определяются как разница между уровнями общественного благосостояния при наличии информационной асимметрии и без нее. Таким образом, всякий раз, когда существует множественность равновесий, не существует единой меры трансакционных издержек данного типа. О дополнительных следствиях см.: [Hellwig, 1988b, p. 200].
мобилей, на котором продаются «хорошие» и «плохие» поддержанные автомобили, или, как называют их американцы, «персики» и «лимоны». Здесь вновь имеется место информационная асимметрия. Естественно, что продавцы лучше знают качество автомобилей, которые они продают, чем покупатели. Но так как покупатели не могут отличить хорошую машину от плохой, то все машины должны продаваться по одной цене. При данных обстоятельствах, доказывает Акерлоф, действует закон Грешема, хотя в несколько измененном виде.


Хотя Акерлоф и не занимался разработкой теоретической модели контрактов, мы все же коротко остановимся на рассмотрении его теории, поскольку она представляет общий интерес и имеет важное значение.

Акерлоф утверждал, что при некоторых условиях возможно полное прекращение торговли подержанными автомобилями. Предположим, что спрос на подержанные автомобили \( D \) зависит от цены автомобиля \( p \) и от среднего качества продаваемых подержанных автомобилей \( \mu \):

\[
D = D(p, \mu),
\]

с первыми частными производными \( D_1 < 0 \), \( D_2 > 0 \). Среднее качество имеет положительную связь с ценой:

\[
\mu = \mu(p), \quad \mu' > 0.
\]

Когда цена падает, качество продаваемых автомобилей тоже начинает падать. Предложение подержанных автомобилей \( S \) зависит только от цены:

\[
S = S(p), \quad S' > 0.
\]

В точке равновесия предложение должно быть равно спросу:

\[
S(p) = D(p, \mu(p)).
\]

Аналогия с законом Грешема не совсем полная: «Плохие машины вытесняют хорошие, потому что они продаются по той же цене, что и хорошие. Точно так же неполноценные деньги вытесняют полноценные, потому что обменный курс для них и других одинаков. Но плохие автомобили продаются по тем же ценам, что и хорошие, в связи с тем, что покупатель не может отличить их друг от друга, качество известно только продавцу. Однако в законе Грешема предполагается, что и продавец и покупатель могут отличить „плохие“ деньги от „хороших“. Поэтому данная аналогия хотя и поучительна, но не является полной» [Akerlof, 1970, p. 490].
Из-за $\mu(p)$ кривая спроса может расти, а затем вновь упасть вместе с $p$ (см. рис. 5.13). При определенных условиях кривые спроса и предложения могут не пересекаться.

Чтобы получить наклон кривой спроса $D(p, \mu(p))$, рассчитаем

$$\frac{dx}{dp} = \frac{\partial x}{\partial p} + \frac{\partial x}{\partial \mu} \frac{d\mu}{dp}.$$ 

Если второе слагаемое достаточно велико по сравнению с первым, кривая спроса может иметь положительный наклон.

Чтобы проиллюстрировать сделанные выше общие замечания, введем следующие специальные предпосылки.

Пусть функция предложения имеет вид

$$S = bp, \quad b > 0,$$

а функция спроса —

$$D = a + \mu - dp^2, \quad a, \ d > 0,$$

$$\mu = gp, \quad g > 0.$$ 

Подставляя выражение для $\mu$ в функцию спроса $D = a + \mu - dp^2$, мы получим

$$D = a + gp - dp^2.$$ 

Кривая спроса есть парабола. Для низкой цены $p$ ($p < g/2d$) кривая спроса имеет положительный наклон, но для больших значений $p$ — отрицательный.


**Страхование.** «Хорошо известен тот факт, что людям старше 65 лет бывает крайне трудно приобрести медицинскую страховку. Возникает естественный вопрос: почему ее цена не возрастает в такой степени, чтобы соответствовать повышенному уровню риска? Наш ответ состоит в том, что чем выше цена, тем больше будет среди претендентов на получение медицинской страховки тех, кто уверен, что им эта страховка понадобится... В результате повышение цены страхового полиса сопряжено со снижением среднего уровня состояния здоровья у желающих застраховаться, так что в конечном итоге при любой цене может быть не заключено ни одного страхового контракта» [Ibid., p. 492].
Акерлоф утверждает, что это обстоятельство добавляет еще один веский аргумент в пользу программы "Медикэйр": «С точки зрения затрат и результатов программа "Медикэйр" вполне может оккупиться, так как весьма вероятно, что каждый покупатель на страховом рынке будет готов купить полис "Медикэйр" и уплачивать ожидаемую сумму страховых взносов, в то время как ни одна страховая компания не смогла бы позволить себе продать страховку на этих условиях, ибо при любой цене это привлекет слишком много "лимонов". С этой точки зрения в рамках экономической теории благосостояния обоснование целесообразности программы "Медикэйр" совершенно аналогично классическому обоснованию необходимости бюджетного финансирования дорожного строительства» [Akerlof, 1970, p. 494].

Занятость национальных меньшинств. «Принцип "лимонов" проливает свет и на проблему занятости представителей национальных меньшинств. Работодатели редко отказываются принимать представителей национальных меньшинств на определенные виды работ. Не исключено, что такое решение отражает не столько иррациональные мотивы или предрассудки, сколько стремление к максимизации прибыли. Действительно, национальная принадлежность может служить доста-

* «Медикэйр» (medicare) — федеральная программа в США, финансируемая за счет налога на заработную плату и предусматривающая: 1) обязательное страхование престарелых на случай стационарного лечения и 2) добровольное недорогое страхование, обеспечивающее престарелым компенсацию расходов на оплату амбулаторного лечения. — Прим. ред.
Точно надежным показателем социального происхождения кандидата, качества его школьного образования и общих способностей как работника» [Akerlof, 1970]. Качество образования может служить заменителем показателя такого рода. Но образовательное учреждение, удостоверяющее это качество, должно пользоваться хорошей репутацией.

Ненадежность школ в бедных районах сужает экономические перспективы их выпускников... Этот недостаток может оказаться особенно неблагоприятным для представителей национальных меньшинств, которые и без того находятся в худшем положении. Работодатель в вполне разумных основаниях может решить, что нанимать таких людей на ответственную работу не стоит, поскольку среди них трудно отличить потенциально «хороших» работников от потенциально «плохих» [Ibid., p. 494–495].

Кредитные рынки в развивающихся странах. Как еще один пример действия принципа «лимонов», Акерлоф упоминает грабительскую процентную ставку в развивающихся странах, например Индии, которую местные ростовщики взимают со своих клиентов [Ibid., p. 498]. Потери в благосостоянии вследствие асимметрии информации могут рассматриваться как издержки недобросовестного поведения. Акерлоф [Ibid., p. 495] пишет: «Наличие на рынке людей, готовых предложить некачественные товары, ведет к прекращению существования самого рынка, так же как и в случае наших автомобильных „лимонов". Именно с этой возможностью связан главный тип издержек недобросовестного поведения, поскольку нечестные участники сделок, как правило, вытесняют с рынка честных... Издержки недобросовестного поведения, таким образом, измеряются не только той величиной, на которую был обманут покупатель, но они также должны включать потери, возникающие из-за сужения сферы законного бизнеса. Недобросовестность в деловых отношениях является серьезной проблемой в развивающихся странах».

Противодействующие институциональные механизмы
Нечестность обходится дорого, это — несопоставимо. И как выразился Эрроу [Arrow, 1974, p. 23].

dоверие — важный смазочный материал в социальной системе. Он чрезвычайно эффективен, поскольку избавляет от многих затруднений, если можно с большой степенью надежности полагаться на слово других людей.

Однако доверие нельзя просто купить, как лекарство, отпускаемое без рецепта. Оно может быть достигнуто только сложным путем с помощью институтов, таких как гарантии, репутация (бренд-капитал), дипломы или лицензии, выданные тем, о ком известно, что они заслуживают доверия, и т. д. Создание и взращивание таких институциональных механизмов, конечно, требует затрат ресурсов (и времени), но именно
уровень этих издержек сигнализирует покупателю, что продавец предлагает хороший продукт (чего его обещания — достоверны). Другими словами, качество сигнала зависит от инвестированных в него ресурсов. Рассмотрим следующие примеры.


- Инвестиции в брэнд-капитал, например, через расходы на рекламу требуют значительных ресурсов, и это — «невозвратные» расходы. Тем не менее они служат для покупателя индикатором уровня качества продукта и выступают в некотором смысле как «залога» в руках клиентов фирмы. В этом смысле можно сказать: «Реклама... поставляет ценную информацию для потребителя, а именно, что фирма занимается рекламой» [Klein and Leffler, 1981, p. 630].

- Дипломы об образовании или сертификаты дают сигнал работодателю об уровне качества будущего наемного работника [Spence, 1974, p. 14]. Производительность труда позитивно коррелирует с результатами в учебных заведениях. Следовательно, у более производительного работника в среднем более низкие персональные издержки получения необходимого перечня документов об образовании. Поскольку более производительный работник может заработать больше, чем менее производительный, у более производительного индивида есть стимул инвестировать в свое образование, как в «сигнал».

Эти ситуации относятся к довольно очевидным примерам из реальной жизни. Предметом интереса экономиста является то, что сигнализирование связано с использованием ресурсов и вызывает не совсем очевидный вопрос: каков оптимальный уровень инвестиций в сигнализирование, с точки зрения покупателя и продавца?

5.4.6. Некоторые замечания к теории принципал-агент в условиях неблагоприятного отбора

Подводя итог, нужно обратить особое внимание на следующее:

1. Как в случае морального риска, так и в случае неблагоприятного отбора теория принципал-агент эксплицитно включает в экономический анализ стимулы. Идея состоит в том, чтобы за счет использования подходящих стимулов, которые ex ante
встроены в контрактные соглашения, побудить своеокрыстных агентов, действующих в условиях асимметричной информации, вести себя более эффективно. Таким образом, индивиды, действующие в собственных интересах, делают то, что соответствуєт также интересам принципала, хотя только в смысле второго наилучшего. В случае морального риска стимулы включают разного рода схемы распределения риска (точнее, разделения результатов риска), в то время как в ситуации неблагоприятного отбора стимулы используются для того, чтобы обеспечить условия, в которых честность является наилучшей линией поведения для агентов. Нечестность обходится теперь слишком дорого. Этот механизм действует наподобие ограничений самоотбора или ограничений правдивости, которые фигурировали в ранее рассмотренных случаях. Тем не менее потери в благосостоянии являются неизбежным последствием в тех ситуациях, где присутствует асимметричная информация.

2. Проблемы в информированности принципала снова довольно невелики. Только одна характеристика для него остается скрытой. В наших примерах принципал не знает лишь, к какому типу относится каждый агент. В остальном он знает все, включая такие индивидуальные характеристики, как функции полезности своих будущих агентов. Проблема непредсказуемости каких-то событий остается в стороне. В результате мы получаем обычные неоклассические равновесия при условии, что они существуют. Это означает, что мы приходим к состояниям, в которых индивидуальные ожидания полностью выполняются, и после того как музыка отзвучала, никто не получает никаких сюрпризов. Личные планы, а поэтому и контракты, заключенные между индивидами, не должны изменяться в процессе их исполнения.

3. В рамках теории принципал-агент всегда предполагается совершенная рациональность принципала и агентов, совершенное предвидение, полнота контрактов, исполнение которых можно обеспечить через суд без дополнительных затрат.

5.5. Неявные контракты

В теории неявных контрактов, inter alia, рассматривается явление невизкости заработной платы. Предполагается, что это явление может быть результатом совместной оптимизации поведения нанимателей и наемных работников при условии, что для наемных работников (в отличие от нанимателей) возможности снять с себя риск ограничены. Такие условия складываются ввиду невозможности (или трудности) диверсификации основной части их капитала — человеческого капитала.

11 Зак. 3980
Глава 5

Именно здесь на сцену выходит трансакционные издержки, приводя к несовершенствам на рынке условных требований.

В то время как собственники фирм могут диверсифицировать свои портфели, работники, у которых нет ничего, кроме самих себя, не могут этого сделать из-за несовершенств рынка. «Данное различие дает возможность предположить, что могут быть получены выгоды от сделки» между собственниками фирмы и работниками [Taylor, 1987, p. 126]. «Соглашаясь принять некоторый риск изменения заработной платы, наниматели независимо предлагают своим работникам услуги по страхованию. Это привлекательно для работников, потому что они избегают риска, и относительно недорого для фирмы из-за ее нейтральности к риску» [Ibid., p. 127]. Следовательно, политика снижения риска является выгодным способом привлечения работников. Таким образом, «теория неявных трудовых контрактов моделирует рынок труда не как аукцион с условиями немедленной выплаты (spot auction), но как рынок, на котором наниматели и работники заключают взаимовыгодные, долгосрочные контракты, не оформляя их в письменном виде» [Ibid., p. 126].

В этой области появилось большое число публикаций, которое все возрастает. Начало было положено статьями Бейли [Bailey, 1974], Гордона [Gordon, 1974] и Азаридиса [Azaridis, 1975], написанными с учетом допущения о симметричной информации. Проблемы асимметрии информации были добавлены позднее, в связи с развитием в 1980-х гг. теории принципиальной агент. В этом разделе мы ограничиваемся рассмотрением более простого случая симметричной информации. Мы проиллюстрируем теорию неявных контрактов, предположив так же, как и в разделе 5.3, наличие двух субъектов, принимающих решения. В данном случае рассматривается фирма и работник. Производство вновь испытывает влияние внешних шоков \( \theta \), которое теперь, в отличие от ситуации в разделе 5.3, влияет на предельную производительность труда. С этой целью мы обозначим производственную функцию фирмы через

\[
y = f(n), \quad f' > 0, \quad f'' < 0,
\]

где через \( y \) обозначено количество отработанных часов. Среднее значение случайной переменной \( \tilde{\theta} \) равно 1. И фирма, и работник могут наблюдать значение случайного параметра \( \theta \) в любой период, и им известно количество реально отработанных часов. Другими словами, информация — симметрична. При заданном состоянии природы \( \theta \) (реальная) прибыль фирмы определяется как

\[
Q'' = \theta f'(n) - wn,
\]

где через \( w \) обозначена ставка заработной платы в реальном выражении.

---

Прежде всего поставим вопрос, какой бы была бы равновесная заработная плата, если бы рынок труда был организован как безличный конкурентный спот-рынок. В этом случае фирма максимизирует $Q^*$, при заданной $w$, в то время как работник в нашем упрощенном примере предлагает фиксированное количество труда $n$. Уравнение спроса на труд определено для каждого конкретного состояния природы $\theta$:

$$\theta^*(n) = w.$$ 

При фиксированном предложении труда $n$ это равенство определяет также уровень равновесной заработной платы для конкурентного спот-рынка труда. Он изменяется в зависимости от конкретной реализации случайного состояния природы $\theta$. Увеличение/уменьшение случайного значения $\theta$ ведет к увеличению/уменьшению заработной платы. Другими словами, конкретный равновесный уровень заработной платы $w^0$ для конкурентного спот-рынка является также функцией конкретного состояния природы $\theta$ : $w^0(\theta)$.

Следующий вопрос, на который мы хотим получить ответ, — какой будет заработная плата при фиксированном уровне предложения труда $n$, если рынок труда будет организован как рынок контрактов, причем предполагается, что этот рынок представляет собой двустороннюю монополию с доминированием фирмы над работников. Согласно допущению, первый ход делает фирма $(F)$ и предлагает трудовой контракт, состоящий из набора различных уровней заработной платы для каждого состояния природы $\theta$. Это означает, что в ситуации, которая здесь рассматривается, уровень занятости $n$ остается неизменным, а уровень заработной платы в каждом случае обусловлен состоянием природы $w(\theta)$. Для упрощения мы воспользуемся нормализацией $n = 1$.* Работник $(W)$ принимает или отвергает контракт. После этого действует природа $(N)$ и осуществляется производство. Если работник принимает контракт (на дату 1), то контракт выполняется в соответствии с соглашением (на дату 2) (рис. 5.14). Отношение оказывается долгосрочным в этом смысле, что длилось в течение двух периодов.

В этом случае играет роль отношение индивида к риску. Вновь предполагается, что фирма нейтральна к риску, а работник избегает риска. Как и прежде, мы выражаем степень неприятия риска с помощью вогнутой функции полезности Неймана—Моргенштерна $u(w(\theta))$:

$$u = u(w(\theta)), \quad u' > 0, \quad u'' < 0.$$ 

Заметим, что в данном примере $n = 1$. Поэтому значение полезности может меняться только в зависимости от реальной заработной платы $w$.

* При $n = 1$ ставка заработной платы $w$ будет совпадать с размером выплачиваемой заработной платы. — Прим. пер.
Глава 5

Рис. 5.14. Теория неявных контрактов: последовательность действий

Фирма предлагает набор различных уровней заработной платы для каждого состояния природы $\theta$, $w(\theta)$, который максимизирует ее ожидаемую прибыль

$$E(\hat{Q}^\theta) = f(1) - E(w(\hat{\theta}))$$

(поскольку $E\bar{\theta} = 1$). Работник принимает предложение, если при этом он получает по крайней мере отправную полезность $\bar{C}$, которая при принятой предпосылке равна ожидаемой полезности "лотереи с немедленной выплатой выигрыша" (spot market lottery) $w^0(\hat{\theta})$, $Ew^0(\hat{\theta})$. Если агент избегает риска, то всегда существует такое $C^0$, при котором агенту безразлично, что выбрать: гарантированный выигрыш $C^0$, его безрисковый эквивалент или лотерею $w^0(\hat{\theta})$: $\bar{u}(C^0) = Ew^0(\hat{\theta}) = \bar{C}$. Поскольку предполагается, что работник избегает риска, то выполняется $C^0 < Ew^0(\hat{\theta})$. Ожидаемое значение функции полезности Неймана–Моргенштейна для работника должно, таким образом, удовлетворять ограничению участия (PC):

$$E(w^0(\hat{\theta})) \geq C^0$$

Фирма, максимизирующая прибыль, знает функцию полезности работника и его отправную полезность $\bar{C}$. Поэтому она предлагает такой условный трудовой контракт $w(\theta)$, чтобы для каждого $\theta$ выполнялось ограничение участия (PC). Таким образом, для фирмы задача нахождения полного решения заключается в максимизации ее ожидаемой прибыли на множестве случайных значений предлагаемой заработной платы $w(\theta)$ при условии жесткого выполнения ограничения участия работника. Другими словами, оптимальный контракт определяется как множество значений реальной заработной платы $w$ для каждого $\theta$, который удовлетворяет условиям:

$$\max_{w(\cdot)} E(\hat{Q}^\theta) = f(1) - E(w(\hat{\theta}))$$
при ограничении
\[ Eu(w(\theta)) - \bar{c} = 0 \]
nали
\[ \max_w \{ f(l) - E(w(\theta)) + \lambda[Eu(w(\theta)) - \bar{c}] \}, \lambda > 0. \]
Максимизация относительно \( w \) для каждого состояния \( \theta \) (посточная максимизация) приводит к следующему условию первого порядка для каждого состояния \( \theta \):
\[ -1 + \lambda u'(w(\theta)) = 0 \]
или
\[ u^*(w(\theta)) = \frac{1}{\lambda} = \text{const} \text{ для каждого } \theta. \]

Это означает, что нейтральная к риску фирма предлагает множество заработных плат, при которых предельная полезность работника постоянна, и, при наших особых условиях, реальная заработная плата \( w \), предлагаемая фирмой, одинакова при всех состояниях природы. Хотя объем производства все же колеблется в зависимости от \( \theta \), так как \( y = \theta f(n), n = \text{const.} \)

Сравнивая построенную модель с моделью спот-рынка, мы видим, что структура выпуска в точности такая же, как если бы это был конкурентный спот-рынок труда, тогда как реальная зарплата в нашем примере осталась бы постоянной [Blanchard and Fischer, 1989, p. 431].

Итак, безрисковый эквивалент с конкретного множества реальных зарплат \( w^*(\theta) \) есть некоторая реальная заработная плата \( \bar{w} \). Работнику все равно, что выбрать: \( \bar{w} \) или лотерею \( w^*(\theta) \). Кроме того, \( \bar{w} \) меньше, чем ожидаемый уровень заработной платы \( E(w^*(\theta)) = \bar{w} \). Работник предпочитает контракт, предлагаемый фирмой, \( \hat{w} \) тем результатам, которые обеспечивают спот-рынок, если \( \hat{w} > \bar{w} \). Напротив, нейтральной к риску фирме, которой в условиях конкурентного спот-рынка безразлично, платить ли постенную зарплату \( E(w^*(\theta)) = \bar{w} \) или множество заработных плат \( w^*(\theta) \), лучше выплачивать \( \hat{w} < \bar{w} \). Таким образом, если для \( \hat{w} \) выполняется
\[ \bar{w} < \hat{w} < \bar{w}, \]
обе стороны предпочитут институт «рынка контрактов» институту «конкурентного спот-рынка». При организации рынка труда описанным выше контрактным образом вместо рынка, организованного по типу аукциона, выгоды от сделки получают обе стороны — как фирма, так и работник. Заработная плата \( \hat{w} \) является «негибкой», и существует рациональное объяснение, почему это так.
Глава 5

Немедленным следствием такой системы является расходжение заработной платы и предельного продукта труда. Часть риска, связанного с неопределенностью потока доходов от труда, перекладывается на третью сторону — путем скрытого или явного обязательства фирмы гарантировать своему персоналу определенную независимость ставок заработной платы, количества рабочих часов, занятости или любой комбинации всех этих факторов от превратностей бизнес-цикла. Риск, таким образом, перекладывается на заработной платы на прибыль, а через рынок капитала на потоки доходов собственников и кредиторов фирмы [Azariadis, 1975, p. 1184].

Термин «неявный контракт» был введен Азаридисом именно в этом контексте. Он пишет, что «в условиях неопределенности услуги труда не продаются так же, как свежие фрукты. Услуги труда скорее обмениваются на некоторый неявный набор обязательств (далее — неявный контракт личного найма), со стороны фирмы нанять собственника услуг труда на «разумный» период времени и на заранее взаимно согласованных условиях» [Ibid., p. 1185]. Не только фирма, но и работник должен неявно выразить согласие придерживаться условий «неявного контракта» в том случае, если действительно проявится состояние природы θ. Фирмы не платят меньше, чем w, если w(θ) < w. Работники не уходят с работы, если w(θ) > w. Но это только интерпретация, которая не обоснована построением модели в явном виде. Мы можем также утверждать (и предпочитаем делать именно так), что в теории неявных контрактов предполагается, что описанный контракт может быть согласован эксплицитно, а его исполнение полностью обеспечено без каких-либо издержек. В этом отношении теория неявных контрактов не отличается от теории принцип-агент. Предполагается, что в моделях обоих типов контракты исполняются совершенноным образом, причем с нулевыми издержками независимо от того, были условия контракта согласованы явно или неявно. Исполнение контракта не является предметом такого анализа. Более того, упомянутый «разумный период» времени также не моделируется. Теория неявных контрактов такого типа, как была продемонстрирована здесь, по сути, является «однократной игрой».

13 О «модели увольнения с работы по собственному желанию» см.: [Hart and Holmstrom, 1987, p. 110 ff.].

Вместе с Хартом и Хольмстромом [Hart and Holmstrom, 1987, p. 109] мы можем сделать заключение, что
способность объяснить различие между заработной платой работников и размером предельного (дохода) продукта их труда является основным достижением модели Азаридиса-Бейли-Гордона. На самом деле модель обеспечивает поразительное объяснение негибкости (реальной) заработной платы или доходов, которое значительно отличается от объяснения, которое дает, скажем, теория неравновесия.

Другие критические замечания представлены в [Hart and Holmstrom, 1987].

5.6. Модель неполного контракта
В теории принципал-агент и в теории неявных трудовых контрактов принимается предпосылка о том, что контракты заключаются раз и навсегда. Предполагается, что на этапе исполнения контракта проблем не возникает. В этом смысле контракты являются «полными», как и в том смысле, что все будущие обстоятельства известны заранее.

Эти теории сильно критиковались Уильямсоном [Williamson, 1975; 1985] и другими авторами за то, что в них не рассматриваются отношения-специфические инвестиции и, как следствие, возникающие у сторон стимулы к оппортунистическому поведению. Отношения-специфичный характер инвестиций приводит к тому, что, после того как такие инвестиции сделаны, они имеют более высокую ценность внутри сложившихся отношений, чем за их пределами.

При наличии такого эффекта «запирания» каждая сторона приобретает некоторую монопольную власть ex post, несмотря на то, что до того, как инвестиции стали невозвратными, могла иметь место высокая конкуренция ex ante. Поскольку стороны не могут полагаться на рынок, когда их отношения «зашли достаточно далеко», долгосрочный контракт становится важным средством регулирования их сделок и разделения получающихся от этого выгод ([Hart, 1987, p. 752]; курсив добавлен).

Вследствие трансакционных издержек такие долгосрочные контракты будут неполными во многих важных отношениях. «Стороны будут совершенно рационально опускать многие будущие обстоятельства, полагая, что лучше «подождать и посмотреть, что случится», чем пытаться предусмотреть огромное число случайностей, реализация каждой из которых маловероятна» [Ibid., p. 753]. Это было бы сопряжено

---

Глава 5

с чересчур большими затратами — прописывать заранее все возможные будущие обстоятельства (несовершенство предвидения).

Другая проблема состоит в том, что, даже если бы будущие обстоятельства могли быть спрогнозированы сторонами, они не могут быть проверены аутсайдерами, например судами. В результате обеспечить исполнение таких контрактов практически невозможно. «Если воспользоваться специальной терминологией, то неполна контрактов возникает из-за того, что состояния окружающей среды, качество и действия наблюдаемы (сторонами контракта), но непроверяемы (аутсайдерами)» [Hart, 1987, p. 754]. В отличие от ситуации, рассматриваемой в теории принципал-агент, здесь не существует асимметрии информации между сторонами, заключившими контракт, но есть асимметрия информации между сторонами контракта и аутсайдерами (например, судами).

Следующая задача состоит в том, чтобы представить модель неполного контракта, неполна которого обусловлена как невозможностью предвидения, так и невозможностью проверки действий аутсайдерами. Это — упрощенная версия модели, построенной Гроссманом и Хартом [Grossman and Hart, 1986], в том виде, как она представлена Тиролем [Tirole, 1988, 31 ff.].

Пусть так же, как в других примерах из теории контрактов, есть два субъекта, принимающих решения. В данном случае это — две фирмы, покупатель и продавец. Предположим, что в момент* 1 они договаривались об обмене определенным количеством некоторого товара базового дизайна по некоторой цене. Эти параметры полагаются заданными и не анализируются. Теперь возникают обстоятельства, которые приводят нас к модели неполного контракта. Обе стороны знают, что в момент 2 может появиться возможность улучшить качество товара, но в момент 1 они не знают, каким именно будет данное улучшение. Это означает, что в момент 1 стороны не могут включить в контракт условия по поводу изменения дизайна в момент 2. Они узнают, в чем будет состоять улучшение качества, только в момент 2 (т. е. это улучшение может стать предметом контракта в момент 2). Для того чтобы произвести улучшение качества, продавец должен осуществить затраты в размере $c > 0$ во второй период; величина $c$ не является предметом контракта. В свою очередь, покупатель, сделав в первый период относительно-специфические инвестиции, может увеличить вероятность того, что улучшение будет произведено. Например, покупатель может инвестировать в гибкость своего предприятия, проводя обучение персо-

Теория контрактов 295

нала, для того чтобы его работники могли адаптироваться к изменени-
ям в технологии. Для простоты будем считать, что величина затрат с
известна обеим сторонам в момент 1 и она не зависит от конкретного
улучшения. Для покупателя ценность улучшения во второй период со-
ставляет $\bar{V}$. Для простоты также предположим, что существует только
dва возможных исхода для $\bar{V}: \bar{V} = v > c$ с вероятностью $\pi$ (т. е. улучше-
ние будет произведено) и $\bar{V} = 0$ с вероятностью $(1 - \pi)$ (т. е. улучшение
не будет произведено). Возможные исходы, касающиеся параметра $\bar{V}$,
также известны обеим сторонам в момент $t = 1$ (как и $c$), но затраты
на то, чтобы включить в контракт условия относительно них, слиш-
возможность включения в контракт условий, связанных с ценностью
улучшения, предполагается, что величины $\bar{V} и c$ не могут быть про-
верены третьей стороной. Допустим, что затраты на специфические инве-
стии равны $I = \frac{c^2}{2}$. Продавец может наблюдать за специфическими
инвестициями покупателя, так что к моменту 2 их уровень известен,
obеим сторонам, но они не могут быть проверены аутсайдерами (такими
как суды). Поэтому стороны не могут включить в контракт условия,
касающиеся этого вопроса. Наконец, мы предположим, что обе фирмы
нейтранльны в отношении риска.

Временная структура неполного контракта представлена на рис. 5.15.
Попробуем сначала найти общественный оптимум, т. е. максималь-
ную ожидаемую величину общей дополнительной прибыли двух фирм
безотносительно ее распределения:

$$
\max_{\pi} E(\Delta \bar{Q}^n) = \pi(v - c) + (1 - \pi)(0 - 0) - \frac{\pi^2}{2}.
$$

Условие первого порядка будет

$$
\pi^* = v - c.
$$

Тогда оптимальный уровень специфических инвестиций в первый пе-
риод составит $^{16}$

$$
I^* = \frac{\pi^2}{2} = \frac{(v - c)^2}{2},
$$

и максимальное ожидаемое значение общей прибыли будет

$$
\Delta \bar{Q}^* = \frac{(v - c)^2}{2} > 0, \Delta \bar{Q}^n = E(\Delta \bar{Q}^n).
$$

Это и есть первый наилучший оптимум.

$^{16}$ Для простоты мы предполагаем, что оптимальный уровень инвестиций
никогда не нарушает условие $0 \leq \pi \leq 1$.  

Теперь предположим, что стороны действуют независимо друг от друга, как фирмы, каждая из которых преследует свои интересы, и что улучшение качества хотя и не определено в момент 1, становится известным к моменту 2 и, таким образом, может стать предметом контракта.

Прежде чем мы продолжим, напомним, что $c$ возлагается на продавца, в то время как $v$ и $I$ связаны с деятельностью покупателя. Двум независимым сторонам заранее известно, что в случае, когда $v > c$, улучшение дизайна будет осуществлено. Мы рассмотрим следующие три типа институтов:

СЛУЧАЙ 1. Неинтеграция: каждая из сторон может блокировать изменение дизайна.

Покупатель и продавец неинтегрированы (nonintegrated). Они ничем не ограничены «вести переговоры во втором периоде по поводу осуществления улучшения. Если они не могут прийти к соглашению, то улучшение не делается, так как это не было предусмотрено в контракте» [Tirole, 1988, p. 32].

Мы используем арбитражное решение Нэша (Nash-bargaining solution). Дополнительная прибыль от соглашения делится между двумя фирмами поровну. Покупатель, предвидя такой результат переговоров, максимизирует ex ante свою ожидаемую прибыль:

$$
\max_\pi \Delta \bar{Q}_c^\pi = \frac{1}{2}[\pi(v-c)] - \frac{\pi^1}{2}.
$$

(4)

Из условия первого порядка следует, что

$$
\pi^{**} = \frac{1}{2}(v-c),
$$
и в результате специфические инвестиции будут равны

\[ I^{**} = \frac{(v-c)^2}{8} < I^*, \]

t. е. покупатель «недоинвестирует» в специфические активы по сравнению с уровнем, соответствующим первому наилучшему решению. Ожидаемая прибыль покупателя, соответственно, будет

\[ \Delta \tilde{Q}_5^{**} = \frac{(v-c)^2}{8}, \]

а продавца

\[ \Delta \tilde{Q}_7^{**} = \frac{(v-c)^3}{4}. \]

Ожидаемый общий излишек тогда будет

\[ \Delta \tilde{Q}^{**} = \frac{3}{8} (v-c)^2 < \Delta \tilde{Q}^{**} = \frac{(v-c)^3}{4}, \]

t. е. общий излишек меньше, чем общественный оптимум (3).

СЛУЧАЙ 2. Контроль продавца: продавец может осуществить изменение по своему усмотрению.

Две фирмы решают интегрироваться и передать продавцу право принятия решения о том, производить ли улучшение. Если стороны не приходят к соглашению, продавец предпочитет воздержаться от улучшения, так как для него это менее затратное решение. Но покупатель рассуждает так же, как и в случае неограниченных переговоров. В результате мы снова получим \( \pi^{**} \) и \( \Delta \tilde{Q}^{**} \), т. е. меньше, чем при оптимальном уровне специфических инвестиций.

СЛУЧАЙ 3. Контроль покупателя: покупатель вправе принудить продавца осуществить изменение.

Стороны решают интегрироваться и передать покупателю право принятия решения об улучшении без выплаты компенсации продавцу. За эту привилегию покупатель уплачивает продавцу некоторую цену в момент 1. При этих обстоятельствах покупатель будет принимать решение об улучшении при любых условиях (даже если \( \bar{v} = 0 \)), так как изменение дизайнa никогда не ухудшит его положения. Однако продавец заинтересован в том, чтобы по возможности избежать затрат на улучшение с. Поэтому он будет заинтересован в пересмотре ex post (в момент 2) своего первоначального обещания затратить с в момент 2, если \( \bar{v} = 0 \).
Очевидно, что если в момент 2 ценность улучшения равна \( v \), то «существующее status quo — эффективно и новые переговоры не проводятся. Обязывая продавца произвести улучшение, покупатель получает \( v \)» [Tirole, 1988, p. 32].

Если ценность улучшения равна нулю, то status quo неэффективно, и имеет место пересмотр условий контракта. Мы опять предположим, что используется арбитражное решение Нэша, т. е. покупатель просит продавца выплатить ему половину от \( c \) и больше ни о чем не беспокоится. Покупатель может теперь определить оптимальный уровень своих специфических инвестиций, максимизируя свою ожидаемую прибыль \( \Delta \bar{Q}_b^u \) относительно \( \pi \):

\[
\max_{\pi} \Delta \bar{Q}_b^u = \pi v + (1 - \pi) \frac{c}{2} - \frac{\pi^2}{2}.
\]

Условие первого порядка будет

\[ v - \frac{c}{2} = \pi^0 > \pi^*. \]

Оптимальный уровень специфических инвестиций покупателя составит теперь

\[
I^0 = \frac{(\pi^0)^2}{2} = \frac{(v - \frac{c}{2})^2}{2} > I^*. \]

В данном случае покупатель «переинвестирует», т. е. его специфические инвестиции будут больше, чем при максимизации общего излишка, так как полномочия покупателя «позволяют ему не оплачивать затраты производства \( c \), если ценность для него равна \( v \). Поскольку покупатель не интернализирует затраты производства, он переинвестирует в деятельность, обеспечивающую большую приемлемость производства» [Ibid., 1988, p. 33].

Тогда ожидаемая прибыль \( \Delta \bar{Q}_i^{v0} \) продавца составит

\[
\Delta \bar{Q}_i^{v0} = -\pi^0 c - (1 - \pi^0) \frac{c}{2}.
\]

Это — отрицательная величина. Ожидаемый общий излишек будет равен

\[
\Delta \bar{Q}^{v0} = \Delta \bar{Q}_i^{v0} + \Delta \bar{Q}_b^{v0}
\]

или

\[
\Delta \bar{Q}^{v0} = \pi^0 (v - c) - \frac{(\pi^0)^2}{2} \Rightarrow
\]

\[
\Rightarrow \Delta \bar{Q}^{v0} = \frac{1}{2} (v - c)^2 - \frac{1}{8} c^2.
\]
Можно показать, что

\[ \Delta \bar{Q}_i^{*0} \geq \Delta \bar{Q}_i^{**}, \text{ если } v \geq 2c. \] (13)

В результате мы видим, что, если выигрыш от улучшения \( v \) достаточно велик, контроль покупателя дает оптимальный результат по сравнению со случаями неинтеграции или контроля продавца. Это объясняет тем, что контроль покупателя стимулирует специфические инвестиции. Однако в то же время покупатель перенинвестирует (по сравнению с первым наилучшим решением), поскольку он не учитывает обязательным образом затраты \( c \). В случае когда \( v > 2c \), покупатель сможет (и будет заинтересован) уплатить продавцу некоторую фиксированную сумму, чтобы обеспечить себе право принятия решения.

Продавец потребовал бы по крайней мере сумму, равную разнице между ожидаемой прибылью

\[ \Delta \bar{Q}_i^{**} - \Delta \bar{Q}_i^{*0} = \Delta \bar{Q}_i^{*0} = \frac{v^2 + 2c}{4}, \]

за то, чтобы оставить за покупателем право принятия окончательного решения об улучшении продукта.

Покупатель в этом случае получает остаточное право продавца на принятие решений. По мнению Гроссмана и Харта (Grossman and Hart, 1986), это означает, что покупатель становится собственником фирмы продавца (интеграция с доминированием покупателя). Однако остаточное право на принятие решений ограничено принятием решения только по вопросу осуществлять или не осуществлять улучшение. Другими словами, затраты продавца на проведение улучшения \( c \) не интернализируются, как это было в случае равенства (1). Поэтому, несмотря на то что две фирмы интегрированы, ожидаемая общая прибыль меньше, чем оптимальная, соответствующая первому наилучшему \( \Delta \bar{Q}_i^{*} \). Причиной этого, помимо предполагаемой асимметрии информации относительно специфических инвестиций между инсайдерами и аутсайдерами, является невозможность включить в контракт условия, касающиеся затрат \( c \) и ценности \( \bar{v} \) улучшения. Фактически допущение о невозможности включить в контракт условия относительно \( c \) и \( \bar{v} \) является решающим для «неплодотворности» контракта в том, что представленной модели неполного контракта. Если бы, напротив, мы приняли предположение о том, что условия относительно \( c \) и \( \bar{v} \) могут быть включены в контракт, то стороны могли бы, несмотря на невозможность проверки величины специфических инвестиций, подписывать полный условный контракт отно-

* Имеется в виду разница между дополнительной прибылью, ожидаемой продавцом в случаях 1 и 2 и в случае 3. — Прим. пер.
Глава 5

сильно и. Тогда они смогли бы реализовать оптимум, соответствующий первому наилучшему (2), предоставив покупателю право требовать изменения дизайн вскакий раз, когда он оплачивает производственные издержки.

Контрактная неполная приводит к отклонениям от первого наилучшего оптимума, так же как это происходило вследствие асимметричной информации в моделях принципал-агент. В обоих случаях нужно понимать всю условность термина «отклонения», так как эти отклонения являются результатом существования трансакционных издержек.

Некоторые комментарии к теории неполных контрактов

1. Как было показано ранее, мы убедились, что теория неполных контрактов предназначена для того, чтобы дать экономически рациональные объяснения, как могут быть организованы взаимоотношения между двумя сторонами контракта, чтобы те действия, которые невозможно включить в контракт, например трансакционно-специфические инвестиции и сложные производственные решения, могли стать частью обязывающего пакета соглашений. Исполнения таких явных соглашений, если они составлены, затем можно добиться с привлечением аутсайдеров, например судов. В рамках только что изученной модели наиболее важной задачей было определить за ранее, какая из сторон должна обладать остаточными правами на принятие решений, т. е. какая из них должна быть собственником. В этой модели права собственности могут быть совершенным образом и без всяких издержек защищены. Поэтому с юридической точки зрения в ней не остается неполных контракта.


3. В некотором смысле в теоретических построениях такого типа внимание уделяется событиям, которые не поддаются предвидению. Поскольку стороны не в состоянии заранее полностью описать возможное улучшение покупаемого продукта, они предпочитают подождать и посмотреть, что произойдет, и поэтому допускают внесение изменений в контракт. Это представляет определенный прогресс по сравнению с теорией принципал-агент. Тем не менее взаимодействующие стороны в отношении будущего имеют проблемы, и содержание контрактов довольно ограничено относительно сложности внешнего мира.

4. Вместе с тем предполагается, что стороны знают многие вещи заранее. Например, им известны завтрашие затраты с, возможная ценность у и точный способ влияния на п. Более того, они знают вероятность успеха и. Соответственно, они способны действовать совершенно рационально, подобно тому как действовали субъекты принятия реше-
5. Для представленной здесь модели неполных контрактов наиболее важна предпосылка о том, что стороны заранее знают затраты $c$ и вероятную ценность $\tilde{v}$ как определенно улучшения дизайна. Однако в то же время предполагается их осведомленность о непроверяемости $c$ и $\tilde{v}$ и невозможности для них стать предметом контракта. Такой информационный статус не очень правдоподобен, по крайней мере не в условиях нашей простой модели. Чан [Chung, 1991], например, показывает, что непроверяемость не препятствует эффективным отношениям-специфическим инвестициям, если агенты нейтральны к риску. (В этом случае в контрактах должны быть специфицированы количество и платежи вместе с возможностью их пересмотра ex post.)

5.7. Самовыполняющиеся соглашения

Прежде всего, модели, описывавшие юридически обязывающие контракты, исполнение которых обеспечивалось судами. Как мы видели, модель непротиворечивого контракта сводила его к явному, а модель неполного контракта решала проблему неполноты, трансформируя соглашение в полный контракт. Все они с самого начала являлись контрактами в юридическом смысле слова или становились таковыми.


В модели самовыполняющихся соглашений предполагается, что государство или другие третья стороны не могут:

- определить, было ли нарушено соглашение;
- обеспечить исполнение обещаний.

Скорее всего, оно нарушено соглашение или нет, предоставляется заинтересованным сторонам, а «обеспечение исполнения»
соглашения происходит под давлением явной или неявной угрозы его прекращения [Telser, 1980, p. 27].

Информация является совершенной, за исключением одной асимметрии. Предполагается, что стороны, участвующие в соглашении, не знают, является ли другая сторона надежной (честной) или нет. Это, конечно, серьезный отход от предпосылки моделей принципал-агент. При описанных обстоятельствах люди занимаются поиском информации относительно надежности тех, с кем они имеют дело. Опыт играет огромную роль, т. е. имеет значение история поведения другой стороны (и, как результат, ее репутация в отношении «исполнения» соглашений). Короче, теория самовыполняющихся соглашений основывается на концепции репутации (например, ценности такого нематериального актива, как бренд фирмы). Время также играет важную роль, так как репутация по самой своей сути является динамическим понятием.

Конечно, репутация работает как механизм обеспечения исполнения только в том случае, если нарушение соглашения игроком может наблюдать достаточно количество лиц. Мы собираемся ввести предпосылку о том, что независимо от того, выполняет игрок свои обязательства или нарушает их, это могут наблюдать все остальные. Более того, не считается, что надежность (честность) является неотъемлемым свойством личности. Вместо этого предполагается, что индивид действует ответственно и надежно только в том случае, если это дает ему больше преимуществ, чем безответственное ведение дела. Как отмечалось в подразделе 4.4.2,

основная гипотеза этого подхода состоит в том, что каждый честен, только если честность или ее демонстрация приносит больше выгод, чем нечестность [ibid., 1980, p. 29].

Для того чтобы добиться хорошей репутации, требуются инвестиции. Значит, должны быть приобретены специфические для фирмы активы, и инвестиции в эти активы будут предприниматься только в том случае, если на них может быть получен соответствующий рыночный доход. Поэтому высококачественная продукция должна приносить премию, которая может рассматриваться либо как отдача от репутации, либо как поощрительная плата, стимулирующая поддержание качества.

Без премии за высококачественные изделия продавцы обнаружили бы, что «стратегия-однодневка» (fly-by night strategy), связанная со снижением качества, дает максимум прибыли. Причина этого кроется в том, что на рынках с хорошей репутацией продавцы всегда могут увеличить прибыль в краткосрочной перспективе за счет снижения качества своей продукции [Shapiro, 1983, p. 660].
Следуя Тиролю [Tiroff, 1988, p. 122 ff.], мы рассматриваем упрощенную версию модели, разработанной Клейном и Леффлером [Klein and Leffler, 1981] и Шапиро [Shapiro, 1983]. Предположим ситуацию монополии с одним продавцом (фирмой) и большим количеством покупателей (потребителей). Продавец предлагает один продукт, который потенциально может иметь два уровня качества: низкое \((q = 0)\) и высокое \((q = 1)\). Покупатель в момент покупки \(t\) не может наблюдать качество приобретаемого товара (он не может различить высокое и низкое качество). Он узнает реальное качество приобретенного товара периодом позже, в момент \(t + 1\). Таким образом, продавец по крайней мере в течение одного периода может улучшить своих клиентов более низким качеством, чем они ожидали.

Для того чтобы сосредоточиться на проблеме выбора качества монополистом, предположим, что он производит фиксированное количество товара в каждый период. Для простоты положим, что это количество равно одной единице. Издержки производства изделия качества \(q\) обозначим через \(c_q\). Издержки производства единицы изделия низкого качества тогда будут \(c_0\) в то время как \(c_1\) — издержки производства высококачественного варианта. Естественно полагать, что \(c_1 > c_0\). Предполагается, что все потребители идентичны. Их функция чистой выгоды (полезность минус издержки) будет иметь вид:

\[
B^n = tq - p_q, 
\]

если они покупают товар качества \(q\) по цене \(p_q\). Символ \(t\) обозначает вкус. Если потребители ничего не покупают, то \(B^n = 0\). Продавец свободен в выборе качества в каждом периоде. Цена продукта высокого качества равна \(p_1 > 0\), а низкого качества — \(p_0 = 0\). Как уже отмечалось, время играет существенную роль в модели репутации, поэтому мы должны также рассмотреть роль процентной ставки. Рыночная ставка процента \(i\) за период задана и постоянна во времени, и, таким образом, коэффициент дисконтирования равен

\[
\delta = \frac{1}{1+i}. 
\]

Репутационное равновесие в модели — это устойчивое состояние во времени, когда продавец поддерживает качество и ожидания покупателей всегда оправдываются. Цена \(p_q\) остается постоянной. Равновесие может достигаться по товарам как высокого, так и низкого качества.

\[17\] Для того чтобы ограничить степень, до которой поставщики могут спасти качество, следуя «стратегии-однодневке» ухудшения качества, Шапиро [Shapiro, 1983, p. 660], например, полагает, что товары низкого качества удовлетворяют неким минимальным официальным стандартам качества.
В последнем случае мы имели бы крайний случай проблемы «лимона», и при наших условиях торговля прекратилась бы. (Если быть более точным, покупателю было бы безразлично, покупать или не покупать товар низкого качества.)

Для того чтобы рассмотреть здесь общую ситуацию, складывающуюся в процессе торговли, полезно предположить, что продавец и потребитель используют следующие стратегии:

- потребители основывают свои ожидания относительно качества в момент $t$, исходя из репутации продавца, т. е. качества, выбранного продавцом в момент $t-1$. Мы полагаем, что потребители на начальном этапе верят в высокое качество товара ($q = 1$), предлагаемого производителем в первый период, и что это известно продавцу;
- продавец в первом периоде начинает с цены $p_1$ и высокого качества ($q = 1$). Отклонение в сторону низкого качества приведет к тому, что с этого момента будут поставляться товары низкого качества и цена станет равной 0 ($p_0 = 0$). Тогда потребители прекратят покупки. Потребители также знают стратегию продавца.

Заметим, что информация совершенна за исключением одного весьма общирного «белого пятна», а именно: покупатель не знает истинного качества продукта в момент покупки. Зато он знает стратегии продаж другой стороны. Решая для результатата является допущение о том, что продавцу известны иначальные представления потребителей, а потребителям — стратегия продавца. 18

Следуя Тиролю [Tirone, 1988, p. 122], мы покажем, что если цена $p_1$ выбрана надлежащим образом, то эти стратегии в совокупности с первоначальным выбором продавца ($q_1$, $p_1$) ведут к равновесию. В данном случае обстоятельства таковы, что продавцу выгодно поддерживать свою хорошую репутацию. Мы должны доказать, что при данных ограничениях обе стороны делают свой наилучший выбор в том смысле, что они действуют рационально, повторяя для всех $t$ свой выбор ($q_t$, $p_t$). Мы продолжаем следующим образом.

Для потребителей в нашей модели остается открытым только один вариант принятия решения: покупать или не покупать. Это решение зависит от ожиданий потребителей относительно поведения продавца. Потребители, максимизирующие полезность, должны наилучшим образом сделать свои прогнозы. Другими словами, они должны сформировать рациональные ожидания. Это — то, что требуется для равновесия. При таких условиях ожидания потребителей полностью рациональны.

18 Если бы потребители в момент $t = 1$ начинали с $q = 0$, то продавец навсегда выбрал бы $q = 0$ и величину взимаемой платы $p_0 = 0$!
ны; они точно могут предсказать, что последует из известной им стратегии продавца.

Что касается продавца, для него должно быть более выгодным продавать продукцию высокого качества в течение неограниченного числа периодов времени. Он должен убедиться, что выгодно выбирать \((q_t, p_t)\) для всех \(t\). Продавец должен поступать именно так вместо того, чтобы, "запятнав свою репутацию" в каком-то периоде переходом к \((q_0, p_1)\), уже ничего не продавать впоследствии. Продажи, конечно же, прекратятся из-за неизбежной реакции покупателей, когда они осознают, что их обманули.

В первом случае, когда продавец предлагает товар высокого качества по цене \(p_1\) бесконечно, приведенная стоимость получаемой им прибыли, включая сегодняшнюю прибыль, будет

\[
(p_1 - c_1)(1 + \delta + \delta^2 + \delta^3 + ...) = \frac{p_1 - c_1}{1 - \delta} = \left(\frac{1+i}{i}\right)(p_1 - c_1).
\]

Во втором случае, когда продавец отклоняется от этой стратегии и продает товар низкого качества по цене \(p_1\), он получит прибыль \(p_1 - c_0\) в период изменения решения и нулевую прибыль — во все последующие периоды. Отсюда необходимое условие репутационного равновесия состоит в том, что честность окупается:

\[
\left(\frac{1+i}{i}\right)(p_1 - c_1) \geq p_1 - c_0
\]

или

\[
p_1 - c_1 \geq i(c_1 - c_0).
\]

Шапиро [Shapiro, 1983] называет это ограничение условием незапятнанности репутации (no-milking condition). Для того чтобы поставщик не снижал качество, цена на высококачественный товар должна превышать предельные издержки его производства по крайней мере на величину \(i(c_1 - c_0)\), так как в коротком периоде прибыль всегда можно заработать за счет запятнанной репутации. Если продавец сегодня (на момент \(t\)) снижает качество, он экономит на производственных издержках \((c_1 - c_0)\). Однако он теряет приведенную стоимость всей будущей прибыли (с момента \(t+1\) и далее), т. е. теряет свою репутационную ренту:

\[
(p_1 - c_1)(\delta + \delta^2 + \delta^3 + ...) = \frac{p_1 - c_1}{i}\.
\]

Условие незапятнанности репутации устанавливает нижнюю границу для цены, по которой товар высокого качества может быть продан в условиях равновесия:

\[
c_1 + i(c_1 - c_0) \leq p_1.
\]
Если \( p_1 \) меньше своей нижней границы (2), продавцу выгодно понизить качество, т. е. производить при затратах \( c_0 \) и, таким образом, увеличить свою прибыль на \( c_1 - c_0 \) (величину, сбереженную за счет производственных издержек). В данном случае эта сверхприбыль превосходит репутационную ренту \( (p_1 - c_1)/i \).

Должна также существовать верхняя граница для цены \( p_1 \), которая обеспечивает продавцу сохранение положения монополиста. Рассмотрим вместе с Шапиро [Shapiro, 1983, p. 666] более содержательную модель, в которой \( n \) фирм, и каждая из них соответствует одному уровню качества. При свободном входе на рынок фирма, предлагающая качество уровня 1, останется монополистом, если фирма, которая собирается войти на сегмент рынка, где качество равно 1, в течение одного периода продает товар по очень низкой цене (в нашем примере по цене товара низкого качества \( p_1 = 0 \)) и получает неположительную прибыль.

Это стоило бы фирме-монополисту \( c_1 \) и приносило бы репутационную ренту в размере \( (p_1 - c_1)/i \). Верхняя граница для \( p_1 \), таким образом, определяется условием

\[
p_1 \leq (1 + i)c_1 \tag{3}
\]

Шапиро назвал это условие — условием свободного входа.

Используя (2) и (3), получаем интервал значений цены \( p_1 \) в условиях репутационного равновесия

\[
(1 + i)c_1 - ic_0 \leq p_1 \leq (1 + i)c_1.
\]

Если мы положим \( c_0 = 0 \), то цена в условиях репутационного равновесия будет

\[
p_1 = (1 + i)c_1.
\]

(При наших особых условиях для того, чтобы обеспечить положительную чистую прибыль потребителю, т. е. обеспечить условия, при которых потребитель покупал бы товар, мы также должны предположить, что \( p_1 \leq \tau \).)


Теория контрактов

Рента должна быть тем выше, чем дороже обходится производство высококачественного продукта. Другими словами, если мы предположим, что \( c_t \) растет с повышением качества, размер ренты тоже должен расти с повышением качества. Разность \( c_1 - c_0 \) в выражении (1) может быть также интерпретирована как информационные издержки: «Информационные издержки — это издержки на создание репутации обладателя качества \( q \). Продавец принимает на себя эти издержки в начальный период при заданной нами простой динамической структуре» [Shapiro, 1983, p. 668]. Цена \( p_t \) отражает не только производственные издержки \( c_t \), но и норму отдачи на информационные издержки \( \xi(c_1 - c_0) \). Если бы покупатели могли наблюдать качество в момент покупки, т. е. если бы информация была полностью симметричной, репутация и репутационная рента не имели бы значения. Тогда потребители получали бы продукт высокого качества за более низкую цену.

Некоторые комментарии к теории самовыполняющихся соглашений

1. Самовыполняющееся соглашение должно быть долгосрочным и может пониматься как не оформленное договором рамочное соглашение между, например, продавцом и его постоянной клиентурой. В этих рамках заключается серия контрактов, исполнение которых обеспечивается юридически, в частности контракты на повторные покупки. Если продавец мошенничает, то при достаточно сильных условиях нашей модели отношения прерываются навсегда.

2. Предполагается, что информация асимметрична в особом смысле, т. е. только сторона, которая предлагает продукт или услугу, информирована о качестве этого продукта или услуги на момент их обмена \( t \). Другая сторона (например, покупатель продукта) узнает о качестве приобретенного изделия только в следующем после покупки периоде. В остальном информация симметрична и знания совершенно. В частности, покупателям известна история поведения продавца, и на ее основе они делают заключение о его надежности или репутации. Более того, стратегии, доступные соответствующим сторонам, также являются всеобщим знанием.

3. Предполагается, что надежность продавца не является результатом усвоенных им моральных принципов (норм), но основана исключительно на его расчетах прибыли. Продавец надежен только тогда, когда надежность является для него наиболее выгодным способом поведения.

4. В репутационном равновесии, описанном выше, качественные изделия продаются с премией, т. е. выше рыночной стоимости. Премия (т. е. более высокая цена) исчезла бы, если бы информация была совершенно симметричной с самого начала. При таких идеальных условиях появилось бы первое наилучшее решение.
5. Репутационное равновесие не существует, если исчезает угроза потери инвестиций в репутацию (или при их отсутствии) [Gibbons, 1992, p. 112]. Аналогичным образом, не будет существовать репутационного равновесия, если невозвратные инвестиции были оплачены третьей стороной, например государством. Это могло иметь место, когда плановый орган в экономике рыночного социализма позволял фирмам работать в условиях «мягких» бюджетных ограничений.

6. Модель показывает лишь то, что повторные покупки могут дать стимул обеспечивать качество, а вовсе не то, что это неизбежно будет происходить. Причина состоит в том, что репутационное равновесие слишком полагается на представления потребителей. «Репутация имеет значение только потому, что сами потребители так считают. Если бы они так не считали и если бы вместо этого полагали, что, каково бы ни было качество в прошлом, будущее качество поставляемых монополистом товаров будет низким, у монополиста не было бы стимула поддерживать качество, и ожидания потребителей оказались бы вновь. Таким образом, возникает еще одна ситуация равновесия с крайним эффектом „лимонов“...» [Tirole, 1988, p. 123]. При наших предположениях потребители вообще не покупали бы данный продукт. И тогда постоянно производилась бы низкокачественная продукция.

7. Это второе («плохое») равновесие последовало бы, если бы долгосрочное соглашение было установлено так, что оно с определенностью заканчивалось бы в некоторый будущий период T. Эта слабость модели исчезает, если мы предположим, что точная дата последнего периода сторонам не известна. Представляется, что во многих случаях это достаточно разумное допущение.

Чтобы разить эту аргументацию, заметим, что последовательность не имеет последнего члена, если всегда существует положительная вероятность ее продолжить. Предположим, что серии покупок будут прерваны в любой момент времени / с вероятностью π (например, вследствие того, что рынок этой фирмы «исчезает»). Коэффициент дисконтирования, который необходимо использовать при расчете равновесия, тогда должен быть модифицирован следующим образом:

$$\delta = \left(\frac{1}{1+\pi}\right)(1 - \pi).$$

8. Тем не менее в случае с известным последним периодом репутационное равновесие все еще может существовать, если один из двух возможных типов монополистов «безумен» и всегда обеспечивает высокое качество [Kreps and Wilson, 1982].

9. Концепция «ограниченной рациональности» вновь игнорируется вместе с тем фактом, что лица, принимающие решение, не знают, что принесет будущее (например, π объективно неизвестно).
10. В том, что касается качества, самовыполняющиеся контракты, как они описаны в нашей модели, являются неполными, не оформленными в виде контракта соглашениями. В то же время обеим сторонам соглашения совершенно ясно, хотя и с небольшим запозданием для покупателя, было ли нарушено соглашение или нет. Последствия таких действий также совершенно ясны обеим сторонам с самого начала. Ошибки не прощаются, невзирая на то, умышленные они или нет. Поэтому воображаемая ситуация — одна из тех, в которых ничего нельзя исправить, если что-то идет не так, не может быть прощения, взаимного доверия, (слабой) солидарности. Другими словами, самовыполняющийся контракт является настолько жестким, насколько это вообще возможно. Он имеет мало общего с концепцией отношенческих контрактов, описанной в главе 4.

11. В некотором смысле модель самовыполняющихся соглашений описывает проблему, похожую на ту, которая рассматривалась в модели неполных контрактов. В обоих случаях предполагается, что отсутствует возможность добиться исполнения соглашения через суд. Но, поскольку самовыполняющееся соглашение с самого начала является отношениями, не оформленными в виде контракта, как, например, отношения между продавцом и его клиентурой, проблема не может быть решена путем трансформирования текущих отношений в некоторый вид полного контракта. Скорее единственное возможное направление действий — превращение отношений в полное, оформленное в виде контракта соглашение.

5.8. Оглядываясь назад...

Модели теории контрактов, представленные в этой главе, объясняют (рационалистически) различия между предельными издержками и ценой не как результат монополистической практики, что утверждается в моделях совершенной конкуренции, а как неизбежный результат существования трансакционных издержек. В частности, особое значение придается информационным издержкам, издержкам проверки, а также формулирования условий контракта. Поэтому возникновение в системе потери в благосостоянии интерпретируется как цена «плохого» монополистического поведения, которое могло бы быть исключено посредством ненулевой политики конкуренции, а как следствие трансакционных издержек. Такое понимание, конечно, основано на предположении, что людьми движут чисто эгоистические побуждения (точно так же, как в ортодоксальной модели совершенной конкуренции). Хорошим манерам и моральным нормам (честности), по предположению, люди следуют только пока ожидается, что такое поведение принесет больше выгод, чем «плохое» (нечестность). Поэтому в таком мире пред- и постконтрактный оппортунизм
представляют главный интерес для создателя моделей. Концепция homo oeconomicus с ее презумпцией совершенной рациональности лежит в основе моделей теории контрактов. Можно предположить, что предпосылка ограниченной рациональности привела бы к более содержательным результатам. Она все еще не применяется, потому что сама по себе ничего не дает, по крайней мере пока, для удовлетворительной формализации («удовлетворительной» в смысле обще принятого стиля построения неоклассических моделей).

По существу, теория контрактов является расширением теории монополии или двусторонней монополии. Цены определяются не безличным аукционистом, но самими сторонами, так же как количество и другие условия контракта. Типична ситуация, когда две отдельные стороны, продавец и покупатель (или принципал и агент), взаимодействуют друг с другом. Однако иногда на одной стороне может быть один участник, а на другой — множество участников. В любом случае последовательность ходов установлена эксплицитно. Обычно монополист (принципал, работодатель или продавец) делает ход первым, устанавливая цену или заработную плату и другие условия контракта. Другая сторона (агент[ы]), найменный[ы] работник[и] или покупатель[ы]) делает следующий ход.

Обе (или все) стороны имеют совершенную информацию друг о друге за исключением «белых пятен», существование которых предполагается у торговцев в моделях с асимметричной информацией (в моделях принципал—агент и модели самовыполняющихся соглашений). Невозможность прямых наблюдений со стороны индивидов компенсируется в этих моделях использованием экономических стимулов. Следовательно, можно говорить о стимулирующих контрактах [Lazear, 1987]. В модели принципал—агент в ситуации морального риска стимулы встроены в шкалу стимулирования, которую принципал предлагает агенту. В модели принципал—агент, описывающей неблагоприятный отбор, стимулы отражены в ограничениях самоотбора, которые также устанавливают шкалу стимулирования для принципала. В модели самовыполняющегося контракта премия за репутацию может дать стимул обеспечения качества. Далее, в модели неполного контракта информация совершенно симметрична для обеих сторон, а неполнота касается защиты трансакционно-специфических инвестиций и невозможности включить в контракт условия, связанные с ценностью V будущего улучшения. И здесь стимул для обеспечения достаточного инвестирования в специфические активы состоит в передаче одной из сторон остаточных прав на принятие решений об использовании специфических активов. В обычном случае это означало бы передачу полномочий собственника стороне, которая обеспечила бы специфические инвестиции, если бы, как в нашей модели, выигрыш V от усовершенствования продукта был достаточно велик. Что касается теории нейных контрак-
Теория контрактов

tов в ее первоначальной форме, то здесь информационных проблем не возникает. Трансакционные издержки представлены только косвен
но посредством несовершенств рынка (например, на рынке человече
ского богатства).

Относительно различия между полными и неполными контракта
ми, считается, что «полный контракт — это контракт, который опреде
ляет обязательства каждой стороны в каждом мыслимом случае, а не
условный контракт, учитывающий все будущие обстоятельства в смысле Эрроу—Дебре*. [Hart and Holmstrom 1987, p. 147]. В соответствии
с этой терминологией контракты принципал—агент и неявный контракт,
описанный ранее, являются полными контрактами, в то время как мо
дели неполных контрактов в самовыполняющихся соглашениях пред
ставляют случаи неполных контрактов.

Во всех описанных моделях контрактов максимизируются те же
целевые функции, которые обычно используются в неоклассической
экономической теории (полезность и прибыль), при некоторых ограничениях, налагаемых на стороны контракта.

В модели морального риска принципалу с самого начала известна
функция реакции агента (функция отклика), так же как и его отправная
полезность, и принципал ведет себя подобно лидеру в модели Штакельбера.** В модели неблагоприятного отбора принципал знает функции
полезности агентов и их способности, но не может сказать, к какому
типу относится каждый отдельный взятый агент. Он включает собствен
ные знания в свои оптимизационные расчеты для того, чтобы опреде
лять приемлемые (максимизирующие ожидаемую прибыль) ограничения
самоотбора. Как было отмечено, в модели неполного контракта
стороны могут рассчитать максимум своей прибыли для трех возможных
ситуаций (интеграция, контроль продавца, контроль покупателя) и
выбрать наиболее выгодную из трех структур управления. Потреби
тели в модели самовыполняющихся соглашений формируют свои ожидания рационально. Подобным же образом продавец рассматривает ожи:

* О понятии полного контракта в смысле Эрроу—Дебре см. с. 188 и 193
dанной книги. — Прим. ред.

** Функция реакции в модели взаимодействия двух фирм, когда одна
из них делает выбор по цене или выпуску раньше другой, т. е. в модели вза
имодействия по типу «лидер—ведомый», — это функция выпуска ведомого,
максимизирующая его прибыль и являющаяся функцией поведения лидера.
Ценообразующий лидер Штакельберга (Stackelberg leader) — это «искушенный»
dуополист, который знает реакцию конкурента и фактически действует как монопо
лист. О модели Штакельберга см.: Взраян Х. Р. 1997. Микроэкономика. Про
межуточный уровень. Современный подход. Гл. 26, 27, разд. 27.7: Краткое
изложение теории ценового лидерства по Штакельбергу. М.: ЮНИТИ; Тироль
Ж. Указ. соч. Т. 2. С. 220. — Прим. ред.
даемую прибыль для того, чтобы определить нижнюю и верхнюю границы своей цены, по которой товар высокого качества может продаваться в условиях репутационного равновесия.

Все эти разновидности равновесия обеспечивают достижение лишь второго наилучшего. Возникающая потеря в благосостоянии (разница между значением прибыли в условиях равновесия при достижении первого и второго наилучшего) может интерпретироваться как результат существования трансакционных издержек (или даже как их мера?). Однако, поскольку первое наилучшее решение может быть достигнуто только в мире нулевых трансакционных издержек и полной информации, использование термина потерь в благосостоянии некорректно. Любые ограничения, которых невозможно избежать, не могут считаться причиной потери в благосостоянии в экономической системе. Если бы это было не так, то и производственные издержки должны были бы интерпретироваться как явление, которое ведет к «потерям в благосостоянии». Помимо об этом замечании, мы тем не менее и в дальнейшем будем использовать данный термин.

После того как планы, обеспечивающие равновесие, определены, следующим шагом становится сравнительный статистический анализ. Для нашего простого случая морального риска мы обнаружили, что размер потери в благосостоянии зависит от степени неприятия риска, уровня неопределенности внешней среды и предельных издержек приложения усилий агентом. Чем ниже значение этих трех параметров, тем меньше потеря в благосостоянии (или трансакционные издержки). В случае неблагоприятного отбора результаты сравнительной статистики будут зависеть от допущений, касающихся структуры рынка, знания и распределения неопределенности.

В модели неполного контракта потеря в благосостоянии зависит от пропорций, в которых прибыль распределяется между соответствующими сторонами, и от величины издержек, которые необходимо нести для улучшения качества. Разница между предельными издержками и ценой в модели самовыполняющихся соглашений является следствием трансакционных или информационных издержек. Устойчивость становится проблемой. В частности, репутационное равновесие, если оно было наруено, не может быть достигнуто снова. На самом деле совсем не обязательно, что оно вообще будет достигаться, поскольку это очень сильно зависит от представлений потребителей. Производство низкокачественной продукции может стать постоянным. Такая хрупкость, конечно, является результатом наших достаточно экстремальных предпосылок. Существуют другие предпосылки, например, описанная Аксельrodом [Axelrod, 1984] стратегия «зуб за зуб» для разыгрыв.

* Имеется в виду хрупкость равновесия. — Прим. пер.
вания итеративной игры "дилемма заключенного". В этом случае предательство противоположной стороны наказывается другим игроком в следующем периоде таким же "плохим" поведением. Если после этого противоположная сторона возвращается к кооперативному поведению, первый игрок ответит тем же, возобновляя кооперативную игру (см., напр.: [Myerson, 1991, p. 323 ff.]). Другая возможная предпосылка состоит в том, что правила поведения могут спонтанно эволюционировать таким образом, что соглашения постепенно становятся нормами, относительно которых люди полагают, что их необходимо соблюдать. Этот вопрос о поддержании определенных социальных образцов поставил Сугден [Sugden, 1989], последователь теории, которую изначально выдвинул Давид Юм [Hume [1739–1740], 1969]. Заметим, однако, что из этих примеров не является расширением неоклассического подхода к моделированию, описанному в данной главе.

Назначение этой главы — показать, что контрактные устройства ("структуры управления", и в этом смысле "институты") могут быть проанализированы с использованием основной поведенческой гипотезы неоклассической экономической теории: следование собственным интересам как проявление сущности homo oeconomicus. Аналитическая техника условной максимизации полезности или прибыли исключительно применяется в формализованной ветви современной институциональной экономической теории, которая называется теорией контрактов. Ее результатом явилось полное развитие стандартных неоклассических моделей. Такого прогресса не было достигнуто в случае, когда деятельность "трансакция" была просто добавлена в модель общего экономического равновесия в условиях совершенной конкуренции (см. раздел 2.4). Следовательно, с этой точки зрения теория контрактов является усовершенствованием, движением в верном направлении. Хотя вместе с тем она имеет определенные недостатки. Некоторые из них могут быть смягчены, что фактически и происходит, путем расширения или комбинирования различных моделей теории контрактов. В этой главе мы проиллюстрировали разнообразные модели только в их самых простых и основных версиях. Во всяком случае, в течение последних 10–15 лет в этой области появилось огромное количество специализированной литературы, и в следующем разделе мы сделаем ее краткий обзор.

Другие более серьезные трудности неоклассического подхода являются результатом ограничений, вытекающих из предпосылки совершенной рациональности, а также того факта, что ортодоксальная неоклассическая модель в некоторых отношениях принципиально изменяется, как только в аналитическую схему вводятся концепции положительных трансакционных издержек и ограниченной рациональности. В главе 10 об этих проблемах будет сказано более подробно, но что касается вопроса мотивации человека, то здесь существует растущий скептицизм.
относительно возможности моделирования поведения человека на осно- 
ве нескольких абстрактных аксиом без каких-либо серьезных ссылок 
на эмпирические доказательства. Наиболее существенным достижени-
ем представляется сдвиг в сторону использования в той или иной форме 
концепции «ограниченной рациональности». Более того, представляется, 
что в построении «моделей человека» эмпирические исследования долж-
ны играть гораздо большую роль (см.: [Selten, 1990; Williamson, 1985]). 
Многое было сделано в этом отношении с тех пор, как появились ран-
ние работы по экспериментальной теории игр Зауермана и Зельтена 
[Sauermann and Selten, 1959], а также Зигеля и Фурракера [Siegel and 
Fouraker, 1960]. Ознакомиться с обзором ранних немецких работ мож-
но в [Tietz, 1990], а большинства американских работ — в [Roth, 1995]. 

Заметки Эрроу о теории принципал-агент, цитировавшиеся ранее, 
применямы к теории контрактов в целом: разнообразие и неопределен-
ность механизмов мониторинга и роль социально опосредованного воз-
награждения не моделируются в формальной теории контрактов. Тем 
не менее теория контрактов является шагом в направлении столь же 
лаконичной цели интеграции «впечатляющего здания экономического ана-
лиза» с другими социальными науками и тем самым внедрения нового 
типа социального исследования.

5.9. Библиографические заметки по формальной теории контрактов

Формальная теория контрактов в ее современном виде была разрабо-
тана в основном в течение последних 20 лет. Она показывает, что дис-
кретные решения менеджеров могут быть эффективно ограничены 
собственниками фирмы, хотя только в смысле достижения второго 
наилучшего.

5.9.1. Управленческая теория фирмы

Проблема отделения собственности от контроля, поднятая Берле и Мин-
зом [Berle and Means, 1932], пришла к управленческой теории фирмы 
кратко описана в данной главе. Мэррис [Marris, 1964] развил эти взгляды 
и создал концепцию, которую сначала назвал экономической теорией 
«управленческого» капитализма; позднее он стал говорить о «корпо-
ративной экономике» [Marris and Wood, 1971] или «корпоративном обществе» [Marris, 1974]. Другими представителями этой более широ-
и Николс [Nichols, 1969]. Главная гипотеза заключается в том, что пре-
следование менеджерами собственных интересов не обязательно ведет 
к максимизации приведенной стоимости потоков инвестиций [Marris и 
Mueller, 1980].
5.9.2. Теория принципал-агент: моральный риск


Начиная с 1980-х гг. было опубликовано большое число работ, содержащих различные варианты постановки и развития базовой модели теории принципал-агента. Из-за ограниченного объема данного издания мы можем привести здесь только некоторые из этих вариантов.

1. Альтернативные стимулы. Основная идея, которая лежит в основе концепции стимулирующего контракта, заключается в том, что люди предпочитают досуг и не любят прикладывать большие усилия. «В контексте управления тем не менее усилие является лишь частью общей проблемы стимулов. Вероятно, многие высшие управляющие полагают, что их менеджеры достаточно трудолюбивы; но гораздо больше они беспокоятся о том, насколько эффективно эти менеджеры принимают решения» [Holmstrom and Ricart i Costa, 1986, p. 835]. Рассмотрим ряд примеров.

В статье Гроссмана и Харта [Grossman and Hart, 1982] управленческая теория фирмы, описанная в разделе 5.2, развивается с позиции теории принципал-агента. Проблема стимулов, которая здесь ставится, заключается в том, что вместо инвестиций, приносящих доходы, менеджеры имеют тенденцию вкладывать ресурсы в обеспечение «косвенно» возвратов. Сдерживающим механизмом в модели Гроссмана и Харта служит боязнь менеджеров потерять свои доходы и привилегии в случае банкротства.

Хольмстром и Рикарт-и-Коста [Holmstrom and Ricart i Costa, 1986] не ставят проблему избегания усилий менеджерами, а концентрируют внимание на их нежелании принимать на себя риск. «В той степени, в какой эти проблемы стимулов не могут быть полностью устранены путем мониторинга (а именно такое решение, скорее всего, было бы предложено в рамках маржиналистского мышления), они имеют по- следствия для аллокации ресурсов...» [Ibid., p. 836]. Стимулы к инвестированию в этой модели базируются на той простой идее, что
менеджеры заботятся о влиянии решений на свою будущую карьеру. Барон [Baron, 1989] рассматривает проблемы стимулирования в регулируемых отраслях. Естественным побуждением фирмы является завышение издержек для того, чтобы установить более высокую цену и, следовательно, получить более высокую прибыль.

2. Множество агентов и оценка относительной результативности. Предположим, что есть один принципал и несколько агентов, чья эффективность в производстве зависит от того, насколько успешно они работают вместе, например, несколько рабочих, разгружающих грузовик. В дополнение к проблеме морального риска, описанной в основной модели принципал-агент, здесь возникает проблема «безбилетника». Фактически в данном случае в отличие от ситуации с одним агентом можно столкнуться с проблемами морального риска даже при отсутствии неопределенности в выпуске. «Причина состоит в том, что агенты, которые ведут себя честно, не могут быть идентифицированы, если единственным наблюдаемым индикатором затрат является общий выпуск» [Holmstrom, 1982, р. 325].

Хольмстром [Ibid.] показывает, что результатом некооперативного поведения всегда будет неэффективный выпуск, если общий выпуск полностью распределяется между агентами. Эта работа непосредственно связана с хорошо известной статьей Альчиана и Демсеца [Alchian and Demsetz, 1972], в которой авторы доказывают, что эффективность может быть (и будет) восстановлена, если ввести мониторинг величины вклада отдельных агентов принципалом. Хольмстром показывает, что в условиях определенности проблему «безбилетника» можно устранить с помощью одних стимулов. Главная функция принципала в модели Хольмстрома заключается в администрировании систем стимулирования, которые позволяют контролировать агентов более надежно, чем посредством их мониторинга, как это предлагается Альчианом и Демсецом.

Мукхерjee [Mookhejee, 1984] продолжил анализ ряда проблем, возникающих при участии множества агентов, в связи с использованием концепции относительной результативности в стимулирующих контрактах. Важную роль в этом отношении играют турнирные механизмы ранжирования.*

Лазер и Розен [Lazear and Rosen, 1981] еще раньше показали важность турнирных механизмов ранжирования в статье, которая также связана с работой Альчиана и Демсеца [Alchian and Demsetz, 1972]. Когда

* Турнирами или состязаниями часто называют ситуации, в которых вознаграждение определяется производительностью данного конкретного лица по сравнению с производительностью других, т.е. относительными результатами. — Прим. ред.
мониторинг затруднен, вследствие чего работники могут изменять свой вклад с небольшим риском обнаружения этого факта, системы стимулирования, увязывающие заработную плату с величиной вклада, будут побуждать к отлыниванию.

В статье Налебуфра и Стигласа [Nalebuff and Stiglitz, 1983], развивающей этот подход, объясняется центральная роль, которую играет конкуренция. Конкуренция позволяет разрабатывать системы вознаграждения, где выплаты базируются на относительной результативности. «Это дает дополнительный аргумент в пользу того, что конкурентные экономики функционируют лучше, чем монополистические, довод, совершенно отличный от аргумента, связанного с потерей лишка потребителя, возникающей в результате снижения выпуска монополистом» [Ibid., p. 283].

Шлейфер [Shleifer, 1985] применяет концепцию относительной результативности к государственному регулированию. Он говорит о концепции «эталонной конкуренции», которая описывает одновременное регулирование одинаковых или похожих фирм (например, больниц). «При этой системе вознаграждение каждой фирмы зависит от ее положения vis-à-vis фирмы-эптоона, сконструированной на основе соответствующих средних характеристик фирм, отобранных из этой группы. Таким образом, каждая фирма должна конкурировать со своим эталоном» [Ibid., p. 319].

По мнению Лазеара [Lazear, 1989] во всех этих статьях главная идея заключается в том, что конкуренция стимулирует повышение усп, это положительно влияет на результат. Но в то же время конкуренция отбивает у конкурентов желание кооперироваться и может приводить к открытому саботажу. Лазеар показывает, что некоторое сокращение заработка является эффективной мерой. Результаты его исследования дают возможность предположить, что

1. Фирмы, решая, кого из работников нанять, вполне рационально принимают во внимание личные качества претендентов. Игнорирование личных качеств может приводить к чрезмерно конкурентному поведению.
2. Оплата труда на основе сравнительной результативности вызывает больше проблем на более высоких уровнях иерархии. На таких рабочих местах доля конкурирующих личностей оказывается ненормально высокой... [но] соперники могут быть разделены [так], чтобы они не наносили ущерб друг другу [Ibid., p. 579].

Рей и Тироль [Rey and Tirole, 1986] утверждают, что конкуренция также может действовать аналогичным образом между продавцами (розничными торговцами) на продуктовом рынке, когда информационные проблемы не позволяют производителям использовать контракты, осно-
ваные на относительной результативности. Производители всегда могут предпочесть конкуренцию поддержанию перепродажных цен.*


В то время как во многих ранних публикациях, посвященных проблеме принципал-агент, организационная структура задавалась экзогенно, отдельно от условий явного стимулирующего контракта, Хольмстром и Милгром начали развивать ту ветвь исследования проблемы принципал-агент, в которой организационная структура используется как инструмент оптимизации. Вклад в исследования данного типа внесли Мелумед, Мукхерjee и Райхельштейн [Melumad, Mookherjee and Reichelstein, 1992], Ито [Itoh, 1992], а также Хеммер [Hemmer, 1995].

Ито [Itoh, 1992], например, ставит вопрос о том, хорошо ли для организации в целом, если в ней кооперируются только некоторые, но не все члены, и если это так, то в каких случаях? Как показал Ито, на этот вопрос нельзя ответить просто «да» и «всегда».

Хеммер [Hemmer, 1995] попытался дать рациональное объяснение, почему в автомобильной промышленности сборочный конвейер с не-которого времени был дополнен бригадной формой организации труда. Он проводит интегрированный анализ оптимального инвестирования в производственные технологии, оптимального использования альтернативных организационных форм и оптимального явного стимулирования на основе модели принципал-агент с множеством трудовых заданий, аналогичной модели, предложенной Хольмстром и Милгромом [Holmstrom and Milgrom, 1991].

* Поддержание перепродажной цены (resale-price maintenance) — вид ограничительной торговой практики, когда производители независимо или коллективно устанавливают максимум (price ceiling) или минимум (price floor) цены, по которой розничные торговцы должны продавать их продукцию конечным потребителям. — Прим. ред.
4. Общее агентирование (common agency). Отдельные примеры "общего агентирования" описывают ситуации с одним индивидуальным агентом и несколькими принципалами.


5. Иерархии. Две проблемы представляют особый интерес в этой области. Во-первых, важно понять, как организационная "расслабленность" может спускаться вниз по ступенькам иерархии. Во-вторых, интересно знать, какая роль играет в иерархии коалиции между агентами и лицами, осуществляющими за ними надзор.

Кальво и Веллиз [Calvo and Wellisz, 1979] обратились к первой проблеме. Они дают эндогенное объяснение для иерархических различий качества работников, заработной платы и степени надзора. Полученные ими результаты помогают объяснить асимметрию в распределении доходов и оплате труда между разными уровнями иерархии, которые необъяснимы на основе различий в качестве труда или сложности выполняемых заданий.

Тиrollo [Titoile, 1986] взялся за решение второй задачи, сформулированной в литературе, посвященной иерархическим организациям. В своей статье он рассматривает организацию как сеть коалиций и контрактов и устанавливает, что в организации имеют место различного рода скрытые трансферты. Он также обращает внимание, в духе социологической литературы, что часто поведение лучше всего можно предсказать на основе анализа групповых стимулов. Наконец, им сделана попытка дать точные определения таких понятий, как "власть", "клик", "корпоративная политика" и "биорократия", и инкорпорировать эти термины в общий анализ. В этом отношении статья является продолжением работы Сайберта и Марча [Cyert and March, 1963].

6. Динамические модели. Проблема принципал-агент существует потому, что неопределенность мешает принципалу, используя результаты наблюдения, точно определить, каковы были действия агента. Неопределенность снижается, если она и так же ситуация будет повторяться. Можно показать, что в модели принципал-агент с повторением, где принципал нейтрален к риску и нет дисконтирования, можно как угодно близко подойти к первому наилучшему, если число периодов стремится к бесконечности. Этот результат доказан теоретико-игровым способом Раднером [Radner, 1981], а также Рубинштейном и Яри [Rubinstein and Yaari, 1980].

так и текущего периода. Память играет огромную роль, но длительность контракта также важна.


Фуденберг, Хольмстрем и Милгром [Fudenberg, Holmstrom and Milgrom, 1990] исследовали вопрос перезаключения контрактов. Необходимо было определить, в каких случаях последовательность краткосрочных контрактов может быть частью эффективной системы стимулирования, а в каких случаях сторонам лучше подписывать долгосрочный контракт, который не может быть перезаключен. Что касается отношения наймодателей-наемников работника, авторы пытались найти условия, при которых краткосрочные контракты вполне подходят для достижения хороших результатов.

5.9.3. Теория принципал-агент: неблагоприятный отбор

Аkerлоф [Akerlof, 1970] в своей статье «Рынок „лимонов“» положил начало современной теоретической трактовке неблагоприятного отбора, проблемы, хорошо известной как в страховом бизнесе, так и на других рынках. Конечно, полученный им результат, который продемонстрировал возможность полного фиаско рынка, является крайним случаем. Тем не менее, как показал Аkerлоф, возникает множество механизмов или институтов, противодействующих последствиям неопределенности качества. Среди них — механизмы, производящие информацию, такие как рыночное сигнализирование. Далее дается краткий выборочный обзор литературы.

1. Теория рынков с неблагоприятным отбором — общий подход. Спенс [Spence, 1973; 1974] предложил первое формальное обсуждение проблемы «лимонов» Аkerлофа, используя подход, который он назвал механизмом сигнализирования. Он анализирует рынки (рынки труда), на которых продавцы (работники) обладают частной информацией о качестве своей продукции (своей предельной производительности). Поскольку продавцы высококачественной продукции могут достичь более высокой, чем средняя, цену (или зарплату), они имеют стимул предпринять некоторую деятельность (в случае с трудом — получить образование), которая связана для них с меньшими затратами, чем для продавцов низкокачественной продукции. Поняв, что эта деятельность
есть потенциальный «сигнал» качества продукта, покупатели будут готовы платить более высокую премию за более высокий уровень сигналов (например, за более высокий уровень образования).

В соответствии с предпосылкой Спенса, сигнализирующие равновесия существуют, но их множество, часто целый непрерывный спектр точек равновесия: «Устойчивость утрачена. Если сигнализирующее равновесие нарушено экзогенно, то возврат к первоначальному равновесию в лучшем случае проблематичен» [Spence, 1974, p. 108].

Сигнализирование сопряжено с затратами ресурсов (трансакционными издержками). Так, в нашем примере, который рассматривался в подразделе 5.4.4, существуют затраты на образование. Заметим, что в этих условиях образование есть только сигнал. Оно не увеличивает предельную производительность работников и поэтому приводит только к оптимумам, соответствующим второму наилучшему.

Ротшильд и Стиглиц [Rothschild and Stiglitz, 1976] (и независимо от них Райли [Riley, 1975]) прояснили тот факт, что полученный Спенсом результат существенно связан с предпосылкой о том, что все индивиды являются ценополучателями. Поэтому большая часть последующих публикаций по проблеме конкуренции с неблагоприятным отбором «основывается на парадигме Бертрана о ценостабилизирующих (price-scoring) фирмах с постоянными предельными и средними издержками, которые предлагают обеспечить своими услугами по установленной ими цене любое количество клиентов» [Hellwig, 1987]. В модели Ротшильда и Стиглица индивиды торгуются по поводу цен, и информационного равновесия может не существовать (упрощенный вариант этой модели представлен в подразделе 5.4.4). Было предпринято несколько попыток преодолеть это несовершенство, используя другие виды равновесия. Все они построены на результатах статьи Уилсона [Wilson, 1977], который ввел понятие прогнозируемого равновесия. Фирмы могут корректировать не только свою политику предложения цен, но и свои ожидания в ответ на опыт, полученный на рынке. Уилсону удалось показать, что информационное равновесие в этом смысле обязательно существует. Объединяющие равновесия возможны, но иногда их может достигаться более одного.

* Существует несколько моделей взаимодействия двух фирм по типу «лидер-вождомый» в условиях дуополии. Одна из них разработана Бертраном в 1883 г. В ней фирмы, максимизируя свою прибыль, устанавливают цены на выпуск, оставляя за рынком установление объемов продаж. При этом каждая из фирм выбирает цену при заданных ожиданиях в отношении цены, которую выберет другая фирма. В модели дуополии Курно фирмы выбирают объемы выпуска, а цена определяется рынком. О модели дуополии Штакельберга, которая является расширением модели Курно, см. прим. ред. на с. 311. — Прим. ред.
Райл [Riley, 1979a] ввел понятие реактивного равновесия, в условиях которого потенциальные агенты, нацеливающие цену, принимают во внимание возможную реакцию со стороны других агентов. В противоположность Уильсону, он показывает, что «реактивное» информационное равновесие при обычных предпосылках всегда является единственным и разделяющим.

Дасгуpta и Мэскин [Dasgupta and Maskin, 1986] показали, что в классе моделей, рассмотренных ранее, равновесия по Нэшу в смешанных стратегиях существуют всегда, даже если не существует равновесия в чистых стратегиях.


2. Некоторые приложения теории рынков с неблагоприятным отбором. Механизмы сигнализирования и фильтрации, описанные выше, нашли применение в самых разнообразных сферах. Приведем несколько примеров:

- страховые рынки, предлагающие, например, оптимальное меню контрактов [Rothschild and Stiglitz, 1976];
- товарные рынки, где сигналами служат, например, гарантии [Grossman, 1981], фиаско продукта и ответственность производителя [Spence, 1977];
- судебный процесс, когда, например, требование высокой досудебной платы сигнализирует о серьезности случая, по поводу которого истец обращается в суд [Reinganum and Wilde, 1986];
- стабильность банковской системы, например, конкуренция между банками за депозиты двух типов агентов с различными вероятностями изъятия вкладов [Smith, 1984];

* Прецизионный (precise) — обладающий особыми свойствами или редким сочетанием свойств. — Прим. ред.
• государственное регулирование, например, меню контрактов, предлагаемое правительствами фирмам [Laffont and Tirole, 1986; Baron and Besanko, 1987];
• рынки кредита, где, например, сигналом служит доля капитала фирмы, которой владеет предприниматель [Leland and Pyle, 1977], или рационализация кредита используется как механизм фильтрации [Stiglitz and Weiss, 1981].

Существует много других приложений. Однако мы ограничим свое внимание некоторыми ранними приложениями принципа неблагоприятного отбора к проблеме рационализации кредита и к динамическим моделям государственного регулирования.

А. О рационализации кредита. Джейфри и Уэйс [Jaffee and Russell, 1976] были первыми, кто объяснил режим рационализации кредита с точки зрения использования механизма самоотбора. Они проанализировали поведение кредитора и рынка в упрощенной системе, относительно которой известно, что существуют только два типа заемщиков, честные и нечестные. Но идентифицировать каждого отдельного заемщика можно лишь на основе его реального отказа выполнять обязательства. Авторы демонстрируют, в частности, возникновение рационализации кредита как одного из способов реакции рынка на проявление неблагоприятного отбора.

В последующих исследованиях заемщики различались по уровню риска экономических проектов, в которые они вкладывали взятые в долг средства. В этом смысле различные заемщики имели различные вероятности возврата своего долга.


Безанко и Такор [Besanko and Thakor, 1987], а также Хельвиг [Hellwig, 1988a] изучали рационализацию кредита при допущении монопольного положения банка.


Существует проблема достоверности обязательства, порождаемая принципалом. Главная предпосылка этой модели состоит в том, что центральный плановый орган (принципал) не может взять на себя достоверные обязательства относительно межвременной последовательности систем стимулирования. Если бы он мог, то было бы вполне возможно объявить о текущей системе, а также о процедуре ее пересмотра, чтобы фирма могла решать свою задачу динамического программирования при плановых заданиях, установленных из центра. Это сильное допущение делают в своих статьях Вейтман [Weitzman, 1980] и Хольмстром [Holmstrom, 1982].

Лаффон и Тироль [Laffont and Tirole, 1988] встраивают эффект храповика, возникающий в результате отсутствия обязательств у принципала, в общую двухпериодную модель, которая может быть применена, в частности, к анализу проблем государственного регулирования. Ег а ante эффективность снижается, когда регулирующий орган не может дать достоверные обязательства относительно своей политики на ряд периодов времени.

---

19 Термин принцип храповика (ratchet principle) был введен в оборот в этом контексте Берлинером [Berliner, 1957]. Текущая результативность действует как передаточный механизм храпового колеса, фиксируя отправную точку для установления цели следующего периода.

* В механике храповой механизм — это механизм, обеспечивающий преобразование возвратно-вращательного движения рычага во вращательное движение храпового (зубчатого) колеса только в одном направлении. В экономической науке «эффект храповика» означает также тенденцию уровня цен к повышению в случае возрастания совокупного спроса. — Прим. пер.
Бэррон и Бешанко [Baron and Besanko, 1987] продолжают это направление исследований, ставя вопрос, могут ли в отношениях регулирования возникнуть какие-то ограниченные формы обязательств, институционализированные в виде правил и процедур. Они предлагают «справедливое» соглашение, позволяющее, например, коммунальному предприятию иметь неотрицательную отдачу на свои активы, и изучают свойства таких соглашений.

Заключительные замечания
В своем обзоре, посвященном информации и экономической теории, Стиглиц [Stiglitz, 1985], говоря о теории неблагоприятного отбора, утверждает: мы узнали, «что традиционный анализ конкурентного равновесия хотя и имеет внешнюю видимость обобщения... на самом деле не является по-настоящему общим» [Ibid., p. 21]. Однако более общий подход экономической теории информации, давая взамен «мириады конкретных случаев и совсем мало общих принципов» [Ibid.], — также не очень вдохновляющий результат. В дополнение Стиглиц [Stiglitz, 1987] делает обзор литературы, в которой анализируются причины и последствия зависимости качества от цены, и, в частности, рассматривает микроэкономические основы теории эффективной заработной платы, которую он подробно обсуждает. Стиглиц доказывает, что теория эффективной заработной платы дает гораздо лучшее объяснение безработицы, чем стандартные теории неявных контрактов, которые в лучшем случае могут объяснить распределение рабочих заданий [Ibid., p. 33, n. 60].

5.9.4. Теория неявных контрактов
Теория неявных контрактов в том смысле, как она трактуется в разделе 5.5, впервые стала известна как формальная теория контракта трудового найма. Она начиналась с трех формальных моделей, разработанных независимо друг от друга Бейли [Bailey, 1974], Гордоном [Gordon, 1974] и Азариадисом [Azariadis, 1975], которые были мотивированы явлениями, казавшимися загадкой: негибкой заработной платой и временными увольнениями работников. Азариадис описывает этот парадокс следующим образом: «Теория конкурентной заработной платы предсказывает, что фирмы будут приспосабливаться к сокращению спроса на продукцию, снижая как занятость, так и ставку реальной заработной платы, что противоречит обычной производственной практике временного увольнения ненужных работников и выплаты неизменной заработной платы оставшимся» [Azariadis, 1975, p. 1183].

Термин неявные трудовые контракты был отечен Азариадисом [Ibid.]. Он удивительно быстро вошел в словарь экономической теории, но мнения относительно значения этого термина и его применения сильно расходятся [Rosen, 1985, p. 1144].
Акерлоф и Miyazaki [Akerlof and Miyazaki, 1980] показали, что теория невинных контрактов может объяснить лишь одну составную часть упомянутого выше парадокса. Возможность разделения риска приводит к тому, что избегающие риска фирмы будут предлагать работникам, которые в большей степени избегают риска, контракты с низким уровнем изменчивости величины заработной платы. Но если предложение труда со стороны работников неэластично (как в примере, приведенном в разделе 5.5), то оптимальный контракт также повлечет за собой низкий уровень изменчивости уровня занятости.


Харт [Hart, 1983a] дает обзор этих более новых воззрений, обращая внимание на тот факт, что если состояние окружающей среды может наблюдать только фирма, а не работники, то величину заработной платы нельзя будет поставить в прямую зависимость от состояния окружающей среды: «Поскольку если в контракте сказано, что заработная плата должна снижаться в тяжелые времена, то в интересах фирмы всегда провозглашать, что времена — тяжелые. Вместо этого заработная плата может зависеть только от таких переменных, которые могут наблюдать и фирмы, и работники, как, например, уровень занятости внутри фирмы. Следовательно, в контракт будет включено условие, что фирма может уменьшить фонд оплаты труда, но лишь в том случае, если она уменьшит занятость. Как следствие этого, в плохие времена занятость будет снижаться больше, чем следовало бы с точки зрения эффективности, просто потому, что для фирмы это единственный способ снижения заработной платы» [Ibid., р. 3].


Azariadis и Купер [Azariadis and Cooper, 1985] обратились к проблеме негибкости номинальной заработной платы, но не достигли желаемого результата — логически стройного изложения проблемы жесткости денежной заработной платы. Типичные макроэкономические

5.9.5. Теория неполных контрактов

В то время как в теории агентских отношений анализ сфокусирован на асимметрии информации, существующей между сторонами контракта, модели неполных контрактов описанного ранее типа уделяют свое внимание ситуациям, в которых обе стороны контракта совместно обладают частной информацией, недоступной для сторонних лиц, таких как, например, суды. Ситуация такова, что информация наблюдается, но непроверяется. В данном случае центральной проблемой становится эффект «запирания» вследствие трансакционно-специфических инвестиций. Первыми этот вид неполно- тность исследовали Гроссман и Харт [Grossman and Hart, 1986], Харт и Мур [Hart and Moore, 1988]. Есть и другие ранние статьи, посвященные неполным контрактам. В большинстве из них предполагается, что некоторые формулировки, оговаривающие возможные случайности, связаны с фиксированными издержками. В крайних случаях издержки настолько велики, что вообще не могут быть включены в контракт (см., напр.: [Crawford, 1988; Dye, 1985; Grout, 1984; Hall and Lazear, 1984; Rogerson, 1984; Shavell, 1980; Weitzman, 1981]). Следующая задача состоит в том, чтобы кратко рассказать о направлениях в исследовании неполных контрактов, которое развивалось в работах Харта и Мура, Гроссмана и Харта, а также других исследователей.

Гроссман и Харт [Grossman and Hart, 1986; 1987] построили модель, представленную в разделе 5.6. Они разработали теорию вертикальной интеграции и собственности, основанную на концепции контрактной неполноты в смысле асимметрии информации, существующей между сторонами контракта и аутсайдерами. Некоторые переменные (издержки улучшения качества, ценность такого улучшения, а также объем специфических инвестиций) наблюдаемы сторонами контракта, но непроверяемы аутсайдерами. Гроссман и Харт не делают различия между собственностью и контролем и, по сути, определяют собственность как право осуществлять контроль. Для них право собственности — это приобретение остаточных прав контроля, т. е. права, спецификация которых невозможна в силу непомерно высоких затрат, сопряженных с этим процессом: «Вертикальная интеграция — это покупка активов поставщика (или покупателя) с целью приобретения остаточных прав контроля» [Grossman and Hart, 1986, р. 716].

В работе Харта и Мура [Hart, Moore, 1988] неполность первоначального контракта понимается так, как это определено выше в разделе 5.6. Тем не менее особенно важно обеспечить возможность пересмотра и/или перезаключения контракта, как только неизвестное будущее становится
реальностью. Информационная проблема здесь касается акта поставки товара. Стороны контракта могут наблюдать, был ли товар поставлен в действительности или произошел отказ от его акцептирования, но не могут доказать это аутсайдерам. Авторы обсуждают проблему конструирования игры для оптимального пересмотра контракта, которая будет разыгрываться после того, как реализуется неизвестное состояние внешней среды. Ее цель заключается в том, чтобы выработать решения относительно окончательных количеств и цен, которые в достаточной степени чувствительны к величине выгод и издержек сторон. Как показано у Гроссмана и Харта [Grossman and Hart, 1986], оптимальный неполный контракт — это, по крайней мере, второе наилучшее. Агнон, Деватрипон и Рей [Aghion, Dewatripont and Rey, 1990; 1991] утверждают, что невозможность проверки третьими сторонами недостаточна для объяснения недоинвестирования в специфические активы (вторых наилучших решений). Они показывают, что проблему часто можно преодолеть за счет оговоренного механизма перезаключения контракта. Иными словами, проблемы могут быть преодолены путем разработки правил, которые будут управлять процессом перезаключения контракта.

В то время как в теории контрактов такие правила упоминаются из виду, их попытка можно обнаружить на практике. Например, контракты о создании совместных предприятий, как правило, требующие специфических инвестиций, обычно очерчивают процедуру, которой нужно следовать в случае, если одна из родительских фирм захочет выйти из совместного предприятия. Строительные контракты иногда включают per diem* штрафные санкции на случай, если предварительно определенные предельные сроки выполнения работ не соблюдаются. Для проектов строительства офисных зданий в некоторых контрактах оговоряется, что в случае, если сторона, заключившая соглашение, пожелает изменить первоначальный проект, только архитектор может внести новые предложения по цене. Если игрок в бейзбол захочет покинуть свою команду до окончания своего контракта, то он должен следовать правилам ведения переговоров, которые, хотя нигде формально и не записаны, скрупулезно выполняются. Наконец, выходные пособия и условия договора, запрещающие забастовки, обычно влияют на результат перезаключения трудовых контрактов [Ibid., 1991, p. 2].

Чан [Chung, 1991] показывает, что невозможность проверки не препятствует эффективным относительно-специфическим инвестициям, если агенты нейтральны к риску. «В частности, когда стороны нейтральны к риску, эффективные инвестиции и исходы могут стимулироваться контрактом, в котором определены количество и платеж вместе с возможностью ex post пересмотра путем предложения на условиях

* Per diem (лат.) — ежедневно. — Прим. пер.
Теория контрактов


Аггийон и Болтон [Aghion and Bolton, 1992] отошли от моделей Гроссмана и Харта, а также Харта и Мура, введя в рамки своего анализа явные ограничения на уровень богатства. Собственник фирмы выбирает ее финансовую структуру, извещая предельные издержки разыскивания своих прав контроля при появлении новых акционеров в предельные издержки, сопряженные с увеличением долга и невыполнением долговых обязательств.

Харт и Мур [Hart and Moore, 1989] рассматривают динамическую модель неполных контрактов, в которой принимаются во внимание те ситуации, когда возникают проблемы отделения собственности от контроля. В частности, они рассматривают вопрос о том, как добиться того, чтобы заёмщик перевел кредитору доходы, не поддающиеся проверке. Эта проблема решается путем передачи кредитору прав на ликвидацию фирмы в случае невыполнения обязательств.

В модели агентских отношений с ограничениями на уровень богатства, рассмотренной Зендером [Zender, 1991], ограниченная величина богатства как предпринимателя, так и инвестора не позволяет одному из них стать претендентом на весь остаточный доход. В отличие от Аггийона и Болтона [Aghion and Bolton, 1992] Зендер показывает, что возможность банкротства стимулирует эффективные инвестиционные решения, а не обеспечение рамок для перезаключения контракта.


5.9.6. Самовыполняющиеся соглашения


Шапиро [Shapiro, 1983] «надстраивает» модель, изложенную в статье Клейна и Лейфлера, развивая более строгую концепцию репутационного равновесия. Он включает в свой анализ предпосылки совершенной конкуренции, свободного входа на рынок и выбора фирмами уровня качества в условиях несовершенной информации.

Важная гипотеза, содержащаяся в моделях такого обобщающего типа, состоит в том, что качество зависит от цены. Это имеет некоторые фундаментальные следствия, такие как идея об узости рынков, несбалансированности спроса и предложения, а также о том, что кривые спроса могут не иметь наклона вниз [Stiglitz, 1987].


Крепс [Kreps, 1990a] излагает теорию фирмы (или других организаций) на основе концепции отношенческого или неполного контракта между нанимателем и его нанимаемыми работниками. Фирма или организация характеризуется своей репутацией: «Способ, с помощью которого организация приспосабливается к непредвиденным обстоятельствам, может улучшить или ухудшить ее репутацию, что скажется на уровне доверия работников, которое она будет иметь в... будущем. Это доверие — тот клей, который дает возможность осуществления взаимовыгодных трансакций...» [Ibid., p. 92]. Вопрос о значении корпоративной культуры разработан на основе концепции репутации.

и Уилсоном [Kreps and Wilson, 1982], а также Милгромом и Робертсом [Milgrom and Roberts, 1982].

Карминиэль [Carmichael, 1989] показал, что самовыполняющиеся неявные контракты быстро приобретают в теорию рынков труда. Главная причина, вероятно, заключается в том, что в таких контрактах весьма отчетливо отражена идея, что обещания фирм своим работникам могут быть надежными, даже если их выполнение не обеспечивается законодательно. В своей статье он иллюстрирует несколько важных идей на основе очень простой модели стимулирования и очерчивает некоторые достижения и ограничения при объявлении роста заработной платы и обязательного выхода на пенсию с позиций стимулирования в рамках жизненного цикла, которое дает, например, Лазеар [Laezer, 1979; 1981].

5.10. Литература, рекомендуемая к главе 5

Теория контрактов не очень легка для понимания. Поэтому для того, чтобы помочь читателю найти свою дорогу в эту область, мы сделаем несколько предложений для первоначального чтения. Для дальнейшего изучения следует воспользоваться нашими библиографическими заметками в разделе 5.9.


2. Теория контрактов — общие обзоры. Краткий и доступный обзор всей области теории контрактов (теории принципал-агент, теории неявных, неполных и самовыполняющихся контрактов) написан Уорраллом [Worrall, 1989], а более обширный — Хартом и Хольмстром [Hart and Holmstrom, 1987]. Можно не обращать внимания на математические выкладки. Статьи интересно читать даже без овладения формальным анализом, который кратко в них упоминается.


Интересное приложение эффекта репутации дается в трактовке корпоративной культуры Крепсом [Kreps, 1990a].

По поводу дискуссии о применении гипотезы самовыполняющихся соглашений в теории рынка труда советует посмотреть обзор [Carmichael, 1989].
Глава 6
ПРИМЕНЕНИЕ НОВОЙ
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ
ПРИ АНАЛИЗЕ РЫНКОВ, ФИРМ
И ГОСУДАРСТВА: ОБЩИЕ ЗАМЕЧАНИЯ

После того как мы описали и кратко проиллюстрировали аналити-
ческий инструментарий новой институциональной экономической тео-
рии, можно перейти к более систематическому изложению возможно-
стей применения этой новой методологии исследования. Эти возмож-
nosti будут продемонстрированы на примере трех основных типов
институтов (организаций): рынков, фирм и государства. Однако прежде
чем приступить к реализации намеченного плана, мы хотим напомнить
читателю несколько фундаментальных положений. Во-первых, сле-
дует четко осознать, что главной задачей современной институцио-
нальной экономической теории является решение проблемы коорди-
нации экономических трансакций между индивидами посредством вза-
имных соглашений. Для объяснения кооперации между индивидами в
мире с непредсказуемым развитием событий используется концепция
отношения коллектива. Во-вторых, в зависимости от обстоя-
тельств отношения контракты «администрируются», «организи-
руются» или «управляются» различными «структурами управления»,
«порядками» или «конституциями», которые в явной или неявной фор-
ме вырабатываются в процессе деятельности кооперирующихся инди-
видов. Рынки и «нерархии» представляют собой две крайности. Поэто-
му экономическая проблема, стоящая перед неоинституционалистами,
заключается в выяснении того, какое институциональное устройство
(структура управления, порядок или конституция) оказывается «рацио-
нальным» или экономически более предпочтительным для данных кон-
кретных условий. Принимаемое институциональное решение в принци-
пе может быть либо одной из двух прямо противоположных организа-
ционных форм (рынков или нерархий), либо находиться в промежутке
между ними.
Отношенческие контракты между индивидами могут быть двусто-ронними или многосторонними. В качестве примеров укажем двусто-роннюю кооперацию между покупателем и продавцом при рыночном обмене или многостороннюю кооперацию между всеми покупателями и продавцами, образующими рынок или фирму. Все это случаи совме-стных действий двух или более индивидов. Для обозначения последней ситуации в литературе используется термин коллективное действие. Коллективное действие может носить как частный (рынок, фирма), так и общественный (некоторое сообщество, государство и т. п.) характер. Вследствие этого в новой институциональной экономической теории существуют два уровня анализа. Объектом исследования на макроско- пическом (macроскопический) уровне, согласно Дэвису и Норту [Davis and North, 1971, р. 6], является институциональная среда, а на микро- ско-пическом (микроскопическом), по терминологии тех же авторов, — институ- циональные соглашения. Уильямсон говорит о структурах управления [Williamson, 1993а, р. 53]. Именно они выступают объектом изучения разработанной им экономической теории трансакционных издержек. Институциональные рамки, такие как «обычай, нормы, политика, судебная система, право собственности и контрактное право, рассматриваются как варьируемые параметры, которые изменяют конкурентные издерж-ки управления» [Ibid., р. 74]. Норт [North, 1990], напротив, пользуется понятием трансакционных издержек для анализа институциональной среды.

В данной главе мы хотим рассмотреть применение НИЭТ при ана-ллизе как институциональной среды, так и институциональных согла-шений. В отличие от Норта, мы постараемся показать, что при ана-лизе институциональной среды, так же как и в экономической теории трансакционных издержек, применима концепция отношенических кон-трактов.

Следовательно, элементарная правовая система классического либерального государства, описанная в разделе 1.3, может быть ин-терпретирована как структура управления многосторонним или кол-лективным отношением контрактом между избирателями. Анало-гичным образом можно трактовать организационную или инсти-туциональную структуру рынка или фирмы. При такой постановке вопроса институты или организации можно объяснить как результат (преднамеренных или нет) контрактных действий индивидов, которые ими пользуются.

Поэтому настоящая глава начинается с общего описания и интерпретации элементов институциональной среды экономики, основанной на частной собственности, т. е. ее элементарного порядка или правил. Мы используем их в качестве точки отсчета для анализа, проводимого в последующих главах.
6.1. Элементарные правила экономики, основанной на частной собственности

Институт экономики, основанной на частной собственности, нельзя понимать как конструкцию с возвышающимся сводом в виде норм гражданского права и соответствующих судебных решений и индивидами, которые где-то далеко внизу, «на полу», конкурируют между собой, ведут переговоры и заключают договоры обмена, но при этом между сводом и полом нет ничего, кроме, может быть, тонкого слоя воздуха. Скорее пространство между внешним институциональным каркасом (конституционными правилами) и «полом» экономики заполнено специальными частными или общественными организациями, которые создаются и расширяются индивидами в соответствии с действующими правилами посредством частных или общественных коллективных действий.

В действительности ежедневные трансакции между покупателями и продавцами на рынках или между членами фирмы осуществляются в рамках специфических организационных структур, которые вырастают из них и в которых личные взаимоотношения играют важную роль. Другими словами, рынки и фирмы представляют собой сети в большей или меньшей степени отношений контрактов между индивидами, действующими от своего имени или от лица кого-либо другого. Они являются социальными конструкциями, которые помогают собственным правилам инвестировать в институты и совершенствование «отношений» («взаимоотношений») между индивидами. Например, укрепление организационной культуры (или взаимодоверия) становится важной целью таких инвестиций.

Необходимо осознать, что понятие отношений контрактов применимо ко всем отношениям в экономике и, следовательно, к самому институциональному каркасу, «своду» конституционных правил, стоящих «высоко над». В общем плане экономика, основанная на частной собственности, — это система самовыполняющихся отношений контрактов различной продолжительности и степени пластичности, которые поддерживают друг друга и обеспечивают устойчивость внешнего корпуса, представляющего собой конституцию (формальную и неформальную) экономики. Система удерживается в единстве благодаря общему согласию [Bippe, 1994]. В действительности вся наша политико-экономическая жизнь может быть истолкована как система многосторонних отношений контрактов, в которой процесс переговоров носит всеобъемлющий характер. В данном разделе нас интересуют элементарные конституционные и операционные правила экономики, основанной на частной собственности, которые направляют индивидуальное поведение. Они, по сути дела, и составляют институциональную структуру экономики, основанной на частной собственности.
Для института экономики, основанной на частной собственности, основным является тот факт, что передача индивидуальных прав собственности осуществляется по сути добровольно. Следовательно, элементарные конституционные правила должны базироваться на принципе неприкосновенности прав личной собственности. В свою очередь, это требует, как было показано в разделе 1.3, наличия элементарного правового порядка в сочетании с аппаратом принуждения к соблюдению законов, с помощью которого регулируются:

1. Права собственности индивидов (в соответствии с принципом частной собственности).
2. Передача этих прав собственности по ободному согласию (в соответствии с принципом свободы контракта).
3. Ответственность индивида в случаях деликтов или за нарушение контрактных обязательств (согласно принципам neminem laede и pacta sunt servanda*).

Принцип неприкосновенности частной собственности, суть которого состоит в добровольности передачи ее другому лицу, подразумевает, что контракты не должны становиться формой диктата более сильной договаривающейся стороны. Данное условие может быть достигнуто (до некоторой степени) посредством конкуренции в рамках сообща установленных пределов. Это означает, что в обществе, озабоченном применением насилия и других недозволенных действий, например промышленного шпионажа, должно существовать согласие на сей счет. В экономической теории, как и в спорте, правила игры в конкуренции должны быть основаны на принципе справедливой игры. Экономисты старой институциональной школы, в частности Шмольер [Schmoller, 1900, p. 58], критиковали приверженцев свободной конкуренции за требование снять все законодательные барьеры. Шмольер не принимал довод о том, что мораль разовьется сама по себе, что «законодательные правила были бы чересчур механистическими и нанесли бы вред то тут, то там» или что «было бы достаточно свободного переустройства, и оно более предпочтительно, поскольку будет в полной мере отвечать внутренним сил морали». Шмольер скорее верил в то, что общественные институты и организации, и государство в их числе, представляют собой наиболее важный результат жизни, основанной на принципах морали. Эти институты есть ее «кристаллизация» [Ibid., p. 61]. Новая институциональная экономическая теория пока еще не анализирует вопросы этики, но подходит к ним весьма близко (ср.: [Richter, 1994]). С 1980-х гг. деловая этика стала предметом изучения в бизнес-образовании в США

* Neminem laede (лат.) — никому не вреди; pacta sunt servanda (лат.) — договоры должны соблюдаться. — Прим. пер.
Применение НИЭТ при анализе рынков, фирм и государства

(см., напр.: [De George, 1990]) и вызвала возрастающий интерес в Германии (см.: [Homan and Blome-Drees, 1992]).

Большое современное общество не может обеспечить соблюдение правил конкуренции или ведения бизнеса в целом, не прибегая к помощи государства. Конкуренция как механизму контроля требуется дополнение в виде властных полномочий судов или государства в целом.

Проблема, однако, заключается в том, что государство обладает властью, которую оно способно направить не только на защиту частной собственности, но и на ее изъятие. Поэтому основополагающим условием функционирования рыночной экономики, наряду с только что описанным элементарным правовым порядком, является также достоверное обязательство государства уважать частную собственность [North, 1994]. «Преуспешающим рынкам требуются не только соответствующая система прав собственности и контрактного права, но и безопасный в политическом смысле фундамент, накладывающий жесткие ограничения на возможности конфискации богатства государством» [Weingast, 1993, p. 1].

Элементарные конституционные правила экономики, основанной на частной собственности, дополняются рядом элементарных операционных правил или норм, исходное назначение которых состоит в снижении трансакционных издержек, т. е. издержек, сопряженных с альтернативой ресурсов. Один из этих правил является общим по своему характеру, тогда как содержание других более специфично относительно конкретных трансакций. К операционным правилам общего характера относятся те, которые связаны с такими всеобщими явлениями, как:

1) язык и письменность;
2) этические ценности;
3) системы счисления;
4) меры и веса;
5) система измерения времени (часы, дни, недели);
6) счетные единицы и средства платежа при обмене (денег).

Необходимость этих шести операционных правил для развития производства и торговли очевидна, при этом первые два из них представляют собой непреложное условие общественной жизни людей в целом. Все шесть правил могут и, вероятно, действительно развиваться посредством действия некой «невидимой руки». Хотя, как мы знаем из опыта, их можно существенно улучшить и культивировать через частные или общественные коллективные действия, помогающих обеспечить:

7) общее образование;
8) средства связи;
9) транспорт;
10) деньги (например, монетные дворы, где чеканятся монеты, и банки, выпускающие банкноты).
Для организации, которая представляет собой совокупность институциональных правил вместе с должным образом применяющими их людьми, образование является жизненно важным. Задача последнего заключается в построении и культивировании этического и морального кодексов экономики, что было весьма удачно подчеркнуто Максом Вебером [Weber, 1905; 1930] в его знаменитой работе «Протестантская этика и дух капитализма». Некоторые его взгляды можно транслировать в концепцию «организационной культуры» в интерпретации Крепса [Kreps, 1990a]. Как ясствует из поисковой работы Дензоу и Норта [Denzau and North, 1994], образование, т. е. способ изучения того, как нужно учиться, — имеет жизненно важное значение в мире с высокой степенью неопределенности и сложными проблемами.

Установление, применение и защита конституционных и операционных правил, а также соответствующее обучение пользователей этих правил требует затрат ресурсов, т. е. политических трансакционных издержек, описанных в подразделе 2.2.3.

Наконец, существуют операционные правила, относящиеся к размещению определенных видов ресурсов (пшеница, труд и т. п.) посредством контрактов обмена. Эти специализированные операционные правила регулируют трансакционную деятельность на различных стадиях, таких как:

11) предконтрактная стадия (включающая поиск и проверку);
12) заключение контрактов;
13) постконтрактная стадия (включающая исполнение, контроль и обеспечение исполнения контрактов).

Специализированные операционные правила охватывают шесть типов трансакционной деятельности, а именно: поиск, проверку, контрактацию, исполнение, контроль и обеспечение исполнения контрактов.

В сущности, эти шесть типов трансакционной деятельности связаны с обработкой информации. В экономике, основанной на частной собственности, они могут быть организованы либо внутри рынков (посредством рыночных трансакций), либо внутри фирм (посредством иерархических трансакций). Их организация может быть результатом двусторонней или многосторонней кооперации. В последнем случае возможно частное или коллективное действие. Таким образом, рыночные порядки могут устанавливаться и администрироваться государством, частными лицами или совместными усилиями. Примерами являются средневековые или современные ярмарки, фондовые биржи.

1 О роли фокального принципа в денежной экономике см., напр.: [Rich-, ter, 1994].
государственное регулирование торговли и неформальные рыночные организации.

В последующих двух главах, посвященных рынкам (глава 7) и фирме (глава 8), мы, следуя аргументации НИЭТ, предполагаем, что конституционные и общие операционные правила заданы. В главе о государстве (глава 9) мы, напротив, будем заниматься теми аспектами общей институциональной структуры общества, которые изучаются в рамках НИЭТ.

6.2. Общие замечания по поводу организаций: фирма, рынок и государство

Как уже отмечалось в разделе 1.1, организации в целом понимаются как структурированные группы индивидов, преследующих общие цели. Фирмы, рынки и государства в этом смысле представляют собой организацию. В случае фирмы такими общими целями являются, в частности, обеспечение безопасности трансакционно-специфических взаимных сторон, максимизация остаточного дохода фирмы (например, дохода собственников) и т. д. В случае рынка можно идентифицировать ряд общих целей у потенциальных покупателей и продавцов. В целом рынок представляет собой средство для увеличения полезности тех, кто в нем участвует. Таким образом, рост размеров рынка желателен в силу возможности получения экономии от масштаба и разнообразия. Аналогично другим целям могут быть оптимизация мест расположения рынка, облегчение обмена (например, за счет применения определенных методов контрактации), практика платежей и т. д. Что касается государства, то в экономике, основанной на частной собственности, главной общей целью является предоставление определенного уровня общественных благ и сбор налогов в объеме, достаточно для выполнения этой задачи.

Отдельные члены организации имеют свои личные цели, которые частично совпадают с общей целью, а частично — нет. Проблемы внешних эффектов решаются путем согласованного в явной или неявной форме ограничения, оговаривающего спектр допустимых индивидуальных решений, — формальной или неформальной «конституции».

Одной из важных причин создания (эволюции) организаций служит то, что информация не является бесплатным благом, находящимся в свободном доступе. Ее требуется произвести (открыть, изобрести, найти в результате поиска или выяснить в процессе переговоров), и при определенных условиях она может служить предметом обмена. Inter alia, она должна быть достоверной, или надежной. В действительности способы создания, передачи и обеспечения достоверности информации
являются отличительными особенностями конкретной организации. В этом контексте важную роль играют права собственности на информацию (например, право собственности на назначение цен; см.: [Mulherin, Netter and Overdahl, 1991]), равно как и другие типы экономических стимулов.

Следуя воззвращению новой экономической теории организаций ([Moe, 1984; Williamson, 1993a] и раздел 1.1), мы рассматриваем организацию (в экономическом смысле) как сеть (в большей или меньшей степени) отношений контрактов между индивидами. Эти контракты предназначены для регулирования экономических трансакций (включая информационные трансакции) между индивидуальными членами организации. «Структура управления» или «конституция» организации зависит, inter alia, от степени специфичности активов, сопряженных с упомянутыми трансакциями, и частоты последних. Время также играет существенную роль. Отношения контракты могут быть многосторонними, как, например, в случае договора между партнерами в юридической фирме или между собственниками-трейдерами на фондовой бирже, или же двусторонними, как в фирме между нанимателем и наемными работниками. Теория трансакционных издержек Уильямсона [Williamson, 1985] и ее разновидности имеют дело только с двусторонними отношениями. В своем прежнем облике теория прав собственности, исследуя абсолютные права собственности, подобные собственности на вещи, представляет собой метод осуществления многосторонней координации. Права собственности определяют экономическое или материальное положение каждого индивида по отношению к остальному обществу. Они дают возможность децентрализованного принятия решений. Конституционный порядок можно рассматривать как результат многостороннего договора (например, соглашения в трактовке Юма или Сардена), предназначенного для облегчения многосторонней координации. Другая крайность заключается в полной централизации принятия решений. В своей чистой форме она практически никогда не реализуется, даже в экономике советского типа или в армии.

Концепция международного режима, предложенная политологами, и в частности Кеохейном [Keohane, 1984], предполагает существо-

2 В этом контексте Ванберг [Vanberg, 1992, р. 238 ff.] говорит о конституционной парадигме теории организации. Согласно его классификации, «концепция сплетения контрактов» (nexus of contracts approach) новой экономической теории организации в зависимости от того, как она специфична, подпадает либо под конституционную парадигму, либо под парадигму рыночных обменов (трактовка фирмы в [Alchian and Demsetz, 1972]) [Vanberg, 1992, р. 239].
Применение НИЭТ при анализе рынков, фирм и государства

...вание смешанного варианта централизации и дезцентрализации в приятии решений. Кеохейн в своем анализе, в котором рассматривается структура отношений прав собственности, использует теорию трансакционных издержек. С помощью концепции режима политологии объясняют добровольную кооперацию между суверенными государствами (подробнее см. главу 9). Вопрос, который возникает перед нами в данном контексте, заключается в следующем: каким образом должно быть организовано контрактное взаимодействие между многими сторонами, для того чтобы достичь снижения трансакционных издержек? Наиболее простой ответ состоит в том, что необходимо иметь центрального участника, общего для всех контрактов, т. е. гегемона (в случае международных режимов) или предпринимателя (в случае фирмы).3 Это решение было предложено еще Коузом [Coase, 1937]. Здесь мы вновь возвращаемся к двусторонним соглашениям, которые понимаются как «самый дешевый» способ решения проблемы многостороннего контракта (т. е. снижения издержек ведения переговоров и издержек влияния; см.: [Milgrom and Roberts, 1990a]). В иных случаях, однако, это может не иметь практического смысла, и прямые многосторонние контрактные отношения между членами организации могут оказаться экономически более предпочтительными или политически неизбежными (Организация Объединенных Наций, Европейское сообщество и т. п. — см.: [Keohane, 1984]). В определенном смысле можно говорить о том, что все организации наделены абсолютными правами собственности в сочетании с правилами регулирования, ука- зывающими, каким образом эти права собственности могут быть использованы или переданы. И это устройство может быть истолковано как структура управления или конституция явного или неявного отношеческого контракта.

Заметим, что концепция отношеческого контракта применима ко всем видам трансакций: рыночным, управленческим и политическим (описанным в главе 2). В дополнение к этому существуют социальные трансакции, которые играют более или менее важную роль во всех социальных отношениях, а именно при обмене символами признания или престижа [Homans, 1958, p. 606; Blau, 1964]. Социальные трансакции рождают чувства неопределенности, нечетких будущих личных обязательств, доверия и благодарности ([Blau, 1964], цит. по: [Starr and MacMillan, 1990, p. 80]). Они, конечно же, также являются ценными

3 Это также может быть и гегемон рыночной организации, под которым можно понимать агента потенциальных торговых партнеров (его принципала). Здесь становится применимым понятие управляемого контракта [Goldberg, 1976] как долгосрочного отношеческого контракта между принципалом и агентом.
Глава 6


Теперь введем базовые определения трех организаций, которые мы собираемся изучить: фирм, рынков и государств.

В данной работе фирма понимается как сеть отношенийных контрактов между индивидами4 (в общем случае являющимися собственниками ресурсов), создаваемая в целях эффективной организации производства. Отличительной особенностью фирмы является отчуждение посредством управленческих или иерархических трансакций.5 Отношения контракты основаны преимущественно на добровольно заключаемых долгосрочных контрактах, защищаемых законом (например, контракты трудового найма), при заданной институциональной структуре, которая подобна той, что описана в предшествующем разделе (конституционные и общие операционные правила). Структура управления отношенческими контрактами определяет процессы производства и передачи информации, а также методы, которые помогают

4 Собственность без привлечения наемных работников рассматривается здесь как предельный случай фирмы.
5 Крепс [Kreps, 1990a, p. 99] использует термин иерархические трансакции для трансакций, в которых определенные условия не конкретизируются заранее («говорится лишь то, что по условиям договора одна из двух сторон в достаточно широких границах имеет право конкретизировать порядок выполнения контракта»). По своему содержанию данный подход противоположен концепции «специфических трансакций» (дискретных трансакций Макнейла), когда все условия прописаны заранее.
сделать информацию достоверной. Иными словами, они* определяют специфическое относительно конкретной фирмы распределение прав собственности между отдельными ее членами и регулируют способ использования или передачи этих прав. Фирма как организация имеет дело в первую очередь с трансакционной деятельностью на постконтрактной стадии (исполнение, контроль и обеспечение исполнения контрактов).

В отличие от основного массива экономической литературы, в которой ресурсы просто полагаются существующими «где-то там», мы утверждаем, что не только фирма, но также и рынок, даже в самом примитивном его варианте, является организацией в описанном выше смысле. Заметим, однако, что в литературе термины рынок и организация обычно противопоставляются друг другу. Сошлемся, например, на работу Альберта [Albert, 1967, p. 393], который определяет организацию как социальную структуру, «обладающую центральным руководством, тогда как рынок является структурой, не отвечающей этому условию». Ванберг [Vanberg, 1982, p. 76] говорит о двух типах моделей отношений сетей. Один из них представляет собой модель обмена, выступающего в качестве отличительной особенности рынков, а другой — централизованно координируемую сеть отношений между членами корпорации, которая является характерной чертой организаций. Однако такое четкое различение двух моделей справедливо только для мира неоклассической экономической теории с присущей ему безграничностью трансакций, а этот случай нами здесь не рассматривается. Интересно, что Уильямсон [Williamson, 1975] в рамках своей теории трансакционных издержек также проводит различие между рынками и иерархиями. Это несоответствие, возможно, является следствием того, что Уильямсон не включает в рассмотрение предконтрактную стадию производственной деятельности. В связи с этим следует особо подчеркнуть, что в мире положительных трансакционных издержек имеет место различие между случайным обменом и обменом посредством рынка, который понимается как социальное устройство, предназначенное для осуществления повторяющегося обмена между множеством потенциальных участников рынка. Личные контакты, кооперация, «взаимо- отношения» и социальные связи между потенциальными покупателями и продавцами (включая иерархические отношения и отношения, возникающие благодаря организованным группам) — все это имеет значение для «личностного компонента» конкретного института (см. раздел 1.1).

* Имеется в виду относительные контракты. — Прим. пер.


* Здесь мы следуем трактовке Олсона [Olson, 1965] (см. подразд. 2.2.3).

Таким образом, в настоящей книге рынок понимается как сеть (в большей или меньшей степени) отношений между индивидами, которые являются потенциальными покупателями и продавцами. При этом они могут быть вовлечены в вертикальные бизнес-отношения или в отношения, имеющие в своей основе купли-продажи, торговые организации и т. п. Образуемое организационное устройство нацелено на поддержку эффективной институциональной среды для торговли с точки зрения обеспечения 1) «конкуренции... за возможности обмена между множеством потенциальных сторон» [Weber, 1968, p. 635] и 2) обмена самого по себе, т. е. рыночных трансакций. При заданной институциональной структуре только что описанного вида предметом или основанием отношений между контрактами могут быть контракты обмена всех типов (купли-продажи, аренды, личного найма или займа). Структура управления отношениями трансакциями определяет процесс выработки и передачи информации, а также методы, которые помогают сделать информацию достоверной. Иными словами, структура управления помогает определять специфичное относительно конкретного рынка распределение прав собственности между всеми потенциальными участниками торговли и указывает, каким образом эти права могут быть использованы или переданы другим лицам. Рынок как организация имеет дело в первую очередь с трансакционной деятельностью на предконтрактной стадии (поиск, проверка) и собственно заключением контракта, но во многих случаях он также оказывает влияние на постконтрактную деятельность. Заметим, что отношения между (действительными или потенциальными) участниками рынка для некоторых из них могут быть весьма свободными или, напротив, ограничительными. Примеры такого подхода обнаруживаются в случае спонтанно организованных рынков, подобных «польскому рынку» в Восточном Берлине после падения в 1989 г. Берлинской стены или разнообразным черным рынкам на Кайзерштрассе во Франкфурте-на-Майне после 1945 г. В других случаях отношений контракт при своей реализации может предусматривать жесткие условия наподобие тех, что имеют место в Клубе алмазных дилеров Нью-Йорка или на Нью-Йоркской фондовой бирже. Таким образом, возможные взаимоотношения между потенциальными участниками рынка лежат в широком спектре от отношений, которые могут в большей или меньшей степени прибли-
жаться к полюсу совершенной "невидимой руки", с одной стороны, до отношений, тяготеющих к полюсу совершенной "видимой руки" — с другой. Наш тезис состоит в том, что любой конкретный рынок всегда характеризуется некоторой организацией, требующей дальнейшего развития. Не бывает рынка, существующего «где-то там».

Невозможно провести ясное и четкое различие между иерархической и рыночной трансакцией (или между фирмой и рынком). Пока на рынках возникают отложенные обмены, например покупка товара сегодня с поставкой завтра и оплатой через неделю, время имеет значение. Специфические инвестиции и возникающие в их результате эффекты "запирания" можно обнаружить в обоих типах организаций, как рынках, так и фирмах. При согласованном рыночном обмене право на определение того, каким образом будет исполняться контракт, может быть предоставлено одной из сторон, точно так же, как и в случае фирмы. Например, отношение к контракт закупки, который только в общих чертах определяет, какие виды товаров будут обмениваться в течение периода времени значительной продолжительности (скажем, года), может оставаться за покупателем право на фактическую спецификацию. В общем смысле можно считать, что при рыночных трансакциях стороны в меньшей мере "закрепляют", или, иначе говоря, находятся "ближе" к другим альтернативам, чем в случае иерархических трансакций.

Далее заметим, что своего рода иерархические трансакции можно обнаружить не только в договорах найма в фирму, но и в договорах аренды и займа. Рынки ссуд, аренды и занятии существуют точно так же, как и рынки розничной или оптовой торговли. Договор займа, аренды или трудового найма обычно является долгосрочным, хотя долгосрочными могут быть и договоры купли-продажи. Поэтому вводить разграничение между такими организациями, как "фирма" и "рынок", не всегда полезно. Скорее более уместно проводить различия между организацией поиска, проверки и контрактации при заключении любого типа отложенного или неотложенного контракта рыночного обмена и последующей организацией завершения контрактных отношений. Тогда первую разновидность организации следует брать "рыночной", а вторую (за неимением лучшего термина) — "нерыночной" организацией, включая фирму как частный случай. Такое различие относится к значительной части современной рыночной экономики [Simon, 1991].

Организации "фирма" и "рынок", рассматриваемые в данной книге, представляют собой специальные случаи частных коллективных действий в том смысле, что индивиды кооперируются на основе добровольно заключаемых формальных контрактов, которые защищены законодательно, и неформальных, самовыполняющихся или инным обра-
Зом защищенных отношенческих контрактов при заданных конституционных и общих операционных правилах.

Важную роль как на рынках, так и в фирмах играет предпринимательская деятельность. Создание рынка также является экономической деятельностью [Gould, 1980]. В этом случае побудительным мотивом выступает установление прав собственности в рыночных организациях. Заметим, что организационный капитал, который защищен общественными или частными входными барьерами, может обмениваться по некоторой цене [Prescott and Visscher, 1980]. Примером здесь могло бы послужить право торговать на Нью-Йоркской фоновой бирже. Аналогично ситуации с фирмой, предпринимателю, как создателю рынка, не требуется инвестировать собственные деньги (не нужно принимать на себя финансовые риски), хотя для создания или расширения рынков необходимо капитал. В настоящее время ситуация подобного рода существуют в Восточной Германии, поскольку этот регион пытается создать институты, соответствующие рыночной экономике. И в фирмах, и на рынках предпринимателю необходимо сделать одно и то же — организовать и возглавить «частные коллективные действия» по созданию необходимых структур. Для этого ему требуется приобрести и использовать информацию (как подчеркивали в своих работах Хайек [Hayek, 1937] и Кирнзер [Kirzner, 1973]), а также показать способность формировать добровольные коалиции, сети отношенческих контрактов между многими собственниками ресурсов, включая собственников капитала. Заметим, однако, что представители теории трансакционных издержек обычно не анализируют фигуру предпринимателя (или гегемона).

Для многих трансакций априори не ясно, как лучше их организовать: в рамках рынка (посредством рыночных трансакций) или фирмы (посредством иерархических трансакций). Скажем, в случае автомобилестроения аутсорсинг изготовления дверей может быть относительно более эффективным, чем их производство собственными силами. Более того, границы между рынками и фирмами размызаются, что подтверждает более пристальное рассмотрение таких вопросов, как маркетинговые процедуры: выбор «маркетинговых каналов» может быть организован через независимые оптовые или розничные фирмы непосредственно производителем, через франшизы и т. д. Такие отрасли, как автомобилестроение, производство спортивной одежды и инвентаря, компьютерная индустрия, состоят из более или менее тесно переплетающихся сетей сложных отношенческих контрактов между фирмами и рынками, в том числе продуктовыми, финансовыми рынками,

9 Вместо термина конституционные правила можно также использовать термин «экономическая конституция» в трактате немецкой Фрайбургской школы (см.: [Böhm, Eucken and Grossman-Doenth, 1936]).
рынками рекламы и далее — вплоть до самих потребительских рынков. В некоторых случаях рынки и фирмы сосуществуют в рамках одной и той же организации (например, фондовых бирж и аукционных домов). Саймон [Simon, 1991] в данном контексте говорит о двойственном характере организаций (имея в виду фирмы и им подобные организации) в капиталистической рыночной экономике.

Содержательно важным положением институциональной экономической теории является то, что фиаско рынка могут быть устранены с помощью частнособственнических фирм. Как отмечает Эрроу [Arrow, 1969], трансакционные издержки можно считать основной причиной отсутствия рынков или их фиаско. Для преодоления последних необходимы коллективные действия, но они совсем не обязательно должны быть действиями государства. «На самом деле фирмы любого уровня сложности представляют собой примеры коллективного действия, когда внутренняя аллокация их ресурсов управляется посредством авторитарного и иерархического контроля» [Ibid., p. 62].

В данном контексте, вероятно, стоит обратить внимание на проблему занятости и на то, как она рассматривается в макроэкономике. Значительную группу рынков, которые обычно теряют «фиаско» в реальной жизни, составляют рынки фьючерсных товаров. Кейнс [Keynes, 1936] иллюстрирует это положение в хорошо известных вводных замечаниях к 16-й главе своей «Общей теории»:

Акт индивидуального сбережения означает, образно говоря, решение по поводу того, поужинать ли сегодня или купить пару ботинок неделью спустя... В реальности индивидуальное решение сберегать не означает никакого заговорщенного заказа для будущего потребления [Ibid., p. 210–211].

По этой причине Кейнс требует большей ответственности со стороны государства за непосредственную организацию инвестиций [Ibid., p. 164]. Но, как мы утверждали ранее, коллективное действие по преодолению фиаско рынка в равной степени может представлять собой частное коллективное действие например учреждения частнособственнической фирмы. Установление долгосрочных деловых отношений («тесных деловых отношений», как называет их Джевонс) по мере их возникновения во многих рыночных трансакциях также помогает преодолеть фиаско или отсутствие рынков фьючерсных товаров. Промышленная революция* наилучшим образом иллюстрирует, как сети частнособственнических фирм, координируемые посредством рынков, через отношения кон...

* Имеется в виду Промышленная революция второй половины XVIII-XIX вв., которая началась сначала в Англии, а затем в других странах: США, Франции, Германии, Японии. В России Промышленная революция развёрнулась в последней четверти XIX в. и завершилась в ходе индустриализации 1920-1930-х гг. — Прим. ред.
тракты успешно справились с решением данной проблемы. Наряду с частными фирмами существуют иные механизмы координации, такие как долгосрочные деловые отношения и «смешанные» формы рынков и иерархий типа франчайзинга и политических коалиций (групп давления, политических партий, органов государственной власти и т. п.).


Таким образом, для рыночной экономики характерно наличие сетей отношений контрактов между индивидами и фирмами (коалициями индивидов), а также политическими группами и организациями. Inter alia, они могут быть использованы для преодоления трудностей, обусловленных отсутствием или ограниченностью рынков промежуточных товаров. Они составляются в будущее и помогают снизить неопределенность, связанную с промежуточными скоп-рынками. Они облегчают адаптацию к непредвиденным событиям, происходящим в мире, который приводится в движение изменениями, возникающими вследствие появления новых продуктов, новых рынков, новых производственных технологий, новых форм организации, а также в результате политических событий или природных явлений. Они вносят вклад в рациональное формирование ожиданий [Simon, 1991] и помогают лицам, принимающим решения, преодолеть проблемы, происходящие из информационных асимметрий (подобно проблеме «лимонов»).

В действительности не только фирмы и рынки, но также и вся экономика — государство в целом — может пониматься как сплетение долгосрочных отношений контрактов между индивидами. Поэтому мы считаем, что определить организацию «государства», под которым подразумевается конституционная демократия, в духе методологии новой институциональной экономической теории.
В настоящей книге государство понимается как сеть отношений-
ских контрактов типа принципал-агент между избирателями (принци-
пами) и их представителями (агентами) с целью оптимизации обще-
ственного благосостояния посредством соответствующей организации при-
менения силы (принуждения), т. е. через надлежащее распределение, а-
дминистрирование и трансакции политических прав собственности. Структура управления (конституция) определяет поток информации и методы, с помощью которых информация становится достоверной (например, обещания правительства или отдельных политиков). Иначе говоря, конституция устанавливает специфическое для нации распреде-
ление прав собственности между отдельно взятыми избирателями и показывает, каким образом эти права собственности могут быть ис-
пользованы или переданы.

Разделение власти между ее различными ветвями (законодательной, исполнительной и судебной) в сочетании с периодическими демократиче-
скими выборами законодателей обеспечивает определенную степень кон-
троля за деятельностью последних. Эти лица, члены правительств и предста-
вители органов исполнительной власти, являются агентами, то-
гда как избиратели играют роль принципалов в этих отношениях прин-
ципал-агент. Однако, как и в ранее обсуждавшихся случаях, информа-
ция между агентами и принципалами не только асимметрична, но к тому же и неполна в отношении возможных будущих событий. Таким образом, контроль за деятельностью правительств и государственных слу-
жащих подобен контролю за деятельностью менеджеров в частных фирмах. Конституционное государство, безусловно, представляло опре-
деленное достижение в политической жизни, но, как и в случае эконо-
мических отношений, один лишь судебный порядок улаживания споров не обеспечивает достаточного контроля за политическими отношения-
ми и не дает достаточной защиты принципалов от «плохого поведения» их агентов. В конечном счете в политической системе должны действо-
вать механизмы самоуправления. Достоверные обязательства, репута-
ция индивидов и институтов играют столь же важную роль в полити-
ческой жизни, как и в экономической. Политические институты, на-
чавшие с конституции государства и ниже, могут быть конструктивно проанализированы с этой точки зрения. Иными словами, в противо-
положность рентоориентированному подходу, который фокусирует внима-
ние на недостатках правительственных действий, применение кон-
цепции принципал-агент позволяет выработать более позитивные пред-
ложения. Примером такого конструктивного подхода является аргу-
ментация в пользу независимости Центрального банка от государства (в сочетании с законодательным требованием обеспечивать покупатель-
ную способность денег) как метода обеспечения достоверности прави-
тельственного обязательства поддержания устойчивости национальной валюты.
Решающими факторами успешности отношенческих контрактов являются их рамочный характер, равно как и присущая им система формальных и неформальных норм, а также механизмов обеспечения их соблюдения. Столь же значимы «опытность» участников контракта и уровень развития их организационной культуры. Надлежащим образом структурированные отношенческие контракты между образованными индивидами предлагают эффективное (относительно эффективное) решение проблемы, названной Хайеком [Hayek, 1945] главной экономической проблемой общества — быстрой адаптации к изменениям. Однако если Хайек думал только о рыночных трансакциях, то представители новой институциональной экономической теории при поиске решений проблемы быстрой адаптации к изменениям предлагают учитывать также иерархические трансакции. Во многих случаях это решение оказывается более предпочтительным.

6.3. Литература по вопросам порядка и организации: краткий путеводитель

Об элементарном порядке экономики, основанной на частной собственности. Концепция порядка, трактуемая как набор формальных и неформальных правил, которые обеспечивают соответствующее поведение индивидов, мало анализировалась экономистами со времен Адама Смита. Представляется интересным объяснение эволюции порядка (или институтов) австрийскими экономистами, и в частности Карлом Менгером [Menger [1883], 1963] или позднее работавшим Фридрихом А. Хайеком [Hayek, 1978], который, как и Давид Юм [Hume [1739–1740], 1969], поддерживал теорему о «невидимой руке» в эволюции таких институтов, как рынки, деньги, частная собственность и государство. Впоследствии Сугден [Sugden, 1986; 1989] предложил развитие этого стиля аргументации на основе теории игр. Обычно в этой литературе относительно формирования и дальнейшего развития институтов отдается предпочтение политике laissez-faire — точке зрения, которую не разделяют представители немецкой исторической школы, например Шмoller [Schmoller, 1900]. По мнению последнего, обычай возникает в результате использования определенного типа поведения при повторении

10 Хайек утверждает, что для достижения этой цели права принятия окончательных решений должны оставаться за теми людьми, которым известны обстоятельства времени и места, которые обладают конкретными знаниями о соответствующих изменениях и ресурсах, доступных для немедленной реакции на них. По его мнению, таким устройством передачи информации является ценообразование, т. е. «рынок», а не «иерархия». Но там, где рынок не срабатывает, как в нашем примере, частная фирма может быть наиболее эффективной организационной альтернативой.
однаковых или похожих ситуаций человеческой жизни. Обычай формируется всем множеством человеческих инстинктов или мотивов, а не только своекорыстным (Шмoller избегает термина "своеобразие"; он говорит об Erwerbstrieb*). Моральные установки (силы этики) развиваются с течением времени и контролируют наши инстинкты (сили природы). Обе силы играют важную роль в экономике.[11]


В самом общем смысле любой порядок или институт должен отвечать одному и тем же базовым элементарным требованиям независимо от того, возник ли он спонтанно или же был скоординирован со-

* Erwerbstrieb (нем.) — жажда приобретательства. — Прим. пер.
11 «Экономику можно рассматривать как систему сил природы или сил этики; она одновременно воплощает их обе...» [Schmoller, 1900, p. 59].
12 Сравнение работы Ойкена с трудами Зомбarta и Шпиттерфа можно найти в [Möller, 1940].
13 Краткое описание взглядов Ойкена содержится в [Hutchison, 1979].
значительно. Например, использование денег, любой их разновидности, требует явного или неявного элементарного валютного порядка (см.: [Richter, 1989а, p. 99–135]).


В экономической теории трансакционных издержек Уильямсона, напротив, предполагается, что конституционная и правовая структура задана. Он концентрирует внимание на анализе структур управления в рамках частных контрактов [Williamson, 1994].

Об экономической теории организации. В общем, существует два основных направления в экономической теории организации: строго формальный аксиоматический подход и неформальный или полуформальный подход.

Первый, формальный, подход к теории организации представлен в работах [Marschak J., 1971; 1979; Marschak T. and Radner, 1971], а также [Huwicz, 1960; 1973]. В рамках этого подхода рассматриваются вопросы эффективного проектирования организаций. При этом некоторые ис-
ходят из предпосылки о том, что члены организации являются программами мысленных роботов [Marschak T., 1986], а другие принимают во внимание стимулирующую роль децентрализации [Hurwicz, 1986]. Обработка информации здесь учитывается эксплицитно [Arrow, 1985a]. В последней работе предметом исследования является механизм аллокации ресурсов в целом, и здесь же сформулированы положения, которые впоследствии выросли в теорию принципал-агент. Среди немецких представителей математической экономики, работавших в этом русле, следует отметить Бекмана. Его труды в области теории организации объясняют аллокацию и использование персонала как в единочных организациях, так и в иерархических организациях. Среди прочих суждений он отмечает необходимость ранжирования персонала при организации разделения труда [Beckmann, 1978; 1988].

Второй, неформальный или полуформальный, подход в большей степени фокусирует внимание на проблемах практического характера. Это новая экономическая теория организации, которая возникла в последние 25 лет. Данная область исследования пересекается с новой институциональной экономической теорией и характеризуется контрактной перспективой анализа организационных отношений, теоретическим акцентом на иерархическом контроле и формальном анализе на основе моделей неполного контракта. Информация при этом также считается важной проблемой, хотя в отличие от первого подхода основной интерес состоит в изучении проблемы подачи ложных сигналов (эвфемизм ради мощи) и ее предотвращения за счет усилий частного характера. Обзор данного направления представлен в [Moe, 1984] и [Williamson, 1993a]. Здесь также большую роль играют трансакционные издержки, и через их призму анализируются информационные асимметрии. Предметом изучения стало доверие между людьми, которое рассматривается в качестве важной сферы механизма социальной системы» [Arrow, 1974].

Для того чтобы сделать обещания надежными, необходимы доверительные обязательства [Schelling, 1960]. Это не составляет проблемы, когда обязательства исполнения соглашений можно добиться через суд. Но в определенных ситуациях такой результат труднодостижим или даже просто невозможен. Проблема достоверности обязательств стала серьезной темой для экономистов после революции 1970-х гг. в теории рациональных ожиданий.


Наконец, отметим, что в нашей книге мы не использовали в явной форме теорию игр. Причина заключается в том, что в работах пред-ставителей НИЭТ центральной проблемой являются решения, прини-маемые в условиях недостатка знаний о том, что принесет будущее. В то же время в своем современном состоянии теория игр представляет собой язык, с помощью которого описываются возможные стратеги-ческие взаимодействия, и поэтому требует (опять-таки на современном уровне своего развития) очень детализированной информации о том, что может произойти. Хотя следует заметить, что исследования ограни-ченно рационального поведения были проведены представителями теории игр, такими как Кен Бинмор, Дэвид Крепс и Рейнард Зельтен. Концепция организационной культуры, разработанная Крепсом [Kreps, 1990a], и концепция типовой структуры ограниченно рациональных стра-тегий Зельтена [Selten, 1990] рассмотрены в главе 4.

6.4. Литература, рекомендуемая к главе 6


Экономическая теория организации. Начните с прочтения работы [Argow, 1974], в которой дается блестящий обзор общих вопросов теории организаций. Затем изучите работу [Williamson, 1993a], где описывается, как новая теория организации, представляющая собой одно из ответве-ний новой институциональной экономической теории, развивалась от неп-формального ко все более формальному анализу, который является комбинацией правовой, экономической и организационной наук.

О различных значениях термина доверие с точки зрения экономи-ческой теории организации можно прочесть в [Williamson, 1993c].
Глава 7

НОВАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ РЫНКА

Коуз [Coase, 1988b, p. 7] утверждает: «Хотя экономисты и заявляют, что они исследуют работу рынка, в современной экономической теории роль рынка еще менее ясна, чем роль фирмы». Он продолжает: «В современных учебниках по микроэкономической теории анализируется процесс установления рыночных цен, но рассмотрение самого рынка совершенно исчезло». Коуз, несомненно, прав в отношении неоклассических учебников по микроэкономике, где рассматриваются модели с нулевыми трансакционными издержками. Например, Хендерсон и Квандт [Henderson and Quandt, 1958] пишут только, что на рынке, «где встречаются и обмениваются товарами потребители и предприниматели», устанавливаются цены. Немецкие экономисты, и в частности Ойкен — сторонник мышления в категориях порядка (Ordnungsdanken),* также отмечают только, что рынок представляет собой «встречу спроса и предложения» [Eucken, 1947, p. 175]. Ойкен добавляет, что в неоклассической микроэкономике со времен Курно [Cournot, 1838] подчеркивается важность количества поставщиков и продавцов, а также условий входа на рынок. Равновесные рыночные цены и количества зависят от числа участников рынка. В этом и состоит знаменитая гипотеза Бейна

---

1 У Маршалла [Marshall, 1920, bk. 5, ch. 1] есть глава о рынках, которая, однако, носит самый общий характер и где институциональные проблемы детально не исследуются. Он утверждает, что «организация рынков тесно связана одновременно и как причина, и как следствие с деньгами, кредитом и внешней торговлей; поэтому более полное исследование ее приходится отложить для другого тома, где она будет рассмотрена в связи с колебаниями торговой и промышленной конъюнктуры и с объединениями производителей и торговцев, работодателей и наемных работников» [Ibid., p. 270]. Насколько нам известно, этот том Маршалл так и не написал.

* О теории хозяйственного порядка Ойкена см. разд. 1.14 настоящей книги. — Прим. ред.
«структура–поведение–результат»* [Bain, 1956], которая в течение многих лет лежала в основе теории отраслевой организации (общий обзор имеется в [Schmalensee, 1987]).

Только лишь в последние приблизительно 20 лет при изучении функционирования рынков информационные ограничения и другие проблемы, связанные с трансакционными издержками, вошли в круг вопросов, рассматриваемых исследователями в области теории отраслевой организации, в том числе и представителями НИЭТ. В результате «несовершенства рынка» стали трактоваться по-новому: не только как различные формы монополистического поведения, но и как эффективные способы решения проблем рыночной организации, связанных с трансакционными издержками. Вопросы конкуренции стали освящаться более реалистично — как организация обмена, ведущая к экономии на трансакционных издержках.

7.1. Рынок как организация

В мире беззатратных трансакций можно представить, что рынок функционирует без какой-либо кооперации (или личных отношений) между участниками торговли. Однако в реальном мире, где имеют место положительные трансакционные издержки и ограниченная рациональность, участниками совершенной конкуренции были бы «слепые»,** блефующие индивиды, склонные подозревать друг друга и избегать торговли (по крайней мере, значительной ее части) вследствие недостатка ресурсов, необходимых для поиска подходящих торговых партнеров, которым можно доверять. В то же время индивиды, считающие возможными в определенной степени участвовать в торговле, были бы заинтересованы в том, чтобы оградить себя от эпопотенциализма, вызванного недостатками судебного порядка улаживания споров и других механизмов защиты. В этом случае рынок лучше всего рассматривать как социальное устройство, облегчающее повторяющийся обмен, в котором участвует множество сторон (в отличие от случайного обмена между индивидами). Организация «рынок» состоит из набора институ-


** «Слепой» (blind), т. е. не дающий о себе информации. — Прим. ред.
циональных правил (институтов) в совокупности с людьми, создающими и применяющими эти правила для торговли определенными видами товаров. Их цель состоит в том, чтобы таким образом увеличить уровни полезности по сравнению с ситуацией, когда подобные операции принимают форму совершенно неорганизованного обмена между незнакомыми друг с другом людьми.

Выше было отмечено, что организация «рынок» понимается в этой книге как сеть (в большей или меньшей степени) отношений кор-трактов между индивидами или организованными группами индивидов (в том смысле, какой вкладывал в понятие группы Олсон (Olson, 1965)). Это потенциальные покупатели и продавцы. Обычно отношение отношения контракт существует по крайней мере между несколькими сторонами и может принимать любую форму — от неопределенного, почти неосязаемого соглашения до чрезвычайно жесткой договоренности. Организация создает «рынок». Несомненно, что целью организации рынка является организация эффективного обмена, т. е. облегчение рыночных трансакций (включая производство и передачу информации, а также обеспечение ее достоверности). Отношения договоры регулируются с помощью набора формальных и неформальных операционных правил, касающихся трансакционной деятельности, включающей в себя поиск, проверку, контрактацию, исполнение, а также контроль и обеспечение исполнения. Эти правила формируются и выполняются отчасти посредством коллективных (многосторонних), а отчасти двусторонних действий. Они определяют специфические рыночные (явные или неявные) формы предоставления прав собственности каждому торговцу. Многосторонние или двусторонние действия также требуют специализированных инвестиций и текущих затрат (постоянных и переменных трансакционных издержек) со стороны партнеров по торговле. Эти издержки связаны с формированием, поддержанием и изменением организации «рынка». Они включают затраты на формирование, поддержание и изменение организованных групп индивидов (например, групп давления или групп с особыми интересами, как описано у Олсона (Olson, 1965)). В связи с этим концепция трансакционных издержек применяется с учетом как рыночных, так и политических трансакционных издержек. Отношенно-специфические инвестиции, как правило, приводят к тому, что инвесторы оказываются «запертыми» в рамках сложившейся ситуации, что может способствовать появлению различных форм оппортунистического поведения. Иерархические структуры играют большую роль, хотя, согласно Вебера, они «доминируют вследствие констелляции интересов», а не «при помощи власти» [Hamilton and

2 Миллер (Miller, 1993) говорит о частных организациях «третьего сектора» (third-realm). См. разд. 9.3.
Feenstra, 1995, p. 61]. Тем не менее следует отметить, что до настоящего времени экономическая теория трансакционных издержек основное внимание уделяла двусторонним трансакциям, хотя ее применение к коллективному действию (как, например, внутри групп давления или между ними) также возможно. Поэтому в дальнейшем наш анализ будет ограничен теми примерами, когда теория прав собственности или трансакционных издержек действительно применялись к изучению организации «рынок». Мы рассмотрим шесть основных видов трансакционной деятельности (поиск, проверку, контрактацию, исполнение, контроль и обеспечение исполнения контракта), предполагая, что конституционные и общие операционные правила известны.

7.2. Об устойчивости цен

Функционирование рынка в значительной степени характеризуется поведением рыночных цен. В этом отношении неоклассическая теория на редкость расходится с реальностью. В соответствии с неоклассической теорией, включая теорию монополии и многочисленные модели олигополии, например модель Курио, равновесные цены мгновенно реагируют на спрос или шоковое изменение затрат. В действительности это не так. Цены на многие товары устойчивы. Фактически это показали (рис. 7.1) результаты одного из наиболее ранних исследований, посвященных гибости цен [Mills, 1927].

Несомненно, существует множество видов продукции, цены на которые меняются часто, но существует также много других, цены на которые изменяются нечасто. Карлтон [Carlton, 1989, p. 917 ff.] пишет, что он не знаком с какими-либо попытками экономистов эмпирически подтвердить обнаруженную Миллзом U-образную форму частоты изменений цен.

Интересно отметить, что с 1890-х до середины 1920-х гг. частота изменений цен варьировала незначительно. По сути, феномен устойчивых цен характерен для развитых экономик, таких как, например Соединенные Штаты и Германия. Карлтон [Carlton, 1986], в частности, рассчитал среднюю продолжительность устойчивости цен в случае установления индивидуальных соглашений между покупателями и продавцами за период с 1 января 1957 г. по 31 декабря 1966 г. Обобщение некоторых результатов его исследования представлено в табл. 7.1. «Она показывает, что степень устойчивости цен значительно варьируется по отраслям. В одних отраслях продолжительность периодов, когда средняя цена не изменяется, составляет более года, тогда как в других изменения цен происходят достаточно часто... Очевидно, что очистка некоторых рынков осуществляется не только с помощью цен, но в дополнение к изменениям цен также за счет корректировок количества.

Существует множество других исследований по устойчивости цен. Блinder [Blinder, 1991, p. 93] описывает еще не законченное выборочное обследование, в котором примерно двадцать пять тысяч фирм США предлагается ответить на следующий вопрос: «Как часто в течение репрезентативного года изменяются цены на наиболее важную продукцию вашей фирмы?» Распределение ответов приведено в табл. 7.3. Данные свидетельствуют, что менее 15% компаний изменяют цены чаще, чем один раз в квартал, а 55% — не чаще одного раза в год.

Таблица 7.1. Устойчивость цен по отраслям

<table>
<thead>
<tr>
<th>Товарная группа</th>
<th>Средняя продолжительность периода устойчивости цен, мес.</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Сталь</td>
<td>17,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Цветные металлы</td>
<td>7,5</td>
</tr>
<tr>
<td>Нефтепродукты</td>
<td>8,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Резиновые шины</td>
<td>11,5</td>
</tr>
<tr>
<td>Бумага</td>
<td>11,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Химикаты</td>
<td>19,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Цемент</td>
<td>17,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Стекло</td>
<td>13,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Моторы для грузовых автомобилей</td>
<td>8,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Фанера</td>
<td>7,5</td>
</tr>
<tr>
<td>Бытовые электроприборы</td>
<td>5,9</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Таблица 7.3. Показатели малоподвижности цен

<table>
<thead>
<tr>
<th>Частота изменения цены, количество раз в год</th>
<th>Доля компаний, %</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Свыше 12</td>
<td>10,1</td>
</tr>
<tr>
<td>От 4,01 до 12</td>
<td>4,3</td>
</tr>
<tr>
<td>От 2,01 до 4</td>
<td>10,3</td>
</tr>
<tr>
<td>От 1,01 до 2</td>
<td>20,3</td>
</tr>
<tr>
<td>1,0</td>
<td>37,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Менее 1,0</td>
<td>17,4</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Примечание: таблица составлена по результатам 72 интервью, проведенных в середине ноября 1990 г.

Эти примеры показывают, что во многих случаях рыночные трансакции базируются не только на ценах. Поэтому для ряда рынков простая модель очистки рынка на основе механизма цен (price clearing) неприемлема. Саймон [Simon, 1991] справедливо отмечает:

В реальных контрактах, которые заключаются между бизнес-firmами — не учитывая пока потребительские товары, — обычно специфичируется гораздо больше условий, чем цены и количества товаров. В контрактах на строительство зданий или на производство машиностроения (например, генератор или самолет) чрезвычайно детально оговариваются конкретные характеристики поставляемого продукта. Как в процессе переговоров, так и на этапе исполнения таких контрактов требуется значительный обмен информацией.

Утверждение, что рынки позволяют каждой фирме вести дела, мало зная при этом о своих партнерах, есть фикция [Ibid., 1991, p. 41].

Таким образом, организация рынков касается гораздо большего круга вопросов, чем ценообразование и заключение контракта.
7.3. Рыночная организация как результат рыночной кооперации

Как подчеркивалось ранее, экономические агенты в случае рыночных трансакций "заперты" в меньшей степени (в "рыночные отношения"), чем в случае иерархических трансакций (в "иерархические отношения"). В этом смысле роль конкуренции (возможность выбора среди различных альтернатив) в организации "рынок" гораздо более важна, чем в организации "фирма". Уильямсон ставит этот вопрос так:

Основные различия между рынком и внутренней организацией заключаются в следующем: 1) рынки более эффективно, чем внутренняя организация, обеспечивают мощную мотивацию и ограничивают бюрократические искажения; 2) иногда рынки могут выгодно агрегировать спрос и, следовательно, реализовывать экономию от масштаба и разнообразия; и 3) внутренняя организация располагает особыми инструментами управления [Williamson, 1985, p. 90].

Однако уже отмечалось, что конкуренция не является экономическим эквивалентом состояния природы по Гоббсу. Это не анархия или война всех против всех. Конкуренцию, как и любую другую форму конфликта, можно поддерживать только в рамках некоторых коллективно установленных пределов. Значительная часть дискуссий о рыночной организации касается регулирования конкуренции, с тем чтобы защитить ее от монополистической практики. Элементарные конституционные и общие операционные правила (включая механизмы их защиты), описанные в разделе 6.1, в сочетании со специализированными операционными правилами применяются к таким видам трансакционной деятельности, как поиск, проверка, контрактация, исполнение, контроль и обеспечение исполнения контракта. В данной главе мы рассматриваем лишь последние из названных правил. Эти правила не просто существуют "где-то там". Их необходимо развивать и в явной или неявной форме культивировать с помощью государственных или частных коллективных действий либо в целостности соглашений, т. е. регулярностей поведения [Lewis, 1969], как объясняется в теореме о "невидимой руке" [Hayek, 1960], либо формальными правилами, предписанными и защищаемыми "видимой рукой" [Chandler, 1977]. Содержание этих правил, способы защиты их соблюдения и практического применения зависят от типов товаров, являющихся объектом торговли, от степени искусности экономических агентов (особенно в области информационных методов), общей институциональной среды (конституционных и общих операционных правил государственного устройства), а также этических норм в обществе. В зависимости от этих условий рыночные организации эволюционируют к следующим типам:

- аукционные рынки или "клиентские" рынки;
- рынки товаров, оцениваемых опытным путем или в ходе поиска;
- "организованные" или "неорганизованные" рынки.
Глава 7

Развитие и культивирование рыночных организаций требует явной или неявной кооперации потенциальных участников торговли, причем большее значение имеют их личностные качества [Ben-Porath, 1980]. Для развития рынка необходимы специфические инвестиции, которые могут вызвать оппортунистическое поведение со стороны участников кооперационного соглашения или аутсайдеров, желающих быть "неэбилиятками" в рыночной организации, представляющей собой общественное благо. Следовательно, вхождение барьеры не всегда являются социально расточительными. Напротив, они могут быть необходимы, чтобы обеспечить соответствующие стимулы для создания или совершенствования рыночной организации (при данных механизмах эволюционных изменений).\(^3\)

Кооперация потенциальных участников торговли может быть организована как двустороннее взаимодействие между параметрами покупателей и продавцов. За исключением лучших терминов, будем говорить о "вертикальной кооперации", если в кооперационное соглашение вовлечены только продавцы, и о "горизонтальной кооперации", если в него вовлечены только покупатели. Однако возможна и смешанная форма вертикальной и горизонтальной кооперации (т.е. кооперация потенциальных участников торговли как со стороны спроса, так и предложения на рынке). Примером последней может служить фондовая биржа, которую экономисты, например Вальрас [Walras, 1954, p. 84], используют в качестве иллюстрации реальной рыночной организации и которая, как предполагается, находится ближе всего к концепции совершенного рынка. Однако, идеальным типом совершенного рынка является открытый рынок, где обеспечены покупатели и продавцы\(^4\) обмениваются одинаковыми товарами. Фондовая биржа, напротив, представляет собой абсолютно закрытый рынок, на котором личность торговцев имеет значение (см.: [Coase, 1988b, p. 8 ff.]). Более того, составление контракта (переговоры относительно цены) организовано в соответствии с желательными правилами, равно как и условия оплаты, а также сделки с объектами торговли. В результате этого, во время и после меновой сделки остается не слишком много возможностей для недобро-совестного поведения (оппортунизма). Если возникают проблемы, то они разрешаются преимущественно при помощи частных третейских судей, а не в судах. Очевидно, что организация совершенного рынка в реальной действительности — это сложная и дорогостоящая задача.

---

3 Невозвратные издержки (например, расходы на рекламу) могут не иметь нежелательных последствий для благосостояния, что не совпадает с точкой зрения Баумоля и Уиллига [Baumol and Willig, 1981].

4 Личностные характеристики несущественны в случае совершенного рынка, что является результатом предпосылок неоклассической теории о нулевых трансакционных издержках.
Большинство рынков организовано иначе, чем фондовая биржа или аукционный рынок. Их организация зависит от типа товаров или правовых титулов, которыми ведется торговля. Очевидно, что трансакционные издержки здесь имеют значение. Таким образом, инструменты новой институциональной экономической теории (т. е. теорию прав собственности, концепции трансакционных издержек и отношения контракта) можно использовать для более полного объяснения механизма функционирования рынков. Однако до сих пор представители НИЭТ рассматривали лишь некоторые аспекты рыночной организации. Исследователи, занимающиеся анализом прав собственности, в частности Альдан, Барцель и Клейн, сделали в этом отношении большие, чем Уильямсон, который в рамках разработанной им теории трансакционных издержек рассматривает почти исключительно проблемы вертикальной кооперации производителей, т. е. рынки промежуточных продуктов. Более того, такие формы горизонтальной кооперации фирм, как формальные соглашения или альянсы (совместные предприятия), еще только начинают анализироваться с точки зрения прав собственности или трансакционных издержек.

Как горизонтальная, так и вертикальная кооперация может оказаться неполной в том смысле, что она сводится к единичным трансакциям или к таким видам трансакционной деятельности, как поиск, проверка и методы ценообразования без какого-либо ограничения конкуренции в целом. Но она может быть и полной в том смысле, что кооперирующиеся стороны перестают конкурировать друг с другом и образуют иерархически организованную фирму. Примером неполной кооперации в виде квазисоглашений Fellner, 1949] между конкурентами может служить соглашение о том, что вместо ценовой конкуренции будет вестись конкуренция на основе качества (реклама, исследования и разработки). Это также обширная область, открытая для исследований.

Еще одна проблема, которая почти не рассматривается в НИЭТ, касается выбора «маркетинговых каналов». Например, промышленные товары могут доводиться до потребителей как непосредственно самой фирмой-производителем или ее агентами, так и посредничеством за чей-либо счет. Примерами организации прямой дистрибуции являются фирменные магазины, магазины региональных филиалов и коммивояжеры, нанятые производителем. В определенном смысле к этой категории относятся синдикаты и франчайзинговые сети. Опозиционированная организация дистрибуции осуществляется при помощи различного рода комиссионеров или посредников, например оптовых и розничных торговцев.

5 О применении теории трансакционных издержек к совместным предприятиям см., напр.: [Hennart, 1988; 1991].
фирм. Эти примеры иллюстрируют тесную взаимосвязь между организацией рынков и дистрибуцией.

Возрастающую отдачу от масштаба (increasing returns to scale), которая возникает в результате кооперации, можно интерпретировать с точки зрения положительных внешних эффектов. Примером внешних эффектов в рыночных организациях являются сетевые экстерналии [Tirole, 1988, p. 405]. Мы знаем, что для многих видов современной продукции, в частности автомобилей, телевизоров, персональных компьютеров, бытовой техники, телефонов и фотоаппаратов, необходимо создание сети обслуживания. Но в определенной степени этим сетям могут пользоваться также потребители конкурирующих товаров. Мастерская по ремонту автомобилей «Volkswagen» может использоваться для починки шины или выхлопной системы автомобиля «Ford». Создание открытых стандартов представляет собой большую проблему. Помощь в разработке стандартов может явная горизонтальная кооперация, хотя в современной компьютерной индустрии широко распространенное предпочтение продукции только одной фирмы до сих пор является единственным способом, с помощью которого были установлены действительно открытые межфирменные стандарты (см.: [Do it my Way, Economist, 1993, Feb. 27, p. 14]).

7.4. Некоторые взгляды неоинституционалистов на рыночную организацию

В традиционной экономической теории отличия реальных рыночных организаций от идеального типа совершенных рынков связываются с монополистической практикой. В концепциях исследователей-неоинституционалистов

6 «Положительные сетевые экстерналии возникают тогда, когда товар тем ценнее для потребителя, чем большее количество потребителей используют такой же или совместимые с ним товары. Внешний эффект может быть прямым (пользователю телефона выгодно, если другие подключены к той же сети...). Он может быть и косвенным; при расширении сети вследствие возрастающей отдач от масштаба производства появляется возможность предложения все большего числа комплементарных товаров, причем по более низкой цене (для популярного компьютера составляется большое количество программ; выпускается больше видеокассет, совместимых с доминирующей видеосистемой...). Отметим также, что размер соответствующей сети является либо специфичным для фирмы (как это часто бывает с автомобилями), либо общетенденциальным (крайним примером служит случай с граммофонами в силу стандартизации грампластинок)» [Tirole, 1988, p. 405] (см. также [Farrell and Saloner, 1985], которых цитирует Тироль).

7 Коуз [Coase, 1972, p. 59], рассуждая о том, что в исследованиях по теории отраслевой организации особое значение придается монополии, утверждает: «Одно из важных последствий такого преувеличенного внимания к моно-
листов, напротив, утверждается, что ввиду наличия трансакционных издержек и, как следствие, информационных проблем такие отклонения могут служить целям экономики на затратах (см., напр.: [Williamson, 1985, р. 23]). В этом разделе мы приведем некоторые неформальные аргументы неоинституционалистов в поддержку «эффективности» объяснения отклонений реальных рыночных организаций от совершенных рынков [Ibid., p. 26]. Чтобы структурировать наше изложение, мы по мере возможности воспользуемся отличием между вертикальной и горизонтальной кооперацией потенциальных участников торговли в отношении шести видов трансакционной деятельности (поиска, проверки, контрактации, исполнения, контроля и обеспечения исполнения). Их можно объединить в следующие три категории:

* предконтрактная деятельность (поиск, проверка);
* деятельность по заключению контракта (переговоры);
* постконтрактная деятельность (исполнение, контроль, обеспечение исполнения контракта).

Чтобы пояснить, как неоинституционалисты пытаются обосновать существование реальных рыночных организаций, достаточно привести лишь несколько примеров из литературы. Отметим тем не менее, что помимо сторонников НИЭТ все большее число современных экономистов-теоретиков занимается разработкой экономического обоснования нестандартных контрактов (отклонений организации реальных рынков от идеального типа совершенного рынка). К ним относятся представители теории игр, экономической теории информации и теории контрактов. «Пипичного» представителя НИЭТ отличает то, что он в огромной степени полагается на применение таких концепций, как права собственности, трансакционные издержки (ex ante и ex post) и отношения контракты в сочетании с попыткой приблизиться к реальности посредством применения менее формальных методов анализа. 

полное состоит в том, что, если экономист обнаружит нечто — ту или иную практику ведения бизнеса, — чего он не понимает, он ищет объяснения в монополии» (цит. по: [Mulherin, Netter and Overdahl, 1991, p. 630]).


* Panglossian — наивно, абсурдно оптимистический — по имени персонажа философской повести Вольтера «Кандид, или Оптимизм» (1759) Панглоса, любимым утверждением которого было: «Все к лучшему в этом лучшем из миров». — Прим. ред.
7.4.1. Предконтрактная трансакционная деятельность: поиск и проверка

Поиск и проверка — это особые информационные задачи. Впервые поиск как деятельность покупателя теоретически проанализировал Стиглер [Stigler, 1961] в своей фундаментальной статье «Экономическая теория информации». Однако в этой работе объектом поиска были только товарные цены на определенные блага, а не качественные характеристики продукта (предполагалось также, что предпочтения заданы).


Типичными товарами, оцениваемыми в ходе поиска, в соответствии с его классификацией, являются фотоаппараты, мебель, фарфор, изделия из стекла и напольные покрытия. Типичные товары, оцениваемые опытным путем, — это радиоприемники, телевизоры, шины, батарейки, автомобили и велосипеды.

Реклама как средство распространения информации имеет значение для товаров, оцениваемых в ходе поиска, однако и в этом случае важна личная проверка (поиск квартиры, костюма, платы и т. д.). Вводящая в заблуждение реклама ведет к издержкам для рекламодателя, так как «он страдает от снижения доверия к его будущей рекламной информации и несет расходы по работе с клиентами, которые не покупают его продукцию» [Nelson, 1974, p. 730]. Следовательно, потребители имеют определенную уверенность в том, что реклама исконных качественных характеристик товара достаточно правдивым [Ibid., p. 730]. Это в гораздо меньшей степени верно для товаров, оцениваемых опытным путем: «Основная форма контроля со стороны потребителей над рынком товаров, оцениваемых опытным путем, состоит в том, совершают ли они повторную покупку данного бренда или нет» [Ibid.]. Следовательно, потребители не могут ждать от рекламы большого объема прямой информации относительно тех характеристик товара, которые они оценивают опытным путем. Но они получают очень важную кос-

9 Нельсон полагает, что потребителям заранее известно, где они могут реализовать любую из открывающихся перед ними возможностей выбора. Их информационная проблема заключается в том, чтобы оценить полезность каждого варианта выбора. В соответствии с его определением, поиск включает в себя любой способ оценки этих вариантов при двух ограничениях: 1) потребитель должен осуществить проверку данного варианта; 2) проверка должна иметь место до покупки бренда [Nelson, 1970, p. 312].
венную информацию: «Потребитель может узнать, что данный бренд рекламируется. Я утверждаю, что информация, которую потребитель черпает из похвал бренда, расточаемых дикторами, актерами и друзьями людьми, получающими плату за такого рода комплименты, весьма полезна. Эти и другие виды рекламы товаров, оцениваемых опытным путем, не несут содержательной информации. Их общая информационная роль — помимо зависимости между брендом и назначением товаров — состоит в том, чтобы просто напомнить об их существовании» [Nelson, 1974, p. 732]. Именно к рекламе товаров, оцениваемых опытным путем, проявляют повышенный интерес такие неинституционалисты, как Уильямсон, Клейн и Леффлер. Они рассматривают ситуацию, когда проверка играет минимальную роль. В таких случаях затраты на рекламу не (обязательно) будут социально расточительными.10


2. В своей статье «Издер жки измерения и организация рынков» Барцель [Barzel, 1982] утверждает, что проблемы и издержки измерения присущи всем экономическим трансакциям и в значительной степени воздействуют на них. Полное устранение ошибок измерения требует слишком больших затрат. Следовательно, ценность изделий, имеющих одинаковую цену, ведет различной, и людям придется расходовать ресурсы для того, чтобы понять, в чем же заключается эта разница. Такие затраты ресурсов расточительны, поэтому выдвигается гипотеза о том, что обменивающиеся стороны будут заключать контракты и осуществлять различные виды деятельности, позволяющие снизить затраты ресурсов на эти цели. Случайный отбор клиентом товаров, уже отсорти-
розванных оптимальным образом, позволит избежать излишних расходов. Так, например, предполагается, что определенная легкодоступная информация не будет раскрываться, дабы предотвратить возможность излишних измерений [Barzel, 1982, p. 48].

В целях снижения издержек измерения на практике применяются различные методы. Так, на товары даются гарантии, заключаются долевые контракты, используются брэнды и вертикальная интеграция. Барцель приводит следующие примеры.

**Гарантии качества изделия.** В данном случае измерение должен осуществить покупатель во время потребления. Этот метод позволяет экономить на издержках измерения, так как потребитель может выявить дефекты конкретного продукта в процессе его потребления с меньшими затратами по сравнению с продавцом (см. также подраздел 5.4.5, посвященный неблагоприятному отбору и противодействующим институциональным механизмам).

**Долевые контракты.** Долевые контракты, например контракты о гонораре между авторами и издателями, также имеют большое значение. Барцель поясняет сущность таких контрактов следующим образом: вместо единовременной выплаты заранее устанавливается только формула долевого раздела. Абсолютная сумма, которую получит каждая из сторон, зависит от фактического спроса покупателей после публикации издания. В этом случае имеет место экономия на издержках, связанных с прогнозированием ожидаемого успеха бизнес-проекта в целом, который может оказаться значительным или нет. Долевой контракт уменьшает необходимость изучения рынка. Ошибка в значительной степени ограничена установлением правила долевого раздела, и это условие ведет к тому, что ожидаемая ценность контракта будет выше ценности соглашения, предусматривающего единовременную выплату.

**Брэнд.** Если потребитель совершает покупку, не измеряя каждую единицу, и таким образом экономит на издержках измерения, то он должен быть убежден в том, что может полагаться на заключение продавца о результатах измерения, сделанного ранее. Этого можно добиться, используя «брэнд». Но в данном случае существенные измерения должен сделать продавец. Однако он может выбрать самый дешевый способ и произвести измерения во время производственного процесса, а не в момент обмена. Последнее было бы необходимо, если бы покупатель настаивал на подтверждении результатов измерений. Как отмечает Барцель,

чтобы получить постоянного покупателя, продавец должен убедить его в том, что он и сам понесет значительные убытки, если в его продукции будут обнаружены дефекты. Поскольку качество изделия ассоциируется с брэндом, некачественное изделие, проданное под знаком этого брэнда, бросит тень на весь брэнд [Ibid., p. 37].
В этой связи следует вспомнить аргумент Уильямсона о "заложнике" [Williamson, 1983]. Перестав покупать данный бренд, покупатель перестает быть его "заложником" (см. раздел 5.6 и наше последующее изложение идей Клейна и Лиферла [Klein and Leffler, 1981]).

Сокрытие информации. Чтобы избежать такого затратного вида деятельности, как поиск среди одинаковых по цене единиц неоднородных продуктов, можно скрыть детальную информацию о качестве каждого из них в отдельности (например, апельсинов, продающихся в запечатанных пакетах). Чтобы достичь успеха, продавцу необходимо убедить покупателя в том, что его предложение — это результат случайного отбора. «Покупателю придется согласиться с выбором продавца, зато удастся избежать затрат ресурсов на повторную сортировку. Таким образом, абстрагируясь от проблемы неприятия риска, он будет склонен к увеличению своей ожидаемой оценки» [Barzel, 1982, p. 37].

Потребитель может быть готов заплатить более высокую среднюю цену за всю партию продукции в ситуации, когда проверка не разрешена, при условии, что он доверяет продавцу, так как в этом случае он экономит на дополнительных издержках, связанных с проверкой.

Другим примером сокрытия информации может служить выбор врача пациентом.

Сравнение одного врача с другим — тоже нелегкая задача. Врачи ограничены в возможности критиковать друг друга, и до недавнего времени (в США) им не разрешалось давать рекламу, а кроме того, имели место жесткие ограничения, касающиеся размещения вывесок на офисах, публикаций в «Желтых страницах» и т. п... [Ibid., 1982, p. 39].

В этом случае медицинские учебные заведения тратят значительные ресурсы на то, чтобы добиться практически одинаковой квалификации врачей, создавая тем самым условия, когда случайный выбор среди выпускников этих заведений представляется целесообразным.

Вертикальная интеграция. Аргумент в пользу эффективной вертикальной интеграции состоит в том, что такая политика позволяет экономить на издержках измерения. Барцель утверждает, что фирмы осуществляют интеграцию для того, чтобы сложные с точки зрения измерения этапы реализовывались в рамках одной фирмы, но в тех случаях, когда выпуск можно легко измерить, образуются разные фирмы, которые будут торговать друг с другом.

Натурально-вещественные характеристики и ценность одних товаров, например консервированного лосося, с тема момента, как они покидают производителя, и до момента, когда они попадают к потребителю, почти не меняются. Другие же товары, например сельскохозяйственные продукты и хлеб, могут претерпеть значительные изменения... Логично пред-
положить, что право собственности будет передаваться тем чаще (в пери-
од между производством и потреблением), чем в меньшей степени товар
подвержен изменениям. Так, можно ожидать, что собственность на кон-
сервированный лосось будет меняться чаще, чем собственность на све-
жий лосось, на сухое молоко — чаще, чем на свежее, на печенье —
чаще, чем на свежий хлеб, и т. д. [Barzel, 1982, p. 42].

3. Кеннеу и Клейн [Kenney and Klein, 1983] приводят интересный
пример, демонстрирующий, как можно избежать чрезмерного поиска.
Этот пример заимствован из опыта работы Центральной сбытовой ор-
ганизации (Central Selling Organization — CSO) группы De Beers, ко-
торая удерживает большую долю мирового рынка необработанных алма-
зов, соответствующих высшим стандартам качества. Авторы предполага-
ют, что сбытовая организация картеля добивается снижения затрат
на поиски, минимизируя чрезмерный поиск информации покупателями.

Камни сортируют по форме, качеству, цвету и весу в более чем
dве тысячи категорий. И все же внутри каждой категории стоимость
дрогоценных камней значительно варьируется. Для того чтобы избе-
жать чрезмерного поиска, камни каждой категории продают в виде
предварительно сформированных блоков (или «просмотрных комплек-
тов»), которые CSO комплектует в соответствии с заранее высказанны-
мыми пожеланиями каждого индивидуального клиента.

Перед тем как принять решение о покупке, каждый покупатель изучает
свой комплект... Переговоры о цене или содержимом просмотрового ком-
плекта не ведутся. В редких случаях, когда покупатель заявляет, что
CSO отнесла камень не к той группе, и сотрудники CSO с этим соглаша-
ются, производится корректировка комплекта. Если покупатель отказы-
вается от комплекта, альтернативный вариант ему не предлагается. Од-
нако отказы имеют место крайне редко, так как покупатели, отказав-
шиеся от предложенных алмазов, исключаются из списка приглашаемых

Подведем итоги: «Камни а) сортируются компанией De Beers в не со-
всем однородные категории, чтобы б) продавать их заранее сформиро-
ванными блоками в) заранее отобранным покупателем г) по заранее
установленным ценам, причем д) отказ покупателей от предлагаемого
комплекта ведет к тому, что в будущем De Beers не будет приглашать
их для покупки драгоценных камней» [Ibid., p. 502].

Такая политика выгодна и покупателям, поскольку, имея долго-
срочные деловые отношения с De Beers, они получают ренты, приве-
денная стоимость которых выше, чем выигрыш, который был бы полу-
чен ими в случае отказа от просмотрового комплекта с качеством ниже
среднего уровня. «Поскольку такие ренты теряются, если покупатель
принимает решение отказаться от комплекта и исключается из списка
приглашаемых клиентов, то максимизирующий свое благосостояние
покупатель, как правило, не примет решения об отказе от комплек-
tов...» [Kenney and Klein, 1983, p. 506]. Это самовыполняющееся со-
глашение, аналогичное тому, что изучалось в работе Клейн и Леф-
флера [Klein and Leffler, 1981].

В данных примерах рассматривалось явление, которое называеться «вертикальной кооперацией», т. е. кооперацией, имеющей место до за-
ключения контракта. Рассмотрим теперь горизонтальную кооперацию.

Горизонтальная кооперация (или интеграция) возникает в двусто-
ронних или коллективных соглашениях различного типа: при заключе-
нии неявных или явных соглашений между конкурентами (конвенций, 
квазисоглашений, альянсов, совместных предприятий, соглашений о бы-
те, картелей и т. д.), при организации локальных рынков или ярмарок, 
при основании торговых фирм или финансовых посредников (например, 
предприятий оптовой и розничной торговли, супермаркетов, универ-
магов, торговых улиц, банков и лизинговых фирм), при учреждении 
ассоциаций (ассоциаций работодателей, профсоюзов) или кооперати-
вов, а также при формировании лоббистских альянсов, воздействующих 
на принятие норм законодательного регулирования, либо стратегиче-
ских альянсов между конкурентами. Вся эта деятельность влияет на 
организацию различных рынков: рынка труда, товарного рынка, рынков 
услуг, капитала и т. д. Она помогает облегчить («удешевить») поиск 
и проверку. В этом разделе мы уделяем внимание только тем типам 
горизонтальной кооперации, в которых отсутствуют иерархические 
структуры.

4. Особый интерес в этой связи представляют неявные соглаше-
ния, в частности квазисоглашение между конкурирующими продава-
телями, рассмотренное Феллером [Fellner, 1949] в его книге 
по теории олигополии. В отличие от Уильямсона [Williamson, 1975] 
мы интерпретируем квазисоглашение между монополистами, описанное 
Феллером, как относительный контракт — неявное долгосрочное 
соглашение, которое может изменять в соответствии с правилами, со-
блюдение которых обеспечивает механизмы, подобные стратегиям «зуб 
за зуб». Рассмотрим олигопольную отрасль с большими затратами 
на рекламу, как, например, производство сигарет в Америке. Эту 
ситуацию можно интерпретировать так же, как Клейн и Лефлер [Klein 
and Leffler, 1981], а именно как ситуацию, связанную с инвестициями 
в брэнд-капитал, которые эффективны только в этом случае, если цены 
на продукцию значительно выше, чем утилизируемые издержки произ-
водства. Ценовая конкуренция (или ценовая война) в такой ситуации 
становится маловероятной. Вместо этого можно ожидать одноразме-
ренных изменений цен (как в случае с автозаправочными станциями) 
или ценового лидерства, возможно, в сочетании со стабильными в те-
чение длительных периодов времени ценами, как это было в случае
с производством сигарет в Америке в 1923–1939 гг. В таких условиях отношенческий контракт между олигополистами, по-видимому, можно считать достаточно устойчивым с точки зрения возможности его пересмотра. Мерами ex ante против ex post опортунизма олигополистов являются их значительные затраты на рекламу. Поскольку эффект от текущих и прошлых расходов на рекламу уменьшается быстрыми темпами, рекламодатели подвергаются риску потерять бренн-капитал, если они в целях снижения цен до конкурентоспособного уровня будут сокращать свои расходы на рекламу. Кроме того, высокие расходы на рекламу служат барьером, препятствующим входу на рынок новых участников, и таким образом способствуют защиту квазирента, которые получают уже укоренившиеся участники рынка от своих специфических инвестиций, вложенных в рыночную организацию. Это может представить собой желательный, с точки зрения общества, стимул.

Следует подчеркнуть определенную аналогию между концепцией лидерства гегемона, которая изучается в политологии, и доминирующей фирмой или, что тоже возможно, ценовым лидерством. Отметим также, что концепцию «кооперации в условиях гегемонии» [Snidal, 1985] можно использовать для объяснения роли трех или четырех крупнейших компаний в автомобильной промышленности или в производстве сигарет в США.13

11 За этот период четыре основных поставщика меняли свои цены только семь раз. Четыре раза повышение цен инициировала компания Reynolds. Три раза цены понижались, причем один раз лидером была Reynolds и два раза — компания American Tobacco [Nicholls, 1951, p. 181].

12 В соответствии с расчетами Томаса [Thomas, 1989] продолжительность эффекта рекламной компании достаточно коротка. По его оценкам, годовой темп снижения эффекта превышает 80%.

13 Мы не вводим предпосылку (в отличие от, например, Феллнера [Fellner, 1949]) о максимизации совместной прибыли олигополистов. Уильямсон [Williamson, 1975, p. 234 ff.] справедливо критикует это допущение. Более реалистично было бы предположить, что все участники стремятся избежать ценовой войны. Уильямсон подтверждает критику гипотезы о максимизации совместной прибыли, утверждая, что, даже если бы фирмы было разрешено заключать явные соглашения, все равно заключение полного (классического) всеобъемлющего контракта о максимизации совместной прибыли было бы невозможно вследствие неспособности предвидения будущего. Даже если можно было бы осуществить это, расходы на мониторинг, которые повлекут за собой объединение прибыли, вызвали бы опортунистическое поведение со стороны олигополистов. Предвидя это, фирмы с самого начала отказываются от подписания полномасштабного объединяющего соглашения. Уильямсон делает вывод о том, что «наивно считать олигополистов долевыми монополистами в полном смысле слова, особенно если они выпускают разнообразную продукцию, имеют разные издержки, различные позиции на рынке с точки зрения размера
В этой связи интересен тот факт, что расходы на рекламу предста-
вители новой институциональной экономической теории, в том числе 
Клейн и Лерфлер [Klein and Leffler, 1981], Уильямсон [Williamson, 1989] 
(и современные представители теории игр?), интерпретируют совершен-
но по-иному по сравнению с более ранней литературой (как это пока-
zano, например, в обзоре [Schmalensee, 1972, p. 4 ff.]).

5. Стратегические альянсы, которые сегодня считаются "горячей" 
проблемой, можно рассматривать как явные двусторонние горизонталь-
ные соглашения. Их количество в последние годы возросло, а сами они 
особенно характерны для высокотехнологичных отраслей, таких как 
компьютерная промышленность (см.: [Do it my Way. Economist, 1993, 
Feb. 27, p. 6]). Однако до настоящего времени они не анализировались 
с точки зрения трансакционных издержек, и для исследования всего 
круга поднятых проблем необходим, как пишет Уильямсон [Williamson, 
1993e, p. 293], "дополнительный аппарат". Тис дает следующее опреде-
ление:

Стратегический альянс можно определить как двусторонние отношения, 
характеризующиеся обязательством двух или более фирм-партнеров стре-
миться к достижению общей цели, что ведет к объединению специали-
зированных активов и мощностей. Следовательно, стратегический альянс 
может включать один или более из следующих элементов: обмен техно-
логиями, совместные исследования и разработки или совместные опыт-
но-конструкторские работы, а также совместное использование компле-

[1] Если просто отсутствует механизм, за исключением разве что самого пра-
виттельного толка, посредством которого реализуется и защищается коорди-
нация действий олигополистов... В стандартной ситуации олигополии попытки 
достичь соглашения вряд ли будут успешными, а если успех и будет достигнут, 
то потребуются достаточно интенсивные явные коммуникации, чтобы обеспе-
чить обычные средства судебной защиты против фиксации цен, включая су-
дебные запреты на вступление в сговор» [Williamson, 1975, p. 264].

14 Основные положения критики рекламы заключаются в следующем:
1) содержание и форма представления некоторых рекламных матери-
алов вызывают раздражение или агрессивность;
2) с точки зрения экономической теории благосостояния имеет место 
переизбыток рекламы [Kaldor, 1950];
3) конкуренция за рыночные доли расточительна для общества: если 
бы все фирмы большинства олигополистических отраслей значительно 
но сократили свой бюджет на рекламу, то объем продаж не изме-
нился бы ни у одной из них, а общество в целом выиграло;
4) реклама влияет на формирование вкусов потребителей (тезис о те-
нейших увещевателях);
5) реклама — это источник монопольной власти [Bain, 1956].

О неоклассической точке зрения на оптимальный объем рекламы см.: 
ментарных активов (например, когда одна из сторон занимается производством, а другая — дистрибуцией совместно разработанного продукта) [Teece, 1992b, p. 189].


На этом мы закончим рассмотрение двух видов предконтрактной деятельности — поиска и проверки. Мы пытались изложить некоторые идеи, на которых основана аргументация авторов-неинституционалистов в пользу того, что отклонения от идеального типа совершенного рынка могут привести к эффективным решениям проблем дистрибуции. В мире, где существуют трансакционные издержки, реклама, не-посредственно не несящая никакой содержательной информации, может представлять собой один из способов экономии на издержках поиска. Размещение заказов на партии товаров или сокращение информации могут рассматриваться как меры по экономии на издержках, связанных с проверкой. Квазисоглашения между конкурентами (например, ценовое лидерство) могут помочь направить контроль конкурентов друг за другом в общественно-полезное русло, т. е. такое поведение может способствовать гарантированному обеспечению высокого качества продукции и устраению ценовых войн. Определенную роль играют и долгосрочные взаимоотношения (неявные или явные отношение контракты) — вертикальные между покупателями и продавцами или горизонтальные между конкурентами.

Проблема в данном случае, как и во всей современной институциональной экономике теории, заключается в отсутствии общей теории организации предконтрактной деятельности, сравнимой с аргументацией, которую мы черпаем из теории общего равновесия. Хотя аналитические методы во многом универсальны (теория прав собственности, теория трансакционных издержек и теория принципал-агент), объяснения, предлагаемые учеными, могут пролить свет лишь на некоторые аспекты такой обширной области исследований, как рыночная организация.

7.4.2. Заключение контракта

Экономические интересы неразрывно связаны с организацией переговоров (торгов) относительно цен. В случае с аукционами все предельно ясно. Аукционист «управляет» переговорами относительно цены между продавцом и множеством потенциальных покупателей в соответствии с заранее установленным правилом (например, правило английского аукциона*). В данном случае цена товара или правового титула уста-

* Существует четыре основных типа аукциона. На обычном, или английском, аукционе предложение цены делается публично, и он заканчивается тогда,
навливаются таким образом, чтобы полностью очистить рынок. Однако на большинстве других рынков проблема организации переговоров о цене между потенциальными продавцами и (многими) потенциальными покупателями решается совершенно иначе, причем в результате этого устанавливаются сравнительно устойчивые цены.

1. Представители новой институциональной экономической теории, в частности Армен А. Альчин, утверждают, что устойчивые цены являются результатом организации переговоров относительно цены между продавцами и покупателями (к примеру, соглашение, или закон, об официально объявленных ценах). Так, Альчин и Вудворд дали следующее объяснение официально объявленным ценам:

Официально объявленные цены, публично анонсируемые и поддерживающиеся до тех пор, пока не будут публично пересмотрены, — это цены, по которым объявляющая их сторона будет осуществлять трансакции любого количества товара. Цена одинакова для всех участвующих сторон; ее нельзя изменить только для одной из них, поскольку в этом случае все остальные также должны получить доступ к лучшим ценам. Официальное объявление цены и ее стабильность характеризуют надежность, которая выражается в неоппортунистическом поведении покупателя (продавца) по отношению ко всем зависимым от него продавцам (покупателям). Поэтому на практике официальное объявление цен, которые являются стабильными, чаще всего имеет место при существовании «зависимости», т. е. при доверительных инвестициях [Alchian and Woodward, 1987, p. 127].

В качестве примера авторы приводят добычу туши и лосося, «когда владельцы рыболовецких судов полагаются на единственного покупателя — переработчика продукции. Аналогичным образом гарантия фиксированной цены существует на многих рынках сельскохозяйственной продукции, где фермеры выращивают урожай, полагаясь на единственного покупателя — переработчика их продукции» [Ibid.]

Другая причина устойчивости цен состоит в том, что при долгосрочных деловых отношениях, требующих специализированных инвестиций в эти отношения, «достаточно сложно или долго отличить оппортунистические изменения цены (в целях вымогательства) от тех изменений, которые были бы согласованы сторонами в случае, если бы они могли предвидеть будущие условия спроса и предложения» [Ibid., p. 128].

Все это можно трактовать с неоинституциональной точки зрения. А именно, между поставщиками и их клиентами заключаются относительные контракты. Отношения с клиентами играют определенную роль, т. е. появляется кооперация вертикального типа. При наличии у обеих сторон специфических инвестиций и возникающего вследствие этого эффекта «запирания» корректировка количества обладает гораздо лучшими способами совместимости по стимулам, чем корректировка цен. Как утверждает Уильямсон,

корректировка цен обладает нежелательным свойством; сумма подобных изменений равна нулю, тогда как предложения увеличить, уменьшить или задержать поставку не сопряжены с подобным результатом. Кроме того, предложения по корректировке цен таят в себе тот риск, что при наличии торгового дефицита, образующегося в условиях двусторонней монополии, не согласная с такой корректировкой сторона попытается изменить условия договора в свою пользу. И наоборот, предложение о том, что причиной количественных изменений являются экзогенные события, а не стратегические цели одного из участников сделки, как правило, оправдано [Williamson, 1985, p. 76].

Это верно не только для двусторонних отношений между покупателями и продавцами. Данный аргумент можно было бы применить и к описанным ранее отношениям между промышленниками и многочисленными покупателями (клиентура продавца). Обе стороны осуществляют специфические инвестиции. Обе они в определенной степени «заперты», и (в этом случае) негибкость цены может интерпретироваться как «защита от изъятия составной квазиренты, приносящей зависимыми ресурсами» [Alchian and Woodward, 1987, p. 128]. Более того, при таких рыночных отношениях продавец также может считать агентом своей клиентуры, задача которого состоит не только в фактической поставке товаров требуемого качества, но и в назначении справедливой цены (как бы она ни понималась). Кроме того, правовладение может быть участников некоторого горизонтального кооперативного соглашения между конкурентами (квазисогласования, подобного ценовому лидерству), которое определяет правила конкуренции (ценообразования) либо влияет на них на определенном продуктом рынке.

Аналогичные аргументы могут использоваться для объяснения жесткости заработной платы, при этом отношения найма представляют собой строго относительный контракт со специфическими инвестициями (в человеческий и физический капитал с обеих сторон). В целях иллюстрации этого тезиса Алчин и Вудворд приводят крайний пример:

Представим себе наемника и наемного работника. Будут ли они согласовывать цену каждый час или при любом ощутимом изменении условий? Если бы наемный работник был официантом в ресторане, могла ли его заработная плата согласовываться всякий раз заново при обслужив-
ни каждого нового клиента? Могла ли она в действительности упасть до нуля при отсутствии посетителей, а затем при появлении очереди вновь вырасти до уровня, при котором включала бы в себя всю сумму, оплаченную клиентом? Очевидно, цены и заработная плата не меняются в каждый момент времени, когда имеет место изменение денежного спроса или предложения, как в случае с официантом, который на самом деле невозможно представить. Однако каков оптимальный интервал пересмотра или изменения цен? Традиционный ответ — «по мере изменения спроса или предложения» — в данном случае неинформативен [Alchian and Woodward, 1987, р. 128].

2. Интересное эмпирическое исследование, связанное с установлением цен при заключении долгосрочных контрактов, было проделано Джоскоу [Joskow, 1985a]. В нем поясняется природа ценообразования на таких рынках, где широко используются долгосрочные контракты, — проблема, которой на сегодняшний день не уделялось достаточно внимания. Несомненно, и здесь существует возможность установить фиксированные цены, однако есть веские причины полагать, что они не будут использоваться. На практике в контрактах на уголь, проанализированных Джоскоу, прослеживалась тенденция к изменению цен во времени. Эти контракты «обычно включают достаточно сложные условия ценообразования, в основу которых положены различные комбинации таких параметров, как фактические издержки, индексы цен на факторы производства, а также существующие рыночные цены» [Joskow, 1985b, р. 591]. Джоскоу установил, что в любой момент времени фактические цены продажи угля (надлежащим образом скорректированные на разницу в качестве угля) значительно колебались по отдельным географическим районам спроса и предложения. «Спот-цены и контрактные цены часто значительно отличаются друг от друга... Этот тип ценовых различий и устойчивости цен ставит ряд серьезных вопросов о природе рыночного равновесия и корректировки посредством цен, о значении эффективного ценообразования на отдельных рынках, а также неизбежно порождает проблемы, значимые на макроэкономическом уровне» [Ibid., р. 101]. (Более подробно это исследование описано в подразделе 7.4.3.)

3. Из вышесказанного следует, что, в отличие от юридических доктрин, переговоры по заключению контракта вряд ли можно сравнивать с часовым механизмом. Это «сложный коммерческий институт, который появляется на предварительном этапе любых деловых отношений» [Shell, 1991, р. 223].

Фактически издержки по заключению контракта — это в значительной степени издержки ведения переговоров. Они все чаще и чаще анализируются представителями теории игр и других направлений формализованного анализа для случая неполных контрактов. Мы здесь
не будем останавливаться на подобных исследованиях. Переговоры при наличии частной информации рассматривая в работе Кеннана и Уилсона. Подобно неинституционалистам, они утверждают, что иногда для того, чтобы достоверно передать частную информацию, требуется некоторая задержка. Например, готовность и дальше тереть забастовку может служить единственным убедительным доказательством того, что фирма не в состоянии выплачивать высокую заработную плату… [Kennan and Wilson, 1993, p. 46].

4. Теперь вновь обратимся к типичному организованному рынку и рассмотрим (частую) фондовые биржи как его предельный случай. Уже отмечалось, что фондовая биржа представляет собой достаточно закрытый рынок, и фактически ее лучше рассматривать как фирму, которая успешно сформировала рынок финансовых продуктов. Эту точку зрения высказывают Малхерн, Неттер и Овердал [Malhern, Netter and Overdahl, 1991]. Они утверждают, что фондовые биржи создают рынки и фактически «производят» цены, и в действительности они создают права собственности на цены. В качестве обоснования своей точки зрения авторы обращают внимание на судебные решения, принимаемые в США. Во многих случаях суды склонны рассматривать фондовые биржи как организации, которые создают права собственности посредством контрактации между членами биржи, а также между биржами и внешними сторонами, например телекоммуникационными компаниями. Основной особенностью биржевых контрактов были правила, ограничивающие время торгов для членов биржи. Запрет внебиржевых торгов обеспечивал угрозой исключения из числа членов биржи… Разрешение биржам устанавливать права на такой объект собственности, они давали им возможность получать выгоды от технологических нововведений и таким образом стимулировали рост числа бирж в Соединенных Штатах [Ibid., p. 626].

В то время как экономисты-теоретики считают фондовые биржи идеальным примером совершенной конкуренции, экономисты-прикладники, которых интересует экономическая политика, наблюдают жесткие механизмы регулирования биржевой деятельности, приходящих к иным


16 Степень закрытости фондовых бирж с течением времени росла и стала чрезвычайно высокой, как, например, Нью-Йоркской фондовой биржи (см. с [Bindseil, 1994]).
выводам. Они полагают, что такая регламентация представляет собой попытку осуществления монопольной власти и нацелена на ограничение конкуренции. Однако Коуз отмечает,
что при любом подходе обеспечение совершенной конкуренции обычно требует сложной системы правил и механизмов регулирования... для того, чтобы снизить трансакционные издержки и, следовательно, увеличить объем торговли (Coase, 1986, p. 9).

Подводя итог рассуждениям о поведении на этапе заключения контракта, можно отметить следующее. Мы проанализировали, как неиnstитуционалисты объясняют существование отклонений от чисто теоретических идеализированных рынков. В отличие от традиционного мышления, в неинституциональной литературе считается, что с экономической точки зрения устойчивость цен и входные барьеры могут играть полезную роль.

При определенных обстоятельствах негибкость цены можно интерпретировать как своего рода защиту от возможного изъятия составной квазиентопы от специфических инвестиций участников торговли. Этим же можно объяснить использование на многих рынках официально объявленных цен, а также конкуренцию на основе качества (включая рекламную деятельность), которая появляется вместо ценовой конкуренции. Напротив, явные долгосрочные контракты вряд ли могут базироваться на твердо фиксированных ценах. Теория относительных контрактов отчасти может помочь в прояснении разнообразия условий ценообразования в долгосрочных контрактах.

Реальная организация фондовой биржи, как типичного примера совершенного рынка, может служить иллюстрацией того, что входные барьеры создаются исходя из соображений эффективности. Барьеры в данной ситуации и, возможно, в ряде других случаев являются средством дальнейшего развития эффективных рыночных организаций. Аналогичным образом можно интерпретировать и другие юридические формы защиты: брэнды, патенты и лицензии, а, возможно, также и не связанные с правовыми ограничениями входные барьеры. Это не означает, что входные барьеры имеют желательные последствия для благосостояния в целом. Одна из проблем «открытия»

---

17 Например, Конгресс США призвал к созданию Национальной рыночной системы,* в рамках которой цены на финансовые инструменты действительно устанавливались бу сообща [Mulherin, Netter and Overdahl, 1991, p. 643].

* Национальная рыночная система (National Market System — NMS) — сегмент внебиржевого рынка, охватывающий ценные бумаги с относительно большими объемами продаж. По акциям, включенными в NMS, предоставляется более полная информация, чем по остальным акциям внебиржевого рынка. — Прим. ред.
издержек использования рыночного механизма в том и состоит, что их интеграция в микроэкономическую теорию не упрощает работу исследователя. На самом деле один из важных выводов новой институциональной экономической теории заключается в том, что не существует готовых рецептов относительно того, что же представляет собой институциональное устройство, ведущее к росту благосостояния (или его уменьшению). Необходимо детально анализировать каждый конкретный случай и, желая создать то или иное конкретное институциональное устройство, тщательно взвешивать все аргументы «за» и «против».

Например, можно отметить, что фондовая биржа оказывает более широкий спектр услуг, чем это иногда признается. На бирже организован не только процесс заключения контрактов, но и все связанные с этим виды трансакционной деятельности (начиная с поиска и заканчивая обеспечением исполнения контракта), которые осуществляются посредством всеохватывающих, самовыполняющихся институциональных соглашений. На макроуровне таким примером является развитие в Средние века торговых организаций с частным порядком улаживания конфликтов. Ниже приводятся две иллюстрации этого процесса — одна из работы Грэйфа [Greif, 1989], а другая из работы Милгроуна, Корта и Вейнгаста [Milgrom, North and Weingast, 1990].

Греиф [Greif, 1989] проанализировал организацию группы магрибинских торговцев-евреев, которые в XI в. осуществляли сложные торговые операции между удаленными друг от друга территориями Средиземноморья. Магриби организовала неформальную структуру отношений принципал-агент, где принципалами выступали торговцы, а нанятые ими «заморские представители» выполняли роль агентов. Агенты сопровождали морские перевозки товаров, находили покупателей, вели переговоры и заключали контракты на покупку, контролировали перевозку товаров и обеспечивали безопасность расчетов. Полные условные контракты между принципалами и агентами были невозможны вследствие отсутствия предвидения будущего. Также невозможно было осуществлять прямой мониторинг деятельности агентов со стороны принципалов и применять судебный порядок улаживания споров с агентами-мошенниками. Несмотря на столь сложные условия, магрибинские купцы все-таки смогли решить эти проблемы, установив следующее соглашение. Агенты были (или становились) членами коалиции — группы магрибинских торговцев. За надлежащее поведение они получали премии. Но если кто-нибудь из агентов обманывал своего принципала хотя бы один раз, он уже больше никогда в своей жизни не получал от магрибинских купцов ни одного поручения. Если же агент-мошенник сам пытался стать принципалом (купцом), то его магрибинскому агенту разрешалось обманывать его в том смысле, что против
эта агента не применялись обычные санкции со стороны магрибинских торговцев или купцов.

В сущности, Магриби сформировала «организованную группу» или коалицию, членство в которой не было анонимным и которая представляла собой организационную структуру, состоящую из людей, имеющих общие культурные ценности. Она обеспечивала защиту агентских отношений между торговцами и их агентами посредством самовыполняющегося механизма, основанного на ценности репутации. В рамках этой коалиции в целях преодоления асимметрии информации действовала неформальная система передачи информации. «Этот механизм, основанный на репутации, поясняет отношения „доверия”, существовавшие между торговцами». Такое доверие не было системой общественного контроля. «Наоборот, магрибинские торговцы установили взаимосвязь между прошлым поведением и будущим экономическим вознаграждением. Как следствие, агенты не стремились к получению прибыли в краткосрочном периоде при помощи обмана...» [Greif, 1989, p. 881].

Примером такого же образа Милгром, Норт и Вейнгаст [Milgrom, North and Weingast, 1990] проанализировали систему законов, регулировавших торговлю на ярмарках Шампани в XII и XIII вв. Она представляла собой частный механизм обеспечения исполнения контрактов. Через институт ярмарок предоставлялась информация о прошлом поведении участников посредством жесткого контроля условий входа и выхода. Имеется в виду следующее: «Купец может участвовать в ярмарке, не имея соответствующего статуса в глазах тех, кто контролировал вход, и, в соответствии с правилами ярмарки, любого купца, уличенного во время ярмарки в обмане, брали под стражу и предавали суду. Таким образом, предполагалось, что любой человек, которого купец встречал на ярмарке, должен был иметь „хорошую репутацию”...» [Ibid., p. 20]. Значение термина «хорошая репутация» авторы поясняют, используя игровую модель о дилемме заключенного. В заключение они пишут, что их подход предполагает следующую трактовку. Роль государства, взявшего на себя функцию защитника контрактов, заключалась не в том, что такое действия обеспечили средство для защиты контрактов, которого не было раньше. Как свидетельствует история развития торгового законодательства, для этого имелись и другие механизмы. «Скорее она заключалась в снижении трансакционных издержек по надзору за процессом обмена» [Ibid., p. 21].

7.4.3. Постконтрактная трансакционная деятельность: исполнение, контроль и обеспечение исполнения контрактов

С точки зрения трансакционных издержек все три вида постконтрактной деятельности (исполнение, контроль и обеспечение исполнения контрактов) могут быть сравнительно дешевы при одновременном
обмене. Несомненно, такие проблемы, как ответственность за товар (гражданско-правовая ответственность производителя за вред, причиненный людям из-за дефектов его продукции) и неудовлетворенность потребителя купленным товаром, не снимаются. Первая проблема рассматривается с экономической точки зрения экономической теорией де- ликтного права — специальной области экономического анализа права, а вторая — изучается в экономической теории самовыполняющихся соглашений, которая описана ранее в этой главе (и в главе 5): недовольный потребитель принимает ответные меры, прекращая покупать товар определенного бренда.

Однако в рыночной экономике одновременный обмен не является преобладающим. Особый интерес для институциональной экономической теории представляют случаи, когда между заключением контракта и отдельными этапами его исполнения проходит некоторое время. Поэтому в литературе по новой институциональной экономической теории внимание сосредоточено преимущественно на таких видах деятельности, как контроль и обеспечение исполнения, а само исполнение контракта не рассматривается.

Теория трансакционных издержек Уильямсона [Williamson, 1979; 1985], в которой большое значение придается трансакционно-специфическим инвестициям и которую мы рассмотрели в разделе 4.4.3, вероятно, содержит наиболее полный неформализованный анализ проблем, связанных с такими видами трансакционной деятельности, как контроль и обеспечение исполнения контрактов. Однако в рамках этого подхода в основном рассматривается вертикальная кооперация производителей. Не повторяя полностью его аргументы, будем считать, что в таких случаях эк аnte конкуренция между несколькими продавцами и/или покупателями преобразуется в некоторую форму двусторонней монополии: стороны контракта до определенной степени оказываются «запертными» эк аnte; такую ситуацию Уильямсон называет Фундаментальной трансформацией [Williamson, 1985, p. 61]. Защита от пост-контрактного оппортунизма становится проблематичной. Использование только судебного порядка улаживания споров может оказаться либо невозможным (из-за отсутствия проверяемости), либо очень дорогостоящим, сопряженным со значительными временнmyми затратами и слишком неопределенным, чтобы на него полагаться. Поэтому «частный порядок» может быть предпочтительнее. Перед участниками контракта встает проблема такой эк аnte организации своих трансакций, «чтобы сэкономить на ограниченной рациональности при одновременной защите их от опасности оппортунизма» ([Ibid., p. 32], см. также главу 4).

В этом подразделе мы проиллюстрируем некоторые аргументы неоинституциональной теории относительно эффективности (способности
привести к росту общественного благосостояния) таких пяти явлений, как:

- превышение рыночных цен над конкурентными;
- франчайзинг;
- вертикальная и горизонтальная интеграция;
- государственное регулирование;
- частное разрешение споров с помощью третьей стороны.

В первых двух примерах речь идет о явлении, которое мы назвали вертикальной кооперацией, а в последних трех — либо о вертикальной или горизонтальной кооперации, либо об их сочетании.

1. Существуют ли связанные с эффективностью причины того, что рыночные цены оказываются выше конкурентных? Ответ на этот вопрос дает теория самовыполняющихся соглашений, описанная в разделах 4.4.2 и 5.7. Мы намерены кратко изложить аргументацию Клейна и Лейфлера в пользу того, что при определенных условиях самовыполняющиеся контракты — это наиболее дешевый способ обеспечить предложение товаров надлежащего качества. Авторы пишут:

Если характеристики качества продукта могут быть без значительных затрат установлены и измерены третьей стороной и, следовательно, ожидается, что издержки по обеспечению исполнения контракта будут низкими, то наиболее дешевыми могут стать решения по заключению явных контрактов с государственным механизмом их защиты в виде разного рода санкций (включая гарантии). Если явная контрактация сопряжена с большими издержками и ценовая премия за обеспечение качества высока вследствие возможности получения высокой краткосрочной прибыли за поставку обманом путем продукции низкого качества, то альтернативным методом снижения издержек по снижению издержек, связанных с гарантией поставки высококачественной продукции, может стать установление и защита государством минимальных стандартов качества. И наконец, возможным альтернативным институциональным устройством может быть вертикальная интеграция, которая в случае потребительских товаров может заключаться в их производстве в рамках домашнего хозяйства или потребительских кооперативов [Klein and Leffler, 1981, p. 634–635].

В статье изучается механизм обеспечения исполнения контрактов без участия государства на основе повторных покупок. Авторы предполагают, что ни государство, ни любая другая третья сторона не могут обеспечить исполнение контрактов. В вопросе защиты контрактных обещаний стороны, совершающие трансакцию, полагаются исключительно на угрозу прекращения деловых отношений. Это предположение достаточно реализично для условий контракта, касающихся таких характеристик продукта, которые трудно измерить, например, «вкуса» гамбургера [ibid., p. 616].
Однако, даже если это будет возможно, механизм обеспечения исполнения контрактов с привлечением третьей стороны может ока-
заться весьма дорогостоящим и потребовать значительных затрат вре-
мени. «Рыночные договоренности, например, об упущенной выгоде в 
результате несостоявшихся покупок (value of lost purchases), которые 
mотивируют стороны сделки выполнять свои обещания, могут быть 
наиболее дешевым способом гарантировать гарантию» [Klein and Leff-
ler, 1981]. Математическая иллюстрация этого утверждения была при-
ведена в разделе 5.7.

Главный теоретический вывод из статьи Клейна и Леффлера за-
ключается в том, что превышение рыночных цен над конкурентными и 
наличие неутилизируемого капитала — это средства защиты обещаний 
по поставке качественных товаров. Становится понятной роль инвести-
ций в бренд-капитал, представляющих собой «невозвратные инвестиции».
«Высокое качество поставляемых товаров гарантируется возможными 
потерями от понижения рыночной стоимости актива, связанной с со-
крашением будущей деловой активности при производстве продукции 
низкого качества» [Ibid., p. 627]. В этом же контексте следует анализы-
ровать и роль рекламы, так как

когда потребителям неизвестна минимальная цена, обеспечивающая гаран-
tированное качество, то чем больше объем инвестиций фирмы в бренд-
капитал по отношению к объему продаж, тем более вероятно, что ее 
ценовая премия достаточна для стимулирования производства высоко-
качественной продукции. Конкурентные инвестиции в бренд-капитал 
сейчас уже не ограничиваются акциями, которые производят потоки услуг 
непосредственно для потребителей... Например, фирма может финанси-
ровать затраты на фешенебельные витрины для магазина, богато декори-
рованную демонстрацию товаров или вывески, даже если в результате 
этого не производится услуг, непосредственно направленных на обслужи-
вание потребителей. Такие специфические для фирмы акции информи-
руют потребителей о величине невозвратных капитальных издержек и 
снабжают их информацией относительно потока квазирентной ценовой 
премии, получаемой фирмой, а следовательно, о величине альтернатив-
ных издержек фирмы в случае обмана [Ibid., p. 630].

Авторы еще раз приводят аргумент Нельсона [Nelson, 1974] о том, что 
реклама по определению снабжает потребителя ценной информацией, 
a именно информацией о том, что фирма дает рекламу [Klein and Leffler, 
1981, p. 631 ff.].

В статье Клейна и Леффлера предполагается, что потребители 
могут успешно использовать цену как индикатор качества» [Ibid., 
p. 634]. В этой связи авторы ссылаются на информированных по-
купателей, знающих о разнице между ценой, установленной фирмой,
и утилизируемыми издержками. Иными словами, им известно о существовании ценовой премии, которая обеспечивает покупателям гарантию качества.

2. Франчайзинг как смешанная форма рынка и иерархии рассматривается в статье Клейна, Кроуфорда и Алчiana [Klein, Crawford and Alchian, 1978], посвященной, следуя терминологии авторов, защите «приравненной квазирентной ценности» специфического актива. Она определяется следующим образом:

Квазирентная ценность актива представляет собой превышение ценности этого актива над его утилизируемой ценностью, т. е. его ценностью при следующем наилучшем использовании другим арендатором. Потенциальная присваиваемая специализированная часть квазиренты, если таковая имеется, — это превышение над ценностью актива для пользователя со второй наивысшей оценкой данного актива... Присваиваемая квазирента — это не монопольная рента в общепринятом смысле слова... Она может иметь место и в том случае, если рынок не является закрытым... [Ibid., p. 298–299].

Оппортунистическое поведение участников контракта связано с "ex post" перераспределением присваиваемой квазиренты (вымогательством), которое ставит в невыгодное положение одну из сторон специфических инвестиций. Учитывая такую возможность, отсутствие защиты против "ex post" оппортунизма привело бы к снижению объема специфических инвестиций, чтобы не оказаться «запертым». Следовательно, "ex post" оппортунизм состоит не только в распределении богатства, но и в потере эффективности.

Авторы приводят различные примеры. Конечно же, проблема состоит в том, чтобы принять "ex ante" меры против "ex post" оппортунизма. Эта концепция используется ими для того, чтобы объяснить различные реальные феномены, в том числе и франчайзинг. Интересно, что контракт франчайзинга предлагается интерпретировать как договор аренды брэнд-капитала (фирменного названия или логотипа) фирмы. Брэнд-капитал — это в высшей степени специфический актив, который создавать в аренду довольно проблематично. Если бы его пришлось брать в аренду (без специальных мер предосторожности), то арендатор брэнд-капитала "вряд ли решился делать какие бы то ни было инвестиции в "удивил", например, посредством рекламы или успешной деятельности, поскольку подобные инвестиции по отношению к "имени" фирмы являются в высшей степени специфическими" [Ibid., p. 321]. Он не только прекратил бы инвестировать в данный брэнд, но и дополнило к этому мог предпринять действия, снижающие ценность арендованного брэнда, продавая продукцию более низкого качества. Тем не менее примеры аренды капитального фактора производства, воплощенного в брэнде
Глава 7

той или иной фирмы, известны. «По существу франчайзинг является арендатором брэнд-капитала (и логотипа), находящегося в собственности франчайзера. Поскольку существует проблема специфичности капитала, о которой упоминалось выше, за поведением держателя франшизы устанавливается прямой контроль. Арендная плата обычно осуществляется в той или иной форме делового раздела прибыли, и, хотя юридически франчайзинг считается независимой фирмой, реальная ситуация гораздо ближе к вертикальной интеграции, чем к стандартным контрактным отношениям независимого рынка» [Klein, Crawford and Alchian, 1978].

3. Вертикальная и горизонтальная интеграция, как отмечалось в разделах 4.4.3 и 5.6, может быть оправдана с точки зрения эффективности. Вертикальная интеграция становится особенно привлекательной, когда значительную часть общих издержек составляют долгосрочные, трансакционно-специфические, невозвратные инвестиции, поскольку в этом случае важно принимать во внимание неопределенность, а репутационные ограничения вряд ли позволят ввести «плохое поведение» в определенные рамки. Одно из ранних неформализованных исследований, которое часто цитируется, было выполнено Клейном, Кроуфордом и Альчином [Ibid., р. 308]. В качестве иллюстрации в нем приводится пример о собственности автомобильстроительных компаний на гигантские прессы для штамповки частей кузова. Инвестиции в матрицы для штамповок являются высокоспециализированными. Поэтому собственник матрицы вряд ли захотел бы вести свое производство отдельно от производителя автомобилей. Независимый собственник матрицы может и не иметь потребителей своей продукции, сравнимых с производителем автомобилей, который делал заказы на определенные части кузова. Побудительный мотив производителя автомобилей

для оппортунистического пересмотра цены покупки частей кузова у независимого собственника матрицы в сторону снижения может быть достаточно сильным. Аналогичным образом если издержек (производителя автомобилей) при простом производства в случае поиска альтернативного поставщика специфических частей кузова высоки, то независимый собственник матрицы может захватить квазиренту, потребовав пересмотра и увеличения цены на свою продукцию. Поскольку возможность потери специализированной квазиренты от активов в перспективе является ослабляющим фактором, ни одна из сторон не стала бы инвестировать в такое оборудование. Совместная собственность на дизайн и матрицы устраняет побудительный мотив к осуществлению попытки присвоения [Ibid., p. 308].

В рамках этого общего контекста Клейн, Кроуфорд и Альчин рассмотривают слияние General Motors и Fisher Body, которое произошло в 1926 г. Кооперация между этими двумя фирмами оказалась про-
блематичной к 1919 г., когда старые деревянные кузова автомобилей стали заменяться большими закрытыми металлическими кузовами, для изготовления которых нужно было иметь специальные штамповые прессы. Уильямсон [Williamson, 1985] приводит следующее краткое изложение основных фактов, характеризующих этот процесс горизонтальной интеграции:

1. В 1919 г. General Motors заключила с Fisher Body контракт сроком на 10 лет, согласно которому General Motors обязалась покупать у Fisher фактически все закрытые кузова.
2. Цена поставки устанавливалась по методу «издержки плюс прибыль» и включала условия о том, что цена для General Motors не будет превосходить цены аналогичной продукции для автомобильных фирм-конкурентов. Способы по поводу цен должны были разрешаться путем принудительного арбитража.
3. Спрос на автомобили с закрытыми кузовами, которые выпускала General Motors, значительно превысил прогнозы. Вследствие этого руководство General Motors стало выражать недовольство теми условиями контракта, которые определяли механизм корректировки цен. Более того, оно требовало от Fisher Body размещения заводов по производству кузовов в непосредственной близости от сборочных предприятий General Motors, чтобы таким образом добиться экономии на транспортных расходах и издержках хранения товарно-материальных запасов. Руководство Fisher Body этому противилось.
4. В 1924 г. General Motors начала скупать акции Fisher Body, и в 1926 г. было подписано соглашение о слиянии двух фирм [Ibid., p. 114–115].

Уильямсон делает вывод, что подход с точки зрения трансакционных издержек не позволяет в деталях прогнозировать такой ход событий [Ibid., p. 115]. Тем не менее наблюдаемая последовательность изменений согласуется с аргументом теории трансакционных издержек о вертикальной интеграции в случае, когда, как уже утверждалось, значительную часть общих издержек составляют долгосрочные трансакционно-специфические инвестиции, когда важно принимать во внимание неопределенность и когда репутационные ограничения вряд ли установят пределы для ex post оппортунизма.

Систематические проверки гипотезы подтверждают особую значимость трансакционно-специфических невозвратных инвестиций для объяснения того, в какой мере фирмы предпочитают приобретать определенные факторы производства. В частности, в этой связи представляет интерес статья Монтеверде и Тиса [Monteverde and Teece, 1982], статистически проверивших гипотезу о том, что фирмы, осуществляющие сборку, будут прибегать к вертикальной интеграции, если производственный процесс, понимаемый широко, порождает специализированные ноу-хау, которые невозможно запатентовать. «Когда
производственные процессы относятся к этому типу, то как сборщик, так и поставщик не защищены от возможности оппортунистического перезаключения контракта... Наличие трансакционно-специфических ноу-хау и профессиональных навыков, а также сложность передачи навыков означает, что издержки переключения на альтернативного поставщика будут высоки... Сборщик будет склонен к выбору вертикально интегрированного производства компонента в том случае, когда высокие издержки переключения на альтернативного поставщика поставлены бы его в зависимость от последнего и, таким образом, могли либо вынудить сборщика к оппортунистическому пересмотру контракта, либо привести к потере трансакционно-специфического ноу-хау» [Monteverde and Teece, 1982, p. 206].

Проверка гипотезы проводилась по данным о производстве в 1976 г. американских заводов General Motors и Ford. Результаты подтверждают, что такой фактор, как трансакционные издержки, «оказывает большое влияние на вертикальную интеграцию в автомобильной промышленности...» [Ibid., p. 212], и, таким образом, свидетельствуют в поддержку мнения о том, что вертикальная структура, в данном случае — General Motors и Ford, базируется на соображениях эффективности.

4. Государственное регулирование обычно защищают, выдвигая аргумент о фiasco рынка в случае естественных монополий. Демсетз [Demsetz, 1968b] выступил против этой точки зрения в своей статье «Зачем регулировать коммунальные службы?». Тезис об эффективности, состоящий в том, что в случае естественной монополии должен существовать только один поставщик, не обязательно приводит к установлению цен предложения, превышающих удельные издержки производства рассматриваемого товара в условиях естественной монополии. По существу, Демсетз утверждает следующее (в краткой формулировке Уильямсона [Williamson, 1976, p. 76 ff.]): «Традиционный анализ имеет тот изъян, что он не позволяет провести различие между количеством ex ante участников торгов за право поставки и ex post условиями последней. Даже если наличие единственного ex post поставщика может быть продиктовано экономией от масштаба, то на начальном этапе торгов тем не менее возможна конкуренция между большим количеством участников. В случае когда в не предполагающих сговора торгах участвует большое число квалифицированных претендентов на право поставки услуги с более низкими издержками, конечная цена не обязательно отражает монопольную власть поставщика. Недостатоктрадиционного анализа состоит в том, что он игнорирует этот начальный этап торгов за франшизу на естественную монополию».

В такой ситуации нужно продать франшизу с аукциона тому из участников торгов, кто предложит наименьшую удельную цену поставки.
При условии что имеется большое число квалифицированных и не вступающих в сговор претендентов на заключение контракта и что контракт передается той стороне, которая предложит наименьшую удельную цену поставляемых услуг, «цена победителя будет незначительно отличаться от удельных издержек производства» рассматриваемого товара [Demsetz, 1968b, p. 61].

Демец убежден, что долгосрочные контракты на поставку продукции естественных монополий можно «успешно заключать на рынке без помощи регулирования» [Ibid., p. 64]. Поэтому он считает, что «конкуренция на открытом рынке дисциплинирует более эффективно, чем процессы регулирования, осуществляемые соответствующим государственным органом» [Ibid., p. 65].

Как читатель уже догадался, это типичный пример «фундаментальной трансформации» по Уильямсону. Основная проблема заключается в неизбежной неполноте долгосрочного контракта между франчайзером (поставщиком коммунальной услуги) и франчайзером (например, местным сообществом). Непредвиденные изменения требуют, чтобы стороны изначально согласовали процедуру пересмотра соглашения и правила, определяющего, как будет происходить раздел доходов, полученных в результате адаптации к изменениям. Общее соглашение, заключённое с этой целью, не обязательно будут самовыполняющимися. Уильямсон утверждает, что в процессе переговоров по неполным долгосрочным контрактам в условиях неопределенности следует ожидать многих проблем, и в том числе следующих:

1) исходный критерий выдачи франшизы может оказаться искусственным или нечетким; 2) могут появляться проблемы выполнения обещаний по формированию цены на уровне издержек, других исполнительских и политических аспектов; 3) маловероятно соблюдение паритетности условий новых товаров для победителей прошлых торгов и новых конкурентов в периоды возобновления контрактов [Williamson, 1976, p. 80].

Он детально рассматривает эти три условия, а затем иллюстрирует подобные трудности, основываясь на примере торгов за франшизу в сфере кабельного телевидения г. Окленда в 1969–1970 гг.

Аналогичного мнения придерживается и Голдберг [Goldberg, 1976]. Он также подчеркивает неполноту долгосрочных контрактов, используя термин администрируемые контракты для обозначения того типа контрактов, который мы назвали отношением, ознакомленным моментом его статьи состоит в том, что аргументы Демеса срабатывают только в случае, если цены можно зафиксировать либо полностью, либо на достаточно длительный период в соответствии с жестким условием об их пересмотре. Сделать это невозможно ввиду неизвестности будущих событий. Необходимые изменения цены влекут за

5. Определение результатов в частном порядке третьей стороны может иметь место как в случайных, так и в регулярно повторяющихся трансакциях. Что касается первого случая, то Уильямсон [Williamson, 1985, p. 74 ff.] утверждает, что трехстороннее управление будет применяться в тех ситуациях, когда специализированные инвестиции не только велики, "но и передача создаваемых на основе таких капиталовложений активов новым поставщикам порождает огромные трудности в оценке подобных активов". Можно договориться о прямом определении результатов третьей стороны. Макнейл [Macneil, 1978, p. 866] в качестве наглядного примера приводит роль арбитра в строительных контрактах Американского института архитекторов. Еще один важный метод определения содержания результатов третьей стороны — арбитраж. Он наиболее известен в связи с его применением при решении "споров о правах" [Ibid., p. 866 ff.].

Арбитражные процедуры также имеют место в случаях регулярно повторяющихся трансакций, как, например, в Клубе алмазных дилеров Нью-Йорка, который функционирует как биржа. Бернстейн [Bernstein, 1992] приводит интересное описание и анализ этого рынка. Деловые споры не передаются в суды и разрешаются без использования законодательных норм, устанавливаемых и принудительно применяемых государством. По мнению Бернстейна, причины такой ситуации следующие:

- чрезвычайная сложность расчета прибыли, упущенной покупателем, в случае невыполнения продавцом своих обязательств по поставке драгоценного камня;
- узкая финансовая база алмазной промышленности. Так как алмазные дилеры не имеют легкого доступа к рынкам капитала или излишних наличных денежных средств, необходимо быстро разрешать споры и обеспечивать соблюдение решений;
- исключительно важная роль репутации для дилеров, торгующих алмазами. Так, чтобы не нанести ущерб репутации дилера,
Новая институциональная экономическая теория рынка

«до тех пор пока оплата за служение дела в арбитражном суде поступает своевременно» [Bernstein, 1992, p. 149], сам факт наличия спора и его разрешение держатся в секрете.

Бернстейн делает следующий вывод:

Используя все разнообразие гарантий хорошей репутации, основанные на традициях деловой практики и судебные разбирательства посредством арбитража, алмазная промышленность выработала совокупность правил и институтов, которые, по мнению ее участников, несомненно превосходят судебную систему... Рынок организован таким образом, чтобы поддерживать низкие издержки и содействовать быстрому распространению между отраслями информации, касающейся репутации. Это позволяет использовать гарантии репутации для создания внутриотраслевых норм, функционирующих как средство, сдерживающее нарушение контракта, а также как частьная система санкционирования, выполнение решений которой всегда может быть полностью гарантировано вне рамок судебной системы [Ibid., p. 157].

Алмазная промышленность, в которой долгое время доминировали представители ортодоксального иудаизма [Ibid., p. 140], представляет собой частный случай «однородных посреднических групп». Эти группы добиваются больших успехов в посреднической деятельности, включая частный порядок улаживания конфликтов, причем с более низкими издержками по сравнению с уровнем, которого могли бы достичь другие члены местного сообщества. «Успех базируется на небольшом размере группы, на общих характеристиках ее членов и значительной дистанции от окружающего общества» [La Croix, 1989, p. 220].

Подведем итоги нашего изложения материала по постконтрактной деятельности: в этом разделе аргументы, объясняющие отклонения от совершенных рынков на основе эффективности, были распространены на такие ситуации, как превышение рыночных цен над конкурентными, вертикальная и горизонтальная интеграция, границы государственного регулирования, а также чрезвычайно высокая зависимость франчайзей от условий, которые ставит франчайзер. Более того, разрешение споров в частном порядке с помощью третьей стороны, которое нельзя объяснить в рамках стандартной неоклассической теории, рассматривается в качестве эффективного институционального устройства. Первые три примера вновь иллюстрируют вывод, к которому мы пришли

Глава 7

в предыдущем разделе: готовых рецептов относительно того, каким должно быть институциональное устройство, увеличивающее благосостояние, не существует. Для того чтобы сделать соответствующее заключение, необходимо тщательно исследовать каждый конкретный случай, используя аналитические методы современной (но не обязательно только «новой») институциональной экономической теории, как это описано, по крайней мере частично, в настоящей книге. Это важно понять с точки зрения антитрестовских судебных разбирательств, так и политики конкуренции. Все примеры, и в особенности последний, касающийся Клуба алмазных дилеров Нью-Йорка, иллюстрируют тезис Бен-Пората о том, что «личность людей, участвующих в трансакции, является основным фактором, определяющим ее институциональную форму» [Ben-Porath, 1980, p. 1]. Это следует из того факта, что в реальном мире не существует ни бесплатной информации, ни беззатратных механизмов обеспечения исполнения контрактов, как предполагается в стандартной неоклассической теории. Обратите внимание также на вышедший под редакцией Мастена [Masten, 1996] сборник эмпирических исследований по проблемам контрактации, вертикальной интеграции и организационных форм смешанного типа.

7.5. Рынки: заключение и перспективы

В данной главе мы попытались проиллюстрировать роль рыночной организации как, так как она трактуется в новой институциональной экономической теории. При этом мы оперировали на элементарный порядок экономики, основанной на частной собственности, и ее общие операционные правила (описанные в разделе 6.1). Наше внимание было сконцентрировано на том, что мы называем "специализированными операционными правилами", т. е. на правилах, относящихся к основным видам трансакционной деятельности — поиску, проверке, контрактации, исполнению, контролю и обеспечению исполнения контрактов. Эти шесть видов деятельности организованы в рамках либо частных двусторонних, либо частных или государственных многосторонних (коллективных) соглашений между участниками рынка или их политическими представителями. Координация или кооперация осуществляется в двух направлениях — вертикальном и горизонтальном. В последнем случае кооперация существует между реальными или потенциальными конкурентами. Для анализа этих отношений используется концепция отношечных контрактов. Рыночная организация рассматривается как структура управления горизонтальными и вертикальными отношениями между участниками рынка. Фактически отношечные контракты определяют структуру прав собственности участников рынка и возможности использования этих прав.
В строгом смысле слова в рамках организации «рынок» организация трансакционной деятельности осуществляется только в момент заключения контракта, который представляет собой «хэппи-энд» посвествования неоклассической экономической теории. В случае совершенных рынков, где информационные издержки и издержки обеспечения исполнения контрактов равны нулю, элементарных конституционных и общих операционных правил, описанных в разделе 6.1, было бы вполне достаточно. Личность людей — участников обмена не имела бы значения. Однако в мире, в котором мы живем, это не так (по крайней мере, не всегда так). Приведенные примеры, отражающие точку зрения неоинституционалистов на рыночные организации, иллюстрируют важную роль социальных отношений и явной или неявной кооперации — как вертикальной, так и горизонтальной, — включая этический и моральный кодекс как соглашения, которые позволяют потенциальным торговым партнерам действовать в условиях возможного фиаско рынка. Эти примеры демонстрируют, что анализировать такие виды деятельности, как поиск, проверка и заключение контракта, совершенно независимо от постконтрактной деятельности по исполнению контракта, контролю и обеспечению его исполнения сложно. Поэтому целесообразно рассматривать организацию «рынок» более широко, т. е. включая организацию постконконтрактного этапа, — так, как это сделали мы. В результате неизбежно возникает пересечение с организацией «фирма», что было показано при изложении вертикальной интеграции.

Ряд видов деятельности, связанный с рыночными транзакциями, которые уже обсуждались (поиск, проверка, контроль), изучаются в рамках формализованного направления теорий контрактов: модели неблагоприятного отбора, самообладающих соглашений и морального риска. Выводы из этих формальных моделей (описанных в главе 5) следует рассматривать во взаимосвязи с результатами неформализованных теорий, представленных в данной главе. Как формальный, так и неформальный неоинституциональный анализ вносит вклад в наше понимание того, почему полная реализация условий совершенного рынка достигается только при наличии очень сильной ограничительной регламентации и в целом вряд ли желательна для общества. Теоретически идеальный рынок в мире, где существуют трансакционные издержки, вероятно, привел бы к разрушительным результатам — потере источников дохода, недоверию, большим затратам времени со стороны потенциальных участников торговли и т. п. Таким образом, политика конкуренции видится в новом свете. Отклонения от условий идеального типа совершенного рынка в зависимости от обстоятельств могут ослабить информационные проблемы и тем самым способствовать целям экономии на затратах. Размещение заказов на партии товаров, сокрытие информации, ценообразование, реклама, малоподвижные цены,
входные барьеры, превышение рыночных цен над конкурентными, вертикальная и горизонтальная интеграция, чрезвычайно сильная зависимость франчайзинга от регулирования со стороны франчайзера, а также обеспечение исполнения контрактов с помощью третьей стороны — все эти механизмы могут являться эффективными институциональными устройствами. Необходимо тщательно, ситуация за ситуацией анализировать, верно это или нет, используя аналитические методы современной институциональной экономической теории, описанные, по крайней мере частично, в этой книге.

Рыночная организация в том смысле, как она понимается в данной книге, есть результат двусторонней или многосторонней кооперации с целью преодоления информационных проблем. Частная собственность в рыночной организации играет определенную роль в некоторых из приведенных нами примеров (например, цена за право стать дилером на фондовой бирже). Она обеспечивает стимул к укреплению и поддержанию рыночных организаций такого типа.

Анализ частных или общественных горизонтальных отношений между конкурентами — таких, как ассоциации или объединения, — ведет нас в область теории общественного выбора, а в конечном итоге — к анализу той роли, которую в процессе законотворчества играют группы интересов. Рыночную организацию необходимо рассматривать во взаимосвязи с процессом принятия политических решений. Роль групп давления, групп интересов и групп, представляющих интересы «третьего сектора», имеет непосредственное отношение к такому анализу и должна в нем учитываться. Учитывая, однако, что до настоящего времени в этой области еще очень мало сделано, а в литературе по НИЭТ подобные исследования практически отсутствуют. Для достижения этой цели необходимо сочетание методологии новой институциональной экономической теории (прав собственности, трансакционных издержек, относительной контрактации), более формализованных подходов, описанных в главе 5, с теорией общественного выбора. Для дальнейшего осмысления частных и общественных коллективных действий желательно использовать сочетание аналитических методов НИЭТ и теории общественного выбора. Определенным шагом в этом направлении является конституциональная экономическая теория.

19 Со времени выхода работы Олсона [Olson, 1965] в области экономической теории организованных групп была проделана очень большая работа. Представители НИЭТ практически полностью игнорируют эту сферу исследований. Специалисты в области теории общественного выбора, со своей стороны, концентрируют внимание на особом аспекте деятельности организованных групп — рентоориентированным поведении (см., напр.: [Tollison, 1982; 1988]).
7.6. Литература, посвященная рыночной организации: краткий путеводитель

Рыночная организация имеет значение. Коуз [Coase, 1988b, р. 7], который мы цитировали в начале этой главы, упоминает Маршалла и его книгу «Принципы экономической науки» [Marshall, 1920], где есть глава «O рынках», «однако она носила самый общий и поверхностный характер...». В этой главе Маршалл ссылается на теорию политической экономии Джевонса. Джевонс отмечает, что хотя иначально термин рынок использовался для описания публичного места, где велась торговля, «это слово приобрело более общий смысл и стало означать любую группу людей, вступающих в тесные деловые отношения и заключающих крупные сделки по поводу любого товара» (цит. по: [Marshall, 1920, р. 270]). Это старое описание стоит гораздо ближе к современным трактовкам (она из них представлена, например, в [Ben-Porath, 1980]), которые все больше отступают от экономической теории, не учитывающей личностный фактор, нежели то, которое приводит Вебер в одном из фрагментов седьмой главы («Рынок: его обезличенность и этаика») своей работы «Экономика и общество». Вебер пишет: «Рыночное сообщество как таковое — это самое обезличенное из всех существующих в реальной жизни отношений, в которые люди могут вступать друг с другом... Причина обезличенности рынка кроется в самой его природе, его ориентации на товар, и только на товар... Не существует ни обязательств, основанных на чувстве братства или уважении, ни одного из тех спонтанных отношений между людьми, которые поддерживаются посредством личных союзов... Рыночное поведение определяется рациональным, целенаправленным преследованием интересов» [Weber, 1968, р. 636]. Далее следует вербальное описание проблемы, которая впоследствии оформилась в теорию, известную как теория самовыполняющихся соглашений. Описание Вебера достаточно тесно примыкает к концепции совершенных рынков, которая, строго говоря, применима только к миру с нулевыми трансакционными издержками. В реальном мире, где информация является редким и поэтому ценным ресурсом, «личность людей, участвующих в трансакции, является основным фактором, определяющим ее институциональную форму» [Ben-Porath, 1980, р. 1]. Гамильтон и Финстра [Hamilton and Feenstra, 1995] использовали идеи работы Вебера «Экономика и общество» для синтеза концепций Коуза и Уильямсона, раскрывающих дихотомию рынка и иерархии, и проводимого Вебером различия между экономической и политико-административной властями. Они считают, что определенные аспекты иерархических структур оказывают самостоятельное воздействие на формирование рыночных экономик. Затем, на основе эмпирического анализа экономик Южной Кореи и Тайваня, Гамильтон и Финстра
демонстрируют практическое подтверждение своего концептуально нового подхода.


Отметим также в этом контексте работу Бренна и Бьюкенена [Brennan and Buchanan, 1985], которые справедливо подчеркивают, что для понимания рыночного механизма, необходимо обратить внимание на правила, регулирующие его функционирование: «Экономисты печаль-
но известны тем, что сами они в этом отношении весьма небрежны. Сложные аналитические выкладки, касающиеся работы рынка, часто осуществляются даже без ссылок на правила, структурирующие поведение индивидов на этих рынках» [Brennan and Buchanan, 1985, р. 13].

Устойчивость цен. В кейнсийской макроэкономической теории малоподвижность цен и заработной платы играет центральную роль. Тем не менее в микроэкономических теориях малоподвижности заработной платы в основном принимается во внимание жесткость реальной, а не номинальной заработной платы. Теория неявных контрактов, изложенная в главе 5, если взять один пример, восходит к работам [Bailey, 1974; Azariadis, 1975]. Литература по этой проблематике представлена в подразделе 5.9.4. Достаточно близко к неоинституциональной трактовке жесткости реальной заработной платы еще одно объяснение — гипотеза эффективной заработной платы, которая была предложена Шлютом [Schlicht, 1978], Солоу [Solow, 1979], Акерлофом [Akerlof, 1982] и другими исследователями. В этих моделях делается реалистическое предположение о том, что спецификация (и мониторинг) всех аспектов деятельности работника была бы чрезвычайно дорогостоящей для фирмы. Если производительность труда зависит от выплаченной реальной заработной платы, то для фирмы эффективным методом могла бы стать выплата более высокой заработной платы, чем ее уровень, при котором рынок очищается. Такой подход может обеспечить мотивацию работников к труду, а не к отыскиванию другого работы (см., напр.: [Shapiro and Stiglitz, 1984]). В состоянии равновесия все фирмы будут платить реальную заработную плату, превышающую ее гипотетический рыночный уровень. «Безработные не могут торговаться за рабочие места, предлагая работать за более низкую плату. Если бы фирма пришлось нанять работника на условиях более низкой заработной платы, то в его интересах было бы отыскивать от работы» (обзор литературы по этой тематике можно найти в [Akerlof and Yellen, 1986, p. 5]).

Глава 7


Важную роль при моделировании эволюции рынков играют издержки поиска. Например, Гуэлд [Gould, 1980] с помощью простой модели, включающей двух торговцев, моделирует процесс создания рынка как действие, приносящее прибыль. Торговцы должны расходовать ресурсы для того, чтобы найти друг друга и, таким образом, осуществлять процесс торговли. Формы контрактного устройства, в которых принимаются во внимание издержки поиска, были рассмотрены в разделах 5.3 и 5.7.

Об экономической теории рыночной организации. Экономическая теория рыночной организации в том смысле, как она понимается в этой главе, тесно связана с теорией отраслевой организации. В широком смысле теория отраслевой организации — это «раздел экономической теории, изучающий рынки, которые сложно анализировать, используя модели конкуренции, изложенные в стандартных учебниках» [Schmalensee, 1987, р. 803]. В то время как традиционная теория отраслевой

Важной проблемой для теории отраслевой организации является проблема регулирования, т. е. действий правительства, предпринимаемых «в интересах общества» по контролю над ценами, объемами продаж и производственными решениями фирм. Один из аргументов против регулирования излагается в знаменитой статье Демсаца «Зачем регулировать коммунальные службы?» [Demsetz, 1968b]. В качестве возможного варианта Демсц предлагает продажу с аукциона монопольных прав на франшизу. Таким образом, даже если наличие единственного эк post поставщика может быть продиктовано экономией от масштаба, то «на начальном этапе торгов тем не менее возможна конкуренция между большим количеством участников». Данный аргумент Стиглера [Stigler, 1968; 1974], наряду с другими экономистами, считается убедительным. Однако, как показал Уильямсон [Williamson, 1976], это типичный пример фундаментальной трансформации и, следовательно, эк post оппортунизма со стороны участника, выигравшего торги за франшизу. Голдберг [Goldberg, 1976] рассуждает аналогичным образом. В действительности теория относительных контрактов (см. подраздел 4.4.3). В этой связи интересно также рассмотреть деятельность участников рынка, которые стремятся законным путем обойти правила регулирования. Как отмечает Шанье [Schanze, 1995], «на границах важнейших рынков мы видим появление новых рынков, избегающих регулирования. И факти-
чески отношение к такого рода старательным утверждам будет доста-
точно терпимым» [Schanze, 1995, p. 165]. Во имя сохранения частной
автономии судьи допускают явление, которое Шанце назвал бифуркаци-
ey регулирования: Законодатели, стремясь закрыть лазейки, которых
они не предвидели, увеличивают число законов, связанных с регулиро-
ванием, что может служить объяснением усиления (а не ослабления)
государственного регулирования [Nax, 1995].

7.7. Литература, рекомендуемая к главе 7

Рыночная организация имеет значение. Проблематика этого раздела
была сформулирована Коузом [Coase, 1988b, ch.1]. Прочитайте также
классический социологический текст Вебера [Weber, 1968, ch. 2.8, p. 7],
посвященный рынку как организации.

Устойчивость цен. Эмпирические примеры есть у Карлтона [Carl-
ton, 1989] и Блайндера [Blinder, 1991]. Теоретические разработки пред-
ставителей неоинституционализма изложены в подразделе 7.4.2.

Рыночная организация как результат рыночной координации. Рыноч-
ная организация как результат неявного или явного коллектива
действия наилучшим образом представлена трудами специалистов-эконо-
мистов, например [Frohlich, 1940] (на немецком языке).

Экономисты-историки, в частности Гарви [Garvy, 1944], приводят
интересные иллюстрации, к примеру историю Нью-Йоркской фондовой
биржи. Большой интерес может представлять предпринимательская дея-
тельность: о ярмарках и рынках в средневековой Англии, которые были
организованы частными лицами, получившими королевское привиле-
гию, можно прочитать [Coase, 1988b, p. 8] и, например, [Pease and Chitty,
1958]. В наши дни центральную роль в организации рынков играют
общественные коллективные действия правительств. Проблемы обще-
ственного выбора и в особенности последствия действий различных
груп давления рассматриваются в контексте решений по торговой по-
литике (см., напр.: [Baldwin, 1985]).

Взгляды неоинституционалистику на рыночную организацию. Чето-
бы получить полное представление о стиле аргументации неоинсти-
туционалистов, его преимуществах и недостатках, советуем прочитать
статьи, рассмотренные в разделе 7.4. По вопросам издержек измерения
и организации рынков мы особенно рекомендуем работу Барцел [Barzel,
1982]. Также прочитайте не упомянутую нами статью [Acheson, 1985]
ob особенностях рынка омаров в штате Мэй (США), работу [Alchian
and Woodward, 1987] об официально объявленных центах и статью [Jos-
kow, 1985a], в которой на материале американских электростанций,
работающих на угле, эмпирически тестируется гипотеза Уильямсона о трансакционных издержках. Далее, две первопроходческие статьи [Klein,

Глава 8

НОВАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ФИРМЫ

Помимо другим областям микроэкономики, теория фирмы за последние несколько десятилетий была в значительной степени переосмыслена и переработана. Традиционному неоклассическому анализу был брошен вызов со стороны множества новых подходов, на основе которых делались попытки объяснить природу фирмы, ее структуру и значение для современной экономической системы. Хотя полного согласия относительно того, как должна выглядеть новая модель предприятия, пока еще не достигнуто, в литературе существует общее мнение о необходимости ослабить искусственные предпосылки неоклассической теории. Новые идеи, почерпнутые из таких областей, как теория игр, эволюционная экономическая теория, теория принципал-агент и моделирование механизма контрактов, в той или иной форме должны учитываться и отражаться в любых модифицированных аналитических конструкциях. В данной главе нашей книги основное внимание уделяется теоретическим достижениям, связанным с новой институциональной экономической теорией, и прежде всего с тем направлением, которое можно назвать анализом с позиций трансакционных издержек/прав собственности. Тем не менее эта интерпретация фирмы, на которой делается акцент, имеет много общего и с другими новыми подходами и, на наш взгляд, позволяет дать относительно полное представление о современном уровне осмысления вопросов организации.

Эта глава состоит из двух частей. Первая охватывает разделы 8.1–8.4. В ней обсуждается общая концепция фирмы, разрабатывающаяся в литературе по новой институциональной экономической теории. Во второй части, в разделах 8.5–8.8, рассматриваются конкретные применения этого нового подхода. Глава завершается, как обычно, подробными рекомендациями литературы для дополнительного изучения.

8.1. Ортодоксальная неоклассическая фирма

В целях систематизации изложения желательно начать с краткого рассмотрения ортодоксальной неоклассической концепции капиталистического предприятия, управляемого его собственником. Обычно предпо-
лается, что целевая функция фирмы является одномерной, а формальная задача ставится как задача максимизации прибыли и решается в условиях заданных рыночных и технологических параметров. Таким образом, для простейшего статического случая производства единственного продукта мы получим:

$$\max \pi = p^0 q - \sum_{i=1}^{n} r_i^0 x_i$$ \hspace{1cm} (1)$$

при ограничении

$$q = f(x_1, x_2, ..., x_n).$$ \hspace{1cm} (2)

Здесь прибыль $\pi$ — это разность между валовой выручкой от продажи произведенного продукта $q$ по рыночной цене $p^0$ и совокупными затратами на все факторы производства $x_i$. Параметрические цены на факторы производства известны и обозначены через $r_1^0, r_2^0, ..., r_n^0$. Предприниматель, имеющий исключительное право на остаточный доход фирмы, стремится к максимизации $\pi$ при ограничениях на инженерные или технологические характеристики, которые отражаются в производственной функции $f$. Тогда условия первого порядка, вытекающие из условной максимизации уравнения прибыли (1) при наличии ограничения в виде производственной функции (2), представляют собой предельные правила, которыми необходимо следовать для того, чтобы оптимизировать использование факторов и объем произведенной продукции. В частности, очевидно, что либо ценность предельного продукта каждого фактора должна быть приравнена к его цене, либо, что равносильно, предельные издержки объема выпуска должны быть приравнены к преследующей цене продукта. Используя подобное обоснование, Хендерсон и Квандт утверждают:

Фирма — это техническая единица, которая производит товары. Предприниматель (собственник и менеджер) принимает решение о том, в каком количестве и каким образом будет производиться один или более товаров, и — как результат своего решения — получает прибыль или убытки. Предприниматель трансформирует затраты в выпуск при ограничениях на технологические правила, задаваемые его производственной функцией. Разность между выручкой от продажи произведенной продукции и затратами факторов производства — это его прибыль, если данная величина положительна, или убытки, если она отрицательна [Henderson and Quandt, 1958, p. 42].

Все это кажется достаточно очевидным, но с точки зрения новой институциональной экономической теории неоклассическая модель фирмы совершенно неубедительна.

Вопросы о состоятельности неоклассической точки зрения возникают на различных уровнях, и ответить на них нельзя. Если, как предполагается, события разворачиваются в мире «без трений», где каждое
лицо, принимающее решения, может получить и обработать любую необходимую информацию мгновенно и без затрат, мы можем только изумляться тому, какие широкие возможности существуют для предпринимательства. Например, чтобы найти решение статической, охватывающей только один период времени задачи, представленной уравнениями (1) и (2), "полностью информированному" собственнику фирмы для достижения успеха нужно только следовать необходимым предельным правилам. Причем для выполнения этих правил вполне достаточно самых элементарных управленческих навыков. Фактически при заданных параметрах внешней среды предприниматель, подобно валльсийскому акционисту, остается невидимкой. Очевидно, что роль и использование информации в экономической системе нуждаются в переоценке. Разумеется, в последнее десятилетия такой анализ проводился постоянно, что побудило Стиглица отметить следующее:

Мы осознали, что многое из того, во что мы верили прежде, верно лишь отчасти; традиционный анализ конкурентного равновесия, который внешне выглядит достаточно общим, особенно когда он представлен в виде наукообразных математических выкладок, на самом деле не носит обобщающего характера; теория утрачивает свою силу даже при незначительных изменениях в информационных предпосылках. Это всего лишь частный и не очень правдоподобный "пример" из множества возможных допущений относительно информации, которые применимы для характеристики экономической системы [Stiglitz, 1985, p. 21].

Данное направление критики имеет большой потенциал, так как оно в значительной степени противоречит предложенному Самуэльсоном [Samuelson, 1947] фундаментальному постулату о том, что анализ максимизирующего поведения есть ключ к пониманию широкого спектра экономических явлений.

Даже логика утверждения о том, что поведение индивидов и фирмы можно представить в виде решения задачи максимизации, поставлена под сомнение, поскольку ясно, каким образом индивид должен решать проблему бесконечного полного движения,* а именно: стоит ли получать информацию относительно того, стоит ли получать информацию... [Stiglitz, 1985, p. 23] (см. также [Winter, 1964]).

Если трансакционные издержки положительны, то прямая оценка предельных информационных издержек и предельных выгод от информации невозможна, за исключением совершенно особых случаев. Конечно, допущение о том, что трансакционные издержки больше нуля, нарушает предпосылку неоклассической теории о мире без

* Подробнее методологическая проблема бесконечного полного движения раскрыта в подраздел. 10.2.4 настоящей книги. — Прим. ред.
требий. Однако в то же время совершенно ясно, что если мы предположим, что каждый человек обладает полной и достоверной информацией, то содержательно рассматривать проблемы реального мира невозможно.

Ниже мы более подробно остановимся на значении положительных трансакционных издержек, но перед тем как закончить рассмотрение элементарной модели предприятия, описанной уравнениями (1) и (2), полезно изучить этот случай более детально. Во-первых, очевидно, что производственная функция (2) в данной теории фирмы играет главную роль. Но, в соответствии с неоклассическим подходом, производственная функция — это абстрактная конструкция совершенно особого типа. В сущности, она рассматривается как технологическая зависимость, и, следовательно, институциональное устройство или внутренняя организация фирмы либо вообще не принимаются во внимание, либо учитываются достаточно слабо. Однако в реальности институциональная структура фирмы важна для правильного понимания ее производственной функции. Существующее устройство влияет на побудительные мотивы поставщиков факторов производства, а исходя из этого, на реальные потоки производственных услуг, которые получает фирма. Ceteris paribus объем выпуска, который можно получить с использованием закупаемых на рынке факторов, будет варьироваться в зависимости от институциональной и организационной конфигурации фирмы (см.: [Jensen and Meckling, 1979; Furubotn, 1996]). Другая трудность состоит в том, что производственная функция в своей характерной форме, представленной в (2), — это однородная конструкция, связывющая потoki производства услуг с потоком продукции. Существование долгосрочного капитала* хотя и признается, но в теории его контуры лишь намечены на заднем плане. Вопрос об инвестициях и финансировании становятся избегать, так как предполагается, что услуги, которые обеспечиваяютым видом капитального оборудования, всегда можно арендовать по текущим рыночным ценам _r_. Но даже в рамках принятых предпосылок этот анализ не является достаточно глубоким. Сложность заключается в том, что в наличии должен иметься весь спектр ставок арендной платы, при этом различным возможным срокам лизинга должны соответствовать разные цены. Предполагается, что предприниматель должен выбирать временной интервал, в течение которого будет действовать эффект «запирания», связанный с использованием определенного фактора производства, приобретенного по определенной цене. И в конечном итоге неизбежно должна возникать проблема выбора между арендой или покупкой.

* Под долгосрочным капиталом (durable capital) понимается капитал, используемый на протяжении нескольких периодов времени. — Прим. ред.
Новая институциональная экономическая теория фирмы

Конечно же, верно, что простую статическую модель, основанную на уравнениях (1) и (2) можно заменить на многопериодную, или динамическую, инвестиционную модель фирмы. Формулировка производственной функции типа «запас-поток», которая обладает неоклассическими свойствами и может использоваться для рассмотрения проблемы оптимизации во времени, не представляет большой трудности. Предположим, например, случай «точечные затраты-потоковый выпуск», целевую функцию фирмы можно задать как функцию, максимизирующую чистую приведенную стоимость, а не прибыль за один период времени. Однако при переходе к явной динамической формулировке модели становится все труднее избежать рассмотрения различных вопросов, которые анализируются в новой институциональной экономической теории. В изменившемся условиях кажется естественным признать наличие неопределенности и, соответственно, необходимость для предпринимателя прогнозировать будущую экономическую ситуацию.

В этом случае на первый план выдвигаются ожидаемые стоимостные значения. Однако такой подход неизбежно ведет к проблемам, связанным с тем, как следует оценивать предельную (ожидаемую) выгоду от информации в любой момент времени и насколько далеко распространять область поиска. Модель усложняется еще больше, если расчеты для фирмы должен делать субъект принятия решений, который ограничен рационален.

Хотя максимизация чистой приведенной стоимости может показаться правдоподобной целью для фирмы, функционирующей во времени, этот критерий весьма проблематичен, поскольку позволяет субъекту принятия решений дать обоснование фактически любому действию или политике, как ведущим к оптимизации. И если целесообразность максимизации прибыли за один период времени вызывает определенные сомнения, то сомнений относительно максимизации чистой приведенной стоимости возникает еще больше. Более того, как только внимание концентрируется на поведении действующей фирмы, функционирующей в условиях неопределенности, спектр потенциальных возможностей для политики фирмы расширяется, и процесс принятия решений фирмой должен стать более тщательным. Нельзя игнорировать институциональную структуру. Если фирма не является простейшей хозяйствующей единицей, управляемой ее собственником, то реально существующая конфигурация прав собственности играет решающую роль в формировании конечных результатов. Например, менеджеры, нанятые корпорацией с распыленной собственностью, могут преследовать свои личные интересы, добиваться иных целей, нежели получение прибыли, и поступиться потенциальной прибылью ради неденежных и прочих выгод, которые они могут присвоить за счет акционеров. Таким образом, в данном случае возникает проблема отделения собственности от контроля.
И наоборот, можно ожидать, что ходе́рнированная фирма* будет демонстрировать несколько иную модель поведения, базирующуюся на ее особой структуре прав собственности. Институционально нейтральный неоклассический подход не в состоянии эффективно анализировать столь разнообразные случаи.

Если рассматривать фирму как единицу, обладающую запасами долгосрочного капитала, становится очевидными определенные проблемы, которые, скорее всего, были бы упущены из виду в модели потока услуг, представленной (1) и (2). Один из важных вопросов, которому в литературе по новому институционализму уделяется значительное внимание, касается специфичности активов. Поскольку индивид является собственником долгосрочного специфического для фирмы капитала, у него есть причина настаивать на включении в контракт гарантий против оппортунизма, которые были бы не нужны индивиду, поставляющему фирме неспецифические факторы производства «общего» характера. Иными словами, собственник специфического для фирмы капитала должен стремиться защитить свои интересы, поскольку в ином случае он может подвергнуться «вымогательству», а его квазирента может быть присвоена другими членами коалиции собственников факторов производства, образующих фирму [Furubotn, 1988]. В традиционной неоклассической теории деталей контракции уделяется недостаточно внимания и в целом дается весьма поверхностный обзор контрактной деятельности. Например, в базовой модели фирмы, схематично представленной выше уравнениями (1) и (2), считается, что все потоки закупленных на рынке и оплаченных факторов из уравнения (1) будут поставляться в полном объеме по мере их использования в производственном процессе, описываемом уравнением (2). В модель не вводятся условия, касающиеся затрат фирмы на мониторинг за процедуры, обеспечивающие исполнение контрактов. Надо полагать, что в мире безнатратных трансакций все контракты могут быть защищены полностью, автоматически и мгновенно без сложных экономических расчетов, которые могли бы помешать нормальному ходу процесса.

Это упрощенное понимание фирмы, естественно, было осознано исследователями, которые работают в традиции новой институциональной экономической теории. А именно:

в центре современных теорий фирмы оказывается головоломка. Если мы рассматриваем фирму извне и игнорируем детали ее функционирования,

* Кодетерминация — это способ организации, который гарантирует такому фактору производства, как труд, законодательно закрепленные права контроля над фирмой. Определяющей особенностью кодетерминированной фирмы является разделение прав контроля между различными группами собственников ресурсов. О кодетерминации см. разд. 8.8. — Прим. ред.
то видим, что фирма — это предприятие, фундаментальной характери- 
стикой которого является кооперация. Однако если мы посмотрим на 
нее изнутри, то уже не сможем с уверенностью сказать, в какой степени 
фирма на самом деле является предприятием, функционирующим на 
принципах кооперации [Eaton and Eaton, 1988, p. 147].

Очевидно, фирма зависит от «кооперации» в том смысле, что произ- 
водство товаров требует совместных усилий всех работников этой фир- 
мы. Более того, эффективность и успешная работа фирмы будут в 
большей или меньшей степени зависеть от того, насколько хорошо ее 
члены (те, кто осуществляет поставку факторов производства и отно- 
сится к внутренней организации предприятия) способны объединять свои 
усилия и эффективно кооперироваться.

Стандартная предпосылка состоит в том, что личный интерес вы- 
зывает со стороны индивидов по крайней мере некоторую готовность 
позволить власть фирмы и кооперироваться в рамках ее границ. Логи- 
ческое обоснование в данном случае заключается в том, что объеди- 
ненные в рамках организации люди могут производить относительно 
больший объем продукции по сравнению с тем, что они могли бы 
произвести, работая как независимые агенты, координирующие свои 
действия только посредством серии рыночных трансакций. Однако 
преимущества кооперации этим и ограничиваются. По-прежнему вер- 
но, что индивиды имеют частные цели, которые нередко вступают в 
конфликт с тем, что можно охарактеризовать как более широкие, 
коллективные интересы фирмы. Следовательно, ключевая проблема 
экономической теории организации состоит в нахождении таких побу- 
дительных мотивов для индивидов, чтобы они на самом деле работали 
ради коллективных интересов и привели фирму к успеху. Вообще 
говаря, возможны два подхода. С одной стороны, пытаясь заставить 
индивидуов следовать контрактным обязательствам, можно предпринять 
действия, связанные с мониторингом и обеспечением исполнения 
контракта. С другой стороны, можно прилагать усилия по мотивации 
людей, обеспечивая им за хорошую работу материальное вознаграждение и признание. В рамках этих общих направлений могут использоваться различные конкретные методы повышения эффективности работы предприятия. Тем не менее всегда существует вопрос о том, что конкретно следует предпринять. Некоторые исследователи, например Саймон [Simon, 1991], утверждают, что одних материальных стимулов недостаточно для того, чтобы обеспечить адекватную мотивацию всех членов фирмы к самоотверженной работе по достижению целей фирмы; но даже если более оптимистично оценивать роль материальных стимулов и антимотивов, остается не совсем ясным, как должна быть организована система штрафов и вознаграждений в фирме. Подобно технологии, организационная структура не является
заставшей и по мере внедрения инноваций с течением времени может изменяться и совершенствоваться.

Все были высказаны соображения относительно некоторых ограничений ортодоксальной теории фирмы и показано общее направление развития новых исследований, ориентирующихся на методологию институциональной теории. По мере продвижения вперед оказалось, что фирма теперь стала рассматриваться как сплетение контрактов, которые регулируют всяческие трансакции между собственниками ресурсов, образующими частное предприятие в условиях асимметричной информации и несовершенного предвидения. Дженсен и Меклинг сформулировали это следующим образом:

Частное предприятие, или фирма, — это лишь одна из форм юридической фикции, которая выступает как сплетение контрактных отношений и которая также характеризуется наличием делимых остаточных прав на активы и денежные потоки организации, которые обычно могут быть проданы без разрешения других участников контракта [Jensen and Meckling, 1976, p. 311].

Как отмечалось ранее, современная теория фирмы быстро развивалась за последние 20 лет. Общий обзор этого процесса представлен, например, у Холмстрема и Тироле [Holmstrom and Tirole, 1989], а также в библиографических материалах в конце этой главы. Многие вопросы остаются открытыми. Тем не менее в последующем мы ограничившимся рассмотрением нескольких ключевых проблем, тесно связанных с основной тематикой новой институциональной экономической теории. В частности, мы остановимся на применении: 1) теории прав собственности; 2) экономической теории трансакционных издержек; 3) теории контрактов к таким вопросам, как а) размер фирмы; б) собственность и контроль и в) структура капитала. Выводы, полученные в результате этого общего анализа, далее будут использоваться для исследования и интерпретации фирмы, принадлежащей работникам, социалистической самоуправляющейся фирмы, кодетерминированной фирмы и фирмы советского типа.

Начало анализу фирмы с позиций новой институциональной экономической теории было положено знаменитой статьей Коузс [Coase, 1937], побудившей экономистов к более систематизированным размышлениям относительно этой всепроникающей организации, которая ранее воспринималась в большей или меньшей степени как некая данность. Коуз поставил два основополагающих вопроса:

1. Почему существуют фирмы, если экономическая деятельность может осуществляться и координироваться посредством рыночных трансакций?
2. Какие факторы ограничивают размер фирмы?

Его ответы на эти вопросы просты, но поучительны.
«Основная причина, по которой создание фирмы выгодно, состоит, как представляется, в том, что существуют издержки использования ценового механизма» [Coase, 1937, p. 390]. В качестве значимых было выделено два типа трансакционных издержек. Это издержки поиска — «издержки выяснения того, каковы же соответствующие цены», и издержки контрактации — «издержки на ведение переговоров и заключение контракта на каждую трансакцию обмена, что неизбежно на рынке» [Ibid., p. 390–391]. Иными словами, суть в том, что если фирма создана, то число контрактов, которые необходимо заключать между сторонами, резко сокращается. Собственнику фактора производства не нужно подписывать отдельные контракты с каждым из собственников других факторов, с которыми он кооперируется внутри фирмы. Напротив, он заключает только один контракт с предпринимателем, распоряжениям которого соглашается подчиняться в обмен на оговоренное вознаграждение. Как правило, контракт между собственником фактора производства и предпринимателем (или центральной стороной) содержит достаточно обширные условия. Так происходит потому, что в точности предвидеть будущее события невозможно, и сохранение в условиях контракта некоторой гибкости выгодно для производительности предприятия и, следовательно, для обеих сторон. Таким образом, еще на этом раннем этапе Коуз размышлял об относительных или неполных контрактах. В частности, он утверждает: «Следовательно, возникновение фирмы становится более вероятным в тех случаях, когда очень краткосрочные контракты оказываются неудовлетворительными» [Ibid., p. 391].

Ответ Коуза на второй вопрос, в сущности, строится на предположении об убывающей отдаче от менеджмента. Поэтому

фирма будет стремиться к расширению до тех пор, пока издержки по организации одной дополнительной трансакции внутри фирмы не окажутся равными издержкам осуществления той же трансакции посредством обмена на открытом рынке или издержкам ее организации в другой фирме [Ibid., p. 395].

Данное утверждение также можно интерпретировать как применение принципа предельного замещения к такому виду деятельности, как «организация». Вообще можно сказать, что хотя аргументация Коуза имеет под собой основания, она представляет лишь иной взгляд на погоню за максимизацией прибыли и остается просто общими словами до тех пор, пока трансакционная деятельность и концепция трансакционных издержек не получат более полного обоснования [Bössmann, 1981, p. 671 ff.]. Коуз не приводит детальной аргументации того, почему существует фирма, хотя утверждает, что фирму создает особый тип контракта (контракт личного найма). Более того, он практически не затрагивает
постконтрактные проблемы. В качестве причин «за» или «против» учреждения фирмы не упоминаются издержки контроля и издержки обеспечения исполнения контракта. И только спустя примерно 30 лет с развитием теории прав собственности, экономической теории трансакционных издержек и теории контрактов при объяснении таких более существенных для фирмы проблем, как размер предприятия, структура капитала и права собственности, стали использоваться более сложные инструменты микроэкономического анализа.

8.2. Стимул к интеграции

Одна из первых попыток создать более детальное институциональное описание фирмы и увязать структурные факторы с экономической природой фирмы была предпринята Альчином и Демсетзом [Alchian and Demsetz, 1972]. Эти исследователи делают акцент на постконтрактной фазе трансакций и уделяют внимание проблемам, связанным с исполнением контракта и контролем. В частности, анализируется так называемая проблема измерения. Она становится важной в широко распространенных случаях командной организации производства. Работая вместе в команде, индивиды часто способны добиться возрастающей отдачи от масштаба (эффект супераддитивности), однако «исключительно на основе общего выпуска трудно выделить или определить вклад каждого индивида в выпуск, явившийся результатом кооперирующихся факторов» [Ibid., p. 778]. Далее Альчин и Демцес утверждают, что «именно издержки измерения или установления предельных продуктов членов команды приводят к появлению новых форм организаций и процедур» [Ibid., p. 780]. С этой точки зрения «классическая» капиталистическая фирма представляет собой организационную форму, которая хорошо приспособлена к необходимости проведения эффективного измерения. Это означает, что в данном случае конфигурация прав собственности позволяет предпринимателю (или собственнику-менеджеру) выступать в роли лица, осуществляющего мониторинг. Его положение в фирме (санкционированное юридически) дает ему право контролировать результативность производственных усилий членов команды и в то же время стимулировать от этой обязанности. Предприниматель имеет адекватную мотивацию, так как является эксклюзивным претендентом на остаточный доход фирмы. Таким образом, чем более эффективно он проводит мониторинг результативности и отстраняет от работы отливывающих членов команды, тем выше его вознаграждение в виде остаточного дохода. Чтобы иметь возможность дисциплинировать членов команды, претендент на остаточный доход, конечно же, должен обладать правом пересматривать условия контракта и влиять на побудительные мотивы отдельных членов команды, не прибегая...
к необходимости разрывать или изменять контракты со всеми остальными факторами [Alchian and Demsetz, p. 782]. Как было показано в подразделе 4.4.1, Альчин и Демсект считают классическую фирму специфической организацией, которую возглавляет предприниматель. Его собственность на фирму определяется тем, что он обладает следующими правами: 1) быть претендентом на остаточный доход; 2) наблюдать за поведением факторов; 3) быть центральной стороной, с которой все привлекаемые факторы заключают контракты; 4) изменять членство в команде; 5) продают все эти права [Ibid., p. 783].

Данный подход, в котором перекочеванное внимание уделяется характеристикам существующей на данный момент «собственности», является особенностю теории фирмы, разрабатываемой с позиций прав собственности [Furubotn and Pejovich, 1972a, p. 1148]. Вообще различные члены фирмы имеют определенные права на эту фирму, что предусматривается формальными и неформальными контрактными соглашениями между собственниками факторов производства. Тем не менее конкретные права, которыми обладает каждый индивид, имеют значение, поскольку они влияют на его побудительные мотивы и, следовательно, на его экономическое поведение. Конечно, со временем структура прав в фирме может меняться либо частными лицами — членами фирмы, либо государством. Например, в классической фирме, описанной Альчином и Демсектом [Alchian and Demsetz, 1972], правовая первоначально принадлежавшие предпринимателю, могут быть поделены таким образом, что часть требований на остаточный доход фирмы будет передана ее работникам. Поскольку в реструктуризацию прав собственности вовлечены члены фирмы, вероятно, можно предположить, что реструктуризация нацелена на усиление побудительных мотивов и/или снижение трансакционных издержек, с тем чтобы фирма стала более эффективным производителем. Однако эффективность не всегда является доминирующей целью: например, если объединенные в профсоюзы работники обладают большой переговорной силой, они могут «протолкнуть» такие изменения прав собственности, которые выгодны им, но вредны для других членов коалиции собственников факторов, а также для эффективности производства. Аналогичным образом изменения прав собственности, которые диктует государство, могут отражать властных политических групп давления и не обязательно приведут к улучшению условий производства. Какими бы ни были в данном случае последствия распределения прав собственности, в теории предполагается, что знание структуры прав собственности фирмы в любой момент времени важно для прогнозирования ее поведения.

Проблему измерения можно также интерпретировать как проблему, которая появляется в результате деятельности по «проверке», где под проверкой имеется в виду один из шести видов трансакционной
деятельности, рассмотренных в главе 7. Как было отмечено в подразделе 7.4.1, Барцель [Barzel, 1982, p. 39 ff.] утверждает, что вертикальная интеграция может также осуществляться с целью получения экономии на издержках, связанных с проверкой.

Последний из шести рассмотренных нами видов трансакционной деятельности — «обеспечение исполнения контракта» — стал центральной проблемой современной теории фирмы в работах Уильямсона [Williamson, 1975; 1979; 1985], который ввел в массовый научный оборот понятия ex post оппортунизма и ограниченной рациональности (см. подраздел 4.4.3). Он считает, что эти допущения относительно поведения лиц, принимающих решения, играют большую роль в объяснении того, почему неполные контракты порождают проблемы. Иными словами, в условиях невысокой частоты обмена и трансакционно-специфического характера инвестиций индивиды, предрасположенные к извлечению выгод за счет других, при совершении рыночных трансакций имеют большие возможности для обмана. Так, согласно Уильямсону, при наличии отмеченных выше общих условий мотивация к интеграции появляется благодаря трем преимуществам внутренней организации по сравнению с рыночными способами контрактации.

Во-первых, по сравнению с автономными участниками контракта во внутренней организации обменивающиеся стороны имеют меньше возможностей присваивать прибыль, полученную внутри подгруппы за счет организации (системы) в целом в результате оппортунистических действий...

Во-вторых, что взаимосвязано с первым аргументом, во внутренней организации можно более эффективно проводить аудиторские проверки. На конец, когда действительно появляются разногласия, внутренняя организация имеет преимущество в регулировании споров по сравнению с опосредованным рыночным обменом [Williamson, 1975, p. 29].


В разделе 4.2 было показано, что, рассматривая проблему специфичности активов, Уильямсон [Williamson, 1985, p. 95 ff.] выявляет четыре разных вида специфичности активов, или трансакционно-специфических невозвратных инвестиций по Джоскоу [Joskow, 1985a, p. 38], а именно: специфичность местоположения, специфичность физических активов, специфичность человеческого капитала и целевые акты.

Общий подход Уильямсона к вопросам новой институциональной экономической теории и его концепция трансакционных издержек были рассмотрены в главе 4. Тем не менее здесь следует отметить, что существует ряд эмпирических исследований, подтверждающих проведенный Уильямсоном анализ роли трансакционных издержек. Джоскоу [Joskow,
1985а] приводит интересный пример, связанный с электростанциями, работающими на угле. Полученные им результаты показывают, что подземная добыча угля, требующая чрезвычайно специфических инвестиций, вероятнее всего приведет к вертикальной интеграции.

Характерно, что хотя лишь 15% электроэнергии производится с использованием угля, добываемого подземным способом, на угледобывающие предприятия такого типа приходится более 50% от общего объема вертикальной интеграции между угледобывающими предприятиями и электростанциями. Следовательно, интеграция подвергается гораздо более высокая доля предприятий, осуществляющих подземную добычу угля, что подтверждает роль специфических инвестиций при осуществлении интеграции [Wiggins, 1991, p. 619].

Теория Уильямсона о стимулах к интеграции оставляет открытым вопрос о собственности. Это важно, поскольку, как подчеркивается в литературе по проблемам прав собственности, распределение прав в организации влияет на экономическое поведение. Права собственности можно считать условиями существования собственности, которые дополняются конкретными механизмами обеспечения гарантий, включая частные гарантии. Тогда, в сущности, необходимо принимать во внимание как транзакционные издержки, так и права собственности. Уильямсон, указывая на то, что в мире, где существуют положительные транзакционные издержки, фактические издержки, сопряженные с механизмами обеспечения гарантий, влияют на структуру управления, которую использует фирма. Однако не следует забывать и о влиянии распределения прав собственности. Когда значительное число независимых субъектов принятия решений, имеющих различные и вступающие друг с другом в конфликт цели, вынуждены взаимодействовать внутри фирмы, концепция максимизации полезности всей группы оказывается недекватной. Аналогичным образом нельзя поддержать и идею о том, что политика организации формируется одним человеком или «как бы» одним человеком. Иными словами, в зависимости от способа распределения прав собственности в фирме (т. е. от того, как составлены контракты) сама проблема оптимизации будет иметь разную природу.

В любой момент времени налицующиеся конфигурации прав собственности устанавливают, кто именно осуществляет действительный контроль над организацией и определяет исходные установки, на основе которых будет формироваться политика организации. Существующие на данный момент конкретные конфигурации прав собственности оказывают воздействие не только на транзакционные издержки и эффективность производства, но и на распределение дохода и власти между объединившимися в коалицию собственниками различных факторов производства. Следовательно, с течением времени любые (добровольные)
изменения структуры прав собственности будут осуществляться таким образом, чтобы увеличить благосостояние тех, кто контролирует политику. Из предпосылки о преследовании личных интересов членами фирмы следует, что для них особое значение имеет возможность признания вознаграждения в форме денежного и неденежного дохода. Однако в этих условиях нет гарантии того, что основным принципом, определяющим поведение фирмы, будет максимизация прибыли или минимизация издержек. Хотя для фирмы, наверное, существуют определенные границы в вопросе о том, насколько эффективность производства может приноситься в жертву иным целям, тем не менее основной акцент в принятии решений (базирующихся на внутренних «политических» реалиях) может делаться на политике, которая в первую очередь обеспечивает вознаграждение тем, кто имеет решающее влияние и регулирует силу в фирме.


Когда для одной из сторон спецификация длинного перечня конкретных прав, которые она стремится получить на активы другой стороны, сопряжена со слишком большими издержками, оптимальным выходом для нее может стать покупка всех прав за исключением особо оговоренных в контракте. Собственность — это покупка таких остаточных прав контроля [Ibid., p. 692].

В сущности, вопрос, поставленный Гроссманом и Хартом, состоит в следующем: как точно определить, в каких случаях можно заключать заслуживающие доверия внутрифирменные контракты, а в каких это можно сделать между фирмами? Прежде всего мы знаем, что если две независимые фирмы имеют в собственности совокупность трансакционно-специфических активов, то остаточные права контроля над этими активами будут принадлежать различным сторонам. Напротив, если все активы находятся в собственности только одной фирмы, то обладать остаточными правом контроля будет только одна сторона. Это различие важно, поскольку, когда возникают непредвиденные обстоятельства (что неизбежно), решение о внутрифирменных трансакциях будет приниматься только одной стороной, тогда как межфирменные трансакции должны согласовываться в процессе переговоров. Такое различие в процессе принятия решений имеет далеко идущие последствия с точки зрения ex post распределения получаемого излишка и, следовательно, должно воздействовать на ex ante решение об инвестициях.
Исходя из этого обоснования, можно утверждать, что пределы размера фирмы связаны с остаточным правом контроля над активами. Практика показывает, что если интегрированная фирма создана как одна крупная единица, включающая в себя многочисленные подразделения, то пределы размера фирмы будут определяться трансакционными издержками и проблемами координации, которые приводят к росту издержек и снижению эффективности. В то же время, если фирма, осуществившая интеграцию, пытается избежать этих издержек централизации, управление своими подразделениями так, как это было до интеграции, за исключением редких централизованных директив, возникает иная проблема. В частности, менеджеры подразделений будут обладать определенным количеством остаточных прав контроля над активами своих подразделений. И тогда эти подразделения будут стремиться к поведению, которое не в полной мере совпадает с интересами интегрированной фирмы. Inter alia, ex post распределение излишка будет иным. Здесь следует подчеркнуть, что по контракту другой стороне может делегироваться только ограниченный набор прав контроля.

Мы знаем, что в современной институциональной экономической теории фирма рассматривается как сплетение контрактов. Контракты, о которых идет речь, связаны с поставкой в фирмы производственных услуг или других факторов производства и заключаются между некой властной инстанцией («предпринимателем») и собственниками факторов производства. Поскольку будущее предвидеть невозможно, контракты формулируются лишь в самых общих чертах [Coase, 1937, p. 391]. Таким образом, предприниматель вправе управлять факторами, используемыми внутри фирмы, так, как он считает нужным, разумеется, в известных пределах. В случае контракта личного найма особенно важна власть, позволяющая управлять деятельностью работников фирмы. Саймон [Simon, 1951] говорит о «властных отношениях» между нанимателем и наемным работником. Однако перед тем как перейти к рассмотрению исследований Саймона, необходимо уяснить, что наниматель в целях сохранения или усиления своей власти над работниками может использовать самые разнообразные подходы, например ввести систему эффективной заработной платы как средство «обеспечения стандартов высокой производительности труда отдельных работников, а не просто увеличения товарооборота» [Miller, 1992, p. 68]. Пояснения о «власти работодателя» можно найти у Миллера [Ibid., p. 67–74].

Саймон указывает, что именно предприниматель, являясь центральной стороной контрактов фирмы, обычно лучше других информирован о реальной среде, в которой функционирует фирма. Его положение как руководителя фирмы и лица, осуществляющего контроль, дает ему и мотивацию, и возможность приобретать знания о текущем «состоянии природы». На основе этого утверждается, что
предприниматель — это лицо, которое должно обладать властью решать, как следует трактовать контракты и как использовать факторы производства. Тем не менее предпринимателю следует действовать с некоторой осторожностью. В частности, он не должен пытаться выходить за рамки имеющихся у него полномочий или обращаться со своими наемными работниками в зависимости от собственной прихоти. Для данного случая справедливо замечание Крепса [Крепс, 1990a] о том, что отношения найма являются центральным вопросом теории фирмы. Он пишет: «Если наемные работники... должны признать за фирмой такие властьные полномочия... они должны быть убеждены в том, что эти полномочия будут использоваться справедливым образом» [Ibid., р. 92]. Источником такого рода доверия должна быть репутация фирмы, в частности ее репутация, связанная с действиями в непредвиденных обстоятельствах. Крепс даже утверждает, что уверенность в том, что фирма будет стремиться разумно использовать свою власть, — это «клей, который позволяет осуществлять взаимовыгодные трансакции» [Ibid., р. 93].

Верно, однако, что репутация служит механизмом защиты только тогда, когда нарушение обязательств поддается наблюдению. В нашей модели из раздела 5.7 предполагалось, что все могут наблюдать факт выполнения или нарушения субъектами своих обязательств. Вообще говоря, требования к эффективности механизма репутации заключаются в следующем: 1) каждому с самого начала должно быть абсолютно ясно, что было обещано, и 2) каждый должен иметь возможность непосредственно наблюдать, что же реально было сделано тем, кто дал обещание. Из условий 1) и 2) следует, что при помощи репутации нельзя с высокой эффективностью обеспечить исполнение отношений контрактов. Отношений контракт вряд ли удовлетворяет первому из условий! Это верно потому, что для отношений контрактов характерна необходимость иметь дело с непредвиденными обстоятельствами и, следовательно, по определению, не может быть ясно ex ante относительно того, какие действия потребуется предпринять в ситуации, которую нельзя предусмотреть ex ante.

Но даже если признается существование ограниченной информации и неопределенности, то при выполнении условий, сформулированных Крепсом, репутация все-таки может играть определенную роль, что было кратко отмечено в подразделе 4.4.3.

Необходимо следующее: a) способность сформулировать план действий после распознавания конкретного будущего события; b) ex ante убеждение подчиненных иерархической цепи в том, что реализация этих действий даст достаточно надежную гарантию осуществления трансакции [Ibid., р. 124].
Новая институциональная экономическая теория фирмы

Но проблема заключается в том, что, по всей вероятности, вряд ли возможно сформулировать неумышленные и общие правила, подходящие для большинства ситуаций. В любом случае анализ, проведенный Крепсом, дополняет экономическую теорию трансакционных издержек, а итоги авторитетной власти — теорию репутации, которые берут свое начало в теории бессоциальных игр. По мнению Крепса, теория фокальных точек, разработанная Шеллингом, подтверждает мнение о реальной возможности существования общих правил или принципов. Особо подчеркивается необходимость корректной интерпретации. Таким образом,

правило заключается в том, чтобы в большинстве случаев действовать некоторым определенным образом (или в соответствии с неким принципом), что, однако, может быть неприменимо в немногих других случаях. Здесь нужно только, чтобы мы были согласны с тем, что конкретная ситуация была именно такой, в которой предполагалось использовать данное правило. «Мы делаем XYZ, пока это имеет смысл, и такой подход может быть достаточно эффективным до тех пор, пока это по большей части имеет смысл», и все могут договориться, в каких случаях это не так [Крепс, 1990а, p. 125].

После того как выбран некоторый принцип, задача менеджмента фирмы заключается в том, чтобы довести этот принцип до потенциальных и реальных наемных работников. В этом и состоит роль корпоративной культуры, которая была кратко охарактеризована в подразделе 4.4.3. Крепс идентифицирует корпоративную культуру «с таким принципом в совокупности с методами его коммуникации» [Ibid., p. 126]. Концепция Крепса состоит в том, что корпоративная культура служит целям заранее дать подчиненным представление о том, как организация будет реагировать на изменения условий по мере возникновения этих изменений. Следовательно, по существу принятый подход, как бы он ни был, придает организации идентичность.

В данной книге мы используем более общий термин — организационная культура и утверждаем, что данное понятие применимо к организациям любого типа, в том числе к рынкам, фирмам и государствам. В случае рынка «культура» связана с тем, как именно «поступает тот или иной субъект», являющийся стороной последовательного (sequential) контракта, при столкновении с непредвиденными обстоятельствами. Иными словами, при долгосрочных отношениях с клиентами в дополнение к чисто юридическим условиям контрактов можно в каждом случае создавать индивидуальную «культуру». При определенных условиях (например, в многолетних долгосрочных трудовых контрактах) в целях формирования и культивирования организационной культуры одна или обе стороны контракта могут отдавать предпочтение внутрифирменным иерархическим трансакциям
по сравнению с рыночными. Из этого следует, что построение более эффективной и привлекательной организационной культуры может служить стимулом к интеграции. Несомненно, такое улучшение, в свою очередь, может привести к повышению репутации фирмы и придать большую стабильность структуре (отношеческих) контрактов найма. Отметим, что еще одна интересная модель репутации была предложена Кремером [Cremer, 1986]. Критические замечания относительно подхода к теории фирмы с точки зрения репутации можно найти у Хольмстрема и Тирола [Holmstrom and Tirole, 1989, p. 77].

Тема корпоративной культуры в целом также была поднята Миллером [Miller, 1992], который подчеркивает важную роль того, что можно называть культурой сотрудничества в фирме. Конечно же, хорошо известно, что эффективность и успех любой бизнес-организации тем выше, чем более эффективной будет кооперация между различными работниками в процессе производства. Однако чистосердечная кооперация между индивидами, которые образуют коалицию собственников ресурсов, представляющую собой фирму, никоим образом не гарантируется. Скорее можно ожидать появления сложностей, поскольку отдельные члены фирмы, как правило, имеют личные цели, вступающие в противоречие с коллективными или общественными интересами коалиции в целом. Следовательно, основная проблема теории организации состоит в объяснении того, как мотивировать людей, чтобы они в полной мере использовали возможности кооперации, стараясь достичь реализации коллективных интересов и обеспечить эффективную работу предприятия. Стандартный подход к этому вопросу, как показано в литературе по экономической теории организации, состоит в допущении, что менеджер иерархически организованной фирмы будет прилагать все усилия для изобретения оптимальной системы стимулов и санкций, с тем чтобы вызвать адекватное поведение.

Однако Миллер утверждает, что в условиях капиталистической фирмы невозможно подобрать такую систему стимулов, которая позволяла бы полностью преодолеть препятствия к кооперации и достичь Парето-оптимального результата. По его мнению, следует переключить внимание с систем стимулов на роль менеджера как лидера и творца установок внутри организации. Можно сказать, что эта новая концепция содержания деятельности лучше теории принципал-агент, поскольку, как отмечают политологии и бихевиористы, экономическая теория организации базируется на чрезвычайно узком видении возможностей лидерства и в политическом плане является наивной. В соответствии с этими взглядами Миллер утверждает, что литература по теории принципал-агент резко контрастирует с более органичным видением организаций, которое в первую очередь опирается на политологию и организационную психологию. С этой точки
Зрения алокация ресурсов есть результат решений, принимаемых отдельными лидерами. В литературе утверждается, что главная задача менеджера связана с лидерством, т. е. умением побуждать желание кооперировать, принимать риски, осуществлять инновации, подниматься над уровнем тех усилий, которые были бы предприяты в соответствии с системой стимулов, построенной на основе узконаправленного анализа, исходящего из предпосылки о преследовании индивидами своих личных интересов [Miller, 1992, p. 2].

Здесь можно также заметить, что гипотеза лидерства в целом согласуется с идеей о том, что методы максимизации в условиях рационального выбора все менее и менее применимы для построения моделей, поскольку информация об экономических переменных становится все более и более неопределенной и субъектам принятия решений все труднее ее получать, а также в связи с признанием того, что мотивация людей чрезвычайно разнообразна и сложна.

Развивая свою аргументацию, Миллер подчеркивает, что при определенных экономических условиях настойчивое преследование индивидами собственных корыстных интересов может привести к эффективным общественным результатам. Несомненно, что это именно тот случай, когда действует «невидимая рука», о которой писал Адам Смит, а поведение, направленное на достижение личных интересов, вполне гарантирует Пaretо-оптимальное решение. Однако в то же время Миллер признает, что существуют и другие обстоятельства — например, условия, описанные в игре «дилемма заключенных», при которых корыстные интересы индивидов представляют собой лишь ловушку, а не полноценный механизм для достижения групповой эффективности [Ibid., p. 24]. В последней из рассмотренных ситуаций субъекты принятия решений, если они намереваются достичь эффективного исхода для группы в целом, должны строить свое поведение не на основе преследования исключительно личных интересов, а исходя из иного соглашения.

Важное значение имеет не только тот факт, что между индивидуальными и групповыми интересами могут иметь место конфликты, но и то, что такие конфликты типичны для деятельности внутри современных бизнес-фирм [Ibid., p. 236–237]. Как только анализ начинает выходить за рамки неоклассической теории, в котором отсутствуют трения, и как только признается, что членам фирмы приходится искать выгоды в рамках корпоративной среды, характеризующейся специфическими для фирмы активами, положительными трансакционными издержками, ограниченной рациональностью, асимметричной информацией и т. д., становится очевидным, что своекорыстные действия придают к появлению сил, непродуктивных с социальной точки зрения. Это означает, что рациональное поведение индивидов, вероятнее всего,
повлечет за собой такие последствия, как формирование сложной коалиции, конфликт по поводу прав собственности и полномочий по принятию решений, а также неверное представление о стратегии. В данном случае имеет место подлинная социальная дилемма, поскольку в принципе все члены фирмы могли бы оказаться в выигрыше, если бы только можно было найти способ добиться продуктивной кооперации.

В сущности разрешение корпоративной дилеммы представляется практически достижимым при условии, что любого субъекта принятия решений внутри фирмы можно было бы каким-либо образом убедить или вынудить отказаться от политики преследования лишь своих личных интересов и внести вклад в благосостояние группы. В продолжение этой темы Миллер предлагает обратиться к вопросу лидерства. Он утверждает, что роль иерархического лидера состоит в том, чтобы сформировать среди подчиненных ожидания относительно кооперации между наемными работниками, а также между наемными работниками и вышестоящим руководством. Это осуществляется при помощи комплекса действий, которые традиционно использовались в сфере политики, а не экономической теории, таких как коммуникация, призывы, получение символических должностей. Возможно, самое важное заключается в том, что лидер играет центральную роль в формировании общего видения организации по тем вопросам, которые фактически составляют конституцию иерархии — распределение общепринятых обязанностей, правил игры, а также права собственности, обеспечивающие долгосрочные стимулы для инвестиций в фирму [Miller, 1992, p. 217].

Несомненно, что подход Миллера представляет собой новое интересное направление в теории фирмы. Более проблематичным является вопрос о том, насколько эффективной может быть работа лидера по преодолению настойчивости, которую могут проявлять некоторые члены фирмы, продолжая добиваться личной автономии и персональной выгоды. На практике все планы, направленные на повышение эффективности работы предприятия, будут, как правило, несовершенными. По-видимому, вопрос о том, может ли умелое лидерство дать нечто большее, чем реструктуризация стимулов, или привнести более серьезные улучшения, чем те, которые появляются спонтанно в процессе эволюционной адаптации [DeVany, 1996], остается открытым. В любом случае для фирмы, функционирующей в реальном мире, достижение Парето-оптимальности вряд ли возможно.

8.3. Пределы интеграции

Размышляя в том же направлении, что и Коуз [Coase, 1937, p. 394], Уильямсон [Williamson, 1985, p. 131] пришел к постановке фундаментального вопроса: «Почему крупная фирма не может сделать всего,
что в состоянии сделать совокупность мелких фирм, или даже больше этого? В литературе данная проблема известна как загадка Уильямсона [Tirole, 1988]. Нужно обязательно определить фактор (или факторы), которые ограничивают размер фирмы. Ответ Уильямсона на эту загадку менее абстрактен, чем ответ Коуза. Он проводит детальный сравнительный институциональный анализ с тем, чтобы показать, что "выборочное вмешательство, при котором интеграция дает преимущество в адаптации и при этом не сопряжена с дополнительными затратами, невозможно. Вместо этого перемещение трансакций с рынка в рамки фирмы обычно сопровождается ослаблением мотивации" [Williamson, 1985, p. 161].

Вывод о том, что выборочное вмешательство на практике неосуществимо, на самом деле неудивителен. Уильямсон поясняет это достаточно просто, указывая на ряд трудностей, стоящих на пути реализации соглашения о слиянии, "которое сопровождается мощными побудительными мотивами" [Ibid., p. 137]. Приведенный им список факторов, вызывающих осложнения, является почитительным, и мы рассмотрим его ниже. Однако перед тем как обратиться к этим аспектам, целесообразно отметить, что слияние неизбежно связано с некоторым изменением в распределении прав собственности. Отдельные агенты из тех фирм, которые задействованы в слиянии, будут иметь разные права до и после объединения. А если происходит изменение в правах собственности, то, в свою очередь, должны меняться стимулы и экономическое поведение. Таким образом, краткий ответ на вопрос о том, почему же выборочное вмешательство неосуществимо, формулируется исходя из структурных сдвигов в правах собственности.

Рассмотренные Уильямсоном проблемы, связанные со сливанием, можно свести к следующим основным положениям:

1. Если мы предположим, что бывший собственник — менеджер фирмы, которую поглощает новая, более крупная единица, становится менеджером отделения-поставщика, то у него больше нет такого же, как и раньше, стимула использовать оборудование «так же бережно и обеспечивать те же профилактические эксплуатационные расходы». Долги пор пока у менеджера нет своей доли в специфических для фирмы активах, «по отношению к предприятию менеджер будет вести себя недальновидно. При стремлении к краткосрочной максимизации чистого дохода экономия на заработной плате будет достигаться за счет интенсивного использования оборудования, а эксплуатационные расходы будут переложены на преемников этого менеджера» [Ibid., p. 138].

2. Поставщик, который продает свои активы покупателю, сталкивается с риском, так как данные вначале обещания относитель-
но потока будущих чистых доходов продавца могут оказаться неисполненными. Более того, если продавец верит данным ему обещаниям и на этой основе соглашается на более низкую цену за передачу права собственности на активы, он теряет еще больше. На самом деле продавец может быть даже исключен из новой объединенной фирмы. Конечно же, продавец может потребовать и получить гарантию постоянного найма. Но это редко имеет место, так как чистыми доходами подразделения продавца в организации можно манипулировать с помощью различных ухищрений в области бухгалтерского учета. Фактически экспроприировать обещанное продавцу вознаграждение можно и косвенными средствами, и обычно в распоряжении продавца нет реальных способов того, как реагировать на подобную тактику.

3. Без значительных дополнительных затрат фирма не может продублировать мощные побудительные стимулы, которые обеспечивают рынок. Даже если фирма использует маломощные стимулы, существуют дополнительные издержки, с которыми следует считаться. Такие тенденции имеют большое значение, поскольку прибыль, полученная от сравнительной способности адаптироваться, не всегда покрывает дополнительные издержки внутренней организации.

4. Уильямсон [Williamson, 1985, p. 141] отмечает, что очевидное преимущество интеграции состоит в том, что «можно легко наладить кооперацию между различными производственными стадиями в области исследований и разработок». Но при этом имеются по крайней мере два фактора, снижающие стимулы к нововведениям. Это «неясность причинно-следственных связей» и «вмешательство генеральной дирекции». Первую проблему можно познать следующим образом. Предположим, что отделение-поставщик в интегрированной фирме несет основную ответственность за успех или неудачу некоторой исследовательской программы. Однако при существующей организационной структуре отделению-поставщику будет сложно не поделиться выгодами, полученными от удачного нововведения, с другими подразделениями фирмы. Тогда в результате этого отделение-поставщик имеет меньше стимулов к инновациям, чем в случае, если бы все права собственности на предложенное им нововведение принадлежали ему. Далее, в случае с «вмешательством генеральной дирекции» аргументация Уильямсона [Ibid., p. 142] состоит в следующем: даже если можно избежать первой проблемы, видится еще одна сложность. А именно, существует возможность того, что прибыль, которая заработана производственным подразделением, успешно внедрившим нововведение, будет пол-
ностью или частично присвоена в интересах собственника. При наличии властных отношений внутри фирмы «на перераспределение средств производственных подразделений в пользу собственника, как правило, воздействует манипулирование методами расчета трансфертовых цен и правилами бухгалтерского учета затрат».

Поскольку проблема слияния анализируется с точки зрения «издержек поглощения», необходимо принимать во внимание такие хорошо известные вопросы, как агентские издержки и бюрократические издержки. Применительно к последним Уильямсон говорит о тенденции выхода системы управления крупной организацией за рамки ее реальных возможностей и наличии несбыточных надежд на то, что «самые неразрешимые проблемы не смогут устоять, если за них решительно возьмутся умные, преданные своему делу люди» ([Morris, 1980, p. 23; цит. по: [Williamson, 1985, p. 49]). Хотя полезно учитывать различного рода издержки, которые возникают при объединении мелких производственных единиц в более крупную, не следует упускать из виду тот факт, что именно изменение структуры прав собственности (неясное в процессе интеграции) порождает новую экономическую среду. Поэтому при изучении институциональных вопросов важно учитывать ту роль, которую играют как трансакционные издержки, так и права собственности, что подчеркивается в новой институциональной экономической теории.

Утверждая, что фактор управления частично влияет на ограничение размера фирмы, Уильямсон, конечно же, повторяет старый аргумент, который вновь и вновь появляется в литературе. Одно из направлений этого анализа предполагает наличие такого координатора высшего уровня, как фиксированные затраты в производственной функции фирмы. Этот подход, который хорошо согласуется с ортодоксальной неоклассической теорией, далее предполагает, что расширение фирмы ведет к убыточной отдаче относительно данного фиксированного фактора и что это явление в конце концов останавливает рост фирмы. В центре внимания более изощренного объяснения находится такое явление, как потеря контроля, которое известно из теории бюрократии [Williamson, 1967] и наблюдается во всех иерархически структурированных организациях. Однако подход, который стандартно используется в литературе при изучении этой проблемы, имеет мало общего со взглядами неоконструктивистов, и мы не будем его излагать.

Недавно Крепс [Kreps, 1990а] использовал некоторые положения из аргументации о потере контроля в своей теории фирмы, разработанной с позиций организационной культуры. Он пишет: «Теория, контуры которой обрисованы в этой главе, естественным образом перерастает в соображения, касающиеся вопроса об оптимальном размере организации, если мы переформулируем его в терминах оптимальности спектра
охвата неявного контракта» [Kreps, 1990a, p. 129]. Признается, что расширение спектра охвата может повысить эффективность, но в то же время приведет к увеличению типов непредвиденных обстоятельств, на которые должен распространяться контракт. При таких условиях, вероятно, появится несколько проблем. Участникам будет сложнее определить ex post, применял ли контракт надлежащим образом. Но вместе с тем не исключено, что этот контракт можно успешно применять в непредвиденных обстоятельствах, для которых он не предназначен. Поэтому Крепс обобщает свою точку зрения на размер фирмы следующим образом.

Суть проста: проблема более широкого разнообразия, с точки зрения большего количества типов непредвиденных обстоятельств, к которым нужно адаптироваться, может быть решена одним из двух способов. При одном из них можно использовать более широкий спектр принципов/контрактов, однако тогда увеличится неясность относительно того, как необходимо действовать в каждой конкретной непредвиденной ситуации. Возрастание неясности вредит поддержанию репутации. И наоборот, можно оставить (при все большей и большей степени охвата) неизменными достаточно ясные фокальные принципы/неявный контракт/корпоративную культуру. Но тогда с расширением спектра охвата или типов непредвиденных обстоятельств, с которыми сталкивается фирма, этот принцип/контракт/культура будет применяться в непредвиденных обстоятельствах, которым он все меньше и меньше соответствует. В определенный момент неэффективность, которая порождается расширением разнообразия организации, перевешивает выгоды от такого расширения, и естественным образом создается платформа для разделения организации [Ibid., p. 130].

По мнению Милгрома и Роберта [Milgrom and Roberts, 1990a], крупная бюрократическая организация характеризуется уникальными властными полномочиями и автономией высших должностных лиц, принимающих решения, или ее руководства. Эти руководители имеют широкие права вмешиваться в решения нижестоящих уровней, и обычно другие сотрудники организации не могут оспаривать их распоряжения. Милгром и Робертс утверждают, что подобная концентрация власти должностных лиц имеет негативные последствия. Само существование такой всеобъемлющей власти делает возможным ее ненадлежащее использование. В самом деле, всякий раз, когда центральная власть может по своему усмотрению вмешиваться в дела организации, возникают определенные издержки. Можно сказать, что существуют так называемые издержки влияния.

Они включают в себя: 1) тенденцию к чрезмерному вмешательству со стороны руководства организации как следствие того, что вмешательство — это его работа, так и вследствие того, что администрация может иметь личную заинтересованность… в определенных решениях; 2) увели-
чение времени, посвященного деятельности, связанной с оказанием влияния, и соответствующее снижение производительности организации, так как заинтересованные стороны пытаются добиться полномочий вмещаться в те или иные образцы или выбрать наиболее предпочтительные для себя альтернативы; 3) ухудшение качества принимаемых решений как результат искажения информации, связанной с деятельностью по оказанию влияния; 4) снижение эффективности, так как организация адаптирует свою структуру и политику к тому, чтобы контролировать деятельность по оказанию влияния и связанные с ней издержки [Milgrom and Roberts, 1990a, p. 89].

На абстрактном уровне аргументы экономического характера, которые призваны объяснить пределы размера фирмы, основаны на сравнении трансакционных издержек, включающих или не включающих производственные издержки. Так, Коуз в своей пioniерной работе пишет о том, что «фирма будет стремиться к расширению до тех пор, пока издержки по организации одной дополнительной трансакции внутри фирмы не окажутся равными издержкам осуществления той же трансакции посредством обмена на открытом рынке или издержкам ее организации в другой фирме» [Coase, 1937, p. 395]. Это утверждение представляет собой достаточно общий аргумент. Впоследствии Уильямсон попытался разбить эти базовые представления, придя к концепции трансакционных издержек некое эмпирическое содержание. С помощью ряда примеров он показал, что «выборочное вмешательство, при котором интеграция дает преимущества в адаптации и при этом не сопряжена с дополнительными затратами, на практике неосуществимо. Вместо этого перемещение трансакций с рынка в рамки фирмы обычно сопровождается ослаблением мотивации, что особенно остро проявляется в ситуации, когда важную роль играют нововведения» [Williamson, 1985, p. 161]. Нет сомнения в том, что данные проявления в точности соответствуют тем, которые следует ожидать при анализе с позиций прав собственности. Так как в связи с интеграцией (институциональным изменением) появляются изменения в реальном распределении прав, соответствующим образом изменяются и возможности различных индивидов присваивать вознаграждения. В результате происходит рост стимулирования мотивации, при этом неизбежно изменяется поведение (и издержки).

Заняв несколько иную точку зрения, можно сказать, что любая попытка изменить институциональное устройство в то же время сохранить неизменными побудительные мотивы, вероятно, обречена на неудачу. Безусловно, в случае слияния предприятий достигнить нейтральности стимулов нельзя. Проблема состоит в том, что ни одно из существующих условий не может быть гарантировано без дополнительных затрат.

Обещания руководителей производственных отделений использовать активы с «должной бережливостью»; обещания собственников компании
Глава 8

«ответственно» подходить к пересмотру трансферных цен и применению гибкой системы бухгалтерского учета; обещания о выплате вознаграждений за нововведения «в полной мере»; обещания оставить «без изменений» схему продвижения по службе; а также договоренности между менеджерами «избегать политических предпочтений при выработке решений». Интернализация прибыльной трансакции приводит к недееспособности побудительных мотивов во всех этих отношениях, в результате чего после слияния трансакции скорее всего будут организованы абсолютно другим способом [Williamson, 1985, р. 161].

Вопрос об оптимальном размере фирмы — это не просто академическая проблема, и поэтому в завершение данного раздела представляется целесообразным сделать еще несколько замечаний относительно реальных тенденций в мире современного бизнеса. Мы обнаруживаем, что в настоящее время пределы размера фирмы — злободневная тема. Общественность обратила свое внимание на эту сферу в результате сокрушительных провалов работ таких компаний, как General Motors, IBM и Phillips, а также трудностей, которые испытывали японская компания Matsushita и немецкая фирма Daimler-Benz. Журнал The Economist [1993, April 17, p. 13–14] подчеркивает признание современными менеджерами того факта, что расширение бизнеса компании сопряжено с дополнительными издержками. The Economist отмечает, что сегодня, когда разрушаются торговые барьеры, даже крупнейшие транснациональные фирмы не защищены от нападения.

Трудности ведения хозяйственной деятельности в десятках стран, наверное, досягали крупным фирмам, однако они часто оказывались единственными компаниями, которым удавалось преодолеть эти препятствия… Когда рынки открываются, многие из подобных барьеров ликвидируются и более мелким фирмам становится проще продавать свою продукцию по всему миру [Ibid., p. 13].

Интересно, что ныне вследствие растущего использования бизнес-фирмами компьютеров преимущества размера в сферах производства и дистрибуции ослабевают.

Автоматизация на заводах дает возможность самым маленьким фирмам производить товары с низкими затратами [и] использовать те же методы логистики, сложные финансовые модели, автоматизацию процедуры начисления заработной платы и решения других административных задач, которые в прошлом были доступны только крупным фирмам [Ibid.].

Более того, маленькие фирмы имеют возможность конкурировать с крупными организациями или даже иметь превосходство над ними, благодаря еще и другим факторам, действующим в мировой экономической системе.

Рост эффективности и интернационализация рынков капитала позволяют фирмам среднего размера привлекать денежные средства в основном теми...
же способами, что и самым крупным мировым компаниям... И методы контроля качества, впервые появившиеся в Японии, одинаковым образом применяются почти повсеместно как крупными, так и мелкими фирмами, устраняя любые различия в уровне качества многих продуктов... Аналогичным образом, хотя более крупные фирмы могут расходовать более крупные суммы на исследования и разработки, но в огромном числе отраслей — от компьютерной промышленности до биотехнологий — наиболее склонными к инновациям оказываются мелкие и средние фирмы [The Economist, 1993, April 17, p. 13].

Таким образом, в целом похоже, что существующие тенденции свидетельствуют об отходе от гигантских корпораций; их преимущества явно ослабевают, тогда как издержки их функционирования, которые долгое время игнорировались, становятся слишком очевидными.

8.4. Собственность и контроль

Признавая существование фирмы, мы можем задать такие вопросы: 1) кто является собственником фирмы? 2) что означает собственность на фирму? и 3) имеет ли значение тот факт, в чьей собственности находится фирма — тех, кто инвестировал в ее капитал, работников этой фирмы или государства? Ответы на эти вопросы не всегда просты, однако сразу же должно быть понятно, что с точки зрения неоинституциональной теории собственность чрезвычайно важна. Структура прав собственности на фирму имеет большое значение, поскольку она влияет как на трансакционные издержки, так и на стимулы, а следовательно, и на экономическое поведение.

В капиталистической системе под собственниками фирмы понимаются те лица, которые совместно обладают определенными юридически санкционированными правами. Кратко говоря, права, о которых идет речь, — это: 1) право контроля над фирмой; 2) право присвоения остаточных доходов фирмы и 3) право передачи первых двух прав иным лицам по своему усмотрению. Эти права являются формальными, и, как отмечает Хансман,

упоминание о формальном праве здесь имеет большое значение. Часто лица, имеющие формальное право контроля над фирмой... на самом деле довольно слабо используют эту возможность для эффективной реализации своих властных полномочий при управлении фирмой. Иногда утверждается, что собственники таких фирм не осуществляют контроль над ними — отсюда и известные ссылки на отделение собственности от контроля [Hansmann, 1988, p. 269].

Без сомнения, верно, что эффективность прав собственности на фирму, как и других объектов, возможно обеспечить только при усло-
вин надежной защиты этих прав. Но защита сопряжена с издержками, и, следовательно, степень защиты может варьироваться. В целом на институциональное устройство фирмы оказывает влияние необходимость защиты собственниками своих прав от их экспроприации другими членами фирмы. Однако ситуация усложняется тем фактом, что права, описанные в пунктах 1–3, могут быть разделены между собственниками различных факторов, которые участвуют в коалиции, известной как фирма. Целью организационного проектирования является учреждение такой структуры прав собственности, которая будет минимизировать конфликт между частными интересами отдельных членов фирмы и коллективными интересами коалиции.

Вопрос о собственности на человеческий капитал требует некоторого обсуждения. Обычно в производственной деятельности фирмы имеет место кооперация человеческих и неодушевленных активов. В мире, где нет рабства, собственниками своего человеческого капитала и услуг являются сами индивиды, однако это не означает, что такие активы свободны от обременения. Могут существовать обязательства перед фирмой по трудовым контрактам, и эти обязательства могут служить предметом торгаА. Аналогичным образом фирма может использовать только арендованные неодушевленные активы, даже арендованный бренд (как в случае франчайзинга). Таким образом, в предельном случае собственность на фирму может включать в себя только собственность на контрактные обязательства, включая обязательства менеджеров и работников.

Проблема отделения собственности от контроля была поставлена в подразделе 4.4.1, и здесь мы продолжим ее рассмотрение. Эту проблему можно считать частным случаем модели принципал–агент, причем собственники фирмы являются принципалами, а ее менеджеры — агентами. В мире положительных трансакционных издержек агенты не всегда действуют исходя из первоисточников интересов принципалов. Поэтому если собственники фирмы не являются в то же время ее менеджерами, то их остаточный доход уменьшается на величину агентских издержек. В данном случае из выделенных ранее шести типов трансакционной деятельности предметом исследования является деятельность по контролю и обеспечению дисциплины менеджеров (агентов) со стороны собственников фирмы (принципалов).

Используя теорию прав собственности, Манн [Mann, 1965] предложил решение проблемы отделения собственности от контроля. Его идея состояла в том, что наиболее эффективным инструментом дисциплинирования менеджеров служит угроза поглощения. Он ставит вопрос следующим образом: «Фундаментальной предпосылкой, лежащей в основе рынка корпоративного контроля, является существование высокой положительной корреляции между эффективностью ме-
неджеров корпорации и рыночными ценами на акции данной компании» [Manne, 1965, p. 112]. Рыночные цены на акции компании с плохим управлением будут сравнительно низкими. Однако низкая текущая цена на акции не исключает возможность более высоких доходов компании в будущем при условии, что управление имеющимися у нее активами станет более эффективным. Таким образом, компания становится привлекательным объектом для поглощения теми индивидами, которые убеждены, что смогут улучшить ее хозяйственные результаты. Если бы для экономической системы были характерны нулевые трансакционные издержки, то вследствие действия закона единой цены угрозы поглощения работала бы безусловно. Тогда возможности поглощения (как и возможности соверения любой другой трансакции арбитражного типа) было бы достаточно для того, чтобы «решить» проблему агентских отношений. К сожалению, в мире положительных трансакционных издержек действительность угрозы поглощения гораздо более проблематична, а ее механизм может привести даже к обратным результатам (как это происходит в случае гринмейл). Проблема агентских отношений весьма непроста [Scherer, 1980]. Если собственники фирмы не являются одновременно ее менеджерами и если имеют место трансакционные издержки, то приходится учитывать и «агентские издержки».

Постановка проблемы агентских издержек, которая является центральной в так называемой позитивной теории принципиал-агент, содержится в статье Джевсена и Меклинга [Jensen and Meckling, 1976] и описана в подразделе 4.4.1. Напомним, что агентские издержки определяются именем как сумма трех элементов затрат: 1) затрат принципиала на мониторинг, 2) затрат агента, сопряженных с осуществлением залоговых гарантий, 3) остаточных потерь [Ibid., p. 308]. Смысл расходов на мониторинг очевиден. Залоговые затраты агента — это дополнительные расходы, которые агент берет на себя для того, чтобы гарантировать, «что он не предпримет каких-либо действий, которые могли бы нанести вред принципиалу, или обеспечит принципиалу полу-

1 Гринмейл* — термин, введенный Wall Street Journal, означает следующую операцию: враждебный инвестор скупает значительную часть акций компании и затем угрожает ей поглощением в случае, если она не выкупит у него акции по ценам выше текущих рыночных котировок. Эта операция также известна в литературе как «целевая покупка акций с последующим выкупом» и «покупка акций с последующим выкупом по результатам частных переговоров» (см., напр.: [Dann and De Angelo, 1983; Bradley and Wukeman, 1983]). Отметим, что в Германии, в отличие от американских корпораций, акционерным обществам не разрешается выкупать обратно свои собственные акции.

* Юридическим эквивалентом этого термина является «отступное». — Прим. ред.
чение компенсации, если такие действия все-таки будут предприима-
ть» [Jensen and Meckling, 1976, p. 309]. Наконец, остаточные потери
(или потери в благосостоянии) — это убытки, являющиеся результа-
том расходжения между фактическими решениями агента и теми ре-
шенениями, которые привели бы к максимизации благосостояния прин-
ципала. Продолжая, авторы утверждают:

Отметим также, что агентские издержки появляются в любой ситуации, где имеются место кооперированные усилия… двух или более людей, даже
если между ними нет явно выраженных отношений агент-принципал.
С этой точки зрения очевидно, что наше определение агентских издер-
жек и их значимости для теории фирмы тесно связано с проблемой от-
лывания и мониторинга при командной организации производства, ко-
торую Альчеан и Демсет [Alchian and Demsetz, 1972] подняли в своей ста-
тье по теории фирмы [Jensen and Meckling, 1976, p. 309].

В работе Джесена и Меклинга [Ibid., p. 342] проводится различие
между двумя типами агентских издержек: 1) агентскими издержеками
внешнего акционерного капитала (outside equity) и 2) агентскими
издержками заемного капитала (debt). Первая категория включает издер-
жеки, возникающие при осуществлении деятельности по мониторин-
гу и контролю, а также издержки, связанные с остаточными потерями
принципала. В свою очередь, агентские издержки заемного капитала
состоят из «альтернативных потерь богатства, сопряженных с послед-
ствиями инвестиционного решения фирмы, расходов на мониторинг,
затрат на управление держателей долговых обязательств и собственни-
ка-управляющего (фирмы), а также издержек банкротства и реор-
ганизации» [Ibid., p. 342]. Здесь делается акцент на то, что оба типа
агентских издержек есть функции от доли $E$ внешнего финансирова-
ния, полученного за счет выпуска акций. Оптимальная доля $E$ —
это такое значение, при котором совокупные агентские издержки
(т. е. сумма агентских издержек внешнего акционерного и заемного
капитала) минимальны. В результате можно получить оптимальную
структуру капитала, что противоречит выводам Модильяни и Милле-
ра [Modigliani and Miller, 1958]. Общая гипотеза авторов в данном
случае состоит в том, что агентские издержки так же реальны, как
и другие издержки, с которыми сталкивается фирма. При решении
этой проблемы важно учитывать роль институтов, поскольку вели-
чина агентских издержек зависит, помимо прочих факторов, от статут-
ного и общего права, а также от человеческой изобретательности при
составлении контрактов. Как законодательство, так и изощренность
контрактов, относящихся к современным корпорациям, — это продук-
ты исторического процесса, в котором у индивидов имелись сильные
стимулы к минимизации агентских издержек [Jensen and Meckling,
1976, p. 357].
Джесен и Меклинг [Jensen and Meckling, 1976, p. 312] доказывают свою гипотезу следующим образом: «Если фирмой, находящейся в единоличном владении, будет управлять ее собственник, то он будет принимать такие производственные решения, которые максимизируют его полезность. Следствием этих решений будут не только выгоды, получаемые от денежных поступлений, но и полезность, возникающая в результате различных нефинансовых аспектов его предпринимательской деятельности». Тем не менее верно следующее. Если собственник-менеджер продаст акции с правами на остаточный доход внешним акционерам, то появятся агентские издержки, поскольку поведение собственника-менеджера (ставшего теперь частичным собственником) со стороны внешних акционеров плохо наблюдаемо. Сложность заключается в том, что (неопределенной) остаточный доход фирмы, который зависит от усилий, приложенных собственником-менеджером, после продажи акций внешним акционерам, скорее всего, будет меняться. Причина этого состоит в том, что собственник-менеджер оказывается в новой экономической ситуации. Продав х% своих акций внешним инвесторам, он получает теперь только часть остаточного дохода (т. е. [100-x]%), но должен, как и раньше, в полном объеме нести личные затраты по обеспечению определенного уровня усилий со своей стороны. Вследствие этого можно ожидать, что собственник-менеджер в некоторой степени снизит свои усилия. Но, конечно же, рынок акций предвосхитит такую реакцию и скорректирует ее.

В свою очередь, кредиторам фирмы в отношении инвестиционных рисков приходится сталкиваться с проблемой морального риска. В том случае, когда менеджер не пострадает от потери полезности при банкротстве предприятия, у него будет сильная мотивация взяться за такие виды деятельности (инвестирование), отдача от которых в случае успеха обеспечивает быть очень высокой, даже если вероятность успеха крайне мала. Если такие инвесторы окажутся удачными, он получит большую часть доходов, в противном случае основные издержки лягут на кредиторов. Однако потенциальные кредиторы учат такую ситуацию, формулируя условия своего участия так, чтобы обеспечить себе определенные гарантии. Например, они могут потребовать, чтобы предприниматель-менеджер осуществлял инвестиции в фирму не менее некоторого минимума. Но, поступая таким образом, кредиторы будут нести «алтернативные потери богатства». Более того, им придется столкнуться с издержками мониторинга, залоговыми издержками, а также издержками банкротства и реорганизации. Принимая во внимание величину различных типов агентских издержек (т. е. агентских издержек внешнего акционерного и заемного капитала), Джесен и Меклинг [Ibid., p. 344 ff.] смогли рассчитать оптимальное отношение внешнего акционерного капитала к заемному.


По мнению Фамы, следует использовать совершенно иной подход. Он рассмотривает управление и принятие риска как два фактора производства, которые естественным образом отделены друг от друга. Если посмотреть на рынок принятия рисков с точки зрения теории портфеля, то мы увидим, что те, кто принимает на себя риск, вероятнее всего, распределят свое богатство между многими фирмами и, следовательно, не будут заинтересованы в прямом контроле за управлением какой-либо отдельной фирмой. Из этого следует, что жизнеспособность крупной корпорации с распыленными правами собственности на ее ценные бумаги лучше объясняется с помощью модели, где основную роль в дисциплинировании менеджеров играют внутренние и внешние рынки управленческого труда, в дополнение к которым используется такой механизм защиты, как инструменты внутреннего и внешнего мониторинга, изменяющиеся в целях повышения текущей эффективности корпоративной фирмы, а также рынок внешних поглощений, представляющий собой последнюю инстанцию обеспечения дисциплины [Ibid.].

Аргументация Фамы относительно управленческой дисциплины была изложена в подразделе 5.3.1 для случая, когда результаты известны, и усилия непосредственно не наблюдаемы, и судить о них можно только на основе прибыли. Та же логика применима к ситуации, когда результаты являются неопределенными, если предполагается, что возможно достаточно большое число повторяющихся периодов. В таких условиях задача принципал-агент с неопределенными результатами сводится к задаче получения «определенных» ожидаемых значений результатов, т. е. ожидаемой величины предельного продукта менеджера в каждом периоде. Этот подход противоречит теории принципал-агента, в которой мир представляется как один период или как игра, которая проводится только один раз.

Поскольку предполагается, что на рынке управленческого труда признается значение процесса пересмотра заработной платы... поскольку любая
предельная проблема стимулирования менеджеров при отклонении принятия решения и акционерной собственности от контроля разрешения. Менеджер может оговорить в контракте и получить за свою работу оптимальный объем потребления. Нет необходимости его агент включать в набор ставок заработной платы какие-либо надбавки для устранения риска стимулов к уклонению от исполнения контракта, так как процесс перевода заработной платы нейтрализует любые стимулы подобного рода [Fama, 1980, p. 301].

Как отмечалось в подразделе 4.4.1, тема, связанная с разделением функций принятия решений и принятия риска, получила дальнейшее развитие в статье Фамы и Дженсена [Fama and Jensen, 1983]. Напомним, что они проводят различие между такими функциями, как управление решениями, контроль над решениями и принятие остаточного риска. Для несложных организаций эти три функции концентрируются в руках одного или нескольких агентов.

Большинство мелких организаций, как правило, несложные. Однако, большинство крупных организаций являются сложными, хотя и не всегда. Когда одни и те же агенты выполняют функции управления важными решениями и контроля над ними, возникает проблема агентских отношений. Возможное решение этой проблемы — сосредоточение прав на остаточный доход у агентов, принимающих наиболее важные решения, как, например, поступают в случаях единоличного владения, партнерств и закрытых корпораций. Это примеры классических предпринимательских фирм, в которых лица, принимающие основные решения, несут и основную долю риска. Аналогичные выводы были, естественно, сделаны Альчианом и Демсетцем [Alchian and Demsetz, 1972].

Напротив, как уже было показано в подразделе 4.4.1, организации, подобные крупным открытым корпорациям, имеют тенденцию к разделению функций управления решениями, контроля над решениями и принятия остаточного риска. Это типичная ситуация «отделения собственности от контроля». В данном случае управление решениями осуществляется отдельно от принятия остаточного риска, а возникающие при этом проблемы агентских отношений разрешаются посредством соглашений, в которых управление решениями отделяется от контроля над решениями [Fama and Jensen, 1983, p. 308]. Формальная иерархия в принятии решений создается таким образом, что агенты на более высоких ступенях осуществляют ратификацию и мониторинг тех решений, которые были инициированы агентами на более низких уровнях иерархии. Функционеры более высокого уровня также несут ответственность за оценку результатов работы агентов, которые находятся на нижестоящих ступенях иерархии. Поэтому утверждается, что «такое иерархическое отделение процесса принятия решений от их выполнения
в организации затрудняет действия агентов, принимающих решения на любых уровнях, направленные на получение личной выгоды за счет обладателей права на остаточный доход» [Fama and Jensen, 1983, p. 310]. Формальная иерархия сложных организаций также подкрепляется информацией, источником которой является менее формальный взаимный мониторинг среди агентов. «Когда агенты взаимодействуют друг с другом с целью производства продукции, они с меньшими издержками получают информацию о своих коллегах — информацию, которая агентам более высоких уровней иерархии непосредственно не доступна. Системы взаимного мониторинга поставляют эту информацию для использования в процессе контроля» [Ibid.].

В поддержку гипотезы Фамы–Дженсена относительно отделения принятия остаточного риска от управления решениями свидетельствует тот факт, что основные механизмы разделения функций управления решениями и контроля над решениями в разных организациях примерно одинаковы. Однако Уильямсон критически замечает, что внимание теории агентских издержек ограничивается только проблемой ex ante состыковки стимулов. А исследователи, занимающиеся экономической теорией трансакционных издержек, главным образом подчеркивают роль ex post трансакционных издержек [Williamson, 1975; 1979; 1985; Klein, 1980; Klein and Leffler, 1981]. Следует понимать, что эти ex post трансакционные издержки включают:

- 1) издержки плохой адаптации, возникающие при несоответствии механизма совершения сделок сложившимся обстоятельствам. Это явление Масахико Аoki называет «смещением контрактной кривой»;
- 2) расходы на тяжбы, которые появляются, если обе стороны прилагают усилия по устранению ex post сбоев в контрактных отношениях;
- 3) организационные расходы и эксплуатационные расходы, сопряженные с использованием структур управления или институтов (часто не судебных), которые служат механизмом урегулирования спорных вопросов;
- 4) залоговые издержки, которые призваны обеспечить эффективные гарантии взаимных обязательств [Williamson, 1988, p. 572].

По мнению Уильямсона, издержки плохой адаптации являются характерной особенностью организаций. Он отмечает, что «такие издержки появляются только в контексте межвременных, неполных контрактов. Сокращение этих издержек при помощи разумного выбора структуры управления (рынка, иерархии или гибридной формы), а не просто состыковки стимулов, значение которой переоценивается, * есть отличительная черта экономической теории трансакционных издержек» [Ibid.]. Рассмотрев более ранние трактовки, подтверждающие сомнение теорему

* Уильямсон имеет в виду литературу по теории принципал-агент. — Прим. ред.
Модильяни–Миллера, Уильямсон излагает логическое обоснование корпоративных финансов с позиций теории трансакционных издержек [Williamson, 1988, p. 579 ff.].

Подход теории трансакционных издержек к корпоративным финансам заключается в рассмотрении индивидуальных инвестиционных проектов и нахождения в них различий, связанных со специфичностью активов. Кроме того в этом подходе заемный и акционерный капитал рассматриваются в первую очередь как структуры управления, а не как финансовые инструменты.

В противоположность более ранней литературе, которая начинала с фирмы, финансируемой за счет собственного капитала, и искала особое обоснование заемному финансированию, в теории трансакционных издержек поступается, что заемное финансирование (рыночная форма) представляет собой естественный инструмент. Выпуск акций (административная форма) как финансовый инструмент используется в крайнем случае [Ibid., p. 581].

Продолжая, Уильямсон утверждает: «Заемный капитал — это структура управления, которая основана на определенных правилах и хорошо подходит для проектов с высокой степенью переориентируемости активов (redeployable assets). Собственный капитал — это структура управления, которая позволяет принимать дискретные решения и используется в проектах с меньшей степенью переориентируемости активов» [Ibid.]. Данное направление дискуссии приводит к выводу, который формулируется следующим образом:

В теории трансакционных издержек утверждается, что некоторые проекты достаточно просто финансировать при помощи заемных средств, и они должны финансироваться при помощи заемных средств. Это проекты, в которых специфичность физических активов низкая или средняя. Однако по мере увеличения специфичности активов защита преимущественного права на остаточный доход держателей долговых обязательств по инвестициям ограничена, вследствие ограниченных возможностей успешного альтернативного использования таких активов. Следовательно, возрастают не только издержки заемного финансирования, но и выгоды от более тщательного контроля. В результате финансирование за счет собственного капитала, которое позволяет реализовать более пристальный контроль и широкое представительство через Совет директоров, а на государственных предприятиях дает возможность осуществить концентрацию собственности на акции, является более предпочтительным финансовым инструментом для проектов, где специфичность активов является высокой [Ibid., p. 589].

Милгром и Робертс критикуют то значение, которое Уильямсон придает специфичности активов. Они утверждают,

что ключом к оценке эффективности рыночных трансакций являются издержки переговоров по заключению соответствующим образом детализированных краткосрочных контрактов. Если бы эти издержки всегда
были равны нулю, то организация экономической деятельности посредством рыночного обмена всегда была эффективной. Напротив, когда издержки ведения переговоров по соглашениям, регулирующим периодический обмен, достаточно высоки, то безотносительно к прочим факторам, таким как наличие или отсутствие специализированных актов, потенциально важные сбережения необходимо осуществлять, ставя эту деятельность под контроль центрального органа власти, который может быстро урегулировать потенциально дорогостоящие споры [Milgrom and Roberts, 1990a, p. 65].

Чтобы проиллюстрировать ход своих рассуждений по этому вопросу, Милгром и Робертс рассматривают гипотетические отношения между Fisher Body (поставщиком) и General Motors (покупателем) и изучают взаимодействие между этими фирмами в течение двух периодов времени. В первом периоде соответствующие стороны ведут переговоры и вырабатывают соглашение об инвестировании средств в определенные специализированные активы, а также о том, как будут разделены издержки, связанные с этими инвестициями. В частности, могут быть утверждены проекты создания, местонахождение завода-изготовителя и вклад каждой фирмы издержки по его строительству. Затем, во втором периоде, стороны договариваются о ценах, стандартах качества и графике поставок, обладая исчерпывающими информацией о ситуации, имеющей место в этом периоде. Если затраты на ведение переговоров отсутствуют, то соглашение, подписанное во втором периоде, будет эффективным при наличии условий, которые преобладают в это время. В частности, утверждается, что эффективное решение будет достигнуто во втором периоде безотносительно к особенностям соглашения первого периода [Ibid., p. 68].

Чтобы прийти к такому выводу, Милгром и Робертс должны предположить, что специфичность инвестиций поддается проверке в суде. Продолжая свой иллюстративный пример, они допускают это косвенно. Поставщик (Fisher Body) может получить компенсацию, писать они, за риск оппортунистического поведения со стороны покупателя (General Motors), «переложив на General Motors часть расходов, связанных со строительством завода» [Ibid., p. 69]. Иными словами, если General Motors будет вести себя «плохо», Fisher Body в условиях определенности и нулевых издержек возбудит иск и выиграет судебный процесс. Следовательно, издержки ведения переговоров в том смысле, как их трактуют Милгром и Робертс, должны включать издержки обеспечения исполнения контрактовых обязательств. Однако, с точки зрения этих авторов, издержки ведения переговоров включают:

1. Издержки, связанные с фиаско координации, которые «появляются в ситуациях, когда индивиды могут использовать несколько разных моделей взаимно согласованного поведения, пресле-
дующего личную выгоду, а рыночные институты не в состоянии гарантировать, что в реальности появятся только эффективные модели» [Milgrom and Roberts, 1990a, p. 74]. Утверждается, что при стандартных предпосылках о совершенной конкуренции такие проблемы рыночной координации не обязательно будут преодолены.

2. Издержки измерения (основанные на получении информации), как описано у Барцеля [Barzel, 1982], а также у Кенни и Клейна [Kenney and Klein, 1983]. Данный вопрос рассмотрен также в разделе 7.2.

3. Издержки, сопряженные с асимметричной информацией о предпочтениях: «До тех пор пока оценки сторон относительно продаваемого товара не станут всеобщим знанием, стороны могут откладывать заключение соглашения или даже совсем от него отказаться, поскольку они по стратегическим соображениям искают информацию о том, какова для них ценность данного товара» [Milgrom and Roberts, 1990a, p. 77].

Если применить терминологию, которая до сих пор использовалась в данной книге, то издержки ведения переговоров включают издержки поиска, проверки, контрактации, исполнения контракта, а также мониторинга и обеспечения исполнения контракта, т. е. издержки всех трансакций, о которых шла речь перед прикладной частью этой книги (раздел 6.1). В мире, где издержки ведения переговоров равны нулю (нулевые трансакционные издержки), специфичность инвестиций с точки зрения эффективности не имеет значения, — даже если знание того, что же принесет будущее, ограничено. Это мир, подобный модели временного равновесия Хикса, в котором индивиды действуют рационально и эффективно при наличии у них симметричных знаний о настоящем и общих представлениях относительно будущих событий. Напротив, мир экономической теории трансакционных издержек — это мир, в котором вследствие «тренинга» и ограничений индивиды могут действовать только с ограниченной рациональностью.

В своей обзорной статье Хольмстром и Тироль [Holmstrom and Tirole, 1989] выделяют четыре способа решения проблемы агентских отношений в случае отделения собственности от контроля. Эти решения заключаются в следующем.

1. Внутрифирменное дисциплинирование. В этом случае ведется разработка различных компенсационных схем для высших менеджеров. Утверждается, что «хорошая схема должна поддерживать стратегические цели фирмы и в то же время побуждать менеджера стремиться к совершенствованию». Фактически здесь предполагается применение модели принципал-агент в ситуации
морального риска. Базовое рассмотрение этого случая приведено в разделе 5.3.

2. Дисциплинирование посредством рынка труда. Данный вопрос излагается у Фами [Fama, 1980] и Хольмстрома [Holmstrom, 1982].

3. Дисциплинирование посредством товарного рынка. Относитель но этого решения утверждается, что реальные издержки монополии в большей степени могут являться следствием организационной «расслабленности», чем искажение цен [Leibenstein, 1966]. Таким образом, как и в случае 2), основной интерес представляет использование конкуренции для повышения эффективности. Идея состоит в том, что поскольку конкуренция ведет к снижению цен, то она уменьшит эту «расслабленность».

«Если бы менеджер действовал в такой же степени расслабленно, как и при отсутствии конкуренции, то он не смог бы достичь достаточно высокого уровня прибыли, с тем чтобы получить минимальное вознаграждение, которое ему необходимо. Следовательно, он должен работать усерднее» [Holmstrom and Tirole 1989, p. 87]. Полная аргументация представлена у Харта [Hart, 1983b].

4. Дисциплинирование посредством рынка капитала. Так как менеджеры преследуют свои личные цели в ущерб эффективности предприятия, прибыль предприятия должна иметь тенденцию к понижению, и можно ожидать, что цены на акции компании тоже будут падать. Такие тенденции означают, что на финансовых рынках фирма будет испытывать трудности с привлечением источников финансирования на приемлемых условиях, а также столкнется с возможной попыткой ее поглощения. Фактически поглощение представляет собой крайне средство против плохого поведения менеджеров [Manne, 1965]. Следовательно, давление со стороны рынка капитала должно способствовать установлению пределов свободе менеджеров в отливании от работы и проявлении дискреционного поведения.

Выше были рассмотрены некоторые основные теории, касающиеся собственности и контроля над фирмой. Из этого обзора очевидно, что исследование фирмы в неинституциональной литературе ставит вопросы, которые не получили достаточного внимания в стандартном неоклассическом анализе. Для того чтобы показать, как логика развивающегося институционального направления используется при рассмотрении различных типов фирм, ниже будет представлен ряд конкретных моделей предпринятия. Хотя эти модели и просты, они свидетельствуют о сильных сторонах и гибкости нового подхода.
Общая часть этой главы в ретроспективе

Излагаются некоторые из самых известных кузнечных и посткунечных аргументов, поясняющих, почему иерархически организованные фирмы, а не рынки ведут производственную деятельность, мы обнаружили, что они в конечном итоге связаны с некоторыми из шести выделенных нами типов трансакционной деятельности, а именно: поиском и контрактацией (Коуз); проверкой (Барцель); исполнением контракта и контролем (Альчиан и Демсц), а также исполнением контракта, контролем и (особенно) обеспечением исполнения контракта (Уильямсон, Гроссман, Харт и Крепс). Хотя везде предполагается наличие частной собственности, которая лежит в основе всех представленных аргументов, она играет центральную роль только в теориях Альчиана, Демсу и Гроссмана, Харта. Уильямсон, подчеркивая роль трансакционных издержек, стремится избегать детального анализа влияния прав собственности, однако выдвигает важное предположение о том, что большое значение имеют институты ex post поддержки контрактов. Инными словами, Уильямсон избегает оказаться в ловушке, обсуждая фирму в рамках однопериодной модели равновесия элементарной неоклассической теории, и фактически рассматривает текущую динамическую модель типа запас-посток. С данной точки зрения фирма — это институт или структура управления, которая в первую очередь предназначена для обеспечения надлежащего исполнения контрактов [Williamson, 1985, p. 29]. Однако возникает вопрос: какой именно механизм обеспечения ex post гарантий реално применим в рамках фирмы? В этой связи Крепс указывает на то, что определенную роль должна играть репутация (теория самовыполняющихся соглашений). Для него репутация относительно того, каким образом реализуются взаимные отношения в контракте личного найма, — это душа фирмы, контролируемой посредством корпоративной культуры.

Гроссман и Харт, наоборот, делают акцент на правах собственности как необходимом инструменте обеспечения гарантий. В частности, они рассматривают права контроля или права принятия остаточных решений, которые имеют индивиды, поставляющие на фирму специфические для нее неодушевленные активы. Этот аргумент аналогичен аргументу Альчиана, и его центральная идея заключается в том, что если эти индивиды не имеют определенных прав собственности на данные активы, то последние становятся доступными для эксплуатации другими членами коалиции. Проблема, которая появляется здесь в неявном виде, состоит в следующем: достаточно ли определенной структуры прав собственности для того, чтобы обеспечить во времени адекватную защиту задействованным сторонам. Уильямсон согласился бы, что собственность имеет значение, но стал бы утверждать, что права
собственности необходимо дополнить институтами ex post поддержки контракта. В модели Крепса собственность можно считать средством передачи репутации от одного поколения собственников другому. В результате рассмотрения этих различных подходов мы получаем достаточно колоритную картину. Новая институциональная экономическая теория, если ее правильно интерпретировать, не ведет к прямоилинейным выводам общего характера, подобным утверждению «собственность имеет значение». Права собственности на самом деле важны, но институциональная экономическая теория более детальна и сложна. В частности, для того, чтобы снизить трансакционные издержки или повысить стимулы, права собственности на фирму можно разделить и предоставить различным сторонам. Гарантии исполнения контракта можно обеспечить посредством механизмов, которые поддерживаются внутри фирмы или более широкими институциональными структурами вне фирмы.

Существуют факторы, способствующие интеграции, однако имеются и факторы, которые оказывают на этот процесс обратное воздействие. Так, прибыльные предприятия не могут расти безгранично и достигать все большего и большого размера. Коуз [Coase, 1937] объясняет интеграцию, используя довольно абстрактные термины, проводя воображаемое сравнение рыночных и управленческих трансакционных издержек. В развернувшихся позднее дискуссиях исследователи, и в частности Уильямсон [Williamson, 1985], выдвинули более конкретные обоснования. В сущности, аргументация заключается в том, что изменения в институциональных устройствах приводят к изменениям в структуре стимулов. Таким образом, не следует ожидать, что при слияниях фирм стимулы будут нейтральными. Еще одна интересная причина существования пределов интеграции кроется в том влиянии, которое на корпоративную культуру оказывает расширение спектра охвата в иерархически организованной структуре. Хотя один и тот же фокальный принцип может использоваться и при растущей степени охвата, но рост неопределенности среди подчиненных в данной иерархии, порождаемый изменениями, становится проблемой. Иными словами, подчиненные теряют уверенность в том, что может принять руководство фирмы, и беспокоятся о том, оставит ли она в силе свои ненарушимые контракты с ними. Современное объяснение пределов интеграции, которое приводят Милгром и Робертс [Milgrom and Roberts, 1990a], заключается в увеличении издержек влияния. Чем крупнее становится фирма, тем больше власти имеют руководители высшего звена, принимающие решения. Одно из последствий этого заключается в стремлении подчиненных в иерархической структуре тратить больше времени и ресурсов на то, чтобы повлиять на решения своих руководителей. Размер фирмы также связан с проблемой
собственности и контроля. Однако существуют самые разнообразные механизмы, дисциплинирующие менеджеров, например:

- внутрифирменное дисциплинирование: т. е. разработка различных компенсационных схем для высших менеджеров (предмет исследования теории принцип-агент);
- дисциплинирование посредством рынка труда: основано на признании того факта, что поведение менеджеров на работе оценивается на рынке управленческого труда и что такие рыночные оценки оказывают непосредственное воздействие на стоимость человеческого капитала, который владеют менеджеры;
- дисциплинирование посредством товарного рынка: в той степени, в которой на рынках товаров, производимых фирмой, существует эффективная конкуренция, будет оказываться соответствующее давление в сторону снижения цен и уменьшения организационной рассплабленности;
- дисциплинирование посредством рынка капитала: эффективные стимулы создаются вследствие того, что агентские издержки можно снизить при помощи приемлемой комбинации финансирования посредством выпуска акций и заемных средств (т. е. путем регулирования структуры капитала фирмы) и в дополнение к этому крайним средством против плохого поведения менеджеров остается угроза поглощения.

Нет ничего удивительного, что в области исследований, которая все еще находится в процессе развития, существующие институциональные модели фирмы, как правило, оказываются в некоторой степени специализированными и экспериментальными. В частности, основное внимание уделяется только отдельным аспектам чрезвычайно сложной реальной действительности. Однако, из последствий такой ситуации, без сомнения, состоит в том, что в институциональной экономической теории остается большой открытый фланг для нападения со стороны критиков. Это не должно быть предметом сильного беспокойства. Совершенно очевидно, что предстоит предложить гораздо больше работы, чем было сделано до сих пор, однако верно и то, что выделение некоторых важных факторов, позволяющих объяснить природу и основы фирмы, заложено хорошие основы.

В последующих разделах развитие неинституциональной концепции фирмы будет проиллюстрировано посредством презентации серии моделей предприятия, в которых делается попытка учитывать различные проблемы реальной жизни, интересующие общество. Отправной точкой здесь является неоклассическая теория фирмы. Несмотря на абстрактный характер, эту теорию можно модифицировать так, чтобы использовать для анализа организаций, которые отличаются от класси-
ческой фирмы. Например, ее можно применять для анализа поведения фирм, находящихся в единоличном владении, или некоммерческих организаций. Однако следует иметь в виду, что привлекательные математические результаты таких моделей вряд ли полностью вписываются в реальный мир с его трансакционными издержками и ограниченной рациональностью. Затем демонстрируются возможности применения теории фирмы с позиций прав собственности к традиционной фирме советского типа, причем с достаточно хорошими прогнозными результатами. Далее анализ прав собственности применяется к широко обсуждаемой модели социалистической самоуправляемой фирмы. В контексте этой модели выявляются недостатки анализа социалистической модели, присущие мэйнстрому (неоклассическому направлению). Наконец, уделяется внимание вопросу кодетерминации в бизнес-фирмах. Этот механизм, который особенно развит в Германии, анализируется на основе современной теории прав собственности. В частности, рассматриваются экономические проблемы обязательной кодетерминации в противоположность добровольной кодетерминации.

В предыдущем изложении подчеркивался тот факт, что институциональному экономисту-аналитику необходимо использовать технический инструментарий осмотрительно и с осторожностью, если он намерен разобраться в вопросах влияния стимулов и, таким образом, в экономических результатах различных организационных форм. Успех не приходит сразу, и во всех рассмотренных моделях обнаруживаются определенные ограничения, поскольку их построении использовалась относительно примитивная методология.

8.5. Институциональные модели в неоклассической традиции теории фирмы

Поскольку неоклассическая парадигма уже долгое время является доминирующим направлением в рамках мэйнстрима, то неудивительно, что с появившимися новых теоретических идей обычно делаются попытки встроить их в стандартные аналитические рамки посредством простой модификации. Так, например, считается, что трансакционные издержки представляют собой дополнительные ограничения, которые можно просто добавить к неоклассической основе. Насколько оправдан такой общий подход — вот основной вопрос, с которым мы неизбежно столкнемся, и позже мы остановимся на этой теме более подробно. Тем не менее сейчас уместно рассмотреть несколько моделей фирмы, которые можно назвать гибридными — в том смысле, что, оставаясь по стилю и предпосылкам в основном неоклассическими, они включают некоторые концепции, заимствованные из новой институциональной экономической теории.
1. Первый пример касается поведения фирмы, состоящей из одного человека (one-man firm), т. е. управляемой ее собственником, который является самозанятым. Цель данного примера — показать, что структура стимулов, порождаемых данной формой собственности и контроля, соответствует оптимальному уровню усилий, прилагаемых собственником-менеджером. Эта модель, так же как и две следующие, построена в рамках подхода, предложенного в недавно опубликованном учебнике [Eaton and Eaton, 1988, p. 147 ff.]. В данном случае отправная точка стандарта — а именно индивид, управляющий фирмой, получает удовлетворение как от дохода $Y$, так и от досуга $L$. Следовательно, функция полезности имеет вид:

$$U = \Phi(Y, L).$$

(3)

Любая выполненная работа $w$ требует затрат времени, которое в ином случае можно было бы посвятить досугу, поскольку по определению мы имеем:

$$L = T - w,$$

(4)

где параметр $T$ — это общее количество времени, которым располагает собственник-менеджер за определенный период для осуществления любых видов деятельности. Наконец, производственная функция фирмы имеет упрощенный вид:

$$Y = \omega v.$$

(5)

По всем рассматриваемым видам производственной деятельности собственник имеет постоянную отдачу от вложенных им усилий $w$.

После подстановки (4) и (5) в (3) становится очевидным, что уровень полезности собственника в конечном итоге есть функция затраченных им усилий или работы, которую он выполняет в фирме. Следовательно, в целях удовлетворения своих личных интересов собственник должен определить оптимальный, или максимизирующий полезность, уровень работы. Формализуя, можно сказать, что условие максимизации первого порядка требует, чтобы выполнялось соотношение $dU/dw = 0$. Таким образом, появляется выражение вида

$$\frac{dY}{dL} = \alpha.$$

(6)

Оно указывает, что собственник-менеджер должен наращивать объем работы до той точки, когда получаемый от фирмы предельный продукт $\alpha$ в точности соответствует величине, которая компенсировала бы ему отказ от приращения времени досуга. Иначе говоря, (субъективная) предельная норма замещения для собственника $\frac{dY}{dL}$ должна быть равна (объективной) предельной норме трансформации $\alpha$. 
Естественно, это одно из стандартных условий достижения Парето-оптимальности.

Поскольку индивид, который прикладывает усилия, является собственником фирмы и имеет неоспоримое право контролировать ее деятельность, то утверждается, что он будет оптимальным образом регулировать уровень своих усилий. С формальной точки зрения этот вывод вполне корректен, но тем не менее подход, который используется при подобном анализе, вводит в некоторое заблуждение. Если предположить, что трансакционные издержки положительны и что все субъекты принятия решений действуют в рамках ограниченной рациональности, то при использовании неоклассической теории возникают проблемы. В данном случае подразумевается нечто большее, чем просто идея о том, что использование информации, как и других факторов производства, сопряжено с издержками, на которых нужно экономить. Когда мы переносимся в мир, где издержки получения и обработки информации не равны нулю, положение субъектов принятия решений по отношению к элементам, которые в ортодоксальной теории считаются заданными, кардинально меняется. Каждый индивид обладает лишь частичным знанием, например, о технологических возможностях, известных обществу в целом, и в любой отрезок времени наличный запас знаний каждого человека некоторым образом отличается от знаний других людей.

Следовательно, в предыдущем примере не гарантируется, что собственник-менеджер использует в своем производственном процессе наилучшие из имеющихся технологий [Furubotn, 1996]. Он даже может иметь более низкую производственную эффективность по сравнению с некоторыми его конкурентами в отрасли. Но он может продолжать бизнес как предельный производитель, в то время как другие на основе своего более высокого информационного статуса получают ренту. В любом случае его «оптимальное» решение для уровня усилий, полученное из уравнения (6), совершенно отличается (количественно) от оптимального решения, которое было бы получено в неоклассическом мире без трений, где все производители в каждый конкретный момент времени осведомлены о наилучших технологиях, и (теоретически) система быстро приходит в состояние идеального конкурентного равновесия. Характерно, что, когда субъекты принятия решений действуют в условиях положительных трансакционных издержек и в каждый момент времени обладают неполным и неравным знанием относительно технологических основ системы, процесс достижения равновесия в длительном периоде в лучшем случае замедляется и усложняется. Несомненно, постепенно, со временем произойдет необходимая реорганизация системы. В частности, можно ожидать диффузии информации, так что различные субъекты принятия решений по мере поступления новой
информации в систему и ее освоения будут непрерывно пересматривать, например, производственные функции (и множества производственных возможностей). Однако отрасль вряд ли когда-либо достигнет гипотетического состояния равновесия в длительном периоде. Так будет потому, что действия людей, направленные на приспособление к современным знаниям, имеют тенденцию влиять на будущие результаты и цели, и, следовательно, еще до того, как первоначальный процесс диффузии информации будет завершен, изменения в совокупности имеющихся в обществе данных приведут в действие новый процесс диффузии информации и вызовут новые меры, связанные с приспособлением.

Рассуждения в данном направлении со всей очевидностью показывают, что существует определенная опасность создания моделей, в которых учитываются только некоторые идеи, заимствованные из новой институциональной экономической теории, и совершенно не принимаются во внимание остальные. К сожалению, после того, как в рассмотрение введены трансакционные издержки и признано существование неполной и асимметричной информации, экономическая задача кардинальным образом меняется. Простая модификация неоклассической модели уже не представляется возможной; в частности, неузнанно предполагать, что трансакционные издержки (одновременно) положительн в в сферах производственной деятельности фирмы и равно в других. В идеале необходимо переход к новому способу анализа. Однако фактически в литературе действительно существуют гибридные модели и, несмотря на свою структурную противоречивость, они способны пролить свет на важные для новой институциональной экономической теории концепции.

2. С учетом вышеизложенного мы можем теперь изменить исходную модель предприятия, с тем чтобы учесть поведение в случае, когда фирма, состоящая из одного человека, преобразуется в партнерство, в котором доход разделяется (т. е. мы рассматриваем фирму, состоящую из двух человек, управляемую ее собственниками). С точки зрения бывшего собственника-менеджера (индивида № 1), который теперь является партнером в фирме, имеет место следующая ситуация. Его функция полезности, как и раньше, имеет вид

\[ U_1 = \Phi(L_1, Y_1). \]  \hspace{1cm} (7)

Аналогично имеет место ограничение:

\[ L_1 = T - w_1. \] \hspace{1cm} (8)

Реальное различие появляется в уравнении, описывающем долю индивида № 1 в полезном объеме произведенного выпуска. Раньше он обладал исключительным правом на весь выпуск, тогда как теперь имеет

16 зак 3980
только половину. Естественно, оставшуюся половину получает новый партнер. Можно предположить, что предпочтения обеих индивидов одинаковы:

$$Y_1 = \frac{\alpha (w_1 + w_2^0)}{2}.$$  \hspace{1cm} (9)

В соответствии с принятым допущением, технологические условия производства остаются неизменными, но общий выпуск теперь зависит от времени работы первого индивида \(w_1\) плюс некоторой работы \(w_2^0\), выполненной вторым индивидом.

При заданных условиях задача оптимизации для первого индивида в сущности такая же, как и в предыдущем примере. Уровень работы, максимизирующий его полезность, находится в точке, где \(dU/dw_1 = 0\) и выполняется соотношение

$$-\frac{dY_1}{dL_1} = \frac{\alpha}{2}.$$  \hspace{1cm} (10)

Фактически соглашение о разделе дохода ведет к тому, что у индивида № 1 снижается мотивация прилагать усилия. В данном случае его вознаграждение базируется на параметре \(\alpha/2\), и при такой более скромной компенсации за увеличение времени работы он не захочет жертвовать таким же временем досуга, от которого он отказывался, когда был единоличным владельцем (тогда его вознаграждение было равно \(\alpha\)).

Можно сделать вывод о том, что организация этой фирмы незэффективна. Иными словами, очевидно, что такая структура, как партнерство, рассмотренная нами, оказывает неблагоприятное воздействие на побудительные мотивы (любого партнера) предпочтения работы по сравнению с досугом. Однако мы еще не пояснили место трансакционных издержек в этой модели. Предполагается, что соответствующие трансакционные издержки велики. Это верно, поскольку в модели принимается допущение, что индивид № 1 в состоянии получить достоверную оценку уровня усилий, затраченных индивидом № 2, или осознать важность установления соответствующего правила раздела долей. Но в неоклассическом мире неограниченной рациональности, где не существует треней, такие трудности не возникли бы. Это означает, что партнеры были бы осведомлены об уровне усилий, прилагаемых каждым из них, и знали бы, что соглашение о партнерстве не дает ничего в плане увеличения технического параметра \(\alpha\), который определяет отдачу от каждой дополнительной единицы приложенных усилий. Если бы два индивида при таких условиях действительно захотели осуществлять управление одной фирмой, они бы осознали преимущество
раздельного ведения счетов и раздела вознаграждения пропорционально фактически отработанному количеству часов. Тогда доля индивида № 1 составила бы:

\[ Y_1 = \alpha w_1, \]  

и мы вновь возвращаемся к условию эффективности фирмы с одним владельцем.

3. В предыдущем примере мы получили тот же результат, что и в первом случае, так как предположили в неявном виде, что трансакционные издержки положительны и субъекты принятия решений ограниченно рациональны. А следующий пример, наоборот, пригоден только для случая, когда трансакционные издержки равны нулю и люди ведут себя совершенно рационально. Здесь рассматривается фирма, управляемая собственником, с одним наемным работником.

В этой фирме командная организация производства приводит к супераддитивности в том смысле, что общий выпуск, произведенный командой (состоящей из собственника-менеджера и наемного работника), больше, чем сумма выпусков, которые были бы произведены теми же индивидами, если бы они работали независимо друг от друга. В частности, предпосылка относительно технологии имеет следующий вид:

\[ Y = A(w_1 + w_2), \]  
\[ Y = \alpha(w_1 + w_2), \]  
где \( A > \alpha. \) В выражении (11) \( Y \) — это общий выпуск фирмы, который будет поделен между собственником (индивид № 1) и его наемным работником (индивид № 2) так, что \( Y = Y_1 + Y_2. \)

Вознаграждение наемного работника \( (Y_2) \) определяется следующим образом:

\[ Y_2 = 0, \]  
\[ Y_2 = Y^*, \]  
\text{если} \quad w_2 < w^*;  
\text{если} \quad w_2 \geq w^*.  

Другими словами, если работник отклоняет, он не получает оплату, но если он выполняет по крайней мере оговоренный объем работы \( w^* \), то получает фиксированную заработную плату \( Y^* \). Поскольку мы находимся в мире с нулевыми трансакционными издержками, то собственный-менеджер может осуществлять мониторинг работника с максимальной точностью и предпринимать надлежащие действия для того, чтобы тот соблюдал условия контракта, соответствующие его заработной плате. Для простоты ситуации будем считать, что оба индивида имеют одинаковые предпочтения. Применительно к собственнику, как и ранее, можно сформулировать задачу оптимизации как задачу определения идеального уровня усилий:
\[ \text{max } U_i = \Phi(L_i, Y_i) \]

при ограничениях:
\[ L_i = T - w_i; \]
\[ Y_i = A(w_i + w^*) - Y^*. \]  
(13)

Вознаграждение собственника \( Y_i \) определяется как разница между общим объемом продукции и заработной платой наемного работника. Однако поскольку при надлежащем исполнении контрактных обязательств заработная плата \( Y^* \) равна \( Aw^* \), то выражение для расчета вознаграждения собственника упрощается:
\[ Y_i = Aw^* \]  
(14)

Такое правило разделения долей, с учетом первых двух соотношений в (13), приводит к уже известному условию максимизации полезности
\[ \frac{dY_i}{dL_i} = A. \]  
(15)

При допущении, что для выполнения соотношения (15) от собственника-менеджера требуется уровень усилий, равный \( w_i = w^* \), его вознаграждение составит:
\[ Y_i = Aw^* = Y^*. \]  
(16)

В итоге он получает то же вознаграждение, что и его наемный работник, а поскольку два индивида имеют одинаковые предпочтения, то каждая из сторон прилагает оптимальный уровень усилий. Описанное институциональное устройство согласуется с соображениями эффективности, так как данная структура не порождает неоптимальных стимулов.

Тем не менее необходимо понять, что этот идеальный результат зависит от наличия экономической среды, которая позволяет собственнику немедленно и без затрат определить, отлынивают наемный работник от работы или нет. Однако при наличии положительных трансакционных издержек и ограниченной рациональности — условий, которые характерны для реального мира, — это оптимальное решение исчезает, и возникает хорошо известная проблема принципал-агент. Тогда собственник должен тратить свое время и ресурсы на мониторинг индивида №2, изобретать систему стимулирования, например, такую, как участие в прибылях, которая заставит индивида №2 сотрудничать более полноценно, или предпринимать какие-либо иные меры против оппортунистического поведения. Несомненно, что в этих новых условиях проблемы, возникающие перед фирмой, выходят далеко за рамки тех, которые связаны с наемными работниками. Если допускается наличие трений, то они воздействуют на весь процесс контрактации. Например,
в каждом конкретном случае необходимо проводить различие между
количеством любого закупленного на рынке (и оплаченного) произво-
дственного фактора и его реальным количеством, поставляемым для
производственного процесса. Аналогично собственник-менеджер не в со-
стоянии иметь информацию обо всех доступных вариантах технологий,
и, что еще хуже, обычно он не способен принимать информативно обо-
снованные решения относительно того, какое количество ресурсов ему
следует потратить на поиск. Таким образом, в целом можно ожидать,
что в реальном мире фактические производственные устройства совер-
шенно отличны от тех, которые поступают в неоклассическую про-
изводственную функции, и менее эффективны по сравнению с ними.

4. В следующей модели делается попытка отразить некоторые ха-
рактеристики некоммерческой организации и показать, как ее особая
институциональная структура влияет на ее поведение. Хотя в данном
случае внимание сосредоточено на конфигурации прав собственности,
значительно отличающейся от конфигурации, которой обычно наделя-
ется конкурентная фирма, наш анализ во многих отношениях будет
находиться в рамках традиционного неоклассического подхода. Пред-
ставим себе некую организацию, например музей, которая производит
полезные для общества услуги, но осуществляет свою деятельность не
с целью получения прибыли или удовлетворения акционеров. Предпо-
ложим, что этой организацией руководит директор, который действую-
ет как координатор вышего уровня, формирующий политику органи-
зации. Директор несет ответственность перед наблюдательным советом,
который, как предполагается, осуществляет мониторинг его деятель-
ности и дает оценку политике, проводимой организацией. Однако члены
наблюдательного совета непосредственных финансовых интересов в этой
организации не имеют.

Организация может назначать плату p за производимые услуги, но
эта плата номинальная, а выручка по мере поступления направляется в
фond пожертвований организации. Затраты на «производственную»
деятельность организации в каждом периоде должны покрываться за
счет бюджетного фонда S, который наблюдательный совет направляет
директору. Источниками этой денежной суммы S являются доход от
пожертвований и текущие благотворительные поступления. Расходы
«фирмы» на факторы производства включают в себя и твердый оклад
M, который выплачивается директору (и, естественно, S > M). В соот-
ветствии с принятыми предпосылками, полезность менеджера зависит не
только от его жалованья, но и от того, какие виды факторов произ-
водства используются. Это означает, что он предпочитает использовать
определенные факторы производства (у, z) и отказывается от других (х).
Поскольку экономическое поведение организации непосредственно
определяет ее директор, то задачу для случая некоммерческой органи-
зации можно сформулировать традиционно, как задачу условной оптимизации. В частности, предполагается, что директор максимизирует свою функцию полезности в условиях бюджетного ограничения и ограничения на объем выпуска:

$$\max \ U = \Phi(x, y, z, M^0)$$

при ограничениях:

$$S^0 = rx + sy + mz + M^0;$$

$$q^0 = f(x, z) + g(y, z).$$

Иными словами, предполагается, что поведение организации есть побочный продукт усилий ее директора по достижению максимально возможного личного удовлетворения при условии выполнения им действующих ограничений (18) и (19), которые лимитируют его выбор.

В соответствии с формулировкой задачи (17), директор получает тем больше удовлетворение, чем выше его жалованье $\partial U/\partial M > 0$, чем выше величина факторов $y$ и $z$ и чем ниже величина фактора $x$. Ему нравится использовать в процессе производства некоторые факторы, поскольку они приносят ему выгоды неденежного характера ($\partial U/\partial y > 0$, $\partial U/\partial z > 0$). Однако фактор $z$ дает не слишком высокое удовлетворение, а фактор $x$ уменьшает его благосостояние ($\partial U/\partial x < 0$). Бюджетное ограничение (18) свидетельствует о том, что факторы $x$, $y$ и $z$ можно приобрести на конкурентных рынках факторов по ценам $r$, $s$ и $m$ за одну единицу соответственно. Предполагается, что цена $s$ значительно выше цены $r$, даже если $x$ и $y$ технически взаимозаменяемы в производственном процессе организации.

Уравнение (19) показывает, что некоммерческая фирма устроена таким образом, что ее продукцию можно выпускать с применением одного или одновременно двух возможных технологических процессов: $f(x, z)$ и $g(y, z)$. Для удовлетворения потребности, аналогичную случаю, когда у фирмы есть два завода. Как $f$, так и $g$ — вогнутые функции, отражающие убывающую предельную производительность, однако для этих и тех же значений факторов (когда количество каждого фактора измеряется в натуральных единицах) общий объем продукции, получаемый с применением процесса $f$ (с факторами $x$, $z$), всегда выше, чем общий объем продукции, получаемый с применением процесса $g$ (с факторами $y$, $z$). Использование фирмой процесса $g$, конечно, объясняется тем, что ее директор отдает предпочтение фактору $y$ и питает антипатию к фактору $x$, а также тем, что он обладает некоторыми дискретными полномочиями. Например, $y$ и $x$ могли бы представлять собой две разные группы людей.

Поскольку в уравнении (19) предполагается, что объем выпуска фирмы может в определенных пределах устанавливаться произ-
вольно, требуется некоторый анализ положения фирмы на ее «рынке». Фактически модель постулирует, что организация в состоянии «продать» практически любое количество произведенной продукции, которое она пожелае, по фиксированной цене \( p \) (номинальная плата, о которой шла речь выше). Это условие тем не менее не выполняется, поскольку организация является конкурентной и устанавливает конкурирующую цену. Скорее некоммерческая фирма умышленно удерживает установленную плату на «социально желательном» низком уровне и производит только небольшую объем продукции по сравнению с высоким спросом на нее при данной цене. Ближайших конкурентов у фирмы нет. Следовательно, сохраняется ситуация неравновесия. Внешним наблюдателям, конечно, кажется, что некоммерческая организация могла бы дать обществу больший выгоды и более полно осуществлять свою задачу производства общественных услуг, если бы у нее было больше ресурсов. Несомненно, источником увеличения объема ресурсов в значительной степени могло бы стать увеличение бюджета, или субсидий \( S \), которое данной организации обеспечивает ее меценаты и благотворители.

В любой заданный период бюджет является фиксированным, однако директор имеет явный стимул оказывать давление с целью получения большего объема финансовых ресурсов. Ceteris paribus чем выше \( S \), тем в более полной мере директор может потворствовать своим пристрастиям к неденежному вознаграждению (факторы \( u \), \( z \)). Более того, вероятно, что его жалованье \( M \) будет коррелировать с размером общего бюджета, которым располагает фирма в каждом периоде. В любом случае у директора есть убедительный аргумент продолжать свои поиски с целью получения большого объема финансовой поддержки, поскольку, как было отмечено, он всегда может утверждать, что организация могла бы принести пользу более широкой аудитории при условии, что масштаб ее деятельности будет шире.

Если бы директор имел очень большие дискреционные полномочия и действительно мог бы свободно максимизировать свою функцию полезности только в условиях бюджетного ограничения (18), он бы произвел продукцию исключительно с помощью факторов \( u \), \( z \) и совершенно избегал бы использования фактора \( x \). В контексте нашей упрощенной модели эту задачу можно было бы сформулировать по аналогии с проблемой выбора отдельным потребителем одного из двух товаров, когда один из товаров действительно «плохой» (т. е. \( dU/dx < 0 \)). Решение, которое можно здесь получить, было бы в высшей степени желательным, с точки зрения директора, но противоречило бы предполагаемым целям некоммерческой фирмы и тех людей, которые оказывают ей финансовую поддержку. Это означает, что в случае выбора относи-
только незэффективного варианта технологии был бы произведен лишь минимальный объем выпуска $\bar{q}$ при имеющихся ресурсах:

$$
\bar{q} = g(y, z);
S^0 = sy + mz + M^0. \tag{20}
$$

Такой нежелательный для общества результат, однако, был бы получен только в крайнем случае, если бы наблюдательный совет действовал безответственно.

Здесь имеет место проблема принципал-агент. В конечном счете директор является агентом наблюдательного совета, и предполагается, что этот совет защищает интересы организации и общества. Наблюдательный совет, по крайней мере теоретически, наделен властью, поскольку он уполномочен принимать окончательные решения относительно величины бюджета $S$, который расходуется на производственные цели, и, в крайнем случае, может уволить директора или понизить его жалованье. В то же время следует полагать, что члены совета обладают лишь ограниченной и несовершенной информацией о том, что происходит внутри фирмы. Тем не менее, действуя в относительно неблагоприятных условиях, они все же могут осознать, что существует возможность отклонений в поведении со стороны директора. Чтобы противодействовать такому поведению или ослабить его, они могут установить целевое значение выпуска $q^0$, которого, как предполагается, должна достичь фирма. Величину $q^0$, вероятно, можно установить, используя так называемый метод эталона, учитывающий стандарты в других, сопоставимых с данной организацией, ведущих аналогичного рода деятельность, где существует хорошая система управления. В любом случае следует ожидать введения дополнительного ограничения — например, ограничения, сформулированного в (19).

Очевидно, с наложением ограничения (19) задача оптимизации для директора становится несколько более сложной. В самом деле, чем более высокое целевое значение выпуска $q^0$ устанавливает наблюдательный совет, тем меньше у директора существует возможностей для отклонения от технологически эффективной комбинации факторов. Однако до тех пор, пока величина $q^0$ не будет установлена на таком высоком уровне, который полностью исключит возможность принятия директором дискретных решений, он будет пытаться получить некоторую личную выгоду. Формально можно представить, что он вырабатывает правила поведения, максимизирующего его полезность, исходя из функции Лагранжа на основе соотношений (17)–(19). Тогда

$$
L = \Phi(x, y, z, M^0) + \lambda_1(S^0 - rx - sy - mz - M^0) + \lambda_2(pq^0 - pf(x, z) - pg(y, z)). \tag{21}
$$
В данном случае соответствующие множители — это \( \lambda_1 = \frac{\partial U}{\partial S} > 0 \) и \( \lambda_2 = \frac{\partial U}{\partial q} < 0 \). Последний множитель имеет отрицательный знак, так как чем более высокая величина \( q^0 \) устанавливается в интервале возможных значений \( q \), тем ниже будет уровень полезности директора, т. е. с ростом \( q^0 \) спектр его возможностей потворствовать своим желаниям путем использования фактора \( u \) будет постепенно сужаться, а абсолютная величина \( \lambda_2 \) будет все больше и больше. В целом действия директора не приведут к постигаемому неоклассической теорией условию, обеспечивающему достижение первого наилучшего с точки зрения алокативной эффективности. Например, приняв решение об использовании предпочитаемого им фактора \( u \), директор будет склонен следовать условию первого порядка

\[
\frac{\partial U}{\partial L} = \lambda_1 \cdot s + \lambda_2 p \frac{\partial q}{\partial u}.
\]

(22)

В этом случае появляется цена \( p \), поскольку обе части соотношения (19) можно представить в стоимостном выражении, умножив на \( p \) — плату, которая взимается с потребителей. Что касается соотношения (22), мы знаем, что \( \frac{\partial U}{\partial u} \) положительно, поскольку мы приняли предпосылку о предпочтительности для директора фактора \( u \). Более того, все элементы в правой части выражения (22), за исключением \( \lambda_2 \), положительны. Из этих рассуждений следует, что для соблюдения несопротивечности уравнения (22) с точки зрения знаков необходимо, чтобы выполнялось условие \( \lambda_1 \cdot s > \lambda_2 p \left( \frac{\partial q}{\partial u} \right) \). Учитывая важность для директора ограничения на объем выпуска (19), мы не можем предположить, что \( \lambda_2 \) по абсолютной величине окажется меньше \( \lambda_1 \), и что цена \( s \) окажется выше, чем стоимость предельного продукта \( p \left( \frac{\partial q}{\partial u} \right) \).

В свою очередь, данная ситуация означает, что в точке равновесия будет использоваться большее количество фактора \( u \), чем это необходимо в соответствии со стандартным правилом эффективной алокации, согласно которому должно соблюдаться равенство \( s = p \left( \frac{\partial q}{\partial u} \right) \). Аналогичным образом будет иметь место недоиспользование более дешевого и более качественного фактора \( x \). Эти результаты неудивительны, они просто отражают искажения, которые вызваны предполагаемой настойчивостью директора в выборе факторов на основе их привлекательности для него лично, а не на основе их способности производить продукцию с меньшими затратами.

Настоящая на сравнительно высоком объеме выпуска относительно ресурсов, находящихся в распоряжении организации, наблюдательный совет может дать толчок к повышению эффективности работы системы. В результате у директора будет больше или меньше возможностей присваивать выгоды неденежного характера в зависимости от того, насколько эффективно наблюдательный совет осуществляет функцию
мониторинга. Но что мы можем предположить относительно возможностей эффективного надзора? Если бы это была настоящая неоклассическая модель, то принципы действовали бы с неограниченной рациональностью и могли мгновенно и без затрат получать любую желаемую информацию. Члены наблюдательного совета знали бы об организации все и, вероятно, организовали бы производство таким образом, чтобы не было отлынивания от работы и чтобы применялись только самые эффективные технологии. В структуре фирмы не нашлось бы места для функции $g(y, z)$. Поскольку потребовались бы многочисленные «предприятия», то производственная деятельность была бы наложена так, чтобы выполнялись соответствующие предельные нормативы и с точки зрения эффективности достигался первый наилучший результат. Иными словами, в канонической неоклассической теории исключаются все типы проблем реальной жизни, и вопрос о том, можно ли модифицировать неоклассический подход так, чтобы учесть все более широкий круг проблем и в то же время сохранить его внутреннюю непротиворечивость, остается открытым.

В этом отношении поведенчат оптимизма немного. В случае «гибридных» моделей, как мы их назвали, согласованного мнения нет. Например, субъекты принятия решений обычно трактуются с позиций своеобразного экономического раздвоения личности. Они имеют совершенную информацию по одним вопросам, но при этом находятся в полном неведении относительно других. Таким образом, незнание существует, несмотря на предложение о том, что они действуют в мире, где полностью отсутствуют трения. Или, напротив, различные экономические субъекты демонстрируют различную мотивацию и способности в рамках одной и той же модели. Директор некоммерческой организации в высшей степени рационален и точно знает, как соблюсти свои личные интересы (т. е. он в состоянии решить задачу условной максимизации, которая постулируется соотношениями (17)-(19)). В противоположность ему члены наблюдательного совета действуют в условиях отсутствия точной информации о фирме и ее политике. Конечно же, по этому поводу можно возразить, что конкретное поведение членов совета объясняется не только ограниченным объемом их знаний о событиях внутри фирмы. В духе новой институциональной экономической теории можно утверждать, что их мотивация различается вследствие институционального окружения, в рамках которого решается та или иная проблема.

Цели некоммерческой организации по определению отличаются от целей обычного бизнес-предприятия, и нам известно, что члены наблюдательного совета не имеют перспектив получать финансовые выгоды независимо от того, высок или низок уровень эффективности организации. В литературе отмечается, что основная отличительная
особенность различных типов некоммерческих фирм состоит в том, что «никто не имеет права на присвоение остаточного дохода» [Alchian and Demsetz, 1972]. Иными словами, нельзя капитализировать будущие последствия управленческих решений, принятых в настоящее время. Таким образом, «оценка управленческих решений сопряжена с издержками, и в экономической теории предполагается, что при таких условиях менеджеры будут направлять потенциальную прибыль на создание большего количества неденежных источников полезности» [Furubotn and Pejovich, 1972a, p. 1154]. Следовательно, поскольку члены совета выполняют свои обязанности с целью обеспечить социальный престиж или уважение общества, для них может оказаться рациональным ограничение усилий, прилагаемых по надзору за поведением директора. Аналогичным образом, вследствие отсутствия такого мотива, как получение прибыли, и финансирования деятельности организации в основном за счет пожертвований определенные корректирующие механизмы, действующие в сфере бизнеса, здесь исчезают и поэтому не могут обеспечивать эффективность. В частности, при отсутствии возможностей для извлечения прибыли нет причин для возникновения угрозы поглощения и оказания давления на директора, а также не следует слишком опасаться того, что на финансовых рынках организация будет отказана в предоставлении необходимых денежных средств в случае, если она плохо работает. Неясно даже, является ли рынок профессиональных менеджеров в этой сфере конкурентным или основное внимание уделяется личным качествам, существенным для эффективного управления организацией. Например, директора можно в большей степени поощрять за его способности по рекламированию и фандрайзингу организации, чем за умение решать повседневные административные проблемы.

Картина, которая вырисовывается, не веет надежды. Если директора организации выбирают, основываясь в первую очередь на его личной притягательности, если задачи организации для всех областей ее деятельности определены нечетко, если типичны мягкие бюджетные ограничения и т. д., то существует достаточно мало оснований предполагать, что производственная деятельность будет эффективной по Парето или в обычном для бизнес-организаций смысле. Все это может быть правильным и целесообразным, однако остается тревожное ощущение, что, приступая к построению модели, мы в состоянии по своему желанию гарантировать любые результаты за счет простого введения ряда специальных предпосылок, касающихся структуры и мотивации. Возникают вопросы относительно того, насколько широко и в каких направлениях следует распространить поиск особых институциональных или иных характеристик. Например, в случае с некоммерческой фирмой выводы относительно эффективности могли бы измениться, если бы оказалось, что внутриорганизационные институциональные
устроитява облегчают и ускоряют процедуру установления членами совета того, как директор распределил фонды. Возможно также, что институциональные условия, внешние для фирмы, могли бы повлиять на способы ее функционирования. Преследуя свои профессиональные интересы, журналисты-аналитики, работающие в средствах массовой информации, могли бы скучать выгодным время от времени доводить до сведения общественности больше данных о том, насколько эффективно ведется управление некоммерческой организацией. Тогда члены наблюдательного совета, которые заботятся о своем «имидже», из-за опасений выглядеть неэффективно, возможно, прилагали бы больше усилий по осуществлению возложенных на них функций надзора. Одним словом, для объяснения экономического поведения можно привлечь различные факторы, свойственные сложной системе, и фактически институциональные модели представляют собой открытые конструкции.

Изложенная выше дискуссия свидетельствует, что гибридные модели, отражающие проблематику, которой в новой институциональной экономической теории уделяется большое внимание, с научной точки зрения не являются в полной мере удовлетворительными. Это связано с тем, что характерной чертой анализа в таких моделях является принцип ad hoc*. В противоположность этому, ортодоксальная неоклассическая теория может показаться более привлекательной. В конечном итоге она опирается на ограниченное количество аксиом и ведет к строго определенным, поддающимся проверке выводам. Однако с практической точки зрения возврата к этому подходу быть не может. Как было показано в предыдущих главах, цена за точность, которую обеспечивает неоклассическая теория, очень велика с точки зрения ее реалистичности и адекватности. Мы никогда не можем ожидать, что в мире с положительными трансакционными издержками и ограниченной рациональностью будут получены первые наилучшие решения. В самом деле, даже в качестве точки отсчета условия оптимальности по Парето малополезны, поскольку они связаны с чрезвычайно жесткими предложениями. По мнению Стиглица,

подобно тому как одно из самых больших достижений неоклассической экономической теории XX века заключалось в объяснении того, почему факторы, исключавшиеся из рассмотрения — такие, как информационные и трансакционные издержки, — просто необходимо привести в анализ, так и одним из основных достижений теории игр явилось объяснение

* Чтобы снизить уровень сложности рассматриваемых проблем, необходимо вводить упрощающие предпосылки и производить отбор переменных, существенных с точки зрения анализируемой проблемы. Неоинституционализм подвергается критике за то, что эти процедуры обычно делаются на основе гипотез ad hoc, т. е. без какого-либо теоретического обоснования. — Прим. ред.

Хотя пока еще нет такой неоинституциональной теории, которая способна заполнить образовавшийся после отхода от неоклассики пробел, представляется, что имеются некоторые первые признаки того, что в будущем в данном направлении будет достигнут прогресс (см., напр.: [Stiglitz, 1991; Wiseman, 1991; North, 1994]). Применительно к моделям фирмы, по-видимому, верно, что частичное переформулирование неоклассической теории путем построения так называемых гибридных моделей, или моделей типа принципал-агент, не является в полной мере убедительным. Для достижения непротиворечивой точки зрения необходимо полностью порвать с неоклассическим миром. Анализ не может быть «наполовину» неоклассическим, а «наполовину» — неоинституциональным. Например, неуместно предполагать, что трансакционные издержки одновременно могут быть положительными в одних секторах экономики и равными нулю во всех других. Скорее фирму или организацию следует рассматривать как единицу, встроенную в среду, где повсеместно царят сопряженные с затратами трансакции, неполная информация и ограниченная рациональность. Более того, в этом новом мире, вероятно, нормой станет непрерывная адаптация фирм; если равновесные решения когда-нибудь и будут получены, то, по всей вероятности, это произойдет не скоро.

8.6. Традиционная советская фирма

По мере развития современной теории прав собственности в работах Алиана, Демседа, Чена и других авторов все большее внимание уделялось влиянию различных вариантов распределения прав собственности на структуру санкций и вознаграждений и стало возможным более систематическое изучение взаимосвязи между институциональными и управленческими экономическими поведением. В самом деле, поскольку в 1960-е гг. многие экономисты считали, что новое направление — анализ прав собственности/трансакционных издержек — можно интегрировать в доминирующий неоклассический подход, существовало убеждение, что традиционные методы могут быть использованы с минимальной модификацией. Так, при характеристике подхода, которого следовало придерживаться, утверждалось:

Стандартная процедура заключается в формулировке оптимизационной модели, которая аналогична традиционной модели максимизации прибыли,
но в целом от нее отличается. В каждом случае необходимо определить конкретный вид функции полезности, отражающей предпочтения субъекта принятия решений, и установить доступное ему реальное множество выборов (сансий—вознаграждений). Тогда возникает формальная задача в виде максимизации функции полезности в условиях ограничений, налагаемых множеством альтернативных возможностей [Furubotn and Pejovich, 1972a, p. 1138].

Конечно, умудренное знанием полученных в итоге результатов теперь мы понимаем, что оптимизационные модели подобного типа имеют серьезные ограничения. Тем не менее такие модели заслуживают рассмотрения, поскольку они иллюстрируют пути развития некоторых направлений неоинституциональной мысли. Верно также и то, что, несмотря на свою простоту, они часто могут дать некое общее представление о предполагаемых способах функционирования отдельных организаций.

После того как был поднят вопрос о рассмотрении прав собственности, естественной сферой для применения логики неоинституционального анализа стала область сравнительного анализа экономических систем (см., напр.: [Nutter, 1968; Pejovich, 1969; 1972; Furubotn, 1971a; 1976a; Furubotn and Pejovich, 1976a; 1970b; 1971; 1972a]). Поскольку новый способ анализа, основанный на максимизирующем поведении лиц, принимающих решения, обладал большой гибкостью, появилась возможность применять те же методы для исследования организаций, которые, как казалось на первый взгляд, имеют совершенно иную природу. Например, несмотря на некоторые явные различия, существует значительное сходство в содержании пучка прав собственности, определяющего собственность на фирму советского типа, с одной стороны, и пучка прав собственности, характерного для собственности на современную капиталистическую корпорацию, с другой. Мы знаем, что в последнем из указанных типов организации, как и в случае с некоммерческой фирмой, рассмотренной в разделе 8.5, наемные менеджеры обладают некоторой свободой в достижении своих собственных интересов за счет мнений «принципалов». Иными словами, при условии, что фактические издержки по выявлению, контролю и защите прав собственности относительно высоки, менеджер капиталистической фирмы с распыленной собственностью вскоре обнаружит, что «цена» различных типов поведения, ведущих к извлечению полезности, сравнительно низка. Хотя готовность менеджера принимать риск может играть свою роль в процессе принятия решений, в целом он заинтересован в «пискаке» некоторых типов такого поведения. Положительные трансакционные издержки и асимметричная информация гарантируют, что результаты будут отличаться от тех, которые предполагаются в ортодоксальной неоклассической теории. Однако в рамках этого нового направления знание институциональной структуры дает возмож-


ность предвидеть такую специфическую практику, как присвоение менеджментом фирмы дохода в нецензурной форме, поддержание доли неопределенной прибыли в общей прибыли на более высоком уровне по сравнению с временными предпочтениями акционеров и т. д. (см. также раздел 5.2).

Если посмотреть на положение менеджера капиталистической фирмы с этой точки зрения, то остается сделать небольшой шаг к признанию того, что в соответствии с изложенной выше методикой анализа положение советского управленца в его фирме, по существу, такое же. Это означает, что в традиционной фирме советского типа начала 1960-х гг. отношения между советским управленцем и государством были аналогичны отношениям менеджера капиталистической корпорации и ее акционерами. Издержки государства по мониторингу управленческой политики фирмы и обеспечению соблюдения желательной модели поведения менеджера были несомненно велики. Более того, в лучшем случае центральные власти сталкивались лишь с трудностями по обеспечению гарантий получения надежных, достоверных и легко интерпретируемых потоков информации из источников более низкого уровня. Следует иметь в виду, что своевременное поведение проявляла не только администрация предприятия; в рамках этой системы у любого человека были причины вести себя так, чтобы получать личные выгоды. Конфликт целей, общая неопределенность, коллективное принятие решений и другие факторы вели к тому, что строгий, последовательный, четкий контроль со стороны центра представлялся невыполнимой задачей. В любом случае в этой среде действия управленца советской фирмы в рамках его собственной оценки тех трансакционных издержек, которые несли вышестоящие власти, приводили к размыванию прав собственности государства на фирму. Все довольно просто: должностное положение управленца давало ему возможность использовать некоторые ресурсы фирмы так, чтобы получать личное удовлетворение (полезность), и делать это вопреки закону и в ущерб государственным целям.

В представленной ниже модели [Furubotn and Pejovich, 1972a] объясняется, как может действовать советский управленец в своем стремлении добиться большей личной безопасности и полезности. Как и во всех оптимизационных моделях подобного типа, возможность ее применения зависит от того, насколько квалифицированно определены целевые функции и множество альтернативных возможностей. Следовательно, первое требование состоит в том, чтобы в общих чертах охарактеризовать те силы, которым приходилось противостоять управленцу при выполнении своих обязанностей. Только зная это, можно придать функции полезности и ограничениям модели определенное и релевантное содержание. Для начала следует отметить, что исторически советское
правительство осуществляло контроль и оценку успешности функционирования фирм, используя определенные показатели. Две задачи, которые административные плановые органы считали наиболее важными, заключались в 1) достижении целевого значения валового продукта; 2) выполнении плана по средним затратам и по средней прибыли. Сроки пребывания советского управлена в должности, продвижение по службе и денежное вознаграждение зависели от его способности обеспечить объем производства на уровне не ниже плановых заданий. В то же время в условиях государственного планового распределения оборотных фондов* (включая фонд заработной платы) и официально устанавливаемых цен на продукцию и факторы производства выпуск любого количества продукции сверх установленных заданий предполагал снижение средних затрат по сравнению с планом и увеличение средней прибыли по сравнению с плановым уровнем. Такой благоприятный результат, когда он реально появлялся, имел большое значение, поскольку определенная доля сверхплановой прибыли могла быть израсходована на материальное поощрение управленца и других работников фирмы.**

---

* Следует иметь в виду, что в данном разделе для обозначения одного и того же объекта часто используется разная терминология, причем как западной экономической теории, так и марксистской политической экономии капитализма и социализма. Вместе с тем при переводе в основном сохраняется авторская терминология, которую необходимо воспринимать с учетом следующих замечаний. Так, судя по контексту, термины «supplies», «variable input», «current supplies» означают оборотные фонды (запасы сырья, материалов, топлива и т. п.), а «fixed assets», «fixed capital», «capital goods» и «means of production» — основные фонды. Напомним, что в марксистской литературе проводилось принципиальное различие: 1) между капиталом и производственными фондами; 2) между делением капитала на постоянный (constant) и переменный (variable), а также основной (fixed) и оборотный (circulated, current). В марксистской литературе в структуре производственных фондов социалистических предприятий выделялись только основные и оборотные фонды. Соответственно, термин «variable» относился к переменному капиталу и для оборотных фондов никогда не применялся, так же как fixed capital и capital goods для основных фондов. Термин «капитальные блага» (capital goods) в марксистской политической экономии относился ко всем материально-вещественным активам и считался буржуазным аналогом марксистского термина «средства производства» (means of production). Термин «allocation», учитывая специфику централизованно-планируемой экономики, часто переводится как «распределение». — Прим. ред.

** Описывая модель хозрасчета, устанавливавшуюся в советской экономике в ходе реформ середины 1960-х гг., авторы допускают некоторые неточности. В частности, специальные фонды экономического стимулирования для вознаграждения работников, в том числе и фонд материального поощрения, формировались не только из сверхплановой, но и из плановой прибыли. — Прим. ред.
В соответствии с законом, советское правительство являлось собственником всех неодушевленных факторов производства и обладало окончательными полномочиями по их использованию. Таким образом, государство принимало дискреционные решения по передаче фирме новых капитальных активов, перемещало уже имеющиеся и решало, как использовать амортизационный фонд. Соответственно, советская фирма имела ограниченные права; теоретически она могла только использовать имеющиеся у нее капитальные запасы для производства планового объема выпуска. Тем не менее положительный момент состоял в том, что фирма не должна была платить арендную плату или проценты за свои основные фонды.* Как отмечалось, поставка большинства переменных факторов производства в фирму определялась планом производства, в то время как соответствующий финансовый план обеспечивал средства на их приобретение. Однако требовалось, чтобы большую часть этих факторов фирма приобретала у конкретных поставщиков, определяемых планом, и по государственным ценам. Даже для такого фактора, как труд, который приобретался на рынке, относительный размер заработной платы для различных типов профессиональной квалификации устанавливался в административном порядке, при этом в плане утверждался лимит на размер фонда заработной платы фирмы. Одним словом, государство пыталось реализовать право неограниченной собственности на фирму и ее ресурсы; государство выделяло фирме сырье, различные материалы и т. п., определяло их источники и устанавливало их денежную стоимость.

Учитывая природу отношений прав собственности, существовавших между государством и советской фирмой, и ту важность, которая придавалась выполнению плановых заданий, можно сделать определенные выводы относительно возможных установок и мотивации управленца. В частности, можно утверждать, что в данном типе командной экономики менеджер будет стремиться к тому, чтобы считать капитальные блага бесплатным резервом и концентрировать свои усилия на выработке аргументов, которые убедили бы государство в том, что для эффективного производства его фирме совершенно необходимо иметь больший объем основных фондов. Напротив, плановые поставки переменных факторов производства оказываются бесплатными. Такие расходы отражаются в официальном учете производственных затрат фирмы, и управленец, желающий получить больше оборотных фондов, должен заставить

* В ходе реформ хозяйственного механизма середины 1960-х гг. в СССР были сделаны попытки усилить хозрасчетную ответственность предприятий не только за уровень текущих затрат (себестоимость), но и за использование основных производственных фондов. Поэтому была введена плата за основные производственные фонды. — Прим. ред.
плановые органы поверить в то, что с учетом требуемого объема выпуска производственные затраты на фирме относительно высоки.

Таким образом, в целом, если управленец заботится о том, чтобы выполнить имеющиеся у него обязательства по плановым заданиям вовремя и надлежащим образом, он будет стремиться к аккумулированию как основных фондов, так и запасов переменных факторов производства. Имея избыточные производственные мощности и изобилие переменных факторов производства, управленец в состоянии защитить себя от непредвиденных производственных проблем и увеличить вероятность того, что он при любых обстоятельствах сможет выполнить государственные плановые задания. Более того, поведение, которому управленец должен следовать для достижения своих целей, очевидно. Для аккумулирования основных фондов он должен красноречиво описать потребности фирмы в дополнительном физическом капитале, а для аккумулирования переменных факторов производства убедить государство, что производственная функция фирмы имеет более низкую технологическую эффективность по сравнению с той, которой она обладает в действительности.

Учитывая изложенное, функция полезности советского управленца может быть задана следующим образом:

\[ U_i = \Phi(q_r, S_r, Q_i) \]  
(23)

где \( q_r \) — выпуск фирмы в период \( t \), а параметр \( Q_i \) отражает плановое задание фирмы по выпуску в период \( t \) (как оно определено органами государственной власти). Предположим для простоты, что \( S_r \) — это общая мера запасов или резервов переменных факторов производства (включая труд), которые были аккумулированы управленцем за определенный промежуток времени при помощи неофициальных методов и в период \( t \) удерживаются от активного участия в производственном процессе. В уравнении (23) предполагается, что в любом периоде \( t \) уровень удовлетворенности управленца зависит от значения переменных \( q_r \) и \( S_r \), а также от параметра \( Q_i \). Учитывая особую важность выполнения плановых заданий, управленец всегда предпочитает большие объемы производства \( q_r \) меньшим вплоть до уровня \( Q_i \). Однако за пределами объема выпуска \( q_r = Q_i \), ценность дальнейшего наращивания текущего производства будет большей или меньшей в зависимости от состояния запасов фирмы \( S_r \) и отношения управленца к риску.

В любой заданный период выпуск сверхплановой продукции предполагает большее материальное вознаграждение и повышение престижа управленца. Однако деятельность фирмы с течением времени расширяется, и благоразумный управленец должен также учитывать свои возможности по выполнению плановых заданий в будущем. Основанием для включения в функцию полезности такой переменной, как за-
пазы $S_t$ служит тот факт, что в советской экономике имел место значительная неопределенность. Поскольку советские управленцы знаяли, что выделение факторов производства часто шло с запозданием или вообще не осуществлялось, наличие у фирмы внеплановых резервных запасов переменных факторов рассматривалось как способ смягчения производственных кризисов. Тогда запасы на случай непредвиденных обстоятельств способствовали удовлетворению управленца, давая дополнительную уверенность в том, что он будет в состоянии достичь целевых значений выпуска в будущем, даже если плановые поставки ресурсов не будут получены.

Обратимся теперь к ограничениям, существующим у фирмы. Мы предполагаем, что менеджер рассматривает условие поставки и использования факторов производства, исходя из определенных технологических соотношений. Так, выражение

$$S_t = V_t + S_{t-1} - v_t$$

определяет уровень запасов фирмы в период $t$. Для удобства выделен только один переменный фактор производства $V_t$. Централизованно планируемая поставка фактора $V_t$ плюс ранее аккумулированные запасы этого фактора $S_{t-1}$ за вычетом количества фактора, использованного для текущего производства $v_t$, равняется текущему уровню запасов переменного фактора $S_t$, который сохраняется для производственных операций следующего периода. Здесь можно задать вопрос о том, каким образом управленец может аккумулировать некоторое количество переменного фактора, если поток этого фактора, идущий в фирму, контролируется законодательно, а государственный объем поставки $V_t$ определяется на основе планового объема выпуска $Q$. Однако в случае когда трансакционные издержки положительны, ответ найти несложно. Имеет место значительная асимметрия информации, и управленец может получить определенное количество запасов для своей производственной деятельности, убеждая государство, что его (краткосрочная) производственная функция имеет относительно низкую технологическую эффективность. Следовательно, предстациональная для отчета государству производственная функция определена следующим образом:

$$q_t = F(v_t, K^0, n),$$

в то время как истинное соотношение, которое характеризуется более высокой эффективностью, имеет вид:

$$q_t = f(v_t, K^0, n).$$

Прополагается, что управленец знает возможности своего предприятия более точно, чем государство, поскольку у него есть практический опыт работы на этом предприятии. В любом случае выражения (25) и
Глава 8

(26) показывают, что поток выпуска за период $q$, зависит от одновременного использования потока переменного фактора производства $v$, в сочетании с запасом основного капитала $K^t$, который был предоставлен фирме государством. Эти две функции типа запас-поток отличаются друг от друга, так как технологический параметр $n$ предполагает в целом более высокую эффективность производства, чем параметр $m$.

Советский управленец в нашей модели осуществляет контроль над величиной разрыва между параметрами $m$ и $n$ за счет того, что он может фальсифицировать свою отчетность относительно истинных производственных возможностей фирмы. Конечно, существует риск, возникающий при реализации любой политики преднамеренного искажения фактов, поскольку у плановых органов, помимо сведений, которые предоставляют управленец относительно оценки технологической эффективности фирмы, имеются и другие источники информации. Таким образом, управленец должен принять решение о виде представляющей в отчете производственной функции (25) с учетом готовности принимать на себя риски, личного знания истинных технологических соотношений, а также собственной оценки тех издержек и сложностей, с которыми неизбежно столкнется государство при попытке более детального контроля над фирмой. Хотя разные управленцы будут принимать различные решения относительно отчетного уровня эффективности, представляется маловероятным, что кто-либо раскроет истинные параметры производственной функции вследствие наличия потенциальных выгод от их фальсификации (26).

Полагая, что государство одобрило производственное соотношение (25), центральная власть далее может определить официальный объем поставки переменного фактора $v^t$, который будет выделен фирме в период $t$. Такой расчет будет проводиться в соответствии с системой регулируемых цен, требуемым объемом плановой прибыли и данными о технологии. Становится понятно, что если плановое задание по выпуску равно $Q_n$, то объем поставки фактора в фирму должен быть равен $v^t$. Естественно, что если фирме действительно осуществляется плановая поставка $v^t$, то управленец сможет произвести больший объем выпуска, чем того требует плановое задание $Q_n$. Это верно, поскольку по предположению истинная производственная функция фирмы — это соотношение (26), а не (25). Успешная политика фальсификации означает, что фирма больше не привязана к централизованно запланированной точке производственного процесса ($v^t, Q_n$). Советский управленец в состоянии создать себе множество альтернативных возможностей выбора. В крайнем случае он может израсходовать весь объем фактора $v$, на текущие производственные операции и произвести максимальный объем выпуска $Q'$ (посредством (26)). Так как $Q'$ больше $Q_n$, то фирма перевыполнит плановые задания. Но такая производственная
стратегия также оказывает воздействие на снижение издержек фирмы и увеличение ее прибыли в расчете на единицу продукции по сравнению с требуемым уровнем. Ceteris paribus эти результаты, с точки зрения управленца, являются благоприятными.

Тем не менее производство объема выпуска, равного $Q'_t$, имеет и негативную сторону. В частности, фирма полностью израсходует фактор, поставленный в период $t$, и, таким образом, не пополнил свои запасы. И наоборот, если управленец решит произвести только плановый объем выпуска $Q_n$, объем текущей поставки фактора будет израсходован не полностью (скажем, израсходован будет только величина $V'$). Тогда фирма сможет аккумулировать $(V_t - V'_t)$ единиц переменного фактора на пополнение своих запасов в период $t$. Конечно же, в данном случае предполагается, что придется пожертвовать перевыполнением планового задания, а это, в свою очередь, означает, что в текущем периоде не будет получено никаких особых премий или иных вознаграждений. При любых обстоятельствах множество альтернативных возможностей выбора, доступных управленцу в программе выпуска/использование факторов, включает два крайних значения — $(Q'_t, V_t)$, $(Q_n, V'_n)$, которые были описаны выше, а все остальные точки лежат между ними.

Как субъект, максимизирующий полезность, управленец выбирает вариант производственного процесса из того множества достижимых альтернатив, о котором мы только что упомянули. Решающим фактором, ограничивающим его потенциальное удовлетворение, является доступность переменного фактора производства, т.е. аккумулированных запасов $S_{t-1}$ и государственной поставки $V_t$. Объем $S_{t-1}$ известен, и управленец легко может его проверить, однако действительный объем $V_t$ до некоторой степени ставится под сомнение, даже после того, как он был утвержден государством. Иными словами, управленец по своему опыту знает, что поставка официально установленного объема фактора в любой период не обязательно будет осуществлена полностью в срок, позволяющий использовать его в текущем периоде. Следовательно, основываясь на субъективной оценке вероятностного распределения, управленец, возможно, рассчитывает ожидаемый объем поставки фактора (обозначим его $V''_t$). Если предположить, что ожидаемый объем поставки эквивалентен тому количеству единиц фактора, которое наверняка будет в наличии, то задачу оптимизации для управленца можно записать в следующем виде:

$$\max U = \Phi(q_t, S_t, Q^0_t)$$

при ограничениях:

$$S_t = V''_t + S''_{t-1} - v_t;$$

$$q_t = f(v_t, K^n, n).$$
Тогда условие максимизации первого порядка таково:

\[
\frac{dS_i}{dq_i} = \frac{1}{(\frac{dq_i}{\partial v_i})}.
\]

Уравнение (28) показывает, что для управляющего в точке равновесия субъективная предельная норма замещения запасов объемом выпуска \((-dS_i/dq_i)\) должна быть равна отношению определенных «теневых» цен (или \(1/(\frac{dq_i}{\partial v_i})\)). В последнем выражении теневая цена объема выпуска, равная 1, и теневая цена запасов \(\frac{dq_i}{\partial v_i}\) — это фактически альтернативные издержки, с которыми управляющая фирма должна считаться. Мы знаем, что альтернативные варианты использования фактора \(v_i\) являются взаимоисключающими; управляющий может использовать имеющийся фактор либо для производства продукции \(q_i\), либо для пополнения существующих запасов \(S_i\). Тогда из этого следует, что «издержки» или «цена» изъятия единицы \(v_i\) из производства и использования ее для пополнения запасов — это упомянутый ранее предельный продукт \(\frac{dq_i}{\partial v_i}\); аналогично «цена» за использование в производственном процессе единицы фактора из запасов — это потеря одной единицы запасов. Отметим, что уравнение (28) можно интерпретировать следующим образом: для максимизации своей полезности советский управляющий должен действовать так же, как и потребитель в неоклассической теории. Так, в точке равновесия предельная полезность выпуска \(\frac{dU}{dq_i}\) должна быть «ценой» выпуска (1), а предельная полезность запасов \(\frac{dU}{dS_i}\) должна быть «ценой» запасов \(\frac{dq_i}{\partial v_i}\).

На любом отрезке времени управляющий получает решение для оптимальных значений \(\dot{v}_i\), \(\dot{q}_i\), \(\dot{S}_i\), максимизирующее его полезность в период \(t\) с учетом как текущих, так и будущих выгод. Однако неизбежно возникает проблема, поскольку, до тех пор пока он перевыполняет исходные плановые задания и заявляет о более высокой эффективности производства, государство будет увеличивать ему плановые задания на следующий период. Тогда ceteris paribus для управляющего сократится число вариантов выбора величины объема выпуска в период \(t+1\) по сравнению с первоначальной ситуацией. В самом деле, до тех пор, пока фирма перевыполняет план производства, действует эффект храповика. С течением времени представляющаяся для отчета производственная функция должна отражать постепенные улучшения и все в большей степени приближаться к истинной производственной функции. Следовательно, сфера для проведения независимой политики относительно объема выпуска все более сужается. Такое исчезновение выбора возможных вариантов действий важно для управляющего, поскольку оно предполагает, что накопление запасов закончено, и сигнализирует о потенциальных трудностях, т. е. фирма становится беззащитной.
по отношению к поведению внешних поставщиков переменных факторов производства.

Чтобы избежать только что описанной проблемы, можно предположить, что управлянен мог бы придерживаться сугубо оборонительной политики, отказаться от премий и никогда не производить сверхплановую продукцию (т.е. \( q_1 = Q^0 \)). Тогда по-прежнему может сохраняться избыточное количество переменного фактора. И поскольку такое накопление может продолжаться из периода в период до тех пор, пока фактический и планируемый объем выпуска совпадают, то теоретически уровень затрат может стать чрезвычайно большим. Конечно же, на практике существуют физические пределы величины затрат и того объема фактора, который может быть зарезервирован, не привлекая внимания государства. Таким образом, оказывается, что управляющий неизбежно должен использовать некоторое добавочное количество фактора в активном производственном процессе, чтобы его запасы оставались в определенных пределах. Ceteris paribus периодическое перевыполнение плановых заданий неизбежно, и в конце концов государство обнаружит, какова истинная производственная функция фирмы.

Как уже было показано, если базовые условия этой задачи действительно зафиксированы, спектр возможных вариантов политики управления со временем должен постепенно сужаться и в итоге исчезнуть. Однако, поскольку такая модель имеет место, у управляющего, максимиzuющего полезность, есть сильная мотивация предпринимать действия, которые изменяют его экономическую среду. В самом деле, управляющий может сохранить спектр имеющихся в его распоряжении вариантов осуществления политики, предприняв одну или более из следующих мер: 1) получение от государства дополнительных основных фондов, 2) изобретение и внедрение инноваций, позволяющих экономить на затратах и увеличивать эффективность фирмы, и 3) выпуск новой или модифицированной продукции. Отметим, однако, что успех управления в завоевании пространства для маневра зависит от его способности скрывать от государственных властей истинные последствия любой реорганизации, основанной на мерах (1)–(3). Поскольку для окончательного решения проблем управления ни одной из мер реорганизации самой по себе недостаточно, непрерывное изменение данных может помочь ему сохранить область свободы действий и даже внести некоторый вклад в повышение эффективности командной экономики, в рамках которой функционирует фирма.

Представленная выше модель фирмы типична для ранних неинституциональных разработок в том смысле, что в ней используется неоклассическая методология, но при этом основное внимание уделяется особенностям институциональной структуры. Поскольку в 1960-1970-е гг. существовала уверенность в том, что рамки стандартного
неоклассического подхода можно расширить и включить в него новые институциональные идеи, практически не возникало сомнений относительно признания без какой-либо серьезной переоценки таких принципов, как производственная функция или функция полезности, и допущения о возможности представить задачу фирмы в виде модели условной оптимизации. Основное внимание уделялось функции полезности субъекта принятия решений и конкретным типам институционального устройства, ограничивающим его действия, что диктовалось принципом методологического индивидуализма. Цель состояла в том, чтобы сформулировать содержательные с эмпирической точки зрения задачи оптимизации, признавая, что решения в сфере бизнеса принимают индивиды, а не базовые «организации» и что необходимо придать конкретное эмпирическое содержание функции полезности и множеству альтернативных возможностей. Последнее из указанных требований, естественно, означало, что значительную часть научных рассуждений следовало посвятить уникальным институциональным особенностям фирмы, ведомства, профсоюза или иной изучаемой организации. Логическое максимально упрощенное обоснование, лежащее в основе этих моделей новой институциональной экономической теории, состояло в том, что существующая на данный момент конфигурация прав собственности/трансакционных издержек формирует стимулы, а следовательно, и поведение.

Казалось бы, прогнозы поведения в модели фирмы советского типа достаточно точки. В прошлом те, кто изучал советскую экономику, уделяли внимание тенденции к нарушению управленцами постановлений советских руководящих органов с целью защиты собственных интересов и для того, чтобы отвоевать некоторое пространство для проведения независимой политики [Bornstein, 1979; Prybyla, 1969; Zaleski, 1967]. Эти так называемые неофициальные виды деятельности проще всего рассматривать как стратегии, которые управленец, максимизирующий полезность, вероятно, будет осуществлять. Однако, как было показано ранее, необходимо признать, что выводы, полученные на основе неоинституциональных моделей, весьма чувствительны к конкретным институциональным характеристикам, которые включены или не включены в модель. В этой области мы должны действовать осторожно, так как, несмотря на прогресс, достигнутый при освещении некоторых положений и концепций НИЭТ, общепризнанной теории фирмы, базирующейся на этом новом образе мышления, пока нет.

В настоящее время, хотя до выработки единого мнения еще далеко, по-видимому, в некоторой степени признается, что НИЭТ не может развиваться как простое расширение неоклассической модели. Неоклассические предпосылки относительно рациональности и совершенной информации особенно плохо вписываются в тот тип анализа, который
пытается проводить исследователи-неоинституционалисты. Поэтому при рассмотрении фирмы для современных исследований, скорее всего, будет характерна значительная доля скептицизма относительно целесообразности подхода, основанного на условной максимизации (напр.: [Aoki, 1983; Stiglitz, 1985]), и в большей степени — стремление уделять внимание выявлению того, в какой мере субъекты принятия решений обеспечены информацией и на чем базируется это информационное обеспечение (напр.: [Nelson, 1981; Wiseman, 1991]). Нужно также отметить, что в течение долгого времени существовала группа ученых, убежденных в том, что институциональные проблемы невозможно рассматривать с высокой степенью эффективности при помощи формальных экономических моделей и что основное внимание необходимо сосредоточить на тщательных эмпирических исследованиях. Тогда с учетом разнообразных направлений современной экономической мысли следует ожидать, что на протяжении обозримого будущего появятся самые разные модели предпринятия.

8.7. Социалистическая самоуправляющаяся фирма

В своих рассуждениях неоклассическая теория исходит из того, что институты — например, частная собственность — якобы не имеют значения. Но, несмотря на этот факт, аналитические методы неоклассики регулярно применялись к проблемам из области сравнительного анализа экономических систем. Так, стандартный подход к изучению фирм, функционирующих в рамках различных экономических систем, состоял в том, чтобы каждому типу фирмы поставить в соответствие максимизируемый показатель, характерный, как предполагалось, именно для этого типа. При такой трактовке целью капиталистической фирмы должна считаться максимизация прибыли, в то время как целью социалистической самоуправляющей фирмы — максимизация заработной платы (точнее, максимизация ставки заработной платы). Так как схемы самоуправления действительно позволяли коллективу работников, управляющему фирмой, сохранять по крайней мере часть «прибыли» фирмы и распределять ее между своими членами, то идея максимизации заработной платы на первый взгляд выглядит правоподобной. Однако поскольку ортодоксальный анализ по большей части носит статистический характер и фактически игнорирует все институциональные особенности, которыми отличается самоуправление, немного в этом подходе заслуживает одобрения.

Неудача в понимании истинной природы самоуправляющейся фирмы вызывает сожаление, поскольку это социалистическое нововведение в 1960–1970-е гг. привлекало огромное внимание общественности. В тот период развитие самоуправляющихся фирм в Югославии, казалось, обе-
щало заманчивое сочетание производственной демократии, эффективности производства и экономического роста в рамках полностью децентрализованной экономики. В самом деле, югославская "модель" часто рассматривалась как средство легендарного "третьего пути", который позволил бы избежать ловушек командной экономики и в то же время привнести динамизм свободного предпринимательства в систему, отвергающую пороки частной собственности. Традиционная западная теория внесла свой вклад в эту картину, предположив, что при соответствующих теоретических условиях самоуправляемая экономика могла бы полностью достичь первой наилучшей аллокативной эффективности, равновесной по Парето, и, таким образом, продублировать функционирование идеальной капиталистической системы.

Однако представление о самоуправляемой фирме значительно меняется, когда она рассматривается с позиций новой институциональной экономической теории. Иными словами, как только институциональная структура самоуправляемой фирмы анализируется более детально, а организация понимается более широко, нежели просто технологическая производственная функция, слишком упрощенные рассуждения относительно ее целей и уровня эффективности вскоре прекращаются. Чтобы заниматься анализом в рамках этих направлений и систематически развивать критику ортодоксальной литературы, необходимо кратко охарактеризовать социалистическое самоуправляемое предприятие в той форме, в которой оно существовало в Югославии [Furubotn and Pejovich, 1970b]. Мы обнаруживаем, что уже в 1950–1951 гг. право управления фирмой в определенных законодательных рамках оказалось в руках ее работников. Коллектив предприятия через свой выборный орган — Рабочий совет — был наделен полномочиями принятия всех основных решений по таким вопросам, как уровень и качество выпускаемой продукции и инвестиций, уровень занятости, а также найм и увольнение работников. Более того, коллектив имел достаточные полномочия для того, чтобы просить о смещении директора фирмы, если такая акция признавалась желательной.

Директор самоуправляемой фирмы должен был на основе открытого конкурса избираться комиссией, которая назначалась совместно Рабочим советом и местными властями. Предполагалось, что после назначения директор будет проводить в жизнь решения, принятые коллективом, организовывать и контролировать производственный процесс и в целом нести ответственность непосредственно перед Рабочим советом. Занимая особое положение, директор не мог позволить себе выступать ни в роли диктатора, ни в роли патерналистского руководителя. Для достижения успеха он должен был демонстрировать некоторые свидетельства хорошего управления, обеспечивая приемлемый уровень заработной платы. Он также должен был быть способен постоянно
убеждать коллектив в разумности своих идей относительно политики предприятия.

Законодательное регулирование распределения общей выручки фирмы придавало самоуправляемой организации уникальный характер. Важно было то, что расходы на заработную плату исключались из производственных издержек фирмы. Эта ситуация означала, что фактическая оплата труда работника зависела от 1) прибыли (profit), оставшейся у фирмы после покрытия издержек на сырье, материалы, амортизацию, уплату налогов и т. д.; 2) распределения прибыли между Фондом заработной платы и Фондом развития предприятия (Business fund); 3) критерия, согласно которому Фонд заработной платы распределялся между различными работниками фирмы. К 1965 г. в Югославии Рабочему совету было разрешено напрямую контролировать факторы (2) и (3) и косвенно — через право принимать производственные решения — фактор (1). Поскольку работники проявляли интерес к тому, каково положение фирмы с точки зрения получаемой прибыли, а значит, предпосылки для выплаты вознаграждения за труд, то необходимо было уделять внимание качеству и количеству основного капитала фирмы. Следовательно, Фонд развития предприятия имел большое значение, так как отчисления в него могли использоваться для приобретения дополнительного капитала.

Конечно же, при социалистическом режиме юридически фирма не могла иметь в собственности капитальное имущество. Однако, в Югославии по закону коллектив имел право использования капиталом своей фирмы. Закон позволял фирме производить, покупать и/или продавать капитальные блага при соблюдении только двух основных ограничений: фирма должна была 1) поддерживать на неизменном уровне балансовую стоимость своих активов за счет амортизационных отчислений или иным способом2 и 2) уплачивать государству проценты от стоимости своего капитала. Цель последнего обязательства, помимо защиты прав собственности государства на средства производства, состояла в том, чтобы обеспечить фонды инвестиционные проекты, которые планировались в административном порядке, и заставить фирму, ориентированную на получение прибыли, эффективно использовать свое капитальное имущество.

В изложенном выше кратком описании институциональных устройств, в рамках которых должна была функционировать социалистическая фирма в Югославии, предполагается, что существуют сразу две главные цели, определяющие ее поведение, — максимизация заработной

---

2 Например, если фирма продавала активы другой фирме по стоимости ниже балансовой, то эту разницу нужно было вычесть из прибыли фирмы за данный период и списать на инвестиции.
плата в расчете на одного работника и максимизация богатства в расчете на одного работника. Типичные публикации по абстрактной теории самоуправляемой фирмы, представленные исследованиями Варда [Ward, 1958], Домара [Domar, 1966] и Ванека [Vanek, 1969; 1970], как правило, базировались на первом допущении. Предполагалось, что в коллективе достигается полное согласие относительно политики, и он стремится к получению максимально возможной заработной платы. Однако, за исключением этого особого постулаата о поведении, анализ проводится аналогично стандартной неоклассической теории [Vanek, 1969, p. 1006-1007]. Если цель фирмы состоит исключительно в максимизации «заработной платы», то можно сформулировать очевидную задачу оптимизации. Далее, применив известные формальные процедуры, можно получить равновесные значения используемых факторов в краткосрочном и длительном периодах, реакцию фирмы на изменение цен и т. д. Но, как отмечалось ранее, на самом деле вопрос заключается в том, вносит ли такая интерпретация этого случая какой-либо значимый вклад в осмысление поведения самоуправляемого предприятия.

Для того чтобы некоторым образом понять тот тип поведения рабочего, который обусловлен максимизацией заработной платы, будет полезно рассмотреть следующую модель. Так, предположим, что фирма функционирует в соответствии с производственной функцией

$$q = f(L, K),$$

где $q$ — это выпуск товаров за период; $L$ — затраты однородного труда; $K$ — поток капитальных услуг, которые фирма получает от имеющегося в ее распоряжении капитального оборудования за один период. В любой момент времени фирма использует определенное количество капитальных благ и, следовательно, получает от них определенный поток услуг. Для начального периода этот поток можно обозначить через $K^0$. Если предположить, что любое дополнительное количество капитального оборудования, приобретенного в первом периоде, не будет интегрировано в организацию процесса производства в фирме до начала следующего периода, то имеющийся поток капитальных услуг до начала второго периода окажется зафиксированным на уровне $K^0$. И наоборот, предполагается, что результаты затрат труда проявляются немедленно (т. е. без какого-либо лага). Эти условия отвечают краткосрочной ситуации в начальный период и в каждый последующий отрезок времени.

При наличии «краткосрочной» ситуации в начальном периоде особое значение имеют колебания затрат труда в этом периоде, и функция прибыли фирмы в первом периоде принимает следующий вид:

$$\pi = pf(L,K^0) - Z(K^0).$$

(30)
Допуская, что фирма в состоянии продать любое количество продукции, которую она может произвести, по установленной государственной цене \( p \), прибыль \( \pi \) равна цене, умноженной на количество выпущенной продукции, за вычетом издержек \( Z \). Последняя компонента представляет собой производственные расходы фирмы, которые должны быть оплачены в соответствии с контрактными или иными обязательствами. Тем не менее отметим еще раз, что затраты труда в \( Z \) не включаются. Для упроща будем предполагать, что величина издержек \( Z \) есть функция от потока капитальных услуг (которые в первом периоде равны \( K^0 \)). В соответствии с законодательством коллектив вправе распределять прибыль фирмы между Фондом заработной платы и Фондом развития предприятия. Рабочий совет принимает решение о пропорциях этого распределения и, таким образом, влияет на величину ставки заработной платы \( w \). Соотношение для расчета имеет вид:

\[
\pi = wL + I, \tag{31}
\]

где \( I \) — это денежная стоимость Фонда развития предприятия. Можно предположить, что при отсутствии какого-либо государственного вмешательства \( I \) принимает любые значения от нуля до некоторой границы, которая устанавливается, исходя из необходимости поддерживать минимальный приемлемый уровень заработной платы \( w^* \) в расчете на единицу затрат труда.

Если (однородные) работники в коллективе настаивают на максимизации средней ставки заработной платы относительно \( L \), то Фонд развития предприятия будет равен нулю и дополнительный капитал приобретаться не будет. Естественно, что при \( I = 0 \) выражение для расчета ставки заработной платы с учетом (31) сводится к виду:

\[
w = \frac{p'\left(L, K^0\right) - Z\left(K^0\right)}{L}, \tag{32}
\]

а уровень занятости \( \dot{L} \), при котором ставка заработной платы максимальна, можно легко определить путем дифференцирования. В соответствии со стандартной терминологией учебников по экономике, условие первого порядка можно записать в следующем виде:* 

\[ pAP_L - Z/L = pMP_L. \tag{33} \]

В условиях равновесия, при котором заработная плата максимальна, разница между стоимостью среднего продукта труда и средними постоянными затратами на единицу труда должна быть равна стоимости

* Далее: \( AP \) (average product) — средний продукт, \( MP \) (marginal product) — предельный продукт. — Прим. ред.
предельного продукта труда. Из соотношения (33) очевидно, что если расходы на сырье, материалы, амортизацию, проценты на капитал, налоги и т. п. равны нулю, то член Z/L исчезает, и оптимальная производственная ситуация (L*) достигается в точке, где \( AP_L = MP_L \), или в точке, где средний продукт труда максимален. Однако при более реалистичной предпосылке о том, что величина Z положительна, решение, наиболее приемлемое для фактора «труд», изменяется. А именно чем выше издержки Z, тем в большей степени точка производства, в которой ставка заработной платы достигает своего максимума, смешается в направлении более высоких затрат труда (т. е. \( AP_L > MP_L \)).

Условие первого порядка максимизации ставки заработной платы включает переменную L и ряд параметров, относящихся к ценам на товары, производственной функции и т. п. Таким образом, уравнение для уровня занятости (\( L^* \)), при котором достигается максимум заработной платы, можно сформулировать следующим образом:

\[
L^* = g(p, Z, K),
\]

а предположения о направлении воздействия некоторых основных факторов можно сделать на основе знаков частных производных:

\[
\frac{\partial L^*}{\partial p} < 0, \quad \frac{\partial L^*}{\partial Z} > 0, \quad \frac{\partial L^*}{\partial K} \leq 0.
\]

Например, увеличение цены товара или снижение издержек фирмы Z ведет к снижению равновесного уровня занятости. Далее в соответствии с результатами, полученными Вардом [Ward, 1958, p. 574–575], в рассмотренной нами простой модели имеют место аналогичные соотношения, касающиеся объема выпуска. Как и в модели Варда, на всем возможном интервале значений производственной функции существует обратная взаимосвязь между объемом выпуска и ценой. Иными словами, кризис предпосылки самоуправляемой фирмы имеет отрицательный наклон, что противоречит стандартной неоклассической теории. Однако, как было показано, каких-либо простых обобщений относительно влияния изменения потока капитальных услуг на занятость сделать нельзя. В каждом конкретном случае результат зависит от математического вида производственной функции (29) и функции затрат [Z = Z(K)].

В зависимости от природы производственной функции на идеальное решение для фактора «труд» также может влиять величина изменения потока капитальных услуг. Так, при небольшом приросте K возможно снижение уровня занятости, в то время как при больших значениях прироста K может потребоваться увеличение уровня занятости.
Как отмечалось выше, если вычесть расходы фирмы \( Z = Z(K^0) \) из стоимости ее валового продукта \( p(L, K^0) \), то мы получим функцию прибыли фирмы. В этой функции (30) прибыль взаимосвязана с различными возможными значениями уровня занятости. Если коллектив делает выбор в пользу максимизации заработной платы за один период времени, то равновесное значение затрат труда, например \( \dot{L} \), будет находиться в точке, где \( \pi/L = d\pi/dL \). Однако на практике при социализме правительство, заинтересованное в повышении капиталовложений, могло бы издавать административные распоряжения, вынуждающие коллектив направлять определенную сумму, скажем \( F^0 \), в Фонд развития предприятия. Тогда в результате этого имел бы место адаптация, ведущая к росту затрат труда и снижению ставки заработной платы (по отношению к уровню \( I = 0 \), в случае \( \dot{L}_i \)). Что касается затрат труда, то их гипотетическое границное значение появляется, когда \( I = \pi, \dot{L} = \dot{L}_n \), а ставка заработной платы равна нулю. Поскольку в точке \( \dot{L}_n \) предельный продукт труда в натуральном выражении равен нулю, то решение задачи предполагает, что достигается максимум прибыли, хотя вознаграждение за труд полностью игнорируется. Таким образом, подводя итог, можно отметить, что на всем интервале эффективной производственной деятельности — от \( L_1 \) до \( L_n \) — постоянно имеет место проблема выбора между \( I \) и \( w \).

В условиях политики жесткой максимизации заработной платы, которой в стандартной теории социалистической самоуправляемой фирмы уделяется много внимания, делается предположение о том, что у работников никогда не бывает каких-либо причин ограничивать вознаграждение в форме заработной платы и инвестировать некоторую часть прибыли в капитальные блага. Однако с точки зрения новой институциональной экономической теории это положение, по-видимому, требует некоторой модификации. Уже отмечалось, что государство может в большей или меньшей степени оказывать давление на фирму с тем, чтобы она делила сбережения и инвестировала. Осуществлять такую кampaнню, государственная власть вполне может использовать неформальные средства для достижения своих целей, и именно в этой связи роль директора фирмы приобретает особое важное значение. В самом деле, если директор считается центральной фигурой в формировании политики предприятия, можно объяснить, почему коллектив вряд ли будет в чистом виде проводить в жизнь программу максимизации заработной платы. Директор занимает промежуточное положение между работниками предприятия и государственными чиновниками более высокого уровня. Он должен улавливать стремления обоих групп и принимать действия, которые по крайней мере в основном приемлемы — а еще лучше предпочитительны — для обеих групп. В то же время, представляя собой определенный тип предпринимателя в относительно сво-
Глава 8

бодной системе, основанной на самоуправлении, директор — в высшей степени важная фигура для достижения фирмой успеха. Более высокий уровень образования и опыт практической работы позволяют ему оказывать значительное влияние на работников коллектива. Кроме того, занимая центральное положение как лицо, осуществляющее функции организации и контроля производства, он будет стараться получить более полную информацию и представление о перспективах альтернативных вариантов развития фирмы. Работники, даже если они стремятся противостоять его предложениям относительно политики фирмы, должны сознавать, что директор обладает особыми знаниями о фирме, и поддаваться его убеждениям.

Сам директор может иметь смешанные чувства относительно желательности инвестирования в предприятие в большем объеме. С одной стороны, он может осознавать, что его оклад, а также основная ставка заработной платы работников могли бы возрасти, если бы Фонд развития предприятия уменьшался и приближался к нулю. Далее, хорошие взаимоотношения директора с Рабочим советом и рядовыми наемными работниками могут подвергнуться риску в случае, если он будет сильно настаивать на инвестициях. С другой стороны, директор неизбежно заинтересован в экономическом росте фирмы. И поскольку он является представителем центрального правительства, то должен ясно сознавать национальные цели и приоритеты. Кроме того он должен понимать, что в долгосрочной перспективе на его карьеру, вероятно, повлияет то, в какой степени руководство фирмой вносит вклад в реализацию национальных целей.

Даже если не отклоняться в значительной степени от структуры стандартной модели максимизации заработной платы в самоуправляющейся фирме, то, основываясь на роли директора фирмы, можно построить модель предприятия, которая в большей степени институционально ориентирована. В аналитических целях противоречивая мотивация директора может быть отражена при помощи простой функции порядковых предпочтений:

$$ U = \Phi(w, I). \quad (36) $$

В данном случае предполагается, что удовлетворение директора зависит от величины ставки заработной платы \( w \) и величины прибыли, направляемой в Фонд развития предприятия \( I \). Тогда, обладая инфор-

---

4 Например, в Югославии, в Основном законе о коммерческих предприятиях, принятом в арпеле 1965 г., указывалось, что в обязанности директора входит контроль за решениями Рабочего совета и информирование государства в том случае, когда он считает, что действия коллектива противоречат действующим законам и нормативным актам о земле.
машей о технологических условиях производства и иных факторах, от которых зависит вполне реальный компромисс в отношении выбора распределения средств между ставкой заработной платы и инвестициями, можно сформулировать одно главное ограничение, представляющее собой множество теоретически допустимых вариантов политики (w, I). Однако поведенческие аспекты также принимаются во внимание. Так, нужно ввести дополнительные ограничения, отражающие то, как директор оценивает отношение центральной власти и местных работников к политике предприятия. На основе этого появляется стандартная неоклассическая задача оптимизации, т. е. можно считать, что директор максимизирует свою функцию полезности в условиях множества установленных ограничений. Решение, приносящее ему наибольшее удовлетворение в условиях существующих ограничений, определяется как "идеальная" комбинация (w, I) (см.: [Furubotn and Pejovich, 1970b, fig. 3]). Таким образом, если предполагается, что директор — это центральная фигура в формировании политики предприятия, то мы видим, что самоуправление уже не обязательно приводит к поведению, нацеленному на простую максимизацию заработной платы.

Однако нет необходимости предполагать, что коллектив работников — это пассивная совокупность, которую направляет директор, владеющий сильными лидерскими качествами. Между стремлением работников к более высокой заработной плате и настоянием директора на увеличении нераспределенной прибыли и инвестиций не всегда имеет место конфликт. Формуя мнение коллектива, директор может совершенно логично подчеркивать выгоды большего размера чистых инвестиций, осуществляемых фирмой (I > 0), как для работников данного предприятия, так и для экономики в целом. В самом деле, как только работники поймут, что дополнительный объем капитала влияет на выработку продукции в натуральном выражении, они, возможно, признают, что в динамике получение предпочтительного потока доходов может зависеть от инвестиций фирмы в увеличение основного капитала. Одним словом, работник, который заботится о состоянии своего богатства, и не о своем уровне дохода в отдельный период времени, вполне может проголосовать за политику, предусматривающую положительные ассигнования в Фонд развития предприятия и более низкую ставку заработной платы по сравнению с ее максимально возможным уровнем.

Следовательно, рассматривая процесс оптимизации в динамике, мы можем предположить, что цель работников состоит в максимизации приведенной стоимости своего ожидаемого заработка при ограничениях на временные предпочтения и ожидаемую продолжительность занятости в фирме. Тогда задача выбора идеального значения (w, I) в каждый период времени, вероятно, будет сведена к хорошо известной задаче поиска баланса между преимуществами текущего и будущего

17 Закл. 3980
потребления. Однако процесс выбора в самоуправляемой фирме отличается тем, что при социализме замена текущего потребления будущим находится под влиянием серьезных ограничений, отсутствующих в капиталистической системе. В социалистическом государстве недопустима частная собственность на капитальные блага и, следовательно, работники не имеют ни постоянных, ни передаваемых прав собственности на те дополнительные капиталовложения, которые они осуществляют в капиталы фирмы посредством самофинансуемых инвестиций (через Фонд развития предприятия). Не удивительно, что такое особое устройство прав собственности значительно искажает инвестиционные решения.

При социалистической системе самоуправления у работников есть два основных альтернативных способа увеличения богатства. Во-первых, они могут осуществлять инвестиции в то, что можно назвать «несобственными активами» (nonowned assets). Если коллектив через Рабочий совет принимает решение о направлении в какой-либо период времени части прибыли фирмы на инвестиции I, то одновременно понимаются заработная плата и потребление по сравнению с теми значениями, которые он принёс бы в ином случае. Но при этом появляется возможность приобрести дополнительные капитальные блага, на которые работники (по закону) имеют определенные ограниченные права. В частности, можно ожидать, что работники выиграют, получая в будущем более высокие доходы и прибыль благодаря дополнительному капиталу. До тех пор пока работники останутся занятыми в фирме, их положение даёт возможность получить дополнительный доход в виде более высокой зарплаты. Но, покидая фирму, они теряют все права на остаточный доход организации (и не имеют перед ней обязательств). Поведение последствий такого статуса квазисобственника, несомненно, должны выражаться в уменьшении временного горизонта и в более высоком уровне временных предпочтений по сравнению с поведением, которое доминировало бы, если бы рабочим было передано полное право собственности на акции, приобретенные фирмой, в течение периода их занятости в этой фирме.

Во-вторых, в качестве возможной альтернативы инвестициям в предприятие необходимо принимать во внимание инвестиции в собственные активы (owned assets). Даже в социалистической экономике у частных лиц существуют некоторые ограниченные возможности иметь собственные...

---

5 В данном случае мы не учитываем возможность индивидов инвестировать в человеческий капитал. Такие инвестиции в значительной мере могут субсидироваться государством, но в любом случае органы государственной власти не могут осуществлять полный контроль над ними или лишить индивидов владения ими.
Новая институциональная экономическая теория фирмы

ностью и финансовые активы. Самая реальная возможность в данном случае — это личные сберегательные счета. Такие счета позволяют иметь полное право собственности на депозиты, которые хранятся в государственных банках, и получать доход по положительной процентной ставке. Тогда исходя следует, что коллектив может сделать выбор в пользу того, чтобы в каждый период времени направлять всю свою прибыль в Фонд заработной платы и разрешить каждому работнику самостоятельно разрабатывать свою схему сбережений. Поскольку сберегательные счета находятся в собственности вкладчиков, коллективу выгодно следовать политике жесткой максимизации заработной платы до тех пор, пока не появятся некоторые возможности для осуществления инвестиций в несобственные активы, ожидаемая доходность которых по крайней мере равна доходности средств на сберегательных счетах. Далее с точки зрения теории необходимо понять, каким образом можно осуществлять систематическое и содержательное сравнение доходности собственных и несобственных активов.

Рассмотрим чрезвычайно упрощенную модель социалистической самоуправляемой фирмы. Мы предполагаем, что все работники в коллективе имеют идентичные (однородные первой степени) функции предпочтений и одинаковые горизонты планирования. Тогда если индивид предполагает уволиться из фирмы через год, то имеет место следующая ситуация. С каждого доллара, инвестированного в собственные активы (т. е. в сберегательные счета) под 5%, в конце года будет получено 5 центов в виде процентного дохода. Конечно же, в конце года инвестор вправе снять со счета в сберегательном банке свой первоначальный вклад, равный одному доллару. Таким образом, учитывая как процент, так и основную сумму вклада, через год индивид может снять со своего счета 1,05 доллара. В свою очередь, для того, чтобы побудить работчего отказаться от получения более высокой заработной платы в текущем периоде и осуществить инвестиции в фирму, тот же доллар, вложенный в фирму (т. е. инвестированный в несобственные активы), должен принести ему как минимум 105% дохода. Стоит высокая норма доходности по капиталовложениям в фирму необходима, поскольку в социалистической экономике соучастие работников в инвестировании и получении прибылей с капитала запрещены законом. 6 Сумму в размере 1,05 доллара, которую в идеале должен обеспечить каждый доллар, инвестированный в несобственные активы, следует выплатить в форме более высокой заработной платы. Оба типа инвестиций — инвестиции в «собственные» и «несобственные» активы — будут иметь одинаковый доход.

В 6 Напомним, что самоуправляемая фирма по закону обязана на протяжении бесконечного промежутка времени сохранять неизменную стоимость своих активов.
ковую приведенную стоимость, если для инвестиционного периода в один год и пятипроцентной ставки сберегательного банка (или \( i = 0,05 \)) норма доходности \( r \) по несобственным активам удовлетворяет уравнению \((1 + i) = r\), т. е. если \( r = 1,05 \). Вообще для горизонта планирования в \( n \) периодов условие равенства приведенных стоимостей имеет вид:

\[
(1 + i)^n = (1 + r)^n - 1.
\]

Поскольку процентная ставка \( i \), преобладающая в сберегательном банке, известна, несложно определить соответствующее значение \( r \). Например, при ставке процента по сберегательным вкладам, зафиксированной на уровне 5%, требуемая норма доходности на несобственные активы равна примерно 18, 15, 10 и 7% для горизонтов планирования в 5, 10, 15 и 20 лет (см.: [Furubotn, 1971b]).

Очевидно, что если горизонт планирования короткий, то для того, чтобы рабочему-инвестору было безразлично, какой вид активов выбирать, норма прибыли на физический капитал фирмы \( r \) должна очень сильно отличаться от банковской процентной ставки \( i \). Структура прав собственности, установленная социалистическим государством, со всей очевидностью воздействует на экономическое поведение. Фактически наличие альтернативных вариантов инвестирования — в собственные и несобственные активы — влияет на решения коллектива относительно занятости, объема выпуска, ставки заработной платы и темпов роста предприятия. Тем не менее можно допустить, что коллектив все-таки удастся осуществить в рамках множества ограничений выбор таким образом, чтобы обеспечить своим членам наилучший возможный поток потребления (полезности) во времени.

Модели общего типа, которые только что были кратко описаны, позволяют сделать лишь относительно простые выводы, поскольку в них рассматриваются весьма радикальные допущения об идентичности характеристик лиц, принимающих решения, и обеспечении их информации. Такие упрощения вполне понятны, но они вызывают вопросы относительно релевантности подобного анализа. В частности, представление, что работники имеют одинаковые предпочтения и временные горизонты, скорее всего, умаляет значение одной из основных причин, выдвигаемых в качестве обоснования желательности самоуправления. Поэтому в общих дискуссиях по этому вопросу часто подчеркивается, что данная форма организации бизнеса создана для того, чтобы способствовать развитию производственной демократии и положить конец отчуждению труда. Однако если последнее из указанных задач важно, то представляется, что в литературе следует уделять больше внимания системе внутреннего руководства самоуправляемой фирмой. Хотя данный вопрос в общем-то не был полностью исключен из рассмотрения, предстоит еще очень много узнать.
Новая институциональная экономическая теория фирмы

о способах принятия коллективных решений в рамках фирмы и о том, как формируется политика, направленная на благосостояние группы (см.: [Benham and Keefer, 1991]).

Идею о том, что в учреждениях, подобных самоуправляемой фирме, организационные решения принимаются только одним или «как бы» одним индивидом, нельзя поддержать. Скорее мы знаем, что директор фирмы, Рабочий совет и все работники при разработке политики фирмы в определенной степени взаимодействуют. Однако, как только мы перейдем к рассмотрению процесса принятия групповых решений, появляются разнообразные вопросы. Насколько неоднородна группа? Приемает ли группа решения так же, как и отдельные индивиды? Какое значение следует придавать концепции максимизации благосостояния группы? В данном случае проблемы столь же очевидны, сколь и обширны. Тем не менее, с позиций новой институциональной экономической теории, комментарии Джесена относительно целей организации, вероятно, отражают преобладающее в настоящее время направление мышления:

У организаций нет предпочтений, и они не осуществляют осознанный и рациональный выбор, который мы считаем характерной чертой, присущей людям. Этот факт понятен любому, кто работал в разного рода комитетах. Обычно ни один отдельно взятый член комитета не имеет властных полномочий осуществлять выбор, и тот выбор, который появляется в результате работы комитета, редко напоминает что-либо подобное обоснованному выбору отдельного индивида [Jensen, 1983, p. 327].

Когда значительное число независимых субъектов принятия решений, имеющих разные цели, которые вступают в конфликт друг с другом, вынуждены взаимодействовать (как, например, в Рабочем совете), то концепция максимизации полезности группой, по-видимому, становится недеятельной. В самом деле, действительная максимизация полезности отдельным членом группы может стать невозможной, поскольку в условиях коллективного принятия решений для отдельных индивидов исход зависит от того, какой выбор сделали другие. Следовательно, если у самоуправляемой фирмы не существует устойчивой целевой функции, любого рода согласованная и четко очерченная цель — такая, как, например, максимизация заработной платы — может оказаться попросту недостижимой. Тогда, вероятно, поведение фирмы наилучшим образом можно понять как отражение ущербных компромиссных решений, принятых конкурирующими сторонами в ходе коллективного согласования проводимой политики.

Такой взгляд на процесс принятия решений при самоуправлении может показаться чрезвычайной крайностью, однако, без сомнения, существует причина полагать, что внутри фирмы политические процессы подобного типа будут иметь место, оказывая влияние на ее экономи-
ческое поведение. Согласно философии самоуправления, предполагается, что управление должны осуществлять сами работники и что каждая фирма будет руководствоваться стремлениями своих наемных работников [Horvat, 1971, p. 99]. Однако другой вопрос состоит в том, действительно ли внедряются и поощряются эффективные демократические процедуры. При наличии положительных трансакционных издержек, асимметричной информации, безразличия рабочих и других возможных проблем совершенно неочевидно, что процесс голосования в коллективе всегда будет содержательным. Мы можем сказать только, что адекватная теория самоуправляемой фирмы должна учитывать предпочтения и возможности увеличения богатства тех индивидов, которые фактически принимают экономические решения. Отметим тем не менее, что эта группа не обязательно включает всех членов коллектива. Таким образом, если мы предположим, что в первом периоде можно сформировать относительно однородное большинство, то именно эта группа и будет определять политику фирмы во втором периоде. Все наличествующие в настоящий момент члены коллектива имеют право голоса, но индивидуальные различия между работниками в отношении таких характеристик, как возраст, предпочтение риска, временные предпочтения, продолжительность горизонта планирования и стремление к комфорту на рабочем месте (on-the-job amenities), должны вестись к различию мнений относительно того, какие действия следует предпринять фирме. Совсем нелегко сформировать центральную группу работников, мнения которых более или менее сходны, что позволит им вырабатывать согласованную политику. Однако если группа таких единомышленников сможет объединиться и если они продемонстрируют солидарность, то появится основа для контроля над политикой фирмы.

«Исходное большинство», как можно называть эту центральную группу, образованную в первом периоде, имеет стимулы к тому, чтобы навсегда сохранить свою доминирующую роль в политике и таким образом обеспечить максимально хорошие экономические условия и благоприятную «окружающую обстановку» для своих членов. Точное перечисление альтернативных вариантов политики, которые доступны фирме, зависит от разнообразных факторов, таких как технологические условия производства и оснащенность капиталом, однако, независимо от имеющихся альтернатив, варианты политики, вероятно, будут оцениваться с точки зрения их возможных последствий для доминирующей группы, принимающей решения. Для работников, имеющих право голоса, которые фактически определяют поведение фирмы, первоочередной интерес представляет их личное благосостояние, а не положение работников фирмы в целом. Такое изменение вида ситуации является важным. Очевидно, что политика, при которой максимизируется доход в расчете на одного работника (безотносительно к тому, каким
именно работники имеются в виду), с точки зрения «исходного большинства» не обязательно является оптимальной. Эта ситуация имеет прямые последствия для теории фирмы. Прогнозируемое поведение самоуправляемого предприятия примет одну форму, если максимизируемым показателем является доход на одного занятого, и совершенно иную форму, если максимизируемым показателем будет благосостояние отдельной группы рабочих.

Если допускается возможность существования доминирующей политической группы, то можно легко построить иную модель самоуправляемой фирмы. В этих новых условиях фирма будет руководствоваться целевой функцией, которая отражает предпочтения наемных работников, составляющих исходное большинство [Furubotn, 1976a]. Для того чтобы обеспечить нормальный ход событий, рассматриваемые индивиды должны согласовать следующие основные моменты: 1) горизонт планирования; 2) примерный общий объем потока располагаемого дохода, который предполагается получить за это время; 3) экономическую и социальную обстановку, которую необходимо поддерживать в фирме в течение времени планирования производственной деятельности. Естественно, что на рабочую атмосферу или обстановку, существующую в фирме, оказывает влияние множество факторов, поэтому может оказаться весьма непросто достичь консенсуса в отношении пункта 3). В лучшем случае потребуется осторожное балансирование между различными вариантами политики. Например, может оказаться, что по техническим причинам желательно увеличить или уменьшить в течение какого-то времени численность рабочей силы в фирме. Однако, с точки зрения исходного большинства, решение о том, какой уровень занятости является идеальным, представляет некоторую проблему. Любое отклонение от начального состояния необходимо тщательно обдумать, поскольку изменение численности коллектива оказывает одновременное воздействие на три совершенно различные области. Следовательно, для каждого изменения исходное большинство должно оценить издержки и выгоды, связанные с воздействием на:

1) производство; 2) окружающую обстановку; 3) политическую составляющую.

С увеличением численности занятых в фирме лица, принимающие решения, должны оценивать как производительность дополнительного труда в материальном выражении, так и воздействие увеличения численности занятых на рабочую обстановку в фирме (например, эффекты «переполнения») и ее внутреннюю политическую структуру. Последнее соображение имеет особую важность, поскольку не исключено, что изменение численности коллектива может представлять собой некоторую угрозу интересам исходного большинства. Новые работники — это не только фактор производства, но также потенциальные лица,
формирующие политику фирмы. Если цели политики, которую поддерживают новые работники, отличаются от целей политики исходного большинства, может произойти смена политической власти и влияния. Вследствие появления в фирме дополнительных работников и новых направлений ее политики, которые противоречат стремлениям исходного большинства, могут измениться и модели голосования. Inter alia, здесь следует подчеркнуть, что самоуправляющаяся фирма (поскольку профессиозам) — это возможная арена для политических игр.

Необходимо максимизировать многопериодную функцию благосостояния, которая представляет собой целевую функцию группы, состоящей из исходного большинства, с учетом того, что группа принимает во внимание результаты воздействия на окружающую обстановку и политику. И конечно же, максимизация должна быть осуществлена в соответствии со стандартными технологическими, экономическими и институциональными ограничениями, устанавливаемыми предель вознаграждения, которое социалистическая самоуправляющаяся фирма может обеспечить своим членам. Проблемы возникают неизбежно. Поскольку приращение капитала фирмы должно финансироваться исключительно за счёт добровольных отчислений коллектива в Фонд развития предприятия, то понятно, что обязательно появится некоторое искажение в распределении ресурсов. Более того, выбор, который должны сделать лица, принимающие решения, является сложным по самой своей природе, и можно поставить под сомнение, смогут ли ограничение рациональные индивиды достаточно искусно дифференцировать проводимую политику, что необходимо для достижения успеха. В любом случае модель приводит к выводу о том, что самоуправляющаяся фирма, в целом осуществляя свою деятельность в соответствии с высказанными выше предположениями, не сможет использовать все возможности для увеличения богатства. Это указывает на то, что как затраты труда, так и затраты капитала будут ниже того уровня, который диктуется объективными обстоятельствами эффективности.

Хотя на первый взгляд может показаться аномальным, что индивиды, пытающиеся увеличить свое богатство, преднамеренно выберут комбинацию факторов производства, которая обеспечит меньший объем выпуска в расчете одного работника, а не альтернативные варианты, позволяющие получить более высокую производительность труда, такая политика имеет достаточно простое обоснование. Выбор моделируемой доминирующей группы большинства становится совершенно понятным, если признается роль возможности присвоения. Вознаграждение, имеющее значение для данных работников, — это доходы в денежной и неденежной форме, которые они фактически могут получить в период их занятости в фирме. Не имея ни постоянных, ни передава-
емых прав на активы социалистической самоуправляемой фирмы, лица, принимающие решения, действуют в рамках относительно коротких горизонтов планирования и смотрят на экономический выбор под несколько искаженным углом зрения.

Как мы видели, для накопления капитала коллектив в любой период вправе направлять часть своей прибыли в Фонд развития предприятия. Однако если такая деятельность по самофинансированию является неэффективной из-за существующей на данный момент структуры прав собственности, а также если по идеологическим соображениям самофинансирование считается неприемлемым, поскольку предполагается, что оно ведет к получению прибыли и частной собственности [Vanek, 1970], то, следовательно, бремя финансирования капитальных инвестиций должно ложиться на внешние источники кредитования, и в частности на банковский кредит. Но такой сдвиг в сторону внешних источников не считается негативным явлением. Различные исследователи, включая Ванека, убеждены, что эффективность системы самоуправления могла бы возрасти при условии исключительно банковского финансирования инвестиций. Тем не менее можно показать, что банковское финансирование, даже если бы оно вело за счет рентных облигаций,* не привело бы к каким-либо изменениям в отношении эффективности [Furuboin, 1980].

Одна из проблем возникает вследствие ожидания того, что социалистическое правительство может потребовать, чтобы каждый коллектив на протяжении бесконечно большого промежутка времени добросовестно поддерживал балансовую стоимость первоначального основного капитала фирмы и стоимость любых дополнительных вложений в него. Конечно же, учитывая социалистический образ мышления и непреодолимое стремление системы самоуправления к экономической дешевизнализации, становится понятным логическое обоснование предписания о сохранении балансовой стоимости. В частности, можно утверждать, что поскольку государство, или общество, обычно безвозмездно наделяет коллектив начальным основным капиталом и в целом оказывает помощь в накоплении капитала, то оно имеет право настаивать на том, чтобы капитал не расточался и не трансформировался в чрезвычайно высокие доходы определенных групп работников. Более того, идеологической основой этой системы является враждебное отношение к нетрудовому доходу. Существует убеждение, что если группа лиц получает нетрудовой доход, то эта группа эксплуатирует других людей и фактически трансформирует общественную собственность в частную [Horvat, 1971, p. 108].

* Рентная облигация (perpetual bond) — облигация, не имеющая срока погашения и приносящая владельцу процент. — Прим. ред.
Глава 8

Несомненно, такое представление об эксплуатации означает, что работникам — как индивидуам или как коллективу — нельзя разрешать увеличивать личные доходы за счет продажи средств производства и получения прибыли от спекулятивной деятельности.7 Однако ceteris paribus такой нетрудовой доход можно было бы получать, только если бы коллектив не был обязан сохранять основной капитал фирмы. Иными словами, если бы фирма могла по своему усмотрению изменять величину основного капитала, она могла бы воспользоваться правом получения через банковскую систему займов на приобретение капитальных активов с целью их последующей продажи и, таким образом, трансформировалась бы в типично «капиталистическое» предприятие. В результате любая малая группа индивидов (прилагая минимум действительно трудовых усилий) могла бы использовать сбережения общества для личной выгоды, подрывая тем самым идеи социалистической системы самоуправления.

Все это может быть и верно, однако предписание о сохранении стоимости основного капитала вряд ли способствует повышению эффективности в целом. Децентрализованные фирмы имеют право покупать или продавать средства производства. Тем не менее требование сохранения основного капитала, если четко ему следовать, создает такую структуру стимулов, которая препятствует осуществлению инвестиций. Как и в случае с самофинансированием инвестиций, работники с правом голоса должны рассчитывать на достаточно высокие нормы доходности потенциальных инвестиционных проектов, чтобы иметь экономическое обоснование использования банковского кредита. Одним словом, можно предполагать, что в социалистической системе самоуправления размер добровольных инвестиций будет относительно ограничен независимо от того, что именно послужит источником финансирования накопления капитала — нераспределенная прибыль коллектива или банковский кредит.

В противоположность этому мнению высказывалось предположение, что центральные органы государственной власти, в принципе, могли бы обеспечить финансирование фирм при помощи рентных облигаций и (в идеале) установить учитываемую редкость процентную ставку за использование таких средств. Тогда коллектив вообще не прибегал бы к самофинансированию, а все фонды основного капита-

7 Поскольку по закону работники являются претендентами на остаточный доход самоуправляемой фирмы, всегда существует возможность получения нетрудового дохода (nonlabor income). Более того, если государство наделяет фирму капиталом и не взимает с коллектива экономическую ренту на этот капитал, получение нетрудового дохода будет иметь место даже в условиях долгосрочного равновесия.
ла финансировались за счет займов на постоянной основе, например, у национального агентства по самоуправлению [Vanek, 1977]. В сущности, такой подход компенсировал бы последствия от необходимости предписанного сохранения стоимости основного капитала, поскольку для поддержания его стоимости коллектив всегда мог бы получить займ, а не жертовать текущими доходами. Конечно, если бы этот план функционировал желательным образом, то система вернулась бы к условиям, которые ранее порицались за то, что они ведут к «капиталистическому» или эксплуататорскому поведению. Однако проблемы, связанные со схемой бессрочного кредитования, гораздо глубже. В мире с положительными трансакционными издержками не представляется возможным, чтобы центральное агентство смогло обеспечить надлежащее использование заемных средств самоуправляемыми фирмами или гарантировать, что все они будут работать в соответствии с законодательными нормами. Несомненно, у любого коллектива может существовать причина для неэффективного использования заемных средств. Например, если группа, формирующая политику самоуправляемой фирмы, имеет относительно короткий горизонт планирования, то в ее интересах могут оказаться инвестиции в проекты, сулящие высокую отдачу в краткосрочном периоде, даже если в долгосрочной перспективе они выглядят малопривлекательными. К тому времени, когда экономическое положение ухудшится, группа, о которой идет речь, уйдет из фирмы, а поскольку бывшие работники не имеют перед фирмой никаких обязательств, то решение проблем, связанных с инвестициями, можно переделить на других членов фирмы.

Хотя можно поставить и другие вопросы относительно роли «национального агентства по самоуправлению» в содействии осуществлению значительного инвестирования, но, наверное, сказанного вполне достаточно для доказательства того, что простого решения проблем социалистической экономики, основанной на самоуправлении, не существует. Мы обнаружили, что фундаментальной причиной трудностей в этой системе является структура прав собственности. Так происходит потому, что существующие условия собственности влияют на сужение горизонта планирования лиц, принимающих решения, и, таким образом, искаются экономические стимулы. У индивидов, преследующих личную выгоду, всегда есть преимущество оказаться в выигрыше, переместив издержки на будущие периоды, и доходы — на текущий период [Jensen and Meckling, 1979; Richter, 1992a]. Аналогичным образом есть основания для пересмотра некоторых упрощенных вариантов интерпретации процесса внедрения «производственной демократии». Необходимо лучше осмыслить способы проведения в жизнь внутренней политики самоуправляемой фирмы. Разумеется, идеальные демократические ре-
Глава 8

Зультаты будут иметь место не всегда, и тирана большинства может оказаться реальностью.

Даже поверхностное изучение самоуправляемой фирмы свидетельствует, насколько велика дистанция между неинституциональным анализом и традиционными неоклассическими моделями. В то время как в неоклассических моделях предполагается, что система самоуправления может достичь первого наилучшего уровня эффективности по Парието [Vanek, 1970; Meade, 1972; Drèze, 1976], в новой институциональной экономической теории подчеркивается зависимость результатов от существующих типов институциональных устройств. Более того, аргумент о наличии трансакционных издержек, ограниченной рациональности, асимметричной информации и иных факторов означает, что в реальном мире эффективность в смысле Парието-оптимальности никогда не будет достигнута. Тогда представляется справедливым утверждение, что, несмотря на необходимость более совершенных разработок институциональной теории самоуправления, даже существующие методы анализа дают возможность получить более глубокое видение проблем этой системы, чем это позволяет современная неоклассическая теория.

8.8. Кодетерминация

В послевоенный период в Западной Европе все большую важность приобретали осуществляемые при поддержке государства программы кодетерминации, которые разрабатывались как средство обеспечения гарантий производственной демократии и активного участия представителей трудящихся в принятии бизнес-решений. Хотя Германия имела самый большой опыт в области данной формы промышленной организации, другие европейские государства тоже приняли законодательство

8 С 1970 г. Комиссия Европейского сообщества начала подготовку ряда проектов законодательного регулирования предполагаемой новой организационно-правовой единицы — Европейской корпорации (European Corporation), или Societas Europea (SE). • В соглашениях, предложенных на настоящий момент, кодетерминации отводится важнейшая роль. Однако имеются некоторые разногласия относительно того, какую форму должны принимать законодательные положения о кодетерминации, и окончательное согласие о структуре Европейской корпорации еще не достигнуто.

• Первый проект закона о Европейской корпорации относится к 1972 г. Предполагалось, что этот закон будет существовать параллельно с национальными законами, обеспечив единую структуру всех компаний, общую основу для корпоративного управления и, возможно, станет альтернативой для тех компаний, которые не удовлетворены национальным законодательством, регулирующим их деятельность. — Прим. ред.
о кодетерминации,9 и даже Соединенные Штаты проявили определенный интерес к механизмам партисипативного управления.* Например, Закон о корпоративной демократии 1980 г. обсуждался в Конгрессе, однако принят не был.10 Учитывая значение «кодетерминированной фирмы», совсем неудивительно, что по этому вопросу появилось большое количество литературы.11 Однако цель данного раздела состоит не в том, чтобы попытаться привести общий обзор существующих работ по проблеме кодетерминации, а чтобы показать, как методы анализа новой институциональной экономической теории могут использоваться для изучения природы и поведения кодетерминированного предприятия.

Сначала, несомненно, следует подчеркнуть, что можно разработать целый ряд различных моделей кодетерминированной фирмы, и при этом каждый из вариантов будет связан со своим множеством допущений относительно технологических, экономических и политических условий той среды, в которой функционирует фирма. Поэтому перед тем, как давать какие-либо оценки относительно «эффективности» или иных характеристик кодетерминированной фирмы, важно дать определение понятия кодетерминация и точно указать, какой именно тип кодетерминированной фирмы изучается. По существу, кодетерминацию можно определить как способ организации, который гарантирует трудящимся законодательно закрепленные права контроля над фирмой. Поскольку предполагается, что в капиталистической фирме окончательное право

9 Положения законодательства о кодетерминации, принятого в европейских странах, значительно варьируются. Так, например, в Германии наблюдательный совет корпорации должен по крайней мере наполовину состоять из членов — представителей рабочих, в то время как в Австрии и Дании — только на одни треть. Более того, в Нидерландах, Франции и Швеции требования участия со стороны рабочих считается выполненным, если в совет входят лишь несколько их представителей. Подробный отчет о различных видах институционального устройства кодетерминации в Европе содержится в (EIRR, 1990).

* Партиципативное управление (participation management) — философия и концепция управления, основанная на расширении полномочий и участия рабочих, обычно объединенных в группы (кружки качества, бригады качества, самоуправляемые бригады), в принятии решений по вопросам, важным для деятельности компании и самих рабочих. Партиципативное управление дает рабочим возможность разделить ответственность, риски и успех организации. — Прим. ред.

10 С дискуссией, посвященной Закону о корпоративной демократии 1980 г., можно ознакомиться в (Green et al., 1979).

11 К ранним работам, в которых дается оценка движения за кодетерминацию в Европе, относятся: (Backhaus, 1979; Batstone and Davies, 1976; Pejovich, 1978). Более свежий отчет о состоянии производственной демократии в Европе можно найти в (IDE, 1993).
Глава 8

принятия решений остается на уровне совета, кодeterminация означает, что рабочие должны иметь хотя бы несколько мест в Совете директоров фирмы (или Наблюдательном совете). Без сомнения, верно, что кодетерминированная фирма — это, как правило, более сложная организационно-правовая единица, и у нее, помимо рабочего представительства, есть и другие характерные черты. Тем не менее неотъемлемой и определяющей особенностью кодетерминированной фирмы является то, что она обеспечивает разделение прав контроля между различными группами собственников ресурсов. Если на уровне Совета в процессе принятия решений, касающихся фирмы, принимают участие представители и труда, и капитала, то фирма является кодетерминированной. Если же такое совместное участие не имеет места, то фирма не является кодетерминированной. Таким образом, очевидно, что данная схема выходит за пределы потенциально несущественных форм вовлечения рабочих в процесс принятия отдельных решений или использования партисипативного участия как метода управления персоналом.

Поскольку права контроля над фирмой в условиях кодетерминации принадлежат как труду, так и капиталу, очевидно, что традиционная модель прав, которая имеет место в «классической» капиталистической фирме, нарушается. Таким образом, вопрос, интересующий экономистов, заключается в том, могут ли субъекты принятия решений, заинтересованные в максимизации богатства, сделать добровольный выбор в пользу изменения организационной структуры, или же кодетерминация — это организационная форма, которая возникает при направляющем воздействии государства. Данный вопрос был рассмотрен исследователями, представляющими школу нового институционализма, и сейчас мы знаем, что даже в свободной системе существуют обстоятельства, при которых кодетерминация может появиться в результате выбора индивидов, стремящихся к созданию эффективной организационной структуры. Доводы в пользу участия «труда» в совете базируются в итоге на признании того, что условия в современном мире значительно отличаются от предпосылок стандартной неоклассической модели. Очевидно, что на практике мобильность работников обычно не бывает беззатратной или почти беззатратной. Следовательно, стандартного контракта личного найма «по усмотрению сторон» (at will) может оказаться уже недостаточно для того, чтобы побудить рабочих стать членами фирмы. В том случае, когда для производительного труда на предприятии рабочие должны аккумулировать, причем не бесплатно, специфические для фирмы капитальные активы, элементарная неоклассическая логика неадекватна. По-видимому, необходима иная организационная структура по сравнению с той, которая присуща «классической» капиталистической фирме [Alchian and Demsetz, 1972, p. 782—783].

Альтернативное институциональное устройство, которое могло бы помочь в решении перечисленных проблем, должно было бы учиты-
вать тот факт, что часто существует два типа собственников капитала корпорации, а именно: собственники специфического для фирмы реального капитала и собственники специфического для фирмы человеческого капитала (наемные работники организации). Можно утверждать, что последних — рабочих-инвесторов, которые обеспечивают одну из частей общего запаса капитала, необходимого фирме для осуществления производства, — также следует считать владельцами собственного капитала фирмы и поэтому наделять правом контроля и правом на доход предприятия. Такая ситуация имела бы место в случае добровольной кадетерминации, когда «производственная демократия» — это свободный выбор, основанный на соображениях эффективности.

Конечно же, нам известно, что кадетерминация также может быть установлена посредством законов, которые принимаются для достижения определенных социальных целей. В этом случае все или большая часть фирм по закону должны следовать модели кадетерминации, как это имеет место в Германии. Несомненно, что на практике чаще всего встречаются фирмы с обязательной кадетерминацией, созданной в соответствии с законодательством. Однако с точки зрения новой институциональной экономической теории наиболее важный вопрос заключается в том, чтобы проанализировать различия между структурами стимулов в тех фирмах, где кадетерминация является добровольной, и в тех, где она проводилась в соответствии с предписаниями законодательства. Этот вопрос рассматривается нами ниже.

В первом подразделе мы приводим описание модели идеальной фирмы с добровольной кадетерминацией, а во втором — описание обобщенной модели предприятия, кадетерминационного в соответствии с предписаниями законодательства. Эти два подраздела практически следуют работе Фуруботна [Furubotn, 1988]. В последнем подразделе мы рассматриваем так называемую фирму, принадлежащую работникам. Здесь уделяется внимание проблеме добровольной организации работников, как, например, в современной юридической фирме.

8.8.1. Фирма с добровольной кадетерминацией

Важно признать, что те работники, которые осуществляют долгосрочные специфические для фирмы инвестиции, связывают свою деятельность с фирмой на относительно длительный период времени и следовательно, становятся узнаваемыми. Поведение остальных членов коалиции может оказывать воздействие на распределение получаемой

фирмой квазиренты и на стоимость активов рабочей силы. Следовательно, если работники-инвесторы не защищены посредством институциональных или контрактных гарантий, то появляется возможность их эксплуатации, и они могут понести серьезный экономический ущерб. Более того, из этого следует, что способ, выбранный работниками-инвесторами для защиты своих инвестиций, может воздействовать на эффективность работы фирмы.

Современная теория фирмы свидетельствует, что все собственники ресурсов, владеющие специфическими для фирмы активами, несут риск и могут столкнуться с некомпенсируемыми потерями. Именно по этой причине собственники таких ресурсов имеют совершенно определенное стремление получить права контроля над фирмой. Алчный поясняет эту ситуацию следующим образом:

Коалицией руководят и управляют те люди, которые владеют специфическими для данной коалиции ресурсами. Собственники этих ресурсов несут самые большие потери в случае, если коалиция потерпит неудачу. Они имеют более сильный побудительный мотив управлять коалицией или брать на себя ответственность за управление ею. Так называемые акционеры избегают риска и не меньше степени, чем прочие члены коалиции; напротив, собственники специфических для коалиции ресурсов в большей степени стремятся стать менеджерами, чем собственники обычных ресурсов. Поскольку риск и неопределенность несомненно имеют место, акционеры или менеджеры принимают этот риск несмотря на то, чтобы поддерживать свою мотивацию. Напротив, риск неизбежен, и у тех, кто его несет, появляется больше стимулов для контроля и управления [Alchian, 1984, p. 42-43].

В соответствии с этой логикой аргументация в пользу участия наемных работников в принятии решений очевидна. Поскольку работники-инвесторы обеспечивают часть совокупного запаса специфического для фирмы капитала, появляется основание причислить их к числу непосредственных владельцев акционерного капитала фирмы и наделить правами на доход и правами контроля над фирмой. Одним словом, таких работников следует рассматривать как «партнеров» и в целом относиться к ним так же, как и к другим собственникам специфических для фирмы ресурсов.

Кодетерминация представляет собой такой тип структуры управления, который позволяет сотрудничать с агентами, имеющими противоречивые цели и действующими в соответствии с принципом максимизации. Вследствие этого оказывается, что такая организация может быть пригодна для решения проблем, возникающих, когда не все специфические для коалиции ресурсы находятся в собственности только одной из сторон. И очевидно, что общая собственность невозможна в случаях привлечения специфического для фирмы человеческого капитала.
Однако если к специфическому для фирмы человеческому капиталу относится иначе, чем к специфическому для фирмы физическому капиталу, то легко могут появиться серьезные разногласия по вопросам распределения прибыли или убытков коалиции и долгосрочной политики, которую предприятие следует осуществлять. Эти соображения являются важными, так как они непосредственно связаны с логическим обоснованием фирмы с добровольной кодетерминацией. Поскольку каждый работник получает возможность осуществить надежные инвестиции для того, чтобы стать «партнером» фирмы и нести остаточный риск, все собственники специфического для фирмы капитала оказываются в равном положении. Фактически такая фирма предполагает «собственность» на специфический для фирмы человеческий капитал и обеспечивает каждому работнику-инвестору долю в чистых денежных потоках фирмы в соответствии с четко определенной формулой. Это означает, что остаточное вознаграждение пропорционально объему вложенных специфических для фирмы инвестиций. Более того, наделение работников правами контроля на такой же пропорциональной основе дает возможность предоставить равную информацию о фирме всем членам коалиции и в процессе принятия решений в определенной степени обеспечить защиту интересов всех участников фирмы.

В результате фирма с добровольной кодетерминацией удается избегать отдельных видов агентских издержек, которые в ином случае имели бы место, и, кроме того, появляется тенденция усиления мотивации к кооперации и повышению производительности.

Условием оптимальной контрактации для фирмы может стать привлечение специфического для фирмы человеческого капитала на правах «собственности», а не аренды. Однако мы знаем, что контракты, предусматривающие аренду услуг труда, — стандартная практика в промышленности. Несомненно, следует понять, что если наемный работник несет издержки по накоплению специфического для фирмы человеческого капитала, то он ставит себя в положение человека, сдающего фирме в аренду некоторый актив. Тогда любое вознаграждение за такую инвестирование должно иметь гарантию в виде предусмотренной контрактом заработной платы, которая выплачивается в течение периода аренды или до тех пор, пока работник является занятым в фирме. Поток заработной платы, выплачиваемой фирмой, компенсирует работнику время, которое он проводит на работе в каждом периоде, и при идеальных (но маловероятных) условиях в динамике обеспечивает возмещение и приемлемый уровень отдачи от его капитальных инвестиций. Однако важно отметить, что с точки зрения выбора организационной структуры трансакционные издержки для данного типа соглашений об аренде (человеческого) капитала не обязательно будут низкими. Это значит, что работнику придется возложить на себя значительные за-
траты, если он предпримет усилия по защите своих инвестиций и по-
пытается обеспечить приемлемую доходность невозвратного капитала. 
Конечно, на практике профсоюз может стать основным инструментом, 
используемым работниками для мониторинга и обеспечения исполне-
ния контрактных соглашений, а также ограждения себя от оппортуни-
стического поведения других членов коалиции собственников ресурсов. 
Но не секрет, что деятельность профсоюза сопряжена с определенными
затратами. Его функционированию необходимо уделить время и ресурсы,
а в связи с забастовками неизбежны производственные потери и убыть-
ки третьей стороны.

Значение аренды человеческого капитала будет рассмотрено ниже, 
в следующем подразделе (8.8.2), где проводится сравнение показателей 
эффективности фирм с обязательной кооптацией и фирм с доб-
ровольной кооптацией. Но перед тем как перейти к такому ана-
лизу, было бы полезно подробнее рассмотреть основные организацион-
ные особенности предпринимателей в арендуемом капитале, или предприниматели с «совместными инвестициями». Итак:

1. Работники будут наделены правами контроля и правами на до-
ход пропорционально общему объему их инвестиций в специфи-
ческие для фирмы активы. Цель заключается в том, чтобы эти 
работники находились практически в таком же положении, как 
и любые другие инвесторы. Однако некоторые трудности могут 
возникнуть при определении условий, в соответствии с которыми 
инвестиции в человеческий капитал должны пересчитываться в 
акции, предоставляемые работниками. Оценка будет особенно 
сложной, если для акций корпорации не существует обычного 
рынка. Более того, вследствие изменения величины предельной 
доходности капитала работники, которые пришли на ферму позд-
нее (т. е. уже после того, как фирма начала функционировать), 
возможно, будут получать относительно меньшее 
количество акций в расчете на один доллар, инвестированный 
в специфические для фирмы активы, чем те, кто пришел в 
ферму раньше.

2. Фирма с совместными инвестициями будет нанимать работни-
ков, учитывая, что они останутся сотрудниками фирмы на про-
тяжении определенного промежутка времени T, оговоренного в 
контракте, если только непредвиденные обстоятельства не сде-
лают абсолютно неизбежным сокращение штатов. Период T мо-
жет быть достаточно длительным, но за рамками горизонта T 
потребуется заключение новых контрактов.

3. В период действия контракта между фирмой и работником су-
ществуют взаимные обязательства. Так, предполагается, что
в течение времени действия контракта работник будет обеспечивать фирму услугами труда, одновременно осуществляя инвестиции в специфический для фирмы человеческий капитал. С другой стороны, на протяжении периода $T$ работник вправе ожидать определенного вознаграждения. Теоретически компенсация за труд может быть разделена на три различных потока: а) предусмотренные контрактом выплаты заработной платы ($w_t, t = 1, 2, \ldots, T$), которые работник непременно должен получить в каждом периоде, так как у него есть возможность занятости в качестве «обычного» фактора производства в других секторах экономики (ставка заработной платы $w$, отражает альтернативные издержки времени работника); б) выплаты в расчете на один период, которые учитывают амортизацию специфических для фирмы активов, принадлежащих работнику, и позволяют со временем возместить инвестированный им капитал; в) выплаты в расчете на один период, представляющие собой долю работника в обычной и сверхприбыли, которую фирма может получать в каждом периоде. В каждый период обязательно должна поступать только компонента вознаграждения, определенная потоком а). Поскольку работник фирмы с совместными инвестициями является владельцем собственного капитала фирмы и несет остаточный риск, вознаграждение в виде компонент б) и в) гарантировать нельзя.

4. Работник, который по собственному желанию увольняется из фирмы до окончания периода $T$, теряет все права на компоненты а), б) и в), поскольку при увольнении он забирает (вынужден забрать) с собой весь свой человеческий капитал. Со своей стороны фирма может уволить работника, если к этому вынуждают обстоятельства. Однако у любого уволенного работника сохраняются права на вознаграждения вида б) и в). В данном случае логическое обоснование заключается в том, что, как разумный инвестор, уволенный работник должен сохранить в силе свои претензии к фирме, связанные с инвестициями. Благодаря этому условию фирма вынуждена очень тщательно взвешивать свои решения относительно увольнения.

5. Работник фирмы с совместными инвестициями не имеет права передавать имеющиеся у него права собственности на фирму. Причины существования такого условия очевидны. Во-первых, если бы работнику было разрешено продавать аутсайдерам свои права контроля над фирмой, то все работники могли бы поступать таким образом, и фирма перестала бы быть кодетерминированной с точки зрения вклада ее работников в принятие решений. Даже если лишь некоторые работники захотели бы или
могли бы продать свои права контроля иным лицам, возникла бы неблагоприятная ситуация. Поскольку права контроля позволяют их владельцам иметь доступ к весьма деликатной информации относительно фирмы и влиять на ее политику, то права контроля в руках аутсайдеров могли бы повлечь за собой проблемы. Во-вторых, работнику запрещено продавать свои права на получение дохода вида б) и в) иным лицам, поскольку такая продажа привела бы к снижению его мотивации к сотрудничеству в процессе работы в фирме. В целом, если бы многие работники передали свои права на получение дохода аутсайдерам, вероятнее всего, трудовая атмосфера в фирме претерпела бы значительные изменения, так как работники, не имеющие больше надежд на участие в прибытках, имели бы значительно более слабую мотивацию добросовестно трудиться, воздерживаться от стремления получать неденежные выгоды, признавать существующий порядок работы и рабочую среду и т. п.

Подводя итог, можно сделать следующий вывод относительно кодетерминированной фирмы с совместными инвестициями. Такая организационная форма предполагает, что работники вкладывают значительные инвестиции в специфический для фирмы человеческий капитал. В ответ на эту жертву со стороны работников фирма (или коалиция собственников ресурсов) готова передать работникам: 1) ограниченное число не подлежащих обращению на рынке акций предприятия в количестве, соизмеримом с объемом инвестиций, сделанных работниками; 2) право представительства в Совете директоров фирмы и возможность участвовать в формировании политики фирмы. Наконец, следует отметить, что отсутствие самофинансируемых инвестиций со стороны работников трансформирует модель фирмы с совместными инвестициями в нечто подобное классической капиталистической фирме.

8.8.2. Обязательная и добровольная кодетерминация: сравнительный анализ

Рассмотрев основные особенности фирмы с добровольной кодетерминацией, или с совместными инвестициями, мы теперь можем сравнить между собой этот тип кодетерминированной бизнес-организации и стилизованную модель фирмы с обязательной кодетерминацией. Несомненно, такое сравнение представляет интерес, поскольку значимость программ кодетерминации на Западе возрастает. Inter alia, нам хотелось бы узнать, по каким параметрам, если таковые вообще существуют, организационная структура добровольно кодетерминированной фирмы превосходит организационную структуру фирмы с законодательно предписанной обязательной кодетерминацией. В рамках неоинституционального подхода для уяснения этого вопроса можно использовать сравнительный институциональный анализ. Тогда для того, чтобы это осущест-
стить, необходимо раскрыть основополагающие характерные черты фермы с обязательной кооптерминацией.

Для простоты изложения мы полагаем, что структура такой фермы может быть охарактеризована следующим образом: 1) основные права контроля предоставлены работникам независимо от того, осуществляют они какие-либо специфические для коалиции инвестиции или нет; 2) работники получают вознаграждение в форме заработной платы, не имеют никаких формальных прав на доход фермы и, как правило, непосредственно не участвуют в распределении остаточного дохода фермы; 3) работникам не разрешается передавать имеющиеся у них права собственности на ферму иньм лицам; 4) права, которыми наделяются работники при данной форме кооптерминации, действительны в течение неограниченного срока (не существует определенного периода действия контракта); 5) поскольку одним из пожеланий программы может стать обеспечение долгосрочной занятости, законодательство гарантирует, что увольнение с работы возможно только при наличии предварительного уведомления об этом и выплаты выходного пособия; 6) работники, которые увольняются из фермы по собственному желанию, могут ожидать, что они понесут убытки, касающиеся стоимости любых своих инвестиций в специфические для коалиции активы. При наличии условий 1–6 имеются основания утверждать, что обязательная кооптерминация в первую очередь связана с корпоративным управлением и направлена на поддержание такой среды, которая способствует распространению производственной демократии.

Стоит обобщенная характеристика фермы с обязательной кооптерминацией достаточно для целей общей дискуссии, однако следует признать, что для проведения прикладного институционального анализа, как правило, требуется более точное описание институциональной структуры. Необходимая подробная информация такого рода содержится в правовых нормах Закона о праве участия рабочих в управлении предприятием, действующего с 1976 г. В 7-м разделе этого закона определяется, что в состав Наблюдательного совета (Aufsichtsrat) корпораций13 должно входить равное число представителей работников и привлечений.

13 Помимо акционерных обществ (Aktiengesellschaften) это также акционерные общества (Kommanditgesellschaften auf Aktien), общества с ограниченной ответственностью (Gesellschaften mit beschränkter Haftung), профсоюзные общества на паях с образованием юридического лица в горизонтально промышленности (bergrechtliche Gewerkschaften mit eigener Rechtspersonlichkeit), потребительские и хозяйственные кооперативные товарищества (Erwerbs-und Wirtschaftsgenossenschaften) [разд. 29, MitbestG] — хотя, как правило, с численностью занятых более 2 000 человек [разд. 1, MitbestG].
и акционеров, не считая председателя Совета, голос которого при необходиомости может играть решающую роль. Так, например, Наблюдательный совет корпорации с численностью занятых не больше 10 000 человек, как правило, состоит из шести представителей владельцев акционерного капитала, шести рабочих и председателя. Отметим, что корпорация в Германии имеет двухуровневую структуру — она включает Наблюдательный совет и Правление (Vorstand). Члены Правления не могут одновременно состоять в Наблюдательном совете.14

Возвращаясь к стилизованной модели, отмечим, что изучаемая кодетерминированная фирма в большей или меньшей степени представляет собой традиционную корпорацию, на которую распространяются законодательные требования сохранения участия труда в управлении. Важно, что она осуществляет наем работников по ставке заработной платы, устанавливаемой в процессе переговоров с отраслевым профсоюзом, и, следовательно, является такой формой бизнес-организации, при которой фирма должна арендовать специфические для нее активы, связанные с работой силой, а не быть их собственником. Иными словами, и вознаграждение, которое получает работник за свои услуги труда, и его инвестиции в человеческий капитал учитываяются в установленной в процессе переговоров контрактной ставке заработной платы \( r \). Однако, как полагалось ранее, это устройство, возможно, не является эффективным. По сравнению с законодательно предписанной формой кодетерминации, которая существует в Европе, фирма с совместными инвестициями имеет определенные преимущества. Можно утверждать, что фирма с добровольной кодетерминацией склонна обеспечивать: 1) мотивацию к повышению производительности труда; 2) относительно низкие трансакционные издержки; 3) рациональное распределение риска. Обоснование этих утверждений основывается на следующих рассуждениях:

1. Когда работники принимают участие в инвестициях в фирму, существует по крайней мере некоторая вероятность того, что они будут иметь общие с обычными акционерами интересы по повышению прибыльности фирмы в течение временного го-

14 Первоначально правила относительно кодетерминации в проектах инструкций для Европейской корпорации были очень похожи на Закон о праве участия рабочих в управлении предпринятием, действующий в Германии. Позднее, однако, эти правила были модифицированы и «ослаблены», поскольку стало очевидно, что добиться их одобрения Советом министров Европейского сообщества невозможно. Так, в проекте 1989 г. предлагались три разные модели кодетерминации. Первая из них в наибольшей степени дублирует немецкий закон, и, в соответствии с этой моделью, наемные работники Европейской корпорации или их представители должны составлять по крайней мере треть, а максимум — половину членов совета [COM [89]268-SYN 219].
ризонта действия контракта $T$. В фирме такого типа работники, приобретающие специфический для фирмы человеческий капитал, хорошо осведомлены о том, что они принимают долгосрочные инвестиционные решения. Более того, трудовой коллектив через своих представителей в совете получает полную информацию относительно экономического положения фирмы и ее политики. На самом деле права контроля позволяют трудовому коллективу даже оказывать влияние на политику фирмы. Следовательно, есть все основания для того, чтобы отношение работников благоприятствовало повышению эффективности работы предприятия. В частности, существующая в данный момент структура стимулов способствует повышению трудовых усилий, снижению издержек мониторинга, улучшению внутрифирменной коммуникации между трудом и руководством фирмы, сокращению текучести рабочей силы и прогулов, меньшему стремлению к получению дорогостоящих видов вознаграждения неденежного характера и необременительного режима труда и т. д.

2. Поскольку денежное вознаграждение работников в полном объеме гарантируется соглашением о заработной плате, которое было достигнуто в процессе переговоров с профсоюзом данной фирмы, и распространяется на множество периодов времени ($r_i$, $1 \leq i \leq 2, \ldots, H$), неизбежно периодически появляются издержки, сопряженные с возобновлением, корректировкой, мониторингом и защитой этого соглашения. С помощью такого типа контрактного устройства, характерного для обязательной кодификации, конфликты можно предвидеть и заблаговременно проводить переговоры. Поскольку в ситуации неопределенности не может быть четкой формулы расчета компенсации работникам сделанных им специфических для фирмы инвестиций, следует ожидать оппортунистического поведения. Каждая сторона имеет стимул обеспечить наиболее выгодное для нее разделение остаточного дохода фирмы. Таким образом, если работники не проявляют напористости в достижении своих интересов, то они не будут иметь гарантий получения нормальной доходности от своих инвестиций (даже если экономическая ситуация для фирмы благоприятна). Одним словом, денежное вознаграждение за труд в любой момент времени не обязательно тесно связано с реальным успехом или неудачей фирмы на рынке. Вознаграждение может быть меньшим или большим, чем инвестиционные варранты.*

* Варрант является колл опционом, выпущенным компанией на свои собственные акции. Варрант позволяет «размывать» собственность существующих акционеров. — Прим. ред.
а его изменение может не совпадать с изменением общих экономических условий.

Здесь мы обсуждаем стандартные проблемы, которые появляются при долгосрочной контрактации в условиях отсутствия эффективного отношения обмена, т. е. решения должны приниматься в условиях неполноты исходной информации. Кроме того, новая информация появляется во времени асимметрично, и контрагенты, преследуя личную выгоду, демонстрируют оппортунистическое поведение. Определенные трудности существуют как при формулировании первоначальных контрактов, так и при выработке правил их корректировки. Из этого следует, что схемы обязательной кодетерминации, основанные на подобных соглашениях о заработной плате, приводят к относительно высоким трансакционным издержкам (включая издержки третьих сторон).15 Напротив, фирма с совместными инвестициями может избежать этих последствий повторных раундов стратегических переговоров. Таким образом, хотя общие трансакционные издержки, связанные с наймом рабочей силы, и не равны нулю, в фирме с совместными инвестициями они должны быть сравнительно более низкими.

3. В фирме с совместными инвестициями все собственники ресурсов разделяют риски производства продукции на неизвестный рынок рациональным и справедливым образом. Правило, которое используется для разделения остаточного дохода фирмы, четко определено и базируется на величине инвестиций, вложенных индивидом в фирму. Такое устройство кажется вполне приемлемым, поскольку веское основание гарантированной доли в остаточном доходе фирмы или получения права принятия решений появляется только для тех индивидов, которые берут на себя инвестиционные риски фирмы и оказывают в значительной степени зависимыми от ее экономических результатов. Аргументация в данном случае связана не только с проблемой «справедливости», но и с возможным поведением, которое появится в случае, если этот принцип вознаграждения будет нарушен. Например, когда работники имеют возможность влиять на решения, принимаемые на предприятии, но не осуществляют

15 Помимо ставки заработной платы, может потребоваться корректировка и иных составляющих контракта найма. Следовательно, причиной разногласий (и трансакционных издержек) может стать ряд факторов, и поэтому нельзя концентрировать внимание только на ставке заработной платы (см.: [Furubotn, 1985]).
инвестиций в фирму, максимизация прибыли (или эффективности производства) им безразлична, но они в состоянии приобретать большую или меньшую долю богатства акционеров.

В целом можно сказать, что участие работников-инвесторов в остотовном доходе фирмы на систематической основе обладает значительными преимуществами. Однако в типичных программах кодетерминации, действующих в настоящее время (например, кодетерминация в Германии), такой подход игнорируется. Насколько нам известно, в программах, установленных в законодательном порядке, не содержится последовательных и четких инструкций относительно вознаграждения работников — членов трудового коллектива за осуществление специфических инвестиций в фирму. Вместе этого наблюдается тенденция к появлению дорогостоящих ad hoc решений, поскольку обычные акционеры и работники фирмы эффективно сопереживают за доли в остотовном доходе. Более того, следствием этой процедуры, не говоря уже о других недостатках, является нестабильность занятости, причем в значительно большей степени, чем это необходимо. И наоборот, фирма с совместными инвестициями имеет определенные преимущества даже в поддержании уровня занятости, поскольку расходы на рабочую силу снижаются в периоды депрессии и возрастают в периоды экономического процветания. Правило разделения долей целесообразно применять на различных уровнях.

Очевидный вопрос, который возникает на данном этапе, заключается в том, почему фирма с добровольной кодетерминацией, или с «совместными инвестициями», если она столь эффективна, не использует более широко как форма организации бизнеса в промышленном секторе современной экономики. Пока на этот вопрос нельзя дать определенного ответа, однако один из факторов, который, как представляется, имеет важное значение, связан с мотивацией работников. Так, возможный теоретический аргумент состоит в том, что они рассматривают колебания своего дохода как нежелательное явление и убеждены, что, соглашаясь на уровень заработной платы, установленный в контракте, могут обезопасить себя (за определенную цену) от колебаний дохода, которым в полной мере подвержены акционеры фирмы (см. раздел 5.5 о неявных контрактах). Однако это обоснование верно лишь отчасти. Любая программа заработной платы, которая определяется контрактом, вероятнее всего, ведет по крайней мере к некоторой вариации дохода работников во времени (через изменения условий контракта и посредством таких методов, как «выплата вознаграждения в соответствии с вкладом»). Более того, при отсутствии прочих соглашений, обеспечивающих надежную гарантию занятости, может появиться вариация численности занятых.
Иное объяснение того, почему фирма «с совместными инвестициями» встречается редко, состоит в следующем: организованные работники могут полагать, что усилия и ресурсы, затраченные ими на рентоориентированное поведение с целью влияния на политику государства, принесут им больше выгод, чем частные переговоры относительно распределения прав собственности в фирме с совместными инвестициями. В случае успеха давление на правительство со стороны группы интересов может привести к изменениям законодательства, в соответствии с которыми ходатайствующая группа получит определенные льготы. Необходимо, в данном случае значительную роль может сыграть возможность положиться на сильные общенациональные профсоюзы. В прошлом «труд» был в состоянии обеспечить различные преимущества с помощью законодательства без какого-либо соответствующего обязательства учтывать инвестиции работников в специфические для фирмы активы. Напротив, ситуация выглядит совершенно иначе в случае фирмы с добровольной кодетерминацией. Права контроля и получения дохода распределяются только пропорционально стоимости инвестиций самих работников в соответствующие специфические для фирмы активы. Следовательно, до тех пор, пока подобные инвестиции не будут осуществляться в достаточно большом объеме, влияние такого фактора, как труд, будет относительно низким, и работники могут счесть целесообразным в большей степени полагаться на политическую активность и деятельность профсоюзов.

8.8.3. Фирма, принадлежащая работникам

Предприятия, очень похожие на идеальную фирму с совместными инвестициями, реально существуют в ряде профессиональных областей, к которым относятся, например, юриспруденция и инжиниринг. В литературе организации такого рода часто называют фирмами, «принадлежащими работникам». В частности, типичным примером фирмы, принадлежащей работникам, является современная юридическая фирма. Такая организация во многих отношениях представляет собой типичный образец фирмы, оказывающей высококвалифицированные услуги, — фирмы, единственным существенным фактором производства в которой является человеческий капитал. Как отмечают Гилсон и Минкун: «Мы убеждены, что именно доминирующая роль человеческого капитала является определяющей чертой организации юридической фирмы» [Gilson and Mnookin, 1989, p. 594]. Однако для полного обоснования существования в секторе услуг фирм, принадлежащих работникам, недостаточно простого рассмотрения вопроса о капитале. Некоторые компании, занимающиеся мытьем окон и уборкой помещений, также относятся к сфере услуг и имеют низкую
капиталоемкость. Надо полагать, что именно применение высоко-
квалифицированного труда, плохо поддающегося мониторингу, игра-
ет главную роль в этом вопросе. Как уже отмечалось, собственники
ресурсов, осуществляющие специфические для фирмы инвестиции,
должны обладать правами контроля или остаточными правами на при-
ятие решений и быть «собственниками» фирмы. Однако в общем про-
фессиональная квалификация юриста не является в высокой степени
специфической для фирмы. Специфическими для фирмы выступают
инвестиции юриста в бренд-капитал данной фирмы. Хорошая репу-
тация фирмы появляется как результат высококвалифицированных
советов клиентам, а это, в свою очередь, можно гарантировать по-
средством тщательного мониторинга.

Бренд-капитал служит сигналом, что ex post соглашения, основан-
ные на договоре между лицами, осуществляющими мониторинг (главны-
ми собственниками юридической фирмы), и специалистами-юристами
(младшими компаниями и наемными работниками), при которых кли-
енты оказываются в невыгодном положении, экономически нецелесо-
образны [Carr and Mathewson, 1990, p. 308]. Так как старшие партнеры
юридической фирмы имеют наибольшую долю в специфическом для
фирмы бренд-капитале, то естественно, что размер вознаграждения со-
ответствует степени старшинства. Вообще институциональные устрой-
ства фирмы, принадлежащие работникам, можно обосновать с точки
зрения двух аспектов, которых в новой институциональной экономи-
ческой теории уделяется большое внимание, а именно: стимулов эф-
фективного мониторинга и той роли, которую специфические для фир-
мы инвестиции играют в определении структуры прав собственности.
Карр и Мэтьюсон формулируют следующие выводы относительно со-
временной юридической фирмы:

Проблемы морального риска возникают, когда знания поставщиков услуг
больше, чем их клиентов. Мониторинг в сочетании с соответствующим
распределением прав собственности на репутационный капитал могут при-
вести к появлению более дешевых услуг клиентам и реальному рас-
хождению целей собственников фирмы относительно обеспечения за-
щиты интересов клиентов. Создавая специфический совместный капи-
тал или бренд-капитал — что сопряжено с риском, — юристы, входящие
в партнерство, связывают себя обязательством честно оказывать про-
фессиональные услуги. Чрезвычайно важно, что личные интересы лиц,
осуществляющих мониторинг, совпадают с интересами клиентов. Поэто-
му лица, осуществляющие мониторинг, должны иметь в собственности
значительную долю бренд-капитала своей фирмы. В этом случае стар-
шие партнеры-юристы, которым принадлежит пропорционально большая
часть в собственности на фирму, должны также выполнять функции
главных менеджеров проектов для ключевых клиентов (что имеет место
в большинстве крупных юридических фирм) [Carr and Mathewson, 1990, p. 328].

Можно еще многое сказать о фирме, принадлежащей работникам, и о том, как конкретные типы ее институционального устройства влияют на конечные результаты. Однако вышеприведенного вполне достаточно для утверждения о том, что, несмотря на сходство данного типа организации бизнеса с рассмотренной ранее фирмой с совместными инвестициями, у него есть свои отличительные особенности. Данное положение относительно имеющихся различий важно для институционального анализа в целом. Мы обнаруживаем, что экономическое поведение часто весьма чувствительно к малейшим изменениям в институциональной структуре. Обычно явления, имеющие место в данной области — например, хеджирование или фирма, оказывающая профессиональные услуги, — объясняются с помощью ряда разнообразных, а не одной единственной модели. Если необходимо проанализировать определенную организацию, то нужно установить ее точную структуру и влияние этой структуры на трансакционные издержки, стимулы, информационные потоки, распределение риска и т. д. Появив некую изобретательность, можно продемонстрировать, как различные типы институционального устройства фирмы воздействуют на ее экономическое поведение, и оценить, насколько хорошо эти устройства в решении проблем, с которыми сталкивается фирма. Однако поскольку новая институциональная экономическая теория не предлагает нам четко определенных стандартов эффективности, сопоставимых со стандартами, имеющимися в неоклассической теории, то сравнительный институциональный анализ, в сущности, представляет собой упражнение, имеющее открытое множество ответов. Так как признается разнообразие экономических реалей, то неудивительно, что любая конкретная проблема может иметь множество решений. Возможно, с точки зрения теории данная ситуация не является наилучшей, но, наверное, она неизбежна, как только мы делаем шаг в сторону от чрезмерно упрощенных неоклассических конструкций.

Перед тем как завершить дискуссию о фирме, полезно рассмотреть ряд новых специальных вопросов, которые в последние годы появились в литературе по НИЭТ. Эти разработки свидетельствуют о том, что если предполагается получить действительно удовлетворительное объяснение поведения предприятия, то экономический анализ должен еще в большей степени отойти от традиционной неоклассической модели фирмы. Например, отмечается, что в сфере промышленного производства развитие технологий, в особенности технологий, связанных с современными процедурами обработки и передачи данных, привело к коренным изменениям методов организации производства в фирмах. Так, Милгрэм и Робертс утверждают, что
в сфере промышленного производства совершается революция. Модель массового производства заменяется на представление о гибкой многопродуктовой фирме, которая, используя современные с точки зрения технологии, оборудование и новые формы организации, делает акцент на качество и быстрый отклик на рыночные условия [Milgrom and Roberts, 1990b, p. 511].

В данном случае подчеркивается, что новые производственные технологии позволяют фирмам использовать очень короткие циклы производства и быстро переключаться с производства одного продукта на другой. Более того, благодаря возможности применения компьютеров на этапах проектирования и производства товаров появляются интегрированные системы производства и складывается тенденция к сокращению циклов разработки товара. Последствия применения автоматизированного внутрифирменного управления производством распространяются даже на сферу маркетинга. Новые экономические условия в мире требуют от фирм находчивости и способности реагировать на изменения спроса. Следовательно, важно, чтобы информация относительно успеха продукции фирмы на рынке появлялась быстро. В той степени, в которой при помощи компьютеров возможно осуществить мониторинг и точную оценку объема продаж, фирма в состоянии модифицировать как конструкцию своих товаров, так и структуру предметно-производственной специализации. В идеале результате таких действий будет производство в объеме, близком к величине спроса. Далее можно минимизировать уровень запасов фирмы и предложить обществу нечто подобное изготовлению продукции на заказ.

Наличие у системы высокоскоростных вычислительных возможностей с точки зрения новой институциональной экономической теории допускает, что в данной системе некоторые виды трансакционных издержек будут относительно низкими. А в таких условиях реальное поведение фирмы предположительно может стать более похожим на гипотетическое поведение, которое проявляла бы фирма, полностью арендующая факторы производства. Это означает, что в неоклассической экономике, где отсутствуют трения, предприниматель способен организовать произошедшествие, действуя исключительно как лицо, осуществляющее мониторинг контрактов и координацию хозяйственной деятельности. Однако некоторые исследователи утверждают, что в нынешнем компьютеризированном мире современный бизнесмен скорее окажется (если уже не оказался) в аналогичном положении. Таким образом, вводится концепция виртуальной фирмы. Предполагается, что при помощи информационной сети современный предприниматель имеет неограниченные возможности в отношении заключения контрактов на любые услуги, в которых он нуждается (или которые хочет продать). Например, он может при необходимости получить финансовые и мар-
кетинговые услуги или продать любые избыточные производственные мощности либо материальные запасы, которые, возможно, у него имеются. Более того, он в состоянии быстро осуществить все трансакции такого рода и практически по своему усмотрению начинать и прекращать производство определенного товара.

Основываясь на подобных рассуждениях, Милгром и Робертс [Milgrom and Roberts, 1990b] утверждают, что производственные решения сегодня наилучшим образом осуществляются в рамках систем организации или групп хозяйственных операций.* Аргументация состоит в том, что эффективно функционирующая фирма одновременно осуществляет выбор организационной формы, технологии и объемов факторов производства. В частности, фирма не принимает организационную структуру предприятия и технологию как нечто данное и не выбирает далее соответствующие объемы факторов производства, что противоречит в неоклассической теории. Этот вывод интересен еще и потому, что он в целом согласуется с положениями недавно появившегося критического анализа неоклассической производственной функции [Furubotn, 1996]. Утверждается, что ортодоксальная производственная функция имеет серьезные ограничения, поскольку она выводится из основании допущения о том, что нахождение наилучшего, или наиболее эффективного, способа использования любой определенной комбинации факторов производства — это технологическая, а не экономическая задача. Нынешним словами, внимание сконцентрировано исключительно на поиске таких технологических процессов или организационных схем, которые могут обеспечить максимальный объем выпуска товара для любого заданного сочетания факторов производства. Таким образом, хотя в рамках неоклассического подхода и признается, что любую комбинацию факторов можно использовать во многих различных технологических схемах производства и с разной степенью интенсивности, процедура выбора производственной функции такова, что во внимание принимаются только те варианты технологии, которые максимизируют

объем выпуска продукции. Однако такая процедура определения вида производственной функции оправдана тогда и только тогда, когда цены на факторы производства абсолютно не зависят от применяемой техноло- гии, т. е. от способа использования факторов в процессе производства. Если цены на факторы производства, как показывает опыт работы промышленности, систематически варьируются в связи с реальной технологической и социальной организацией фирмы, то производственная функция, вообще говоря, не является адекватным руководством к помощи прибыли.

Объяснение данного факта очевидно. Если цены на факторы производства меняются в зависимости от используемой технологии или организационного устройства внутри фирмы, уже неверно было бы утверждать, что при заданных факторах первоочередными интересами фирмы всегда направлены на обеспечение максимального объема выпуска продукции. Поскольку цель фирмы состоит в максимизации прибыли, то, с ее точки зрения, часто оказывается выгодным выбор технологического или организационного устройства, которое обеспечивает производство в объеме ниже максимального. Так как действительные цены на факторы производства будут самыми высокими, когда они используются в напряженной производственной ситуации, нацеленной на достижение максимального объема выпуска, фирме может оказаться выгодно допустить несколько меньший физический объем выпуска (и потенциальной выручки) для того, чтобы обеспечить сравнительно более высокую экономическую выручку на факторы производства. Иными словами, при наличии некоторой отмеченной нами вариации цен на факторы производства, ортогональная производственная функция не работает. Для оптимизации (максимизации прибыли) прежде всего необходима информация обо всех вариантах, представленных в множестве производственных возможностей.

Как мы видим, Милгром и Робертс утверждают, что новые технологические условия, сложившиеся в сфере промышленного производства, требуют от фирмы одновременного выбора и организационной формы, и технологии. Эта идея согласуется с представлением выше анализа, поскольку, inter alia, организационная форма влияет на затраты на факторы производства, а варианты выбора, специфичные в множестве производственных возможностей, отражают все различающиеся между собой типы технологического/организационного устройства, посредством которых можно использовать факторы производства. Так, может оказаться, что определенный способ организации, при котором значительная часть прав контроля над фирмой принадлежит фактору «труд», сокращает производительность, но в то же время приводит к еще большему снижению фактических издержек на рабочую силу. Более того, определяя наиболее прибыльное организационное
устройство в каждой точке пространства факторов и затем выбирая среди этих решений оптимум из оптимумов (optimum optimorum), наряду с наилучшими вариантами технологического процесса и формы организации предприятия можно найти идеальные уровни факторов производства. Представляется, что этот подход в основном похож на тот, который имели в виду Милгром и Робертс, рассматривая возможный механизм функционирования виртуальной фирмы (Milgrom and Roberts, 1990b), однако он значительно проще и не требует применения математики целочисленной оптимизации, что необходимо в модели Милгрома-Робертса.

В любом случае следует подчеркнуть, что при оценке полезности любой теории фирмы нужно уделять должное внимание всем требованиям к информации, которые предъявляются в теории. Таким образом, мы знаем, что оптимальное решение, насколько оно, в принципе, достижимо в неоинституциональном мире, можно найти только после того, как будут полностью приняты во внимание все издержки, связанные с получением данного решения. Без сомнения, следует также признать, что, как только встаёт вопрос об издержках оптимизации, появляются дополнительные вопросы относительно того, какие способы получения информации и модели поведения, связанные с принятием решений, следует использовать для того, чтобы найти альтернативные варианты и сделать выбор среди них. В разделе 10.2 эти и иные проблемы будут увязаны с оценкой моделей предприятия, однако уже сейчас можно заметить, что, оказывается, ни стандартная неоклассическая модель, ни разрабатываемая теория виртуальной фирмы не уделяют достаточного внимания проблемам, связанным с информацией и принятием решений.

Наконец, подводя итог описанному подходу, используемого в этой главе, мы должны сказать, что пока не предпринималось попыток представить полный обзор современных теорий фирмы или хотя бы изложить основные неоинституциональные модели. Отдельные примеры, которые были представлены в ходе обсуждения, выбраны не потому, что они отражают стандартный анализ или очевидно лучше других имеющихся альтернативных подходов. Скорее выбирались те модели, которые, как представляется, могут показать, каким образом идеи новой институциональной экономической теории можно применить к вопросам, связанным с фирмой, и дать некоторое представление о том, как происходило развитие неоинституционального анализа с течением времени. Поскольку можно представить себе множество совершенно различных моделей предприятия, важно понять, каким образом можно объединить основные идеи неоинституционализма, чтобы объяснить поведение экономических субъектов. Мы надеемся, что данная глава внесла вклад в решение этой задачи.
8.9. Новая институциональная экономическая теория фирмы: провозвестники и первые шаги

В классической экономической теории фирмы как таковая отсутствовала [Blaug, 1958, p. 226]. Следовательно, появление неоклассической теории фирмы (четко описанной Дебре [Debreu, 1959]) представляло собой определенный прогресс. И все же неоклассический подход, в котором внимание уделяется исключительно технологическим взаимосвязям, предполагает высокий уровень абстракции и, таким образом, игнорирует множество чрезвычайно важных аспектов поведения фирмы.

В ранних исследованиях Коммонса [Commons, 1934] и Найта [Knight, 1922] фирма понималась как структура, в рамках которой совершаются трансакции с участием индивидуальных агентов. Как отмечалось в главе 2, «трансакция», по мнению Коммонса, представляет собой базовую единицу экономического анализа. В его концепции трансакция — это двустороннее совместное действие индивидов, условия которого добровольно согласованы его участниками [Commons, 1934, p. 21]. В дополнение к двустороннему характеру трансакции Найт [Knight, 1922] акцентирует внимание на возможности «пробуксовывания» (slippages) при принятии и выполнении обязательств. Термин, который использует Найт, представляет собой элегантный речевой оборот для описания оппортунизма, а основная идея развивается в его знаменитой ремарке:

С точки зрения наших представлений о человеческой природе ситуации, когда один человек гарантирует другому определенный результат действий последнего, не имея при этом возможности руководить его работой, выглядит нереалистично или по крайней мере весьма странно. В то же время никто не согласится подчиняться другому лицу, не получив таких гарантий. В результате возникает «двойной контракт»... [Ibid., p. 270].


18 Зак. 3980
Чандлер [Chandler, 1977], стремясь понять роль различных форм организации бизнеса, изучил историю современного предприятия с дивизиональной структурой, которым руководят наемные профессиональные менеджеры среднего и высшего звена. Он прослеживает путь развития современной корпоративной фирмы и дает свою интерпретацию того, почему «видимая рука менеджмента заменила „невидимую руку“ рыночного механизма» [Ibid., p. 6]. С точки зрения Чандлера, организационные способности и возможность обучения в процессе работы обеспечивают базу для непрерывного роста фирм в новых капиталоемких олигополистических отраслях. Как он отмечает,

стремительный и сенсационный успех интегрированных немецких и американских компаний или их менее интегрированных британских конкурентов в последние десятилетия перед Первой мировой войной демонстрируют, как создание организационных способностей путем первоначальных инвестиций в производство и систему дистрибуции позволило первоходцам вновь созданных и преобразованных отраслей — химической, электрооборудования, металлообработки, легкого и тяжелого машиностроения — в ходе этой Второй промышленной революции быстро завоевать мировые рынки и возвести мощные барьеры на пути последующего проникновения в эти отрасли [Ibid., p. 90].


8.10. Новая институциональная экономическая теория фирмы: общее резюме и основная литература помимо работ Коуза

Существуют разные способы классификации основной литературы, посвященной фирме, которая появилась после работы Коуза [Coase, 1937] и расширила основы неоинституционального анализа производственных организаций. Одна из возможностей заключается в том, чтобы при рассмотрении фирмы как сети контрактов выявить различия для случаев, когда 1) специфические для фирмы активы не используются
и 2) привлечены специфические для нее активы. В обеих ситуациях может наличествовать асимметрия информации.

1. В важной статье Альчиана и Демсеца [Alchian and Demsetz, 1972] представлена теория собственника-контролера. Суть этого подхода сводится к тому, что в классической капиталистической фирме собственник-менеджер имеет исключительные права на остаточный доход и, соответственно, сильную мотивацию к осуществлению тщательного мониторинга результативности факторов производства, и в мире беззатратных трансакций он может ничего, кроме этого, не делать. Конечно же, проблема усложняется, если в рассмотрение вводятся асимметрии информации. Дженнис и Меклинг [Jensen and Meckling, 1976] склоняли внимание на понятие организации как сплетения контрактов и разработали подход, который Дженнис [Jensen, 1983, р. 334] назвал «позитивной теорией агентских отношений». В данном случае мониторинг членов команды осуществляют менеджеры, функции которых отделены от функции собственников. Тогда основная проблема состоит в отделении собственности от контроля, и важное значение приобретает концепция агентских издержек. Это направление исследований продолжил Фама [Fama, 1980]. Основные положения его статьи заключаются в том, что отделение прав собственности на ценные бумаги от контроля за предприятием можно трактовать как эффективную форму экономической организации и как механизм капиталистической экономики, который предотвращает чрезмерную эксплуатацию принципалов агентами. Эта точка зрения в дальнейшем была принята Фамой и Дженнисом [Fama and Jensen, 1983], утверждающими, что отделение собственности от контроля посредством агентирования приведет к отделению принятия риска от выполнения функций по принятию решений в бизнесе. Более того, такое институциональное устройство квалифицировалось как желательное с точки зрения эффективности. Оно выживает — по крайней мере, отчасти — за счет преимуществ, присущих специализации, при этом менеджеры специализируются на принятии решений (и мониторинге), а собственники сосредоточены на принятии риска.

2. Конечно же, в литературе признается, что при определении типа организации решающую роль играет наличие специфических активов. Уильямсон уже давно указывал на «идиосинкрезные характеристики трансакций» и отмечал, что специфичность активов может стать причиной вертикальной интеграции [Williamson, 1971]. Позднее Уильямсон, Вакчер и Харрис [Williamson, Wachter and Harris, 1975] рассматривали проблему идентифицируемой выполняемой работы как особую проблему, воздействующую на внутрифирменные трудовые отношения. На практике в ситуациях, когда возникают проблемы специфичности активов, имеет место тенденция к появлению отношений контрак-


Гроссман и Харт [Grossmann and Hart, 1986] разработали формальную теорию неполных контрактов (см. раздел 5.6), которую применяли к фирме. Этот подход мыслился как «теория фирмы с позиций прав собственности» [Hart, 1989, p. 1765], и, действительно, высказанные идеи были аналогичны тем, которые разработали Алчиан и представители научной школы экономической теории прав собственности. Аргументация Гроссмана и Харта включает в себя понятие остаточных прав на принятие решений. Собственность понимается в смысле обладания этими правами — правами, которые делают возможным эффективное поведение, недостижимое в рамках других структур.

Этот подход связан с теоретико-игровой трактовкой теории фирмы. Стратегии, обеспечивающие достоверность обязательств, и эффекты репутации представляют огромный интерес для целей новой институциональной экономической теории, однако в настоящей книге это направление анализа не рассматривается. Его применение к новой теории отраслевой организации изложено у Тироли [Tirole, 1988]. Для данной области большое значение имело развитие теории игр с последовательными выборами при несовершенной информации. Полученные результаты восходят к трудам [Selten, 1965] и [Harsanyi, 1967], но по-настоящему важность этой области исследований стала расти с появлением работы [Kreps, Milgrom, Roberts and Wilson, 1982]. Именно в таком контексте следует рассматривать статью Крепса [Kreps, 1990a],
Новая институциональная экономическая теория фирмы

где в теорию фирмы вводится аргументация, касающаяся репутации. Здесь подчеркивается, что душой фирмы является ее репутация в глазах торговых партнеров и в особенности ее наемных работников. Тогда корпоративная культура может служить основным механизмом поддержания и укрепления репутации. Как показывает Миллер [Miller, 1992], она также позволяет объяснить успех современного менеджмента с высокой степенью вовлеченности работников в жизнь компании, который в наиболее продвинутом виде представлен самоуправляемыми командами работников, например, в автомобилестроении (как, скажем, завод корпорации Volvo в г. Кальмар). Практика показывает, что при наличии определенной «корпоративной культуры» кооперация между наемными работниками, а также между ними и вышестоящим руководством повышает эффективность. Создание корпоративной культуры и забота о ней, утверждает Миллер, — это задача менеджеров, функции которых, по его мнению, имеет много общего с функцией политического лидера, чем экономического руководителя в том смысле, как она понимается Алишаном и Демсенцем [Achian and Demsetz, 1972]. Руководство фирмы («лидер») должно формировать среди подчиненных ожидания относительно кооперации и приверженность членов организации «конституции» иерархии, под которой понимается (отношения) контракт между начальством и подчиненными. Как пишет Миллер,

вместо того чтобы полагаться только на механическую систему стимулирования с целью достижения соответствия между индивидуальными интересами и эффективностью работы группы в целом, иерархические лидеры должны создать соответствующие нормы кооперации... и институты, которые будут надежно ограничивать лидера не эксплуатацию «прав собственности» наемного работника организации [Miller, 1992, p. 232].

Существует ряд обширных обзоров по теории фирмы. Прекрасный обзор, охватывающий литературу не только по неоинституционализму, сделан Хольмстромом и Тиролем [Holmstrom and Tirole, 1989]. Эти авторы рассматривают такие ключевые вопросы, как пределы интеграции, структура капитала, отделение собственности от контроля, а также неформальные иерархии. Еще одно полезное эссе, в котором делаются попытки проследить влияние наращивающего потока литературы о природе фирмы и ее организаций, подготовлено Путтерманом [Puterman, 1986а].

Важно осознать, что новой «теории фирмы», ждущей своего часа, чтобы заменить традиционную неоклассическую теорию фирмы, не существует. Мы можем сказать только, что под воздействием идей современной институциональной экономики, которая развивается широким фронтом, старая модель постепенно разрушается. Поиск более обоснованного объяснения структуры и поведения предприятия ведется
Глава 8

в таких областях, как анализ прав собственности, экономическая теория трансакционных издержек, теория агентских отношений, теория игр в ее приложении к отраслевой организации, а также эволюционная экономическая теория. Вообще говоря, кажется, что современная микроэкономическая теория состоит из неоднородной совокупности моделей, в которых отдельные проблемы рассматриваются с учетом неопределенности, информационной асимметрии, ограниченной рациональности, оппортунизма, специфичности активов и т. п. Значение этих новых подходов заключается, несомненно, в том, что они основаны на допущениях, которые отличаются от основных аксиом неоклассической модели. Сейчас проблема состоит в том, чтобы, накапливая знания о взаимосвязях между различными элементами внутри фирмы, между фирмой и экономикой как единым целым, а также между фирмой и обществом в целом, не утонуть в деталях и частных случаях.

Литература по сравнительному анализу экономических систем традиционно распадается на две основные категории. С одной стороны, проведено большое число дескриптивных исследований, в которых с определенной степенью детализации рассматривалась экономическая организация изучаемой системы. С другой — созданы аналитические модели, отличающиеся от традиционных конструкций, однако были просто связаны со стандартной рациональной теорией. В случае теории фирмы обычный подход состоял в том, чтобы задать для рассматриваемой хозяйственной системы целевую функцию, отличную от предполагаемой целевой функции капиталистического предпринимательства. Далее ставился вопрос о том, будет ли поведение некапиталистической фирмы (например, социалистической самоуправляющейся фирмы) таким, которое согласуется с достижением ею оптимальности по Пари. и первого наилучшего варианта аукционе ресурсов с точки зрения эффективности. Поскольку соображение относительно институциональной нейтральности глубоко проникло в неоклассический способ мышления, был сделан обобщающий вывод о том, что при определенных идеализированных условиях децентрализованная социалистическая фирма, социалистическая фирма в условиях командной экономики, а также капиталистическая фирма могла бы функционировать с одинаковой эффективностью.

С появлением литературы по неоинституционализму стало все труднее поддерживать это традиционное направление анализа. К числу работ, в которых была раскрыта сущность нового подхода и показано, почему появились разные выводы о роли организации, относятся статьи [Furubotn and Pejovich, 1970b; 1972b; Alchian and Demsetz, 1972; Furubotn, 1976a; Jensen and Meckling, 1979]. Исследование проблем в области сравнительного анализа экономических систем представляло собой лишь еще одно применение логики новой институциональной
экономической теории и, в сущности, было связано с большим количеством более ранних исследований, упоминающихся в этой книге. К счастью, методика, которая здесь использовалась, была относительно проста. Первый шаг состоял в том, чтобы определить основные институциональные особенности изучаемого типа фирмы. Далее, с учетом этой институциональной структуры, содержащей информацию о трансакционных издержках и существующей в фирме модели прав собственности, можно было строить некоторые предположения о действующей в данный момент системе штрафов и вознаграждений и на основе этих знаний — делать выводы относительно вероятного поведения фирмы (и ее различных членов).

Многие из этих ранних моделей фирмы, несмотря на их стремление к анализу прав собственности/трансакционных издержек, сохраняли тесную связь с неоклассической теорией, т. е. представляли собой тот класс гибридных моделей, которые рассматривались в данной главе. Однако, несмотря на это, они дали возможность обнаружить существенные различия между социалистическими и капиталистическими фирмами и подчеркнуть тот факт, что тип институционального устройства имеет значение. Одно из важных положений связано с так называемым эффектом временного горизонта [Ireland and Law, 1982, p. 43–49]. В условиях государственной собственности на материальные средства производства индивиды не имеют ни постоянных, ни передаваемых прав на капитальные активы фирмы. В связи с этим мотивация искается таким образом, что весьма вероятно растратление или неэффективное использование капитала. Ceteris paribus подобный недостаток нельзя обнаружить в капиталистической системе, где поддерживаются полные права собственности.

На самом деле при сравнительном анализе экономических систем возникает огромное количество вопросов, и поэтому не удивительно, что при обсуждении важнейших проблем мы обнаруживаем использование самых различных методологических подходов. Однако, как свидетельствует ряд публикаций, и в частности [Ireland and Law, 1982] или периодическое издание под редакцией Джонса и Свейнера [Jones and Svejnar, 1989–1992, vols. 1–4], подходы новой институциональной экономической теории вводятся в рассмотрение лишь постепенно, а основой исследований в значительной степени все еще служит ортодоксальная неоклассическая теория. Например, рассматривая положение работников в современной промышленной фирме, исследователи в настоящее время выдвигают множество интерпретаций, которые можно найти в работах [Furubotn, 1976b; Williamson, 1980; Putterman, 1984; Bowles, 1985]. Очевидно, что в предлагаемых объяснениях еще далеко от единодушного согласия относительно необходимости использования неинституциональных концепций. Возможно, такой результат неизбежен, по-
сколько новая институциональная экономическая теория все еще находится в процессе эволюции, и не существует общепринятой неинституциональной модели фирмы (см. главу 10).

Хотя решение о введении обязательной кодетерминации не является столь фундаментальным, как решение относительно общественной собственности на материальные средства производства, обе эти проблемные области могут рассматриваться в рамках идей, связанных с новой институциональной экономической теорией. Однако опять-таки, как и в случае с социалистическим самоуправлением или командной экономикой, неинституциональные исследования, посвященные кодетерминации, представляют собой лишь небольшую часть многотомного массива имеющейся литературы. В общем новая институциональная экономическая теория, с ее упором на свободу контрактации, весьма критически относится к схемам кодетерминации, которые устанавливают государство, что нашло отражение в таких работах, как [Alchian, 1984; Jensen and Meckling, 1979; Furubotn, 1978]. Суть состоит в том, что в обязательных планах основное внимание обращается на «политический» аспект фирмы и важность корпоративного управления и в то же время не уделяется большого внимания более широким экономическим вопросам и соотношению между общей структурой прав собственности в фирме и ее экономическими результатами. Так, утверждается, что,

наделяя работников основными правами контроля безотносительно к их фактическому положению в фирме с точки зрения сделанных инвестиций, государственные программы нарушают важное правило обеспечения гарантии рационального размещения ресурсов, а именно правило, суть которого заключается в том, что те, кто принимает решения, должны в полной мере нести ответственность за их последствия. Этот недостаток в сочетании с весьма затратной системой распределения между работниками и акционерами квазиренты, полученной фирмой, означает, что ортодоксальная кодетерминированная фирма не обладает действительно эффективной организационной структурой [Furubotn, 1988, p. 178].

Очевидным представляется и то, что полное понимание национальных программ кодетерминации требует анализа, который выходит за узкие рамки экономической теории бизнес-предприятия как таковой. Давление на правительство со стороны группы интересов может вызвать изменения в законодательстве и обеспечить лучшие условия занятости работников по сравнению с теми, которые были бы достигнуты в процессе частных переговоров. Поэтому для объяснения наблюдаемого в настоящее время движения в направлении «производственной демократии» в рамках неинституционализма в дополнение к экономической теории в будущем, вероятно, станут использоваться междисциплинарные исследования, включая как социологию, так и политологию.
8.11. Литература, рекомендуемая к главе 8


Можно также порекомендовать обзоры по институциональной экономической теории фирмы (см.: [Hart, 1989; Eggertsson, 1990, ch. 6]). Статья Харта написана для неспециалистов в этой области (например, учебных-правоведов), тогда как глава, подготовленная Эгертсоном, рассчитана на экономистов. Эгертсон суммирует общие достижения менее формальных теорий фирмы, получивших развитие в русле неоинституционализма. Внимание уделяется работам таких авторов, как Аличан, Барцель, Койз, Демесц, Фуругбон, Дженнен, Меклинг и Уильямсон. Для того чтобы в полной мере проникнуться новым подходом к фирме, рекомендуется прочитать некоторые оригинальные публикации, соответствующие вашим интересам. Особую важность представляют статьи [Alchian and Demsetz, 1972; Jensen and Meckling, 1976; Alchian, 1984]. В любом случае прочитайте работу Уильямсона [Williamson, 1985, ch. 1-3].


Глава 8


Югославский эксперимент с самоуправляемой фирмой привлек большое внимание на Западе. Дискуссия о структуре и целях югославской программы этих реформ представлена в [Horvat, 1971], а также [Horvat, Markovic and Supek, 1975, vol. 2]. Интересные рассуждения относительно того, как неоклассический анализ можно адаптировать для изучения проблем самоуправляемого предприятия, содержатся в [Meade, 1986]. Более общий обзор теории самоуправляемого предприятия и предприятий с привлечением работников к партисипативному управлению представлен в работе [Ireland and Law, 1982]. Хотя эта книга и написана в русле неоклассической теории, в ней уделяется внимание некоторым вопросам, на которых делается акцент в новой институциональной экономической теории. Гибридные модели неоинституционального типа рассматриваются в хрестоматиях, одна из которых подготовлена Фурботовым и Пейовичем [Furubotn and Pejovich, 1974], а другая — Пейовичем [Pejovich, 1973].

Глава 9
НОВАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА

Государство может трактоваться и иногда действительно трактуется как фирма («Japan Incorporated» или «Standort Deutschland»), как организация, максимизирующая доход или общественный продукт и принадлежащая одному правителю, правящему классу или народу в лице его представителей. И государство, и фирму можно рассматривать как политические системы, в которых лица, принимающие стратегические решения, преследуют в некоторой степени противоречивые цели и обладают ограниченными познавательными способностями [Eisenhardt and Zbaracki, 1992, p. 35]. И конечно, государство и фирма могут быть представлены как социальные системы, где время и усилия индивидов вкладываются в создание социальных отношений [Homans, 1958; Starr and MacMillan, 1990]. Существует, однако, серьезное различие между фирмой и государством. Государство обладает верховной властью и может устанавливать правовые нормы. Фирма, напротив, таковым правом не обладает и должна подчиняться законам того государства, в котором осуществляет свою деятельность. Тем не менее, исследуя государство и его организацию, можно вполне успешно применять аналитические концепции теории прав собственности, теории трансакционных издержек и теории контрактов, что и было сделано специалистами в области политологии, например Мой [Moe, 1990], экономической истории, например Нортон [North, 1981; 1990], и экономической теории, в частности Вейнгастом [Weingast, 1988; 1989]. Эти авторы используют термин «новая экономическая теория организации» [Moe, 1984], что в нашей интерпретации звучит как «новая институциональная экономическая теория».

Эту главу читал Джеймс Альт. Мы благодарим его за комментарии и критические замечания.

* «Japan Incorporated» («Корпорация Япония») и «Standort Deutschland» («Германия как место для бизнеса») — выражения, трактующие страну как единую корпорацию с консолидированными целями и ассоциирующиеся с «торговой маркой» страны. Идея «страны как фирмы», впервые высказанная в отношении Японии, получает распространение и в России («Russia Inc.»). — Прим. ред.
Нормальное функционирование общества невозможно при отсутствии хотя бы минимальной добровольной кооперации между его членами. Слишком долгосрочной оказывается «стопроцентная диктатура», т. е. сообщество, функционирующее исключительно на основе командного принципа. Следовательно, наличие неявных (или явных) политических соглашений между индивидами играет в обществе важную роль, причем даже в условиях диктатуры. Однако такая система соглашений будет достаточно стабильна лишь в том случае, когда, по крайней мере, некоторые из них будут самовыполняющимися. В теоретическом плане эта часть экономической теории государства представляет несомненный интерес, в особенности если речь идет об обществе современной представительской демократии. Данный подход можно понимать как применение теории самовыполнение соглашений к особенно сложной системе долгосрочных двусторонних и многосторонних отношений между индивидами. Несомненным преимуществом новой экономической теории организации является описание механизма самовыполнения на основе конкретных организационных структур без обращения к абстрактным кибернетическим моделям или интерпретациям, подобным концепции автопойесиса Лумана* [Luhmann, 1984].

9.1. Элементарная неоклассическая теория государства

Хорошо известно, что существует множество теорий государства. Их можно разделить на две группы — контрактные теории и теории хищнического или эксплуататорского государства [North, 1981, p. 21]. Норт [Ibid., p. 23] развивает элементарную «неоклассическую теорию государства», основой которой послужила идея контракта между правителем («королем») и его избирателями. Основные постулаты неоклассической теории государства следующие:

1. Правитель предоставляет защиту и справедливость (включая защиту прав собственности и контрактных прав) в обмен на до-


1 Тем не менее, не вызывает сомнения, что недостатком многих формальных моделей самовыполняющихся соглашений является проблема «множественности точек равновесия».

2 Конечно, обычно «правитель» представляет группу людей. Норт не учитывает тот факт в своей элементарной модели. Как представитель новой институциональной экономической теории, он, естественно, знает, что методологический индивидуализм требует более детального анализа [North, 1990, p. 48 ff.].
ходы. «Поскольку при оказании такого рода услуг имеет место экономия от масштаба, то в результате существования организации, специализирующейся на предоставлении подобных услуг, совокупный общественный доход выше, чем в случае, когда каждый член общества самостоятельно защищает свою собственность» [North, 1981, p. 23].

2. В силу пункта 1 правитель становится верховной властью для своих избирателей. Государство имеет право отдавались приказания и требовать повиновения, обретая возможность повышать принудительные взносы своих избирателей. Правительство, максимизирующее доход, действует как «дискриминирующий монополист», который разбивает избирателей на группы и для каждой устанавливает права собственности таким образом, чтобы максимизировать поступления в казну» [Ibid.]. Вот еще одно, быть может, не столь приятное объяснение прогрессивной шкалы подоходного налогообложения, которое отличается от аргумента о необходимости «справедливого распределения».

3. Деятельность правительства в той или иной степени ограничена, что зависит от тех трудностей, с которыми сталкиваются его избиратели относительно:
   а) затрат на эмиграцию в другое государство с более благоприятными условиями жизни («выход»);
   б) затрат на свержение нынешнего правительства и приход к власти его противника, обещающего предоставить лучшие услуги избирателям («голос»). У любого правительства всегда существуют потенциальные соперники, способные оказать обществу аналогичные услуги.

Далее Норт [Ibid. 1981] развивает эти три гипотезы следующим образом:

Дополнение 1. Основная услуга государства (правительства) заключается в разработке и защите конституции вне зависимости от того, в какой форме она существует — писаной или неписаной. В конституции структура прав собственности избирателей специфична таким образом, чтобы максимизировать (по неоклассической теории Норта) ренты правительства с учетом политических и экономических трансакционных издержек. Для этого необходимо обеспечить некоторый набор общественных (либо частично общественных) благ и услуг, «предназначенные для снижения издержек составления контрактов, лежащих в основе экономического обмена, ведения по ним переговоров и обеспечения их исполнения» [Ibid., p. 24].

Дополнение 2. По Норту, права собственности специфичны для каждого государством таким образом, чтобы максимизировать свои монополь-

Дополнение 3. Постоянное наличие соперников обусловливает не-прекращающуюся конкуренцию правитель с другими государствами либо с потенциальными претендентами на власть в собственном государстве. «Чем ближе по своим характеристикам конкуренты, тем меньше степень свободы правителя и тем больший процент дополнительного дохода будет оставаться у его избирателей» [Ibid., p. 27]. Альтернативные издержки избирателей по смене правительства или бегству из страны играют в этом контексте важную роль. Заметим, что издержки, сопряженные с тем, чтобы навсегда покинуть свою страну, значительны даже в современном обществе западного типа. Специфические инвестиции граждан (невозвратные издержки), вообще говоря, гораздо выше, чем, например, невозвратные издержки наемых работников фирмы. Они больше потому, что индивиды рождаются и вырастают в определенной стране. К невозвратным издержкам принадлежат годы их детства, потраченные на изучение языка родной страны, формальных и неформальных правил поведения в ней, ее религии, культуры в целом и т. п. Специфическими инвестициями являются, кроме того, затраты, которые индивиды безвозвратно вкладывают в свои семьи, дружбу и деловые отношения. Граждане, таким образом, оказываются «запертыми» в родных государствах в гораздо большей степени, нежели работники в своей фирме, — данная ситуация может поощрять правительство, любого рода правительство, действовать оппортуни́стически.

Один из вариантов неоклассической теории государства Норта представлен в работе Маргарет Леви [Levi, 1988]. Автор доказывает, что стремясь получить наибольший доход со своего населения, правители ведут себя как хищники [Ibid., p. 3]. Они максимизируют личные цели, что требует максимально увеличить доход государства. «При ограничениях, накладываемых их переговорной силой vis-à-vis агентами и избирателями (относительно оказываемых ими услуг в обмен на доход), трансакционными издержками, а также их нормой диско́нта*». Трансакционными в этом контексте являются издержки ведения переговоров (которые особенно важны), а также издержки, сопряженные с измере-

* Норма диско́нта — ставка, с помощью которой осуществляется приведение ценности к одному моменту времени. В числе прочих факторов норму диско́нта учитывает временные предпочтения субъеќта. — Прим. ред.
нием источников получения дохода, мониторингом подчинения и наказанием за непослушание [Levi, 1988, p. 23].

Норт [North, 1981, p. 28] отмечает, что в его элементарной статической модели существуют два ограничения, которые должен учитывать правитель: степень политической конкуренции с другими государствами и претендентами на власть внутри страны, а также трансакционные издержки. Эти ограничения могут привести к тому, что структура прав собственности, максимизирующая общественный продукт, не будет обеспечивать максимизацию (долгосрочных) монопольных рент правителя. Вообще говоря, максимальное значение целевой функции правителя не обязательно совпадает со значением целевой функции избирателей. Взгляд Норта весьма пессимистичен. Он утверждает, что для упрочения своей власти правитель будет соглашаться со структурой прав собственности, благоприятной для групп граждан, тесно связанных с его политическими конкурентами, вне зависимости от эффективности данной структуры. При этом вследствие издержек на определение размера и сбор налогов менее эффективная структура прав собственности может оказаться более выгодной для правительства, максимизирующего свой доход.


Элементарную неоклассическую теорию государства Норта можно развить, рассматривая путь государства от древней власти короля до современной представительской демократии с ее представителями, каждый из которых, согласно теории общественного выбора, максимизирует личную полезность за счет своих избирателей. При этом необходимо моделировать развитие многочисленных групп интересов, что усложняет анализ. Однако здесь, вероятно, можно использовать выводы Олсона [Olson, 1965] по вопросу отношений между группами интересов. В любом случае следует признать, что те, кто устанавливает правовые нормы, действуют в условиях ограниченной рациональности [Hax, 1995]. Впоследствии мы остановимся на некоторых из этих вопросов.

Отметим, что права собственности наряду с трансакционными издержками играют важную роль даже в представленной выше элементарной неоклассической теории государства. Принадлежность к нации является правом собственности. Право каждого гражданина на защиту со стороны государства (см. об этом главу 3) представляет значительную материальную ценность. Это становится очевидным в периоды войны, особенно гражданских. Неприкрытый космополитизм является
небезопасной жизненной позиции, что хорошо знают беженцы и лица без гражданства. Более того, экономическая ценность гражданства зависит от национального богатства. Общее благосостояние нации, следовательно, имеет огромное значение для его граждан, свидетельством чему — длинные очереди выходцев из бедных стран перед иммиграционными службами более богатых государств.

Отметим также, что цена, которую приходится платить государству за защиту, высока, и в данном случае требуется выделение государственных средств. Для того чтобы эти средства имелись в наличии, граждане государства должны вносить свой вклад, как в денежной форме, так и в виде различных рода личных услуг (включая жертвование своими жизнями). В этой связи возможно возникновение «безбилетничества» и других форм оппортунистического поведения. Однако хот [North, 1981, p. 31 ff.] доказывает, что «безбилетничество» имеет и свои «преимущества», так как предотвращает деятельность больших общественных групп, что придает государствам стабильность (но не эффективность) на протяжении всей их истории. Институциональные инновации исходят, таким образом, скорее от правительства, чем от частных лиц. Действительно, в своем большинстве они приводят к проституции или восстанию небольших групп «ленеинского» типа. Обычно разрушительные перемены удаются избежать за счет установления некоторых норм правопреемства. Все это, по мнению Норта, является причиной устойчивости и вместе с тем изменения государственного устройства в ходе исторического процесса.

Все вышеприведенное касается элементарной неоклассической теории государства Норта. В противоположность этому МакГир и Олсон [McGuire and Olson, 1996] доказывают, что результат своекорыстных действий правительств не всегда так ужасен, как часто полагают. На отдельных примерах автократических и демократических государств авторы убедительно доказывают, что «существует скрытая рука, которая заставляет устойчивые и активно проявляющиеся интересы людей, обладающих несомненной властью принуждения, действовать в значительной степени — что может показаться удивительным — на благо всего общества, включая и тех, кто подчинен этой власти» [Ibid., p. 94].

9.2. Роль политических институтов

Демократическое конституционное государство можно рассматривать как отношенияль (и неявный) контракт типа принцип-агент между избирателями и их правительством (их представителями). Будучи первональными «собственниками» верховной власти (суверенитета), избиратели (граждане) являются принципами. Посредством процедуры голосования они уполномочивают некоторых своих сограждан управлять государственным суверенитетом в качестве агентов. Однако в резуль-
тате именно агенты нацацают использовать государственную власть и,
опираясь на полицейскую власть государства, могут предписать свои
им принципы, что делать. Подобное положение фундаментально
отличается от частных отношений принципал-агент [Moe, 1994]. Тем не
менее с теоретической точки зрения мы сталкиваемся с аналогичными
вопросами, которые изучаются в теории трансакционных издержек: на-
личие асимметричной информации до и после заключения контракта.
Данная ситуация приводит к ex ante и ex post оппортунизму, включая
открытое вымогательство, основанное на больших специализированных
инвестициях избирателей. Таким образом, «институты, обеспечива-
ющие ex post поддержку контракта, имеют значение» ([Williamson, 1985,
р. 29]; курсив в оригинале). На уровне государства они представлены
принципами разделения властей и правового государства (Rechtsstaat-
prinzip). Тем не менее, как мы знаем, информация не только асиммет-
рично распределена, она еще и неизбежно неполна — в особенности
в отношении будущих событий. Следовательно, решения законодателей,
правительства, государственных чиновников и судей не могут быть
в совершенстве ограничены определенными правилами. Всегда остаёт-
ся возможность дискреционных действий агентов, которым принци-
п-ры (избиратели) должны до некоторой степени доверять. Таким обра-
зом, возникает проблема достоверности обязательств правительства по
отношению к его избирателям.

Еще одна проблема, связанная с обязательствами, вытекает из того
факта, что между представителями различных групп интересов, су-
ществующих в обществе, совершается политический обмен. Торговь-
ля голосами между парламентариями, или логроллинг,* играет важ-
ную роль, что было показано основателями теории общественного выбо-
ра Бьюкененом и Таллоком [Buchanan and Tullock, 1962]. В общем
проблема с подобным обменом проистекает из присутствующего здесь
временнового фактора. Во многих случаях в «законодательные акты, при-
нимаемые сегодня, могут быть включены только те обязательства,
которые взяты на будущее» [North, 1990, p. 50]. Поэтому достовер-
ность обязательств должна обеспечиваться, как и в экономическом
обмене, посредством соответствующих институциональных соглашений.

Как при трактовке отношений принципал-агент, возникающих меж-
ду избирателями и политиками, так и при политическом обмене между
группами интересов применения теория трансакционных издержек Уиль-
гельма. Неопределенность, ограниченная рациональность законодателей,
несовершенная система юридической защиты и оппортунизм (наруши-
телей правил) — все это имеет место в действительности (см., напр.: [Schanze, 1995]). Достоверность обязательств обеспечивается полити-

* Логроллинг — взаимная поддержка законодателей посредством «тор-
говли голосами». — Прим. ред.
Глава 9

ческими институтами. Обсуждение этих вопросов можно найти в следующих работах: [Weingast, 1988; North and Weingast, 1989; Shepsle and Weingast, 1987; Moe, 1990; 1991].

Институциональные устройства оказывают огромное влияние на способность агентов обеспечивать достоверность политических обязательств, что можно подтвердить следующими примерами:

- Пятая поправка к Конституции США, в частности, гласит: «Частная собственность не должна изыматься для общественных нужд без справедливого вознаграждения».* Данная императивная норма известна как оговорка об отчуждении, и она обязывает государство воздерживаться от экспроприации и некомпенсированного принудительного отчуждения частной собственности, а это, в свою очередь, дает собственникам гарантии против хищнических действий со стороны правительства.*

- Своеобразное разделение труда, существующее в системе комитетов Конгресса США, препятствует дискреционным решениям кратковременных коалиций большинства и, таким образом, придает достоверность обязательствам [Shepsle, 1978; Weingast and Marshall, 1988].


Во-первых, был устранен главный источник присвоения выгод...** Во-вторых, ограничив законодательную и судебную власть Короны, данные изменения ограничили ее возможность изменять правовые нормы задним числом без согласия парламента. В-третьих, парламентарии заново подтвердили свое верховенство в вопросах налогообложения, исключив возможность для Короны изменить налоговые ставки в одностороннем порядке.


** Рекомендуем, например, работу [Miller, 1989] о влиянии прогрессивных реформ, осуществленных в США, которые «позволили тысячам предпринимателей инвестировать в бизнес в городах по всей территории Соединенных Штатов, не беспокоясь о том, что очередные переписи партийной борьбы в городском правительстве приведут к новому витку вымогательства или уничтожения их прав собственности в пользу конкурентов, связанных со вновь преуспевающими политическими силами» [Ibid., p. 91].
ряде. В-четвертых, была обеспечена роль парламентариев при распределении денежных средств и контроле за расходами. Вследствие этого Корона была вынуждена обращаться с парламентом на равных... В-пятых, создав равновесие между парламентом и монархией (вместо того чтобы прибегнуть к полному устранению последней, как это случилось после Гражданской войны), парламентарии положили границы собственным попыткам произволных действий. В совокупности данные изменения значительно увеличили предсказуемость решений правительства [North and Weingast, 1989, p. 829].

В более поздней работе Вейнгаст [Weingast, 1995] вновь подчеркнул важность федерализма как политического института, призванного обеспечить достоверность обязательств государства в деле защиты рынков. Это означает, что, наложив ограничения на дисперсионные полномочия правительства, можно увеличить экономическую свободу. В ходе своих рассуждений он обращает внимание на вопрос о том, что делает ограничения федерализма самовыполняющимися. Вейнгаст показывает, как данные механизмы работали «в трех случаях, когда федерализм способствовал быстрому экономическому развитию: в Англии на протяжении XVIII столетия, в Соединенных Штатах в XIX веке и в современном Китае» [Ibid., p. 3]. Что касается последнего, рекомендуем также работу: [Montinola, Qian and Weingast, 1995].

К проблемам достоверности обязательств все больше интерес проявляют не только неоинституционалисты, но и макроэкономисты. Они используют разные подходы, однако приходят к одинаковому выводу: институты имеют значение. Обзор литературы по этому вопросу можно найти, например, в [Persson and Tabellini, 1990].

Обеспечение достоверности обязательств посредством институтов также является хорошим аргументом против распространенного в литературе по общественному выбору тезиса о базовой неустойчивости. Это объясняет, как указывает Мой [Moe, 1990], почему в реальной жизни общественный выбор отнюдь не хаотичен. На самом деле «он достаточно устойчив. Причина заключается в том, что общественный выбор управляется не простым правилом большинства, а всеми видами институтов, которые ограничивают возможности действия правила большинства... Политика является устойчивой вследствие особой роли институтов» [Ibid., p. 216].

В данном контексте к иерархическим трансакциям между политическими должностными лицами и их избирателями можно также приме-
Глава 9

нить положения другой концепции новой экономической теории организаций. концепции организационной культуры в трактовке Крепса [Kreps, 1990а].

Как было показано в разделах 4.4.3 и 8.2, организационная культура является неотъемлемой частью теории самовыполняющихся соглашений при неизвестности будущих событий. С точки зрения подхода принципиал-агент (в смысле самовыполняющегося соглашения) агенты (законодатели, члены правительства, чиновники и т. д.) должны дать своим принципиалам (своим избирателям) существенное представление о том, каким образом они будут реагировать на непредвиденные обстоятельства ex post. Ранее уже посвящалась, что эта идея должна быть сформулирована в виде некоего ясного и достаточно общего принципа — фокальной точки в трактовке Шеллинга [Shelling, 1960]. Необходимо, чтобы данный принцип был принят всеми принципиалами и удовлетворял двум условиям. Принципы (избирателя) должны:

1) иметь возможность проверить ex post, насколько данный принцип (фокальная точка) соблюдается;
2) быть убеждены в том, что намерения агента имеют достаточно высокие шансы успешно осуществиться.

Таким образом, для того, чтобы выбранный принцип был воспринят, необходимы определенные предварительные усилия по убеждению или просвещению. И в этом контексте важную роль играют мораль и идеология, которая понимается в смысле, указанном Нортом или Шмollerом (см. раздел 1.13).

Как уже говорилось, Крепс [Kreps, 1990а] отождествляет понятие "корпоративной культуры" с тем определением принципа, которое было дано выше, в сочетании со способом его преподнесения членам организации (способ может варьироваться от всеобщего просвещения до политической пропаганды). По словам Крепса, корпоративная культура в строгом смысле этого слова дает членам организации чувство идентификации со "своей" организацией (в данном случае со своим государством, сообществом, партией и т. д.). Солидарность, но (будем надеяться) только "слабая солидарность", избирателей, а также избирателей и их политических лидеров играет свою роль [Lindenberg, 1988]. "Отношение" как таковое приобретает самостоятельную ценность для членов организации (в нашем случае государства и т. д.). В конечном итоге именно верность политиков некому "принципу" играет важнейшую роль в тех или иных действиях правительства и государства в целом. Понятия морали и идеологии, без сомнения, тесно связаны с организационной культурой общества.5

9.3. Политические рынки

Как было показано выше, в определенном смысле избиратели обменивает свои голоса на обещания своих представителей. Поэтому, начиная с Шумпетера [Schumpeter, 1942], политический процесс в условиях демократии по аналогии с экономической конкуренцией рассматривается как конкурентная борьба за занятие государственных постов. Согласно Демсетзу [Demsetz, 1982, p. 68], «конкуренция подтверждает политиков и политические партии фильтрации посредством выборов, почти так же, как конкуренция подтверждает менеджеров фильтрации посредством рынка». Тем не менее Норт [North, 1990, p. 51] предостерегает, что «демократия в политической системе не равнозначна конкурентным рынкам в экономике». Данное утверждение требует серьезного обсуждения.

Кардинальное различие между экономической и политической конкуренцией заключается в том, что экономическая конкуренция является борьбой за экономическую преимущество посредством экономического обмена и ведется на основе нерушимых прав собственности, в то время как политическая конкуренция есть борьба за власть, т. е. за полномочия менять эти самые права собственности в одностороннем порядке, без какого-либо quid pro quo,* характерного для экономики. Таким образом, в политике права собственности могут захватить любой, причем не только экономические права, но и то, что Мое [Moe, 1990, p. 227] назвал «политическими правами собственности», т. е. правами осуществлять государственную власть. В результате институциональные рамки в демократическом обществе могут часто меняться и, следовательно, быть весьма неустойчивыми.6

Как уже отмечалось, политические деятели пытаются образовать специальные структуры, которые отделены бы их излюбленные учреждения и программы от будущего процесса управления государством. Это делает такие структуры более устойчивыми, хотя и за счет снижения эффективности. Борьба ведется за право, формальное и неформальное, принимать важные решения, касающиеся общества в целом, и именно эта бесконечная борьба влияет на конфигурацию институтов.7

* Quid pro quo (лат.) — «чего за что», эквивалент, компенсация, услуга за услугу. — Прим. пер.

6 «Основная идея состоит в том, что индивиды вступают в политический процесс со своими предпочтениями и ресурсами и каждый индивид использует собственные ресурсы, преследуя личную выгоду, измеряемую с точки зрения личных предпочтений» [March and Olsen, 1989, p. 9].

7 «В демократических обществах (и большинстве других) государственная власть не принадлежит никому конкретно. Она скорее находится „где-то там“, будучи распределена между различными государственными органами...». И хотя сегодня право осуществлять государственную политику может принадлежать определенной группе или политикам, завтра «другие политические
Почему «„фирмы“ в общественном и частном секторах, скорее всего, будут иметь совершенно различную структуру» [Moe, 1990, p. 228]. Существуют, однако, доводы в пользу того, что никакая структура детальных формальных требований не является гарантией продолжения начавшейся эволюции, если вслед за этим последуют политические изменения. Вместе с тем есть все основания полагать, что большая степень автономии бюрократии (или отделение бюрократии от политики) может в действительности гораздо полнее обеспечить осуществление первоначальных намерений законодателей, после того как они лишаются своих должностей, чем ограничение автономии бюрократии. Подобный результат особенно вероятен, если законодатели, инициировавшие те или иные начинания, могут влиять на выбор способа регуляции в направлении поддержки своих предпочтений.

Мою применяют свою гипотезу к организации бюрократии. Для защиты своих «политических прав собственности», вместо того чтобы стараться все время контролировать процесс осуществления этих прав, политические деятели будут ограничивать автономию бюрократии, как апеллируют к приемам детальных формальных требований: критериям, стандартам, правил, жестких сроков, которые оформляются в виде законон. «Этот структурный маневр помогает контролировать процесс, хотя и необязательно эффективно (с ориентацией на успех), и в то же время защитить инициаторов создания определенного политического продукта от проблем политической неопределенности» [Ibid, p. 235].

В результате политическая конкуренция в общем не приводит к эффективным решениям. Показательно, что эффективных политических рынков не существует. «Эффективные рынки достаточно редкое явление даже в мире экономики, не говоря уже о мире политическом» [North, 1990, p. 51]. Конфликты, связанные с распределением, программы коллективных действий и проблемы «безбилетника» вряд ли позволяют создать нечто похожее на экономическую эффективную политическую систему. Тем не менее, как доказывает Норт, повышение политической эффективности идет бок о бок с эволюцией демократического конституционного государства. К сожалению, процесс этот весьма медленный и трудный.

Однако в целом системы экономических и политических рынков имеют ряд общих черт. В обоих есть потребность в координации посредством двусторонних и многосторонних переговоров. Соответственно, как перед заключением контракта, так и после необходимо прибегать к своим различающимся и, возможно, противоположным интересам могут завоевать это право вместе с законной возможностью контроля над политикой и структурами, которые оставили их преемниками. Поэтому что бы ни создавалось сегодня, завтра может быть изменено или совершенно разрушено градиентами, властями на вполне законных основаниях и без всякой компенсации» [Moe, 1990, p. 227].
гать к одноковым базовым действиям. Это означает, что, когда речь идет о политических трансакциях, необходимы поиск, проверка, собственнок переговоры, исполнение, контроль и обеспечение исполнения. Стратегические решения играют важную роль [Eisenhardt and Zbaracki, 1992]. Более того, по аналогии с рыночной экономикой можно утверждать, что политический обмен в демократическом государстве происходит в рамках некоей сети долгосрочных отношенческих контрактов между индивидами (как гражданами государства, так и проживающими там иностранцами) с целью организации эффективной конкуренции за государственные должности (политические права собственности) и политические трансакции как таковые. «Монополия на организованное насилие» далека от совершенства. Существует много способов, посредством которых отдельные жители государства могут влиять на принятие политических решений, включая формирование групп давления, организацию забастовок, сидячих демонстраций и т. д. Для достижения этой цели избирателям не обязательно быть членами парламента, правительства или даже гражданами страны. Это также верно для демократического конституционного государства, которое не следует воспринимать как устройство, под властью которого и непосредственно под куполом конституции восседают члены парламента и правительства, но в то же время как на низших этажах прозрачно избиратели, которым раз в несколько лет позволено выражать свою волю на выборах. Скорее, как и в случае с рынком, «пространство между» первыми и последними плотно заполняет система частных организаций «третьего сектора» [Miller, 1993], которые тесно взаимосвязаны друг с другом и чье существование гарантировано законом (в ФРГ — это ст. 9 Основного закона, гарантирующая свободу объединений и образования коалиций). Эти частные организации включают в себя профсоюзы, ассоциации работодателей, коммерческие организации, политические лобби и политические партии. Однако политические партии в Германии, если принять во внимание их функцию, являются конституционными органами (ст. 21 Основного закона). Их специфическая функция, гарантированная Основным законом, состоит в том, чтобы способствовать достижению политических целей государства. Но в определенном смысле тем же целям служат другие многочисленные организации, и не в последнюю очередь различные группы давления (часто с сомнительными результатами, как показал Олсон [Olson, 1965]). Как и в случае рынка, мы можем говорить здесь о сети в большей или меньшей степени отношенческих контрактов между индивидами или организациями, которые позволяют жителям или гражданам государства, не имеющим никаких официальных политических полномочий, оказывать влияние (иногда значительное) на принятие политических решений правящей верхушкой. Более того, в открытом конституционном государстве такое влияние может осуществляться на постоянной основе (не только в дни выбо-
Глава 9


Несомненно, система конституционного государства, организованная как представительская демократия, сталкивается с определенными проблемами, как и экономика, основанная на частной собственности. Известный афоризм Черчилля по поводу демократии, произнесенный им перед Палатой общин (11 ноября 1947 г.), довольно хорошо описывает экономику, основанную на частной собственности.

Никто не утверждает, что демократия совершенна или всеведуща. В сутиности, ее можно было бы назвать худшей формой правления, если не вспоминать о попытках время от времени применить другие.

9.4. Международные отношения

В принципе, политические трансакции не меняют своей природы вне зависимости от того, осуществляются ли они между политическими силами внутри страны, между национальными государствами или на экономических рынках между фирмами или частными лицами. В целом они направлены на изменение институциональной структуры общественных отношений — идет ли речь о небольшом городке, о национальном государстве, о мировом сообществе, рынке, фирме или о браке. Трансакции характеризуются частично конфликтующими целями и ограниченной рациональностью лиц, принимающих решения. Конкуренция между государствами (или в общем случае единицами, принимающими решения) важна и может вести (а может и не вести) к Париету-улучшению. Взаимозависимость конкурентов порождает конкурентную неопределенность в отношениях между государствами (как и между фирмами). Желание поглотить своих конкурентов и таким образом уменьшить конкурентную неопределенность является важным мотивом для создания стратегических альянсов между государствами, как это имеет место между фирмами и другими субъектами, принимающими решения [Burgers, Hill and Kim, 1993]. Что касается мирных политических трансакций, ситуация сравнима с бартерным рынком. Здесь при-

---

меняются правила мирного обмена, основывающиеся на трех основных естественных законах Дэвида Юма (или имеющие тесную связь с ними). Будучи центральными элементами экономики, основанной на частной собственности, они требуют «стабильности собственности, её передачи посредством согласия и исполнения обещаний» [Hume [1739—1740], 1969, р. 578]. В отношениях между государствами, как и между индивидами, «от строгого соблюдения этих трех законов всецело зависят мир и безопасность человеческого общества; невозможно установить хорошие отношения между людьми там, где ими пренебрегают» [Ibid.].

Проблема поддержания определенного порядка в международных отношениях заключается в том, что он не гарантирован никаким верховным всемирным органом власти, а носит анархичный и самоорганизующийся характер. Нормы международного права, кодифицировано оно или нет, не могут быть защищены так же, как нормы внутригосударственного права. Международная юрисдикция в достаточной степени произволна. Отдельные государства являются суверенными и должны полагаться «на те средства, которые им доступны, и те порядки, которые они для себя уста новили» ([Waltz, 1979]; цит. по: [Keohane, 1984, р. 7]). Эти средства представлены широким спектром дипломатических действий, включая применение физической силы, войны, «как простого продолжения политики языческими средствами» [Clauswitz [1832], 1963], хотя в настоящее время применение военной силы запрещено Уставом ООН (ст. 2, п. 3). Как бы то ни было, войны — это рискованные и дорогостоящие предприятия, и будем надеяться, что государства в качестве главного орудия будут отказывать предпочтение преимущественно различного рода санкциям.

Международные политические трансакции касаются эволюции, гарантирования и администрирования конституционных и операционных правил, регулирующих деятельность международного сообщества (см. подраздел 6.1.1). В особенности важны вопросы определения, гарантирования и передачи политических или экономических прав собственности. Трансакции ведут к неясным соглашениям, явным (формальным) договорам или представляют собой нечто среднее. Иными словами, соглашения похожи на конституции, управляющие экономическими рынками, и они включают в себя отношения как контракты, которые были описаны в подразделе 4.4.3. Проблема распределения является центральной: кто и что получает от отношений? Здесь вступают в действие соображения стратегии. Вследствие ограниченной рациональности и недостаточности знаний о том, что принесет будущее, стороны не в состоянии согласовать ex ante все возможные будущие случайности.

9 Заметим, однако, что Совет Безопасности ООН может действовать как всемирный орган власти (ст. 39, 41 и 42 Устава ООН). Первой полицейской акцией ООН против агрессора была война в Персидском заливе в 1991 г. против Ирака, оккупировавшего Кувейт.
ности, которые могут повлиять на их отношения. Нет у них и возмож-
ности подтвердить все релевантные переменные третьим сторонам, как-
то: международным судам и третейским судьям. Вообще говоря, воз-
никает необходимость трансакционно-специфических инвестиций, что
создает предпосылки для ex post оппортунизма сторон. Следует обеспе-
чивать ex ante гарантии против ex post оппортунизма — в международ-
ных отношениях это даже более насущная необходимость, чем в отно-
шениях между частными лицами или в долгосрочных общественных
отношениях, которые складываются под «сенью» национального права. 
Ex post опасности, угрожающие контрактации, включают экспропри-
ацию, отказ от уплаты долга, конфискацию, нарушение обязательств и
другие формы оппортунизма. Международные договоры используются
не только в отношениях между правительствами, но и между фирма-
ми, а также фирмами и правительствами разных стран относительно
государственного регулирования контрактов.

По аналогии с экономическими рынками, конкурентную неопределен-
ленность можно уменьшить посредством картелей или альянсов, будь то
военных, технических или экономических. Подобно тому как высоко-
технологичные конкурирующие фирмы могут выиграть за счет сложных
форм взаимной кооперации в области исследований и разработок [Тесе,
1992], стратегические альянсы (по определенным вопросам) могут быть
выгодны для соперничающих государств. В настоящее время это про-
является в технической и организационной помощи со стороны развити-
тых наций бывшим социалистическим странам, развивающимся странам
и странам, входящим в Европейский союз. Стратегические альянсы го-
сударств напоминают отраслевые стратегические альянсы, а иногда и пе-
ресекаются с ними, как, например, в случае мировой автомобильной
промышленности [Берджс, Хилл и Ким, 1993]. Отраслевые стратегиче-
ские альянсы также имеют протекционистские и агрессивные цели. Таким
об образом, сравнение политических и экономических «коалиционных игр»
может представлять научный интерес, но до сих пор экономисты институ-
ционального направления уделяли мало внимания этой области.

Проблема альянсов заключается в том, как обеспечить гарантии
или защиту подобных двусторонних или многосторонних международ-
ных соглашений. Для соглашений, выполнение которых невозможно
обеспечить юридически, различные формы ex ante гарантий перечисле-
ны Кронманом [Кронман, 1985]. Механизмы защиты включают в себя
всевозможные средства: от разрыва отношений до «тотальной войны».

9.4.1. Гарантии в международных соглашениях

Кронман [Кронман, 1985] выделяет четыре различных метода ex ante
гарантий, которые мы уже описывали в четвертой и последующих гла-
вах. Ниже они вкратце воспроизведены в контексте их применения в
международных отношениях.

2. Залоги (collaterals). В то время как «заложник» «имеет ценность для того, кто его предоставляет, но не обязательно для берущей или какой-либо другой стороны» [Kronman, 1985, p. 12], залоги представляют ценность и для получающей их стороны. В международных отношениях примером является оккупация французскими и бельгийскими войсками в 1922 г. территории Рура как залог выполнения Германией своих обязательств по репарациям.

3. Связывание рук. Данный метод имеет смысл, если известно, что сторона, принявшая обязательства, обычно выполняет свои обещания. Связывание рук в общих чертах аналогично предоставлению «заложника»: «В каждом случае тот, кто принимает на себя обязательство, вначале совершает нечто, что делает последующее нарушение этого обязательства с его стороны более дорогостоящим» [Ibid, p. 18]. Это аналогично теории самоисполняющихся соглашений, описанной в главах 4 и 5. Здесь главную роль играет ценность репутации. Примерами из области международных отношений являются повторяющиеся декларации членов Европейского сообщества, теперь Европейского союза, относительно политических и экономических вопросов — например, Маастрихтский договор от 7 февраля 1992 г.

4. Объединение. В качестве метода снижения риска оппортунизма Кронаин интерпретирует объединение как «любое устройство, целью которого является уменьшение дивергенции сторон посредством развития духа единения или симпатии между ними» [Ibid., p. 21]. В случае объединения прежде независимых гос-

* В случае создания плотной противоракетной обороны у обладающей ею стороны мог возникнуть соблазн первой нанести ракетно-ядерный удар. Договор ограничивал число районов ПРО для каждой стороны до двух (поже до одного). Количество пусковых установок и самих противоракет было установлено на уровне не более 100 единиц у каждой стороны. — Прим. ред.
Глава 9

dарств в одно федеративное государство создается власть, спо-
obная юридически обеспечить выполнение государствами-чле-
ны своих обязательств. Кроме того, если федеративное государ-
ство является демократическим, то избиратели могут вполне
dостоверно угрожать находящимся у власти правительствам или
их партиям неперезибление на следующий срок. Проблема
правоприменения в международном публичном праве исчезает
dля объединенных государств. Примерами являются объедине-
nие Германии в 1878 г. и повторное ее объединение в 1990 г.

9.4.2. Обеспечение выполнения международных соглашений

Методы гарантирования, описанные Кронманом, носят мирный харак-
tер. В политической (как и в экономической) конкуренции наряду с
ними важную роль играют, такие меры, как «окончательный разрыв»
(divorce for life), атаки или контратаки. Они характеризуют механизм
«объединности» политической и экономической конкуренции.

5. Расстояние отношений. Угроза (достоверная) навсегда рас-
tоргнуть соглашение, применяемая в теории самовыполняющих-
ся соглашений, описана в разделах 4.4.3 и 5.7. Как помнит чи-
tатель, эта теория основана на предположении, что сторона, за-
ключившая соглашение, держит свое слово только тогда, когда
это приносит больше выгод, чем его нарушение [Telser, 1980,
p. 29]. Это модель мира с репутационными равновесиями. Идея
применима и к государствам, которые интерпретируются как
фирмы, максимизирующие доход. Можно предотвратить мощен-
ничество (правительства) и обеспечить поставку высококаче-
ственной продукции (т. е. условий жизни или работы), если
государства (их избиратели) получают непрерывный поток рент-
ного дохода, который будет потерян при мощническом про-
изводстве продукции (политики) низкого качества [Haucap, Wey
and Barmbold, 1995].

6. Стратегия «зуб за зуб». Как показано в главе 4, принцип «зуб
за зуб» представляет собой особую стратегию возмездия при
симметричной информации. Она заключается в том, что сторон-
y кооперируются на первом шаге, а затем повторяют действия
другой стороны, сделанные на предыдущем шаге [Axelrod, 1984,
p. 13]. Аксельрод разделил данную концепцию на основе серии
компьютерных «турниров» для объяснения появления междуна-
родной кооперации.* Государствам придется жить вместе в

* Аксельрод попросил десятки экспертов по теории игр предоставить на
рассмотрение свои любимые стратегии для дилеммы заключенного, а затем
провел компьютерный «турнир», в котором эти стратегии были выставлены
будущем, как им приходится жить вместе в настоящем. Поэтому, выбор, сделанный сегодня, определяет не только «последствия данного шага, но может также повлиять на последующий выбор игроков. Следовательно, будущее может отражать суть на настоящем и, таким образом, воздействовать на текущую стратегическую ситуацию» [Axelrod, 1984, p. 12].

Примерами в международных отношениях являются меры возмездия, или репрессии (такие, как приостановка действия договора или его нарушение). «В серьезных случаях нарушения договора государство может приостановить действие и других договоров или конфисковать имущество страны-нарушителя. Венская конвенция о праве международных договоров* имела своей целью решение данной проблемы, установив определенную процедуру (ст. 65) по аннулированию или приостановке договора, в соответствии с которой одна из сторон должна уведомить другую сторону (или стороны) о своих намерениях» [Ress, 1994, p. 283].

Примерами из экономической жизни могут служить ответное снижение цен на снижение цен конкурентом, рекламные кампании в ответ на аналогичные рекламные кампании и производство новых изделий в ответ на аналогичные действия конкурента (по поводу конкурентных ответов на экономических рынках рекомендуем, напр.: [Chen, Smith and Grimm, 1992]). При наличии асимметричной информации, если атака проведена «с умом», то немедленного возмездия можно избежать, так как противник в этом случае не сможет нанести эффективный ответный удар. Эту древнюю мудрость [Chen and Miller, 1994] применяют, помимо прочих, военные и дипломаты.

Пока что речь шла о сравнительно «мягких» методах принуждения к исполнению. Классическими «жесткими» способами являются угроза или прямое применение военной силы. Прекращение отношений в данном случае состоит не в «разрыве», а в «борьбе» между сторонами, угрозе уничтожения другой стороны. При данных условиях существование превосходства можно не только представить, но и наблюдать в реальности. Классическим примером является баланс сил.


* Венская конвенция о праве международных договоров (Law of Treaties) была подписана в 1969 г. — Прим. ред.
странам Варшавского договора. В соответствии с теорией баланса сил, сотрудничество между странами обязательно представляет собой создание военно-политических союзов стран против своих противников. Систему баланса сил можно интерпретировать как неявный отношений контракт между конкурентами относительно основных правил игры, а именно уважения существования каждого члена, несмотря на отдельные войны, происходящие время от времени. Возможна, это один из старейших типов стратегических альянсов между государствами.

Что касается военной силы или могущества, то здесь обычно выделяется фигура гегемона — страны, лидирующей в военном и экономическом отношении. Соответствующей концепцией является концепция «стабильности в условиях гегемонии» (hegemonic stability).

8. Стабильность в условиях гегемонии. Эта система основывается на существовании гегемона, могущественного государства, которое создает и гарантирует международный порядок или международный режим. Создается такая система норм и правил, функционирование которой выгодно гегемону. Примерами являются Pax Romana, а позднее Pax Britannica и Pax Americana (Gilpin, 1981), цит. по: [Keohane, 1984, p. 31]). Однако говорить о чистой гегемонии было бы не слишком реалистично. Гегемония требует хотя бы некоторой степени кооперации для создания и защиты правил, а следовательно, международный порядок должен также принести определенные выгоды подчиненным государствам. Теория стабильности в условиях гегемонии предсказывает, что институты (например, международные режимы) будут стабильными и эффективными, «пока распределение мощи, лежащее в основе данной конструкции, остается устойчивым» [Alt and Martin, 1994, p. 266].

Международная кооперация в целом продолжается, несмотря на постепенное разрушение гегемонии США и России, хотя имеются и обратные примеры, к ним можно отнести крах международного нефтя-
ногого режима и текущую деятельность Международного валютного фонда. И все же в международных делах и в настоящее время бесспорно существует лидерство Америки, как, например, в ситуации с войной в Персидском заливе, а также в некоторых менее драматических проблемах мирового порядка, как, в частности, урегулирование международного денежного порядка после краха Бреттон-Вудской системы. Решая менее глобальные вопросы, некоторые другие страны играют или пытаются играть лидирующую роль — например, Франция в случае с Европейским сообществом или Россия в отношениях с бывшими республиками Советского Союза. Как и в случае национальной политики, несомненно, трудно представить себе международную политику без некоего политического предпринимателя (лидерства), и могущество страны, даже если речь идет «всего лишь» об экономической мощи, как в послевоенной Германии, будет и дальше играть свою роль в этой связи.

Вообще говоря, кооперация имеет значение и при гегемонии. Она становится еще более важной «после окончания гегемонии» в своей классической форме. Ксехейн [Keohane, 1984, p. 46] использует в этом контексте термин «кооперация в условиях гегемонии», который он и другие политологи анализируют с использованием инструментария новой институциональной экономической теории.

9. Кооперация в условиях гегемонии. Кооперация суверенных государств при наличии лидерства могущественной державы является, как уже было сказано, слабой формой гегемонии. Основание международных режимов, подобных Организации Объединенных Наций, Европейскому экономическому сообществу и Международному валютному фонду, является типичным результатом такого рода асимметричной международной кооперации. По историческим причинам некоторые государства оказываются «запретными» в коалиции, подобно западным союзникам после Второй мировой войны, с одной стороны, и странам — членам Варшавского договора — с другой. В каждой коалиции одна из стран занимает лидирующую позицию, в наших примерах — это Соединенные Штаты и Советский Союз. Данная ситуация сравнима с фундаментальной трансформацией Уильямсона. Гегемон будет вести себя оппортунистически, хотя и в определенных пределах. Примерами являются Луврское соглашение 1987 г. группы семи ведущих промышленных стран (Большой семерки) при лидирующей роли Соединенных Штатов* (см.,

* После того как в феврале 1985 г. американский доллар достиг рекордно высокого уровня, министры финансов Большой семерки (Великобритания, США, Франция, ФРГ и Япония) встретились в сентябре 1985 г. в Нью-Йорке в отеле «Плаза» и подписали Плазенское соглашение, в котором устанавливалось, что курс доллара завышен, и поэтому Центральные банки должны координировать
Глава 9


С точки зрения теории игр режимы интерпретируются политологами как кооперативные решения для повторяющихся игр с коллективным действием. Как отмечали Алт, Кальверт и Юэ [Alt, Calvert and Humes, 1988, p. 447], «рациональные игроки... при определенных обстоятельствах имеют достаточную мотивацию для взаимной кооперации. Между такими игроками могут возникать и сохраняться структурированные взаимодействия, аналогичные различного рода режимам. Возникновение кооперации в подобных играх зависит от структуры выигрышей, вероятности повторного взаимодействия и количества игроков» (см. также [Oye, 1985]). В противоположность объяснению эволюции международной кооперации, данному Аксельродом, авторы доказывают, что спонтанная кооперация в «этих повторяющихся играх случается редко и что стабильность режимов в большей степени зависит от поощрений действий доминирующего государства. Держава-гегемон обеспечивает международный порядок, благоприятствующий ее собственным корыстным интересам, хотя возникающая при этом кооперация может работать также на пользу другим государствам» ([Snidal, 1985, p. 587]; цит. по: [Alt, Calvert and Humes, 1988, p. 447]).

Международные режимы являются, без сомнения, особым случаем относительных контрактов. Их соблюдение невозможно обеспечить юридическими мерами (вследствие суверенности наций), однако, подобно контрактам, они помогают построить отношения на взаимовыгодной основе. «Правила изменяют, от них убивают, их нарушают для удовлетворения насущных потребностей текущего момента... Они часто создаются и пересматриваются в процессе переговоров» [Keohane, 1984, p. 89].

прим. 11. "Режимы — более широкое понятие, чем формальные соглашения. Они включают в себя принципы (исходные цели), нормы (судебные запреты общего характера или определения законности, правила (конкретные права и обязательства), а также процедуры (формальные указания средств, а не сути)" [Alt, Calvert and Humes, 1988, p. 446].
Вследствие того что создание международных режимов сопряжено с издержками, однажды возникнув, они имеют тенденцию поддерживаться и служить основой кооперации «даже при условиях, которые были бы недостаточно благоприятными для того, чтобы вызвать их появление на свет» [Keohane, 1984, p. 50].

В этом смысле международные режимы представляют собой институты, помогающие стабилизировать международные отношения. Они являются реакцией на проблемы специфических инвестиций, неопределённости и трансакционных издержек. Они сокращают спектр ожидаемого поведения. Таким образом, поскольку «неопределенность снижается и информация становится все более доступной, асимметрия ее распределения, вероятно, уменьшается» [Ibid. p. 97]. Иными словами, международные режимы позволяют государствам заключать взаимовыгодные соглашения, которых в противном случае было бы трудно или невозможно достичь.


Делая прочное поведение всеобщим знанием и увеличивая ценность будущей кооперации, институты могут заставить государства придавать большую ценность сохранению репутации, чтобы действовать согласно заключенным международным соглашениям.


Во всех моделях международных институтов, которые опираются на анализ информации, репутации, достоверности обязательств и координации, признается значение НИЭТ и используются ее достижения [Alt and Martin, 1994, p. 266].

Примеры из литературы представлены в разделе 9.5.

9.5. Литература по экономической теории государства и международным отношениям: краткий путеводитель

9.5.1. Государство

Литература по теории государства настолько обширна, что, даже ограничившись экономическим подходом, невозможно рассмотреть ее здесь в достаточном полном объеме. С точки зрения новой институциональной экономической теории или новой экономической теории организации интерес представляет ранняя аргументация контрактной теории государства, предложенная Люком [Locke (1823), 1963, vol. 2, ch. 8], которая...
идет много дальше обсуждавшейся нами аргументации Нorta [North, 1981]. Согласно Локку, люди свободно договариваются друг с другом об объединении в сообщество для того, чтобы удобно, благополучно и мирно совместно жить, спокойно пользуясь своей собственностью и ощущая себя в большей безопасности, чем кто-либо, не являющийся членом этого сообщества [Locke [1823], 1963, p. 394].

Чуть ниже Локк утверждает, что люди будут поступать таким образом только в том случае, если «можно надеяться, что власть общества или законы, им утвержденные, никогда не переступят границы общего блага», которым, согласно Локку, является жизнь самого человека, его свобода и собственность [Ibid., p. 414].

Новая институциональная экономическая теория государства 545


12 Неэффективность может, однако, существовать в течение значительно го периода времени вследствие того, что правитель, стремясь избежать конфликтов с влиятельными избирателями, не устанавливает эффективные правила, которые противоречили бы интересам этих избирателей. Другая причина могла состоять в том, что издержки мониторинга, исчисления и сбора налогов, возможно, порождали такую ситуацию, при которой менее эффективные права собственности приносили большие налоговые сборы, чем эффективные» [North, 1990, p. 52]. Миллер также подчеркивает этот момент [Miller, 1989].
Глава 9


В Journal of Law, Economics and Organization опубликованы материалы двух конференций: «Организация политических институтов» (1990) и «Экономическая теория и политика административного права и процессуальных норм» (1990), которые показали значительное про-
действие в этой области, основанное на приложении методологии НИЭТ. В Journal of Institutional and Theoretical Economics были опубликованы материалы симпозиума по использованию методологии НИЭТ при анализе государства и общества [Furubotn and Richter, 1994].

9.5.2. Международные отношения

Во-первых, следует отметить, что существует огромное количество публикаций по экономической теории международных отношений, по большей части касающихся организации и последствий международной торговли и международных финансов. Марксистская теория империализма является важной и известной ветвью этих исследований, обзор которых можно найти, например, в [Amsden, 1987]. Неоклассическая экономическая теория международной политики является более позитивным ответвлением. Обзор литературы в этой области представлен, например, в таких работах, как [Frey, 1984a; Frieden and Lake, 1987].


Применение методов НИЭТ к анализу международных отношений, затронутое в этой главе, является самым молодым ответвлением экономического анализа международных отношений. На этой основе ведется исследование как организации, так и последствий международной торговли и международных финансов, а также эволюции и контроля международных политических трансакций в целом. Хотя первые попытки подобных исследований предпринимались исключительно экономистами, не слишком заинтересовав скиптически настроенных политологов, подход к международным отношениям с точки зрения НИЭТ был использован самими политологами. Например, Кеохейн [Keohane, 1984] рассматривал концепцию международных режимов с позиций теории трансакционных издержек Уильямсона. Альт, Кальверт и Йомз [Alt, Calvert and Humes, 1988] привнесли сюда методы теории игр и подчеркнули влияние институтов на репутацию, также упомянутое Кеохейном. Вскоре экономисты также заинтересовались этой проблематикой. В таких работах, как [Richter, 1989b; Richter and Schmidt-Mohr, 1992], проанализировано Луисское соглашение группы семи ведущих промышленно развитых стран мира посредством сочетания подходов

9.6. Литература, рекомендуемая к главе 9


В качестве введения в анализ международных отношений с точки зрения теории общественного выбора прочитайте работу [Frey, 1984а]. Ранние приложения аппарата НИЭТ к интересному и важному вопросу международных режимов можно найти в книге [Keohane, 1984]. Концепция кооперации в условиях гегемонии Кохейна помогает улучшить понимание многосторонних самовыполняющихся контрактов. Кохейн приводит исторические примеры того, что он называет кооперацией в условиях гегемонии. При желании изучить более свежий пример, проанализированный с использованием методов НИЭТ в сочетании с концепцией кооперации в условиях гегемонии (Луврское соглашение 1987 г.), можно прочитать работу [Richter, 1989b].
Глава 10
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
НОВОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Когда мы оглядываемся на эволюцию направления, известного ныне как «Новая институциональная экономическая теория», то представляется очевидным, что благодаря исследовательской деятельности, предпринятой в этой сфере, многое уже удалось достичь. Несомненно, что сегодня мы стали лучше понимать ту роль, которую институты играют в экономической жизни. Конечно, изначально основная цель научных изысканий неоинституционалистов состояла в том, чтобы глубже проникнуть в суть экономического поведения, отказавшись от некоторых наиболее сильных упрощений и абстракций ортодоксальной неоклассической теории, и сконцентрировать внимание на ней, более устойчивой с эмпирической точки зрения модели. Так или иначе, в течение послевоенного периода по мере того, как ограниченность общепризнанной доктрины становилась все более и более очевидной, резко возрос исследовательский интерес к современной институциональной экономической теории. Со временем увеличивалось не только количество исследований и публикаций институциональной направленности, но и сам современный институционализм получил надлежащее признание как самостоятельная и легитимная область исследований. Одним словом, не может быть сомнений в том, что «институционалистское предприятие» исполнено жизни и движения. Однако существует более трудный вопрос, связанный с тем, как это научное направление будет развиваться в будущем.

В этой связи следует учитывать несколько обстоятельств. Прежде всего важно осознать, что ученые-неоинституционалисты отнюдь не во всем достигли единства мнений и границы данного научного направления на сегодняшний день не могут считаться сколько-нибудь точно определенными. Эта ситуация отчасти является следствием того, что разработка НИЭТ не была неким систематическим процессом, в ходе которого взаимодействовали исследователи, имеющие сходное видение экономических проблем, или же те, кто рассматри-
вал себя как создателей некоего отчаянного теоретического прорыва, предназначенного для осуществления революционных перемен в экономической науке. Скорее теоретические достижения возымели место главным образом благодаря новаторским трудам, предпринятым в самых различных предметных областях, таких как экономическая теория трансакционных издержек, теория прав собственности, экономика и право, сравнительный анализ экономических систем и конституционная экономическая теория. Действительно, в период становления современного институционализма исследования, проводившиеся в различных специализированных областях, весьма отличались между собой по стилю, методологии, а также по содержанию. Более того, даже сегодня среди ученых имеются серьезные разногласия по поводу трактовки институциональных и организационных вопросов в экономической теории. Разумеется, верно и то, что уже существуют общепринятые интеллектуальные основы теории. Ядром, объединяющим обособленные группы неоинституционалистов, является убежденность в том, что ортодоксальный неоклассический анализ покойится на очень специфических допущениях и не позволяет без определенной модификации действенным образом решать многие проблемы, представляющие интерес для теоретиков, для тех, кто занимается эмпирическими исследованиями, а также для лиц, разрабатывающих экономическую политику.

На первый взгляд может показаться, что сторонники нового институционализма должны были бы проявить определенный интерес к работам старых институционалистов (представителей немецкой исторической школы и американского институционального направления). В конце концов, обе группы ученых настроены в большей или меньшей степени критически в отношении неоклассической теории, в том виде, как она представлена в стандартной литературе. Однако подобное впечатление к трудам прошлого не обнаруживается в подходе неоинституционалистов. За возможными редкими исключениями большинство из них попыталось отмежеваться от центральных идей, выдвинутых старыми институционалистами. Подобная уверенность первых приверженцев НИЭТ в том, что можно вполне пренебречь старыми работами в области исследования институтов, была основана на их убеждении в возможности легко обобщить стандартный неоклассический анализ или «распространить» его на исследование институциональных проблем. Принятая ими позиция сводилась именно к таким представлениям. Хотя неоинституционалисты ощутили сильную неудовлетворенность исследованиями экономистов — сторонников эмпиризма, эта неудовлетворенность была связана не столько с самой использовавшейся теорией, сколько со способом ее использования. Таким образом, можно было утверждать, что
отличительной чертой подхода современных экономистов-институционалистов является не то, что они вообще говорят об институтах — это, так или иначе, делали и американские институционалисты, — и не то, что они предложили новую экономическую теорию, хотя возможно, что существующая теория ими была различными способами модифицирована, а то, что они использовали стандартную экономическую теорию для анализа работы этих институтов и попытались вскрыть ту роль, которую последние играют в функционировании экономики [Coase, 1984, p. 230].

В этой связи следует отметить, что если даже Коуз мог сделать это утверждение о сохраняющейся пригодности базовой неоклассической методологии, то другие экономисты, более приверженные формальной теории, были предрасположены к еще большему энтузиазму в отношении подобного «обобщенного» подхода к институциональному анализу.

Большинство экономистов, работавших в послевоенный период, с большим удовлетворением воспринимали идею о том, что возможен прямой переход к более глубокой, институционально ориентированной теории путем простого изменения некоторых неоклассических допущений при сохранении остальных в неизменном виде. Казалось, эта процедура обещала наилучший из всех возможных результатов. Предполагалось, что следуя такому подходу, НИЭТ могла улучшить понимание институциональных вопросов при одновременном сохранении ригоризма дедуктивной неоклассической модели. Более того, расширение неоклассической модели позволяло по-прежнему использовать стандартный формальный инструментарий, который является неотъемлемой частью наследия неоклассиков. При таких условиях можно было проводить исследования практически так же, как и раньше. В частности, не возникало необходимости заниматься обширными историко-описательными изысканиями, которые ассоциировались со старым институционализмом. Вместо этого можно было осуществлять современные эмпирические и эконометрические исследования. Результатом был «ренессанс институционализма», основанный на современных эмпирических и теоретических разработках, предпринятых в ряде специализированных областей [Williamson, 1975, p. 1]. Несмотря на наличие определенных методологических проблем, присущих ранним неоклассикальным публикациям, последние, несомненно, послужили прояснению роли различных типов институциональных устройств в экономике. Как минимум, растущий поток литературы по НИЭТ сделал очевидным тот факт, что институты действительно необходимо принимать во внимание.

Систематический анализ трансакционных издержек и различных структур прав собственности авторами-неоклассикальными представлял собой решающий прорыв в современной институционалистской мысли. После того как микроэкономическая теория двинулась
в этом направлении, она уже не могла вернуться к точке зрения, согласно которой институциональные устройства — это нейтральные элементы, не оказывающие самостоятельного влияния на экономическое поведение. Тем не менее подход, изначально принятый большинством ученых-неоинституционалистов с его опорой в значительной степени, на неоклассические воззрения, привел к чрезмерному упрощению проблем и к тому, что дискуссии стали часто направляться по менее продуктивному пути. Таким образом, несмотря на то, что в ряде аспектов НИЭТ оказалась полезной, она могла в то же время легко ввести исследователя в заблуждение. Основное затруднение состояло в способе, с помощью которого определялась «расширенная неоклассическая модель». Разумеется, вполне правильно признавалось, что, поскольку приняты допущения о положительных трансакционных издержках и ограниченной рациональности, неоинституциональный подход должен в определенной степени отличаться от неоклассической модели, где отсутствуют «трения». В результате в новых работах были введены и признаны важными ограничения, отсутствовавшие в ортодоксальной теории [Eggertson, 1990, p. 6]. Однако на первых порах, вероятно, не был до конца осознан тот простой факт, что новые допущения, принятые в НИЭТ, имели весьма далеконежные последствия и что изменение взгляда на мир, к которому они приводили, давало результаты, отличавшиеся от получаемых в промежутках ранних представителей НИЭТ. Иными словами, по мере того, как все более оформлялся неоинституциональный образ мышления, отдельные авторы начали оспаривать те работы новых институционалистов, методология которых недалеко ушла от неоклассической ортодоксии.

Вполне допустимо считать, что увеличение массы неоинституциональных работ само по себе может рассматриваться как нечто приводящее к большему «реализму» в экономической теории. Вопрос о том, является ли движение в этом направлении революционным, остается, впрочем, открытым. Но, возможно, заслуживает упоминания и тот аспект, что многие сформулированные сегодня высказывания по поводу ограниченности неоклассики весьма похожи на критические замечания Кейнса во введении к его знаменитой «Общей теории»:

Я приведу доказательства того, что поступаты классической теории применимы не к общему, а только к особому случаю, так как экономическая ситуация, которую она рассматривает, является лишь предельным случаем возможных состояний равновесия. Более того, характерные черты этого особого случая не совпадают с чертами экономического общества, в котором мы в действительности живем, и поэтому их пропондование сбивает с пути и ведет к роковым последствиям при попытке применить теорию в практической жизни [Keynes, 1936, p. 3].
Эти замечания можно было бы использовать в современных дискуссиях, касающихся неоинституционализма, практически без каких-либо модификаций. Мы, несомненно, знаем, что модель «без трений» с совершенной конкуренцией и совершенным рынком, представленная в неоклассической традиции, описывает абстрактную, гипотетическую систему, которая имеет лишь отдаленное отношение к условиям реального мира. Такая модель с ее акцентом на беззатратных трансакциях и полной рациональности действительно является особым случаем. Таким образом, какие-то изменения представляются просто необходимыми.

Поскольку неоклассическая модель признается особым случаем, относящимся к особому универсуму, возникают идеи по поводу того, возможно ли модифицировать и расширить исходную модель так, чтобы принять во внимание новую теоретическую проблематику, рассматриваемую учеными-неоинституционалистами, или же нужно перейти к фундаментально иной парадигме. Вокруг этого вопроса все еще существуют серьезные разногласия, и споры отнюдь не окончены. Однако имеет значение тот факт, что для описания ситуации, которая обнаруживается в результате изменившегося теоретического подхода, продвигающего новой институциональной экономической теории, в некоторых научных кругах используется термин _революция_. Идей о том, что в развитии экономической теории существуют решающие переломные моменты, важна сама по себе и имеет непосредственное отношение к тому, как вообще нужно оценивать институционализм.

Представляется, что рост интереса и признания процессов крупных изменений или революций в предмете экономической науки прошел три основные стадии. Первоначально он, вероятно, был связан главным образом с феноменом кейсисма, который в ряд авторов все еще трактуется как единственный случай обоснованного использования термина «революция». Позже, с выходом в свет в 1960-е гг. памятно сенсационной книги Т. С. Куна... «Структура научных революций», этот интерес резко усилился... Затем на третьем этапе в начале 1970-х гг. интерес к концепции революции в экономической науке еще более возрос в результате фактически сложившегося в те годы положения, которое широко трактовалось как некая разновидность фундаментального «кризиса» или «революционная ситуация» в рамках данной научной дисциплины. Следовательно, понимание текущего положения дел и перспектив развития дисциплины представляло понимание природы самих «революций» [Hutchison, 1978, p. ix].

Очевидно, что, коль скоро допускается принципиальная возможность крупных изменений в экономической парадигме, огромнейший интерес сегодня представляет вопрос о том, можно ли двиг к методологическим перспективам новой институциональной экономической теории отнести к подобной решающей трансформации. Поэтому в последней
Глава данной книги представляется крайне важным поднять этот основополагающий вопрос и, в частности, довольно подробно обсудить реальную возможность развития новой институциональной экономической теории путем расширения существующей неоклассической теории.

10.1. Институционализм как расширенная неоклассическая теория

Чтобы получить некоторое представление о том, как НИЭТ может развиваться в будущем, необходимо более тщательно рассмотреть некоторые базовые идеи, выдвинутые авторами ранних работ по современной институциональной экономической теории. Как было показано выше, в намерении большинства ученых, работавших в этой области в 1960–1970-е гг., входило не отрицание маржинализма, а расширение его границ. Существовало уверенность в том, что стандартные неоклассические методы можно плодотворно применить к широкому диапазону новых проблем и новых общественных институтов.

Центральным моментом для изменившегося подхода, который в то время отсчитывался, было понимание того, что, хотя предпосылки рациональности и математические процедуры оптимизации можно сохранить, неоклассическая модель нуждается в определенных модификациях. Таким образом, утверждалось, что:

1. Институты нельзя больше трактовать как нейтральные элементы, которые не оказывают существенного влияния на экономическое поведение.
2. Может существовать более чем одна модель прав собственности, а максимизация прибыли или богатства не гарантируется.
3. Экономическая система не является некой машиной, работающей без трений. В связи с процессом обмена возникают трансакционные издержки, и их величина воздействует на способ, посредством которого организуется и осуществляется экономическая деятельность.
4. Анализ должен быть сконцентрирован на отдельных индивидуах, принимающих решения, а не на организации или коллективе. Индивиды имеют различные цели, но каждый из них может восприниматься как лицо, максимизирующее свою полезность при ограничениях, налагаемых существующей институциональной структурой.

Особо подчеркивался тот аспект, что конфигурации прав собственности и трансакционные издержки воздействуют на индивидуальные структуры и в силу этого — на экономическое поведение. Отсюда следовало, что если бы институциональная среда, в которой осуществляется та или иная экономическая деятельность, была четко специфирована, то...
с определенной точностью можно было бы предсказывать и поведение людей.

Не все представители неоинституционального лагеря задумывались над тем, каким образом их научная деятельность соотносится с традиционной теорией, однако многие придерживались точки зрения, согласно которой между новым мышлением и неоклассической моделью все-таки существует тесная связь. В некоторых кругах даже утверждалось, что теория трансакционных издержек/прав собственности по сути является соответствующим образом развитой микроэкономической теорией. Однако со временем воззрения изменились, и сегодня по поводу этого основополагающего вопроса существует гораздо меньше единства во мнениях. Тем не менее несомненно, что сторонников концепции «расширенной модели» еще очень много. В этой связи интересно отметить, что и современные авторы, например Ричард Познер [Posner, 1993а], утверждают, что новая институциональная экономическая теория внесла больший вклад в изменение терминологии, чем в значительные теоретические достижения, и что в действительности она мало чем отличается от сфеременного неоклассического подхода. При такой оценке новая институциональная экономическая теория, а также большинство работ Коуза и Уильямсона в лучшем случае оказываются экскурсами в «анализ конкретных ситуаций». Если встать на позицию Познера, то можно полагать, что НИЭТ вряд ли привел к революционным изменениям в основополагающей экономической парадигме, как хотелось бы считать некоторым неоинституционалистам. Но дебаты все еще продолжаются. Энергичный ответ Коуза [Coase, 1993] и Уильямсона [Williamson, 1993с] на критику Познера [Posner, 1993б], наряду со все более резкой атакой на неоклассическую теорию, предпринимаемой с самых разных сторон, указывает, что вопрос о будущей эволюции НИЭТ актуален и интересен.

Приняв определенные упрощающие предпосылки, неоклассическая теория настаивает на том, что конкурентная капиталистическая экономика может достигать равновесия, которое в то же время представляет собой первую наилучшую оптимальную по Парето конфигурацию экономической системы. При таком подходе рынки интерпретируются как институциональные механизмы, с помощью которых достигаются равенства предельных величин для образования общего равновесия в производстве и обмене. Хотя институты в этой чисто неоклассической формулировке играют лишь пассивную роль, по крайней мере признается, что они реально существуют. Таким образом, когда было признано, что различия в трансакционных издержках и структурах прав собственности ведут к различиям в экономическом поведении, было легко сделать следующий шаг и представить институты в виде особых ограничений, которые следовало серьезно рассмотреть в стандартных неоклассических рамках.
Мы можем сказать, что институты состоят из множества ограничений поведения, существующих в форме правил и предписаний, множества процедур, предназначенных для обнаружения отклонений от правил и предписаний; и, наконец, множества моральных и этических поведенческих норм, которые определяют рамки, ограничивающие способ спецификации и обеспечения соблюдения указанных правил и предписаний. Эта структура покоятся на трех фундаментальных предпосылках, которые должны быть изучены. Во-первых, это предпосылка индивидуалистического поведения; во-вторых, предпосылка, согласно которой спецификация правил, лежащих в основе контрактов, и обеспечение соблюдения этих правил сопряжены с издержками; и в-третьих, это предпосылка о том, что идеология модифицирует максимизирующее поведение [North, 1984b, p. 8].

Идеи, сформулированные в этом отрывке, созвучны точке зрения, согласно которой основополагающую структуру неоклассической теории можно сохранить, если обратить внимание на институциональные вопросы. Несмотря на предложение о том, что идеологические факторы могут в некоторой степени влиять на индивидуальное максимизирующее поведение, рациональный выбор все еще остается преобладающим постулатом. Рациональный выбор будет определять контуры экономического поведения в более сложной системе, которая теперь отражает положительные трансакционные издержки и разнообразные институциональные ограничения. В сущности, аналогичная интерпретация была предложена в 1983 г. Де АLESSI, утверждая, что неоклассическая теория могла бы вобрать в себя новые элементы весьма простым способом за счет введения дополнительных ограничений в ортодоксальную модель.

Неоклассическую теорию... можно обобщить, чтобы исключить некоторые из этих ограничений. Основной шаг состоит в устранении дихотомии между теорией потребительского выбора и теорией фирмы путем расширения гипотезы максимизации полезности на все типы индивидуального выбора, включая те из них, которые осуществляются бизнесменеджерами и государственными служащими. Еще один шаг заключается в расширении понятия границ индивидуального выбора за счет включения институциональных ограничений (системы прав собственности), а также других ограничений (включающих, например, трансакционные издержки и издержки адаптации), налагаемых природой и степенью искускости экономических агентов [De Alessi, 1983, p. 66].

Такое «обобщение» неоклассического аппарата представлялось очевидным способом действий. При этом не нужно было делать никаких радикальных концептуальных изменений, и сохранялась возможность применять, как обычно, стандартные инструментальные процедуры. Необходимо, в случае с фирмой переход к трактовке полезности как величины, подлежащей максимизации, открывал новые возможности для изучения
функционирования бизнеса в различных социально-экономических усло-
виях и позволил анализировать разнообразные модели поведения менед-
жеров. Более того, требования нового подхода были весьма строгими. 
Нужно было определить конкретную функцию полезности, которая отра-
жала предпочтения субъекта принятия решений, а затем установить от-
крытые для него фактическое множество возможностей выбора. При таких 
начальных условиях формальной задачи становилась максимизация функ-
ции полезности при ограничениях, налагаемых множеством альтернатив-
ных возможностей [Furubotn and Pejovich, 1972a, p. 1138]. Но, к сожале-
нию, несмотря на свою очевидную разумность, эта теоретическая трак-
товка имеет и ряд серьезных изъянов.

10.2. Пересмотр первоначального подхода

Некоторые экономисты, например Стиглиц [Stiglitz, 1985] и Вайсман 
[Wiseman, 1991], утверждали, что неоклассическая теория рассматри-
вается сегодня с определенным предубеждением не столько из-за того, 
что неинституционалисты и представители других школ выдвинули 
против нее весьма убедительные аргументы, сколько из-за того, что 
инструментальное развитие самой теории позволило глубже понять ее 
ограничения.

Экономисты XX века, подведя неоклассическую модель к ее логическо-
му завершению и высветив тем самым абсурдность мира, который они 
создали, внесли неоценимый вклад в экономическую теорию грядущего 
века: они сформулировали повестку дня исследований, работа в соответ-

Хотя в этом утверждении содержится доля истины, ясно, что и неин-
ституционалисты могут выдвинуть серьезные аргументы, ставящие под 
сомнение обоснованность неоклассической модели. Прежде всего не 
представляется возможным ослабление некоторых из числа очень спе-
цифических допущений неоклассической теории без изменения всей 
природы анализа. Проблема состоит не только во введении и рассмотре-
нии сложностей реального мира и обеспечении результатов, которые 
являются «менее, чем совершенными» и лишь приближаются к тем, 
что обещает чистая теория. Скорее в моделях, где ключевую роль 
играют трансакционные издержки, неполная информация и ограниченная 
рациональность, сам процесс, посредством которого вырабатываются 
экономические решения, достаточно сильно отличается от отсчета, 
принятого в неоклассическом случае. Ниже будет сделана по-
пытка оправдать эти не всегда благоприятные суждения о неоклассике 
и объяснить некоторые из основных причин того, почему ортодоксаль-
ная модель, по-видимому, не создает приемлемой основы для изучения 
институциональных проблем.
10.2.1. Противоречивость предпосылок

Идея, согласно которой неоклассическую теорию можно «обобщить», введя дополнительные ограничения в традиционную модель, казалась весьма притягательной ранним неоинституциональным авторам, и многие ученые до сих пор верят в правомерность такого подхода. Как отмечалось, многообещающим казался прямолинейный способ изучения экономического поведения в мире, где существуют трения. Однако практическим результатом этого пути исследований было то, что можно назвать «гибридными» моделями. Иными словами, такие модели являются сложнкосоставными в том смысле, что они основаны на предпосылках, заимствованных из двух несопоставимых миров. Одни традиционные неоклассические предпосылки отвергаются, а другие сохраняются. Таким образом, хотя было уделено внимание новым полезным понятиям (например, немулемым трансакционным издержкам), возникшая в результате этого комбинация нового и старого привела к структурам, оказавшимся внутренне несовместимыми. В так называемых гибридных моделях, которых столь много можно найти в литературе, отсутствует согласованная точка зрения. Inter alia, лица, принимающие решения, трактуются как субъекты, характеризующиеся своего рода экономическим раздвоением личности. Они имеют совершенно иную информацию по одним вопросам, но при этом находятся в полном неведении относительно других.1 Если же разные экономические субъекты в одной и той же модели демонстрируют фундаментально разные побудительные мотивы и способности. Например, говорится, что в современной капиталистической корпорации вследствие высоких издержек мониторинга и обеспечения исполнения контрактов, с которыми сталкиваются акционеры, наемный менеджер обладает некоторой свободой и может преследовать собственный «независимый» интерес за счет этих акционеров. В то же время допускается (по крайней мере, неявно), что менеджер корпорации полностью рационален и точно знает, как увеличить собственное благосостояние. Предположительно он полностью осведомлен о технологических альтернативах, с которыми сталкивается фирма, внутренней организации фирмы, поведении Совета директоров, готовности работников фирмы и поставщиков соблюдать свои контракты и т. д. Короче говоря, менеджер может четко сформулировать как свою функцию полезности, так и набор ограничений и, таким образом, оптимально решить свою задачу условной максимизации. Подход, в большей степени соответствующий методологии новой-институциональной экономической теории, потребовал бы совершенно иных допущений об информированности менеджера. Если занять

1 Таких экономических агентов можно охарактеризовать как «частично всеведущих».
реалистичную позицию относительно существования в системе положительных трансакционных издержек, то отсюда следует, что все те элементы, которые в неоклассической теории традиционно трактуются как изначально заданные, объективно известные всем субъектам принятия решений, уже более не могут рассматриваться таким образом. Следовательно, в теории фирмы субъект принятия решений должен сделать нечто большее, нежели просто отыскать положение, максимизирующее прибыль, или другую желаемую точку на границе четко очерченного множества производственных возможностей. Когда менеджер производственной организации действует в мире трений и неопределенности, объем имеющихся у него знаний о технологии является величиной переменной, которая еще только должна быть определена как часть более общего процесса оптимизации. Аналогично объемы информации о качестве факторов производства, усилиях наемного работника, ценах и прочих подобных аспектах также являются переменными, которые необходимо определить. Поэтому возникают вопросы о том, где, в каких пределах и кем должен осуществляться поиск информации, а также о том, как в мире неопределенности следует структурировать конкретные институциональные устройства для создания адекватных побудительных стимулов, увеличивающих производительность.

Представляется, что проблема несовместимости предпосылок не ограничивается простыми детерминистскими моделями фирмы из числа тех, что были рассмотрены выше, но скорее носит всеохватывающий характер. Например, в большом количестве работ по формальной теории принципал-агент встречаются аналогичные затруднения. В этих работах предполагается, что различные экономические субъекты обладают совершенно разными и специализированными информационными множествами. Как было обмечено выше, рассматриваемая базовая ситуация здесь такова, что принципал «слеп» при непосредственном мониторинге своего агента, но при этом в полном объеме обладает знаниями о характеристиках этого агента (т. е. о его функции предпочтений), а также имеет точные сведения о функции распределения внешних нарушений в системе, влияющих на экономические результаты. Иными словами, подразумевается, что, по существу, принципал обладает неограниченным объемом информации о своих областях и совершенно ничего не знает в других, а такая ситуация предполагает существование положительных и нулевых трансакционных издержек. Аналогич но весьма сомнительные допущения встречаются в литературе по «моделированию механизма контракта». Эта область также тесно связана с ортодоксальной неоклассической теорией. Так, в ней утверждается, что, даже когда существуют положительные трансакционные издержки, а индивиды обладают частной информацией, хорошо продуманное
Глава 10

государственное вмешательство может обеспечить эффективные решения, соответствующие первому наилучшему, тогда как путь частных переговоров этого достичь невозможно [Farrell, 1987, p. 118]. Однако никоном образом не объясняется, как введение связывающих ограничений в системе в форме трансакционных издержек (и/или признания ограниченной рациональности) может быть совместимо с первыми наилучшими исходами.

В таком случае неизбежно возникает вопрос о том, можно ли признавать эти аналитические процедуры правомерными. Игнорирование действительно существующих и неизбежных ограничений человеческой деятельности типа тех, что связаны с положительными трансакционными издержками, является своего рода залоговым с «заблуждением мирвания». Абстрагирование от определенных сложностей реального мира для того, чтобы решить задачу в упрощенных условиях, зачастую оправдано. Тем не менее, как отметил Моргенштерн,

разумеется, следует отдавать себе отчет в том, что все единицы высказанное затем подвергается серьезным ограничениям, и нужно констатировать, в чем они состоят. Абстрагирование может оказаться ложным, если оно игнорирует фундаментальные свойства экономической реальности и если анализ радикально упрощенной ситуации никогда не приведет к собственной модификации, осуществляемой так, чтобы в конечном счете решить подлинно существующую проблему... Радикальные упрощения в науке допустимы только до тех пор, пока они не идут вразрез с сутию поставленной проблемы [Morgenstern, 1964, p. 4].

В связи с данным требованием представляется справедливым по крайней мере сказать, что ограниченность гибридных моделей в литературе не подчеркнута надлежащим образом. Результаты, которых эти модели позволяют достичь, в решающей степени зависят от специальных допущений; если же эти допущения меняются, то меняются и результаты. В то же время допущения, применяемые в гибридных моделях, описывают мир, имеющий мало общего с миром реальным, который нас интересует. Поясним эту ситуацию, используя некоторые аналогии. В ньютоновской механике можно сформулировать уравнение траектории движения снаряда и осуществить анализ, делая разнообразные упрощающие допущения, например принимая предпосылку о том, что снаряд является материальной точкой, не учитывая при этом воздействие вращения земли и пренебрегая влиянием изменений температуры воздуха. Такие упрощения не влияют на основные выводы или предсказания, сделанные на основе уравнения траектории. Иными словами, допущение о том, что температура воздуха не имеет значения, не оказывает фундаментального влияния на результаты. Состояние температуры воздуха является предпосылкой, не играющей решающей роли в достижении основных выводов. На
против, если положить коэффициент гравитации равным нулю, то уравнение траектории совершенно изменится и уже не будет содержать сколько-нибудь полезную информацию о поведении снаряда в интересующем нас физическом мире. Более того, уравнение траектории, основанное на допущении о нулевой гравитации, глоб-видимому, вообще не даст нам какой-либо основы для того, чтобы помочь узнать о траектории снаряда в известном нам земном мире. В этом смысле предпосылка о наличии гравитации является решающей в данном контексте. Исходя из сказанного, становится ясна и постановка проблемы в экономической науке. Если мы действительно хотим понять экономическое поведение, характерное для фактически существующей хозяйственной системы, и если мы действительно полагаем, что трансакционные издержки и ограниченная рациональность значительно воздействуют на реальное экономическое поведение, то нам недопустимо абстрагироваться от этих «трений» и работать с моделью, частично основанной на беззатратности трансакций и полной рациональности лиц, принимающих решения. Аналогично мы не имеем оснований утверждать, что поведение индивида таково, "как если бы" эти особые условия соблюдались, и индивид мог быть одновременно и ограничен, и неограничен рациональным.

Также верно и то, что трансакционные издержки и ограниченная рациональность играют поистине определяющую роль в реальной экономической жизни, и поэтому предпосылки, сделанные в отношении этих двух феноменов, имеют действительно решающее значение не только в одном или двух случаях, а вообще в любых экономических обстоятельствах. Таким образом, если исследовано подлежит какое-либо поведение в реальном мире, то непременно абстрагироваться от трансакционных издержек и ограниченной рациональности. Достоверность гибридных моделей подрываются именно несоблюдением этого последнего требования. Разумеется, было бы неоправданной крайностью утверждать, что гибридные модели вообще не содержат в себе ничего позитивного и что они в принципе не могут внести никакого вклада в наше понимание экономических явлений. Тем не менее остается истиным тезис, согласно которому такие модели в силу своей недостаточной определенности мало что могут дать для познания фундаментальной значимости трансакционных издержек и ограниченной рациональности [Denn, 1994]. Кроме того, в формальных рассуждениях слишком часто наблюдается необоснованное перескакивание с одного уровня абстракции на другой. Экономическая деятельность, которая, как предполагается, осуществляется в рамках одной «вселенной», оценивается на основе требования эффективности или иных соображений, имеющих свои корни и обоснование в совершенно ином мире. В конечном счете, по всей видимости, анализ не может быть «наполовину» неоклассиче-
ским, а «наполовину» неинституциональным. 2 Все экономические явле-
ния должны трактоваться как неотъемлемая часть среды, в которой
повсеместно господствуют трансакции, сопряженные с затратами, не-
полная информация и ограниченная рациональность.
Для упрощения анализа можно предположить, что все виды «трен-
ней» в экономике являются различными формами трансакционных из-
держек. Из подобной интерпретации, по-видимому, следует, что суще-
ствование ненулевых трансакционных издержек, как уже указывалось
нами прежде, должно породить экономический мир, который порази-
тельно отличается от мира, изображаемого в неоклассической те-
ории. Этот вывод неизбежен, если не применять допущение, что транс-
акционные издержки могут быть введены в неоклассическую модель
селективным образом, т. е. трансакционные издержки являются (од-
новременно) положительными в одних областях и равны нулю во всех
других. Если принять столь специфическое условие, то можно было бы
сказать, что субъекты принятия решений полностью информированы
обо всех технологических альтернативах или существующих товарах,
но сталкиваются со значительными издержками при использовании це-
нового механизма [Coase, 1937, р. 390] и обмене титулами собственнос-
ти [Demsetz, 1968a, р. 35]. Однако серьезные размышления наводят на
мысль о противоречивости подобного подхода. 3 Почему один и те же
общие типы деятельности, связанные со сбором информации, комму-
никацией и обеспечением исполнения контрактов, в тех случаях, когда
проблема состоит, например, в приобретении индивидами информации
о производственных технологиях или установлении частных прав соб-
ственности на ресурсы, оказываются беззатратными, и сопряжены с
затратами, когда предпринимаются попытки использовать рынки для
приобретения или продажи продуктов? Так или иначе, требуется опре-
деленное эмпирическое обоснование подобных утверждений. Мы долж-
ны выяснить, насколько велики издержки в каждой сфере и какие спе-
цифические факторы объясняют оговоренные — положительные или
нулевые — издержки. Однако на подобные вопросы несложно ответить.
Действительно, идея о том, что нулевые и положительные трансакци-

2 В связи с характеристикой традиционной неоклассической модели отме-
чалось следующее: «Мы поняли, что многое из того, во что мы верили преж-
de, верно лишь отчасти... теория утрачивает свою силу даже при незначитель-
ных изменениях в информационных предпосылках. Это всего лишь частный и
не очень правдоподобный „пример“ из множества возможных допущений от-
носительно информации, которые можно применять для характеристики еко-
номической системы» [Stiglitz, 1985, p. 21].
3 Такая тенденция использовать действительно противоречивые предпо-
сылки широко распространена. Недавний пример подобной практики можно
увидеть в работе [DeMeza and Gould, 1992, p. 564].
онные издержки могут одновременно иметь место в экономическом мире, но-видимому, не может быть концептуально обоснована. Фактически аргументы против возможности существования «вселенной» с «двойственными издержками» куда сильнее, чем можно предположить из проводившегося до сих пор дискуSSION. Здесь следует признать, что тенденция к введению в экономическую модель положительных трансакционных издержек частично мотивируется желанием сформулировать иную, более реалистичную концепцию субъектов принятия решений. Констатация того, что индивидам требуется время и ресурсы для приобретения необходимой информации и что их способности обрабатывать данные и разрабатывать планы ограничены, — всего лишь формулирование разумных допущений о характеристиках лиц, принимающих решения в системе. Действительно, существует единое мнение о том, что «модель человека», используемая в экономической теории, должна стать более гибкой. Но, поскольку индивиды трактуются как субъекты, обладающие конкретными, только что упомянутыми характеристиками, становится ясно, что их деятельность неизбежно будет сопряжена с тем, что мы называем «трансакционными издержками», и что положительные трансакционные издержки будут встречаться независимо от того, в какой сфере экономики субъекты принятия решений осуществляют свои операции, или от того, каким типом деятельности они занимаются. Трансакционные издержки должны возникать в системе повсюду, ибо это обусловлено самой природой индивидов, принимающих решения. Иными словами, дело в том, что, поскольку индивиды для сбора и обработки информации должны использовать редкие ресурсы (человеческие и неодушевленные), трансакционные издержки должны существовать везде, где люди принимают решения, т. е. везде, где осуществляется экономическая деятельность. Таким образом, если мы отвергаем понятие всеобщего субъекта принятия решений, который «полностью рационален», экономическая модель подвергается базисной трансформации, и изменение парадигмы оказывается неизбежным.

Если только что выдвинутый аргумент верен, то данная позиция по поводу трансакционных издержек имеет определенные интересные последствия для интерпретации гибридных моделей. По определению гибридными называются те модели, в которых предполагается сосуществование положительных и нулевых трансакционных издержек. Однако рассуждения указывают на то, что даже если такую смешанную систему удастся обнаружить, то необходимым условием ее существо-

4 В соответствии с одним широко принятым определением, «совершенно рациональный индивид способен предвидеть все, что может произойти, а также оценить доступные ему варианты действий и сделать среди них оптимальный выбор, причем в мгновение ока и без затрат» [Kreps, 1990b, p. 745].
вания должно являться следующее: по меньшей мере некоторые субъекты принятия решений должны быть «полностью рациональными». Если ни один субъект принятия решений не может быть охарактеризован как полностью рациональный, то мы сталкиваемся с тем, что рассмотренным исходом, и тогда равенство нулю трансакционных издержек невозможно. Одним словом, все гибридные модели требуют сохранения крайнего допущения относительно рациональности субъектов. Более того, когда предполагается, что в экономике реально функционирует хотя бы один «совершенно рациональный» субъект принятия решений, возникает другая проблема — проблема внутренней логической непротиворечивости, поскольку трудно уразуметь, каким образом ограниченно рациональные индивиды, познавательные способности которых далеко не безграничны, могут достаточно долго время конкурировать со сверхэффективными и, по сути, всеведущими субъектами принятия решений. Вероятнее всего, такая система в скоре стала бы управляться исключительно группой представителей элиты. Однако модели, отражающие подобный тип поляризованной структуры, относятся к высокоабстрактному и эмпирически малоинтересному миру.

Несмотря на то что может существовать весьма высокая степень единства мнений относительно общего смысла ограниченной рациональности, обнаруживается, что экономистам трудно прийти к согласию по поводу точного определения этого термина. Ограниченная рациональность относится в широком плане к целенаправленному поведению, которое при этом обусловлено несовершенством когнитивных способностей лиц, принимающих решения. Однако за пределами данной основополагающей трактовки существуют определенные различия в трактовке этого понятия. Так, комментируя результаты недавней конференции, посвященной ограниченной рациональности, Скотт отмечал:

Пока я слышал различные презентации и дискуссии, мне показалось, что понятие ограниченной рациональности использовалось по меньшей мере в трех существенно разных смыслах: 1) одни авторы подчеркивали последние того факта, что могут существовать значительные издержки приобретения и обработки информации; 2) другие обращали внимание на ограничения, порождающие существующими возможностями, и, в частности, ограничения, связанные с наличием запасом научного знания или хранением информации без соответствующей поддержки, а также способностью человеческого мозга к рассуждениям; 3) третьи указывали на предполагаемое существование систематических искажений в человеческом восприятии или мышлении [Scott, 1994, p. 315].

5 Можно утверждать, хотя это не очень убедительно, что некоторые субъекты принятия решений могут быть только «частино всеведущими» или «селективно всеведущими». Тогда, в принципе, нулевые трансакционные издержки могли бы существовать в некоторых секторах системы.
Это обобщение взглядов почититель потому, что оно резюмирует конфликтующие точки зрения, которые существуют и сегодня, а также указывает на то, что при попытках увязать концепцию ограниченной рациональности с мейнстримом можно столкнуться с проблемами.

Здесь, однако, следует подчеркнуть, что, независимо от того, какую из этих трех точек зрения на ограниченную рациональность мы принимаем, проблем в связи с представленной ранее интерпретацией трансакционных издержек не возникает. Как бы ни конструировались конкретные детали когнитивных ограничений, ясно, что такие ограничения должны приводить к затратам при принятии решений. А поскольку любая экономическая деятельность предполагает принятие решений, то и положительные трансакционные издержки должны носить всеохватывающий характер. Аргументацию по поводу включения ограниченной рациональности в экономические модели можно также найти в работе [Conlisk, 1996].

Представляется, что существует веская причина для того, чтобы по меньшей мере поставить под сомнение приемлемость ортодоксальных неоклассических предпосылок относительно «совершенной информации» и «полной рациональности». Недовольство этими предпосылками, разумеется, уже достигло значительных масштабов, поскольку они относятся к сферам, представляющим первостепенный интерес для НИЭТ, — трансакционным издержкам, асимметричной информации и ограниченной рациональности. Тем не менее, хотя последователи неоинституционализма и могут выдвинуть определенные возражения против недостатка реализма, характерного для магистрального направления теории, а также по поводу обоснованности допущения о строго максимизирующем поведении субъектов принятия решений, такая критика пока не оказала большого влияния на профессиональных экономистов. Нежелание слишком сильно отклоняться от неоклассического видения мира основано на ряде факторов, но вполне понятно, что экономисты определенно не решаются перейти к фундаментально иной форме анализа. Мы знаем, что:

1. Неоклассический образ мышления оказывает громадное влияние на мейнстрим и формирует позиции ученых по отношению к

---

6 Как отмечал Вайсман, «растущее недовольство доминирующей неоклассической ортодоксией проявляется в нескольких формах. Главная из них — возникновение более или менее фундаментально соперничающих школ экономической мысли. Известными примерами являются австрийская школа, новый институционализм…, эволюционная экономическая теория, теория общественного выбора, конституционная экономическая теория, бихевиористская экономическая теория и школа радикальных субъективистов, персонификаруемая Шеклом» [Wiseman, 1991, p. 150-151].
современным исследованиям [Frey, 1993]. Далее, существуют опасения, что устранение неоклассической модели лишит экономистов аналитического стержня и распахнет двери для потока нестрогого, выплывающего серьезные сомнения теоретизирования.

2. Развитие теории трансакционных издержек/прав собственности на ранних этапах осуществлялось путем включения в стандартную модель новой проблематики, и оказалось, что сегодня весьма непросто отказаться от этого подхода, который уже привел к известным полезным результатам.

3. Несмотря на тот вклад, который внесли в понимание экономических явлений австрийская школа, НИЭТ и другие нестандартные подходы, до сих пор не существует четко изложенной и общиерилостной альтернативной теории, которая могла бы дать результаты такого же количества и качества, что и неоклассическая теория.

Изменения, как оказывается, не происходят легко.

10.2.2. Точность предсказаний

Попытки вызвать недоверие к критике неоклассической модели путем апелляции к требованиям строгости научной методологии были предприняты и на более фундаментальном уровне. Так, Фридмен [Friedman, 1953, р. 30] и ряд других авторов со всей определенностью утверждали, что при оценке той или иной теории в первую очередь надлежит принимать во внимание не реалистичность ее предпосылок, а предсказательную ценность. Для того чтобы сделать эту позицию более убедительной, использовались конкретные примеры. В частности, отмечалось, что в биологической модели можно было бы предположить, что каждый лист какого-либо растения сознательно пытается максимизировать свое попадание под солнечные лучи. Тогда, даже если трактовка такого действия со стороны листа как волевого акта является нереалистичной, в отношении поведения растения все же могут быть получены вполне надежные предсказания. Проблема, однако, этим не исчерпывается. Каким бы убедительным ни был пример Фридмена [Mayer, 1993; Koopmans, 1957, р. 137–140], не может быть никаких сомнений по поводу того, что приемлемая теория должна быть структурирована таким образом, чтобы в ней не содержалось противоречивых предпосылок. Например, если бы в дополнение к предпосылке «оптимизирующего листа» модель также допускала, что по своим физическим характеристикам лист никаем образом не может изменять положение в пространстве, то модель оказалась бы фундаментально ошибочной. Эти две предпосылки относительно поведения листа несовместимы друг с другом. Но именно такое наличие взаимоисключающих предпосылок и обнаруживается в гибридных неоинституциональных моделях. Характерно, что в этих конструкциях предполагается одновре-
менное сосуществование 1) ограниченной рациональности, 2) положительных трансакционных издержек, 3) полного знания всех существенных данных и 4) принятия решений на основе рационального выбора. Модели подобного типа должны быть отвергнуты на том основании, что при условиях, в которых все решения сопряжены с издержками (как и должно быть при ограниченной рациональности и положительных трансакционных издержках), субъекты принятия решений просто не могут функционировать таким образом, как это предполагается в моделях. Решения, получаемые на основе гибридных моделей, ущербны, поскольку базируются на структурах несовместимых предпосылок. Фактически эти решения получаются исходя из совокупности данных, которыми соответствующие субъекты обладать не могут, и на основе настолько затратных методов, что практическое их использование вряд ли возможно.

Только что упомянутые трудности можно было бы преодолеть в случае отказа от рассмотрения неинституциональных предпосылок, касающихся ограниченной рациональности и трансакционных издержек. Но тогда модели, очевидно, вернулись бы к традиционной неоклассической форме (без «трений»), а собственно неинституциональную теорию просто не удалось бы обсуждать. С аналитической точки зрения главная идея современного институционализма состоит в систематическом учете определенных ограничений экономической деятельности, которыми ранее экономисты пренебрегали. Если мы ждем понять экономическое поведение, которое имеет место в реальном мире, нам недопустимо абстрагироваться от фундаментальных свойств экономической реальности, а такие фундаментальные свойства представлены ограниченной рациональностью и трансакционными издержками. Из вседневного опыта мы знаем, что когнитивные способности лиц, принимающих решения, и время, которое они могут уделять проблемам выбора, ограничены. Таким образом, необходима экономия. Аналогично мы принимаем во внимание, что получение информации требуется использования реальных ресурсов, а начало, так и завершение трансакций влечет за собой множество издержек контракта. Можно показать, что особые издержки, связанные с ограниченной рациональностью, могут рассматриваться как специфический класс трансакционных издержек (или «трений»). Однако какая бы система классификации ни использовалась, верен тезис о том, что издержки, сопряженные с ограниченной рациональностью, и более традиционные трансакционные издержки совместно оказывают глубокое воздействие на экономические результаты.

Проведенный анализ указывает на то, что многочисленные гибридные модели в публикациях по неинституциональной экономической теории базируются на противоречивых предпосылках и по самой своей природе не в состоянии точно предсказать события, происходящие
в реальном мире. Однако, несмотря на критику, сторонники гибридных моделей часто утверждают, что, хотя эти конструкции и представляют собой определенные «упрощения», они тем не менее способны дать полезные результаты, а полученные на их основе предсказания, действительно, возможно подтвердить эмпирически. Тогда возникает естественный вопрос о том, каким образом такие заявления можно обосновать. Характерно, что одна из причин возникающей путаницы состоит, по-видимому, в том, что стандарты, используемые для оценки «точности предсказаний», чрезвычайно расплывчатые. Традиционный формализованный анализ, осуществляемый на высоких уровнях абстракции, приводит к результатам, которые весьма скудны с точки зрения их реального содержания, хотя убедительны в техническом плане. Так, характеризуя стандартную неоклассическую модель спроса, Тейлер отметил [Thaler, 1994, p. 3–4]:

Экономисты редко проводят различия между нормативными моделями потребительского выбора и дескриптивными, или позитивными, моделями. Хотя теория имеет нормативные основания (описывающая, что именно должны делать рациональные потребители), экономисты доказывают, что она также хорошо служит и в качестве дескриптивной теории (предсказывая, что в действительности делают потребители). В этой работе* доказывается, что при описании или прогнозировании потребительского выбора овора исключительно на нормативную теорию приведет экономистов к совершению систематических и предсказуемых ошибок.

В некоторых ситуациях нормативные и позитивные теории совпадают. Если потребитель в ходе процесса принятия решений должен сложить два (маленьких) числа, то можнаделиться, что ответ в рамках нормативной теории даст хорошее предсказание. Таким образом, если задача достаточно проста, то нормативная теория будет вполне приемлемой. Более того, было показано, что знак эффекта замещения, наиболее важного объекта предсказания в экономической теории, оказывается отрицательным, даже если потребители делают выбор случайным образом [Becker, 1962]. Последние исследования [Kagel and Battalio, 1975] продемонстрировали, что закону спроса подчиняются даже крысы.

Представляется очевидным, что процесс эмпирической проверки не является достаточно строгим, если в качестве доказательства точности предсказаний гибридной модели спроса принимается существование в экономике кривых спроса с отрицательным наклоном. Вместе с тем подобный «строгий» подход является нормой. Разнообразные конкретные вопросы, касающиеся потребления, в чисто формальном анализе обычно игнорируются. Например, в случае системы, состоящей

* Тейлер имеет в виду свою работу 1994 г., одно из положений которой и приводится в данной цитате. — Прим. ред.
из n товаров, было бы интересно узнать, каковы предсказания теории в отношении следующих вопросов: 1) сколько различных типов товаров потребляется в состоянии равновесия и 2) каков объем потребления каждого типа товара, выбранного для потребления? Мы знаем, что теория является гибкой, но разумно ли полагать, что потребитель может сознательно специализироваться на потреблении одного единственного товара, или что он может решить потреблять одновременно каждый тип потребительских благ, производимых в системе, или предъявить бесконечный спрос на любой товар, если последний имеет нулевую цену? Гибридная модель, связанная с ортодоксальной теорией полезности, полностью совместима с достижением любого из только что упомянутых результатов, даже независимо от того, о чем свидетельствует ежедневный опыт [Furubotn, 1974b].

В действительности проблема гибридных моделей гораздо глубже, и вообще нет веских причин полагать, что конструкции такого рода, в принципе, способны давать точные предсказания, если учесть лежащие в их основе предпосылки. Рассмотрим пример из сферы экономической теории производства. В типовой гибридной модели может признаваться, что предприниматель, которому принадлежит фирма, должен нести издержки для того, чтобы узнать цену и качество факторов производства. Но в то же время эта модель допускает (неявно), что данный предприниматель в состоянии использовать полностью определенную производственную функцию для оптимизирующих корректировок. Предполагается, что существует свободный доступ к информации о технологии производства, несмотря на масштабы и сложность этой информации. Однако такая ситуация противоречит другим предпосылкам модели о положительности транзакционных издержек и ограниченной рациональности. Разумеется, что если в математической формулировке задачи используется полностью определенная производственная функция, то решение оказывается неизбежно искаженным. Это является следствием предположения модели о том, что поиск идеального производственного состояния фирмы может охватывать гораздо больший диапазон технологических альтернатив, чем те, которые действительно могут быть выявлены предпринимателем в ходе осуществления программы открытия неизведенного. Когда необходим процесс поиска технологии, производственная функция оказывается размытой и может быть задана лишь в частичной форме. Вполне возможно, что частичная (разрываемая) функция, устанавливаемая благодаря несовершенственному восприятию и ограниченным познавательным способностям личности предпринимателя, окажется настолько размытой, что самые выгодные технические возможности, теоретически доступные в обществе, даже не будут представлены в множестве производственных возможностей, которое рассматривается предпринимателем.
Иными словами, результат, порождаемый подобной гибридной моделью, не будет отражать ограничения реального мира, и его нельзя считать подходящим инструментом, который обеспечит точное предсказание поведения субъектов в реальном мире.

Пессимистичность этого вывода еще более усиливается, когда мы понимаем также, что в гибридных моделях процесс оптимизации включает использование рационального выбора и процедур максимизации, основанных на расчетах. Такой подход предполагает наличие издержек, которые не учитываются в рамках гибридных моделей, но оказывают важное влияние на фактический выбор лиц, принимающих решения в реальной жизни. Анализ издержек оптимизации будет темой следующего раздела.

10.2.3. Издержки оптимизации

В реальной жизни люди несут определенные издержки как в самом процессе обнаружения возможностей, так и в ходе выбора из множества выявленных вариантов. Подобные «издержки оптимизации» (или издержки обдумывания (deliberation costs)), как их можно назвать, играют весьма важную роль, поскольку они оказывают серьезное влияние на экономическое поведение. Однако, к сожалению, в неоклассической теории эти издержки либо вообще игнорируются, либо исследуются лишь частично. Например, в упоминавшихся выше гибридных неоклассических моделях отдельные категории издержек, связанные с процессом оптимизации, могут рассматриваться, тогда как другие значимые формы издержек оптимизации совершенно исключаются. Так или иначе, эта важная сфера заслуживает значительно большего внимания, и цель последующего изложения состоит в более полном объяснении природы издержек оптимизации и демонстрации того, как они влияют на способы принятия решений в экономике, для которой характерно наличие разного рода «тренировок». В целях упрощения изложения удобнее вести рассмотрение в понятиях элементарной теории фирмы.

В соответствии с неоклассической доктриной, когда решения, принимающиеся в фирмах, носят случайный характер, они приносят «совершенно рациональными» индивидами, действующими в мире беззатратных трансакций, процесс оптимизации прост и осуществляется мгновенно (и без затрат). При этом институциональные устройства, учитываемые в модели, элементарные. Предполагается, что предприниматель или собственник-менеджер в «классической» фирме обладает неограниченными правами собственности и принимает все решения о политике предприятия [Alchian and Demsetz, 1972]. Тогда в рассматриваемой спецификой среде решения являются беззатратными, причем каждый собственник-менеджер может рассчитывать на обладание всеобъемлющей и точной информацией о производственной функции фирмы, господствующих рыночных ценах, качестве
факторов производства и т. д. При наличии такой обширной информационной базы он способен сопоставить все «эффективные» операционные альтернативы, которые являются открытыми, и ранжировать их для нахождения наилучшей, или максимизирующей прибыль, возможности. Однако ситуация радикально меняется, когда мы переходим в мир, где существуют трения. Если предприниматели имеют ограничённые познавательные способности, а для приобретения и обработки информации вынуждены использовать время и другие редкие ресурсы, то сама природа проблемы оптимизации деятельности фирмы становится иной. Происходит не просто переход к несколько изменившейся среде, где воздействию подверглись лишь некоторые переменные. Скорее новая среда такова, что многие ключевые элементы изменились одновременно. Так называемые гибридные модели неприменимы именно потому, что они учитывают лишь часть издержек, возникающих в ходе оптимизации (например, издержки определения текущих цен на факторы производства в процессе поиска), и в то же время полностью игнорируют прочие издержки (например, издержки установления множества «эффективных» производственных альтернатив).

При наличии различного рода трений вполне можно допустить, что предприниматель, контролирующий фирму, не имеет полного знания об экономической среде, в которой ему приходится действовать. Подобная ситуация предполагает, что когда структура фирмы формируется впервые, то она будет основана на несовершенном исходном потенциале знания предпринимателя, и на нее соответствующим образом повлияет необходимость экономии на издержках принятия решений. Прибыль фирмы будет больше или меньше в зависимости от того, насколько успешно изначально выбранная структура адаптируется к фактически существующим технологическим и рыночным условиям. Разумеется, в любой период времени (включая и первоначальный) предприниматель осведомлен о том, что его понимание экономических альтернатив ограничено и что он, по-видимому, в состоянии повысить уровень своего благостояния, увеличив долю ресурсов, направленных на приобретение и обработку информации. Настойчивое желание предпринимателя улучшить результаты функционирования своего предприятия, вероятно, самым тесным образом совпадает с уровнем прибыльности этой организации. Низкая прибыль означает скромное вознаграждение предпринимателя, обладающего правом на остаточный доход, и возможно, сигнализирует о затруднениях, ставящих под угрозу само выживание фирмы. Очевидно, что на рассматриваемое решение могут повлиять и другие факторы, помимо прибыли. Индивидуальные собственники-менеджеры отличаются друг от друга своей готовностью нести риск, напористостью, с которой они стремятся увеличить прибыль, и способностью принимать правильные решения. Однако, независимо от всех
этих деталей, подлинная природа реального окружающего мира означает, что с течением времени происходит корректировка деятельности фирмы.

Таким образом, мы предполагаем, что оптимизация является непрерывным процессом, в ходе которого всякий раз предпринимаются соответствующие корректировки по мере того, как в различные моменты времени становятся доступными ресурсы для поиска и имеет место обучение действием. Поскольку деятельность фирмы ведет к прогрессивному росту знания о производственных возможностях и более совершенных типах экономического устройства, то функции прибыли фирмы будет последовательно переформулироваться и со временем станет приниматься все новые и новые производственные решения. Разумеется, в любой период (включая начальный) познавательные и финансовые ресурсы, которые могут быть направлены на поддержание или увеличение прибыли фирмы, неизбежно ограничены. Однако, несмотря на имеющиеся ограничения, должны осуществляться непрерывные изменения и соответствующая структурная корректировка, пока предприниматель полагает, что выгоды, ожидаемые от корректирующих действий, превосходят издержки их осуществления.

Предложенная интерпретация поведения предприятия указывает на то, что процесс оптимизации (и издержки такой оптимизации) развертывается во времени. Разумеется, остаются еще вопросы, касающиеся того, каким именно образом предприниматель будет осуществлять указанный процесс оптимизации. Также очевидно должно быть и то, что издержки оптимизации, которые надлежащим образом не учитываются в неоклассическом анализе, в случае неинституциональной фирмы играют решающую роль. Иными словами, для того, чтобы получать нормальную прибыль и оставаться в отрасли в длительном периоде, фирма в отношении своих расходов должна быть осмотрительной, но при этом делать сознательные шаги для поддержания во времени приемлемого уровня эффективности. Существуя в столь изменчивой ситуации, фирма должна стараться не отставать от других фирм отрасли, которые, в свою очередь, постоянно стремятся улучшить свое положение за счет использования более успешных процедур принятия решений и приобретения новой информации. Лишь таким образом фирма может гарантировать, что ее выручка от продаж товаров в каждом периоде будет достаточна для покрытия соответствующих расходов на факторы, используемые непосредственно в производстве этих товаров, множество рутинных транзакционных издержек и разнообразные текущие издержки, порождаемые процессом принятия решений и оптимизации. Общий вывод, таким образом, состоит в том, что деятельность фирмы по оптимизации, порождая как выгоды, так и издержки, представляет собой неотъемлемую часть сбалансированной теории фирмы [Pingle, 1992, р. 5].
Признав обоснованность такого широкого понимания процесса оптимизации, можно выделить три основные категории издержек оптимизации. К ним относятся: 1) издержки, сопряженные с выбором метода принятия решений; 2) издержки сбора данных и 3) издержки отбора. В нашем примере, касающемся теории фирмы, можно указать на следующие связи. Прежде всего ясно, что поскольку полностью определенная производственная функция не может быть автоматически известна лицу, принимающему решения в фирме, то этот индивид должен предпринять усилия по сбору хотя бы некоторой информации о технологических производственных альтернативах. Поэтому из существующего на данный момент множества возможных методов он должен выбрать конкретный метод принятия решений, для того чтобы управлять процессом накопления данных. Иными словами, подход с точки зрения так называемого рационального выбора не является единственно возможным методом принятия решений. Если предприниматель намерен экономить на времени принятия решений, то в процессе принятия решения о том, какую именно информацию о технологии ему следует собрать, он может использовать и другие методы, такие, например, как метод случайного выбора или копирования. Вместе с тем следует признать, что и сам отбор метода принятия решений также сопряжен с издержками в виде затрат времени и ресурсов предпринимателя.

Однако последняя из упомянутых задач достаточно важна, поскольку выбранный метод определяет: 1) насколько интенсивно и каким именно образом будет осуществляться последующий поиск технической информации, а также 2) величину издержек, сопряженных с использованием данного метода принятия решений в процессе поиска. Конкретное количество ресурсов, которые предприниматель готов направить в каждый период времени на процесс отбора метода принятия решений (или план поиска), определяется им субъективно. При этом следует отметить, что объем релевантных технических знаний, накопленных в экономике, чрезвычайно велик по сравнению с возможностями какой-либо (малой) фирмы обнаруживать и использовать новую информацию. Таким образом, если предприниматель в целом намерен экономить на использовании своего ценнейшего времени (и других ресурсов), то ему

7 В соответствии с ориентальной микроэкономической теорией, производственная функция предоставляет субъекту принятия решений всю необходимую информацию для осуществления эффективного выбора среди различных типов технологической организации производственной деятельности фирмы. Однако можно показать, что если цены на факторы систематически изменяются вместе со способами использования этих факторов в производстве, то для осуществления эффективного (или максимизирующего прибыль) выбора необходимо рассмотреть все множество производственных возможностей (см.: [Putzbott, 1996]).
должно уделять достаточно внимания выбору метода принятия решений во избежание ошибки, связанной с использованием метода (такого, например, как метод рационального выбора), предполагающего систематическое и детальное рассмотрение совокупного запаса знаний [Conlisk, 1996, p. 675]. По-видимому, любой избранный и используемый план поиска должен носить весьма селективный характер и предназначаться для отбора данных лишь в определенных сферах технологической информации, которые, с точки зрения предпринимателя, возможно, будут перспективны.

Издержки, сопряженные с выбором метода принятия решений, относятся к категории издержек, которые связаны с процессом отбора конкретного правила принятия решений. Разумеется, какое бы правило принятия решений ни какой бы план поиска ни был выбран, когда такое правило применяется на практике для получения той или иной технологической информации, возникают дополнительные издержки. Такие издержки можно назвать издержками сбора данных. Предприниматель свободен в определении того, сколько всего инвестиций он готов осуществить в каждый конкретный период для расширения своей осведомленности о доступных производственных технологиях. Тем не менее ни в начале своей деятельности, ни впоследствии он не обладает чем-либо хотя сколько-нибудь отдаленно напоминающим всеобъемлющую производственную функцию. На практике информация о технологиях настолько обширна и сложна, что ее суммарный запас, накопленный обществом, никогда не будет собран каким-либо одним индивидом, сталкивающимся с конкретной конкретной величиной трансакционных издержек.8 Сбор данных, подобно любой другой экономической деятельности, подчинен дисциплине, налагаемой расчетом издержек и выгод. За некоторыми пределами издержки получения дополнительной информации будут перевешивать ощутимые выгоды, связанные с этой информацией.

В зависимости от точки зрения предпринимателя, в каждый конкретный период фирма сможет выбрать некоторое множество альтернативных производственных технологий. Тогда такая весьма размытая «производственная функция» будет представлять для предпринимателя ключевую точку отсчета. Именно среди альтернатив этого множества технологических возможностей он и должен выбрать конкретное

производственное устройство, которое, согласно его предположениям, обеспечит предприятию наибольшую чистую прибыль. Однако выбор, осуществляемый среди нескольких возможностей, также не является беззатратным процессом. Следовательно, предприниматель должен позаботиться о том, чтобы отобрать еще один метод принятия решений (из совокупности соперничающих между собой возможностей), который будет в состоянии эффективно решить проблему технологического выбора. Здесь следует вновь подчеркнуть, что, хотя метод рационального выбора (лежащий в основе неоклассической оптимизации) неизбежно приводит к наилучшему результату среди теоретически достижимых в размытом множестве производственных возможностей, он будет сопряжен с издержками принятия решений в форме затрат времени (и других ресурсов). Ведь такой метод предполагает, что все существующие альтернативные возможности будут рассмотрены и со- поставлены между собой [Day and Pingle, 1991; Göttinger, 1982]. Иными словами, метод рационального выбора, несомненно, является наилучшим в мире с неограниченной рациональностью и нулевыми трансакционными издержками, где вообще отсутствуют издержки оптимизации. Тем не менее в реальном мире ситуация выглядит совершенно иначе. В конечном счете при осуществлении поиска "идеального" производственного устройства менее систематический и менее точный метод принятия решений (например, метод случайного выбора) может оказаться предпочтительнее, чем максимизирующее поведение при рациональном выборе.

Явление, называемое нами издержками отбора, возникает на ко- нечной стадии процесса оптимизации деятельности фирмы в любой период. Эти издержки, которые, по сути, можно трактовать как однопериодные потоковые издержки, возникают после того, как множество производственных технологических альтернатив фирмы определено и предприниматель должен применить выбранный им метод принятия решений для отбора наилучшей, по его мнению, из известных альтернатив. Такая организация производства при ее использовании обещает при- нести наибольшую чистую прибыль для фирмы с учетом разнообразных издержек оптимизации, стандартных трансакционных издержек и других значительных ограничений, в условиях которых предприниматель приходится действовать. По всей видимости, выбор методов принятия решений, их применение для обеспечения необходимой технологической информации и определение того, какие технические производственные альтернативы следует использовать, для фирм могут быть сопряжены с весьма значительными затратами. Разумеется, очевидно, что чем больше эти издержки оптимизации, тем больше должна от- клюдиться модель предприятия от ортодоксальной неоклассической модели, в которой издержки оптимизации полагаются равными нулю.
10.2.4. Бесконечное попытное движение

После того как признано существование издержек оптимизации, уже невозможно отстаивать предпосылку о том, что целенаправленные индивиды всегда приходят к своим решениям на основе ортодоксального максимизирующего поведения. Одним словом, идею о том, что рациональный выбор является универсальным методом принятия решений, приходится отвергнуть. Дело обстоит так потому, что, когда имеет место ограниченная рациональность, а все решения, принимаемые людьми, сопряжены с издержками, концепция рационального выбора приводит к логической дилемме [Winter, 1975; Gottinger, 1982; Conlisk, 1988].

Это затруднение, связанное с теорией строгой оптимизации, стало известно под названием «проблемы замкнутого круга» — не существует такой задачи оптимизации, которую можно решить с учетом всех издержек принятия решений [Pingle, 1992, p. 10].

Согласно ранее введённой терминологии, именно «издержки, сопряженные с выбором метода принятия решений», делают столь ясственно последствия существования проблемы замкнутого круга. Мы уже отмечали, что субъект принятия решений в фирме должен нести издержки (особенно временные) для определения того конкретного метода принятия решений (скажем, метода А), который будет использоваться, например, при отборе оптимальной производственной возможности для фирмы из известного множества технологических альтернатив. Однако очевидно, что никакого внимания не уделялось вопросу о том, каким именно образом предприниматель выбрал метод (скажем, В), применившийся для выбора среди массива возможных методов принятия решений (одним из элементов этого множества был А), или вопросу об издержках отбора метода В. Таким образом, была полностью пронзирована проблема более высокого порядка. Это означает, что для выбора метода В среди различных возможных методов отбора методов принятия решений (среди которых В был одиной из альтернатив) должен использоваться (с некоторыми издержками) некий метод (скажем, С). Но тогда возникает следующий вопрос: как был выбран метод С? Следующая здесь общая ситуация указывает, что мы столкнулись с методологической проблемой бесконечного попытного движения, и, следовательно, некоторые издержки, сопряженные с принятием решений на основе рационального выбора, не могут быть учтены. Действительно, мы знаем, что

издержки принятия решений, сопряженные с проблемой более высокого порядка, неизбежно больше тех, что связаны с проблемой более низкого порядка. Отсюда следует, что издержки принятия решений в принципе ограничивают степень, в которой рациональность может быть переоценена на более высокие уровни. Должна неизбежно возникнуть ситуация,
когда... «вести себя рационально станет иррационально», и будет лучше просто избегать методы выбора без каких-либо разумных обоснований. В противном случае все ресурсы могут быть использованы в ходе самого процесса принятия решений [Pingle, 1992, p. 11].

В магистральном направлении экономического анализа часто недооценивается тот факт, что существуют различные способы поведения, связанного с принятием решений, и что нет такого метода, который бы использовался субъектами принятия решений при любых обстоятельствах. Действительно, с учетом высоких издержек метода рационального выбора, которые выражаются в затратах времени и других ресурсов, расходуемых на принятие решений, следует ожидать, что на практике индивиды, как правило, будут избегать процедур рационального выбора и всячески экономить, используя альтернативные методы принятия решений. В противоположность неоклассической модели и гибридным неоинституциональным моделям, связанным с рациональным выбором, общее правило, по-видимому, состоит в следующем. Предприниматель, потребитель и другие лица, принимающие решения, действуют руководствуясь эмпирическими правилами или аналогичными «экономическими» методами, и полученные ими результаты в конечном счете оказываются наилучшими из тех, которые возможно достигнуть [Conlisk, 1996, p. 677].

Следует также осознать, что отход от поведения, связанного с принятием решений на основе рационального выбора, вынуждает пересмотреть неоклассические концепции эффективной аллокации. Если для лиц, принимающих решения, характерна общая тенденция использовать методы принятия решений, отличные от рационального выбора, то ясно, что в такой системе первая наилучшая эффективность по Парето не будет достигнута. Однако столь же верно и то, что не будет достигнута и вторая наилучшая оптимальность по Парето, или условная Парето-оптимальность. Этот тезис представляет определенный интерес, поскольку публикации, в которых современный институционализм трактуется как расширенная неоклассическая теория, основаны на предположении о том, что введение дополнительных ограничений в ортодоксальную модель может привести к результатам, отражающим «существенную эффективность» [Demsetz, 1969, p. 11]. С этой точки зрения (сравнительного институционального анализа) корректно сформулированная равновесная модель должна выходить за рамки чрезмерно упрощенной неоклассической структуры и учитывать все ограничения реальной жизни.

9 См. работу [Stiglitz, 1994, chs. 3, 4], где содержится полезное обобщение проблем, возникающих в экономической теории благосостояния, когда отбрасываются ортодоксальные предпосылки относительно совершенной информации и совершенных рынков.
с которыми сталкиваются субъекты принятия решений, когда они стремятся максимизировать прибыль или полезность. Но такой подход имеет лишь поверхностное правдоподобие. Легко показать, что в контексте неоинституциональной среды, где существуют не только трансакционные издержки и ограниченная рациональность, но также издержки оптимизации, вторая наилучшая оптимальность по Парето является всего лишь иллюзией. В частности, мы знаем, что поскольку ограниченные познавательные способности — универсальное свойство человеческой природы, то индивиды должны считать принятие решений дорогостоящей процедурой. Однако при этих условиях, разумеется, будут предприниматься попытки сократить издержки принятия решений за счет избранная поведенческих моделей принятия решений, которые существенно отличаются от процедур оптимизации, основанных на рациональном выборе. Естественно, при использовании иных методов принятия решений типовое эффективное решение, соответствующее условному оптимуму по Парето, также недостижимо.

Основным лейтмотивом раздела 10.2 было показать невозможность формулирования приемлемого корпуса неоинституциональной теории путем применения простой стратегии изменения некоторых предпосылок неоклассической теории при неизменности остальных. Верно, конечно, что появилось заметное количество публикаций по так называемым гибридным моделям, отражающим такой подход. Тем не менее эти модели демонстрируют серьезные логические затруднения и не могут быть признаны удовлетворительными. Подводя итог, мы можем констатировать, что аргументы против гибридных моделей сводятся к четырем основным соображениям. 1. Эти модели неудовлетворительны, поскольку они строятся на основе противоречивых предпосылок. В частности, предпосылки, сделанные относительно информации, которой обладают субъекты принятия решений, не согласуются с предпосылками (принимаемыми одновременно), касающимися ограниченной рациональности и положительных трансакционных издержек. Между тем такие предпосылки играют решающую роль в неоинституциональном анализе. 2. Как следствие допущений об информационной структуре в гибридных моделях, типовая задача принятия решений для таких моделей предполагает доступность данных (например, исчерпывающим образом определенную производственную функцию или функцию полезности), которые не могут быть известны ограниченно рациональным индивидам, функционирующими в неоинституциональной среде. 3. В таких моделях допускается только один способ поведения, связанный с принятием решений (рациональный выбор), несмотря на то, что другие методы, сокращающие издержки принятия решений, по всей вероятности, дают более предпочтительные результаты, а сам рациональный выбор в системе, где все решения рассматриваются как сопряженные с издержками,
ведет к логической дилемме (бесконечному попытному движению).
4. Решения, полученные на основе гибридной модели (по определению включающей как неоклассические, так и неоинституциональные элемен- ты), формально могут выглядеть правдоподобными, но они являются фундаментально ошибочными, поскольку базируются на совокупности данных и процедурах принятия решений, которые в действительности значительно превосходят возможности реально существующих людей.

10.2.5. Экономическая эффективность
Поскольку рост интереса к неоинституциональному миру глубоко из- менил взгляд на природу экономических отношений и типы достигни- мых результатов, неудивительно, что традиционная неоклассическая концепция экономической эффективности также должна была претер- петь изменения. Правда, на первых порах представители школы НИЭТ довольствовались лишь некоторой модификацией неоклассического определения эффективности. Задуманная смена вех соответствовала представлениям об обоснованности гибридных моделей. Иными слова- ми, эти ученые критиковали ортодоксальный подход, так как не вери- ли, что определение, основанное на функционировании идеализирован- ной системы без трений, может служить адекватной основой выбора алокационной политики в реальном мире. Поскольку ортодоксальная модель общего равновесия трактовалась как чрезвычайно абстрактная и ограниченная, то предполагалось, что необходимо ввести дополнительные ограничения.

Главная характеристика экономической теории благосостояния заключа- ется в том, что в качестве критерия эффективности используются эконо- мические результаты, полученные на основе базовой неоклассической модели. Экономические результаты, отклоняющиеся от тех, что получен- ны в моделях, основанных на полностью определенных исключительных правах [собственности] и беззатратных трансакциях, называются «неэффек- тивными» [Eggerlsson, 1990, p. 21].

Следовательно, основной вывод состоит в том, что неправомерно сосредоточивать внимание исключительно на гипотетических или «иде- альных» решениях. В самом деле, очевидно, что, отказавшись от мира «без трений», приходится использовать редкие ресурсы для осуществ- ления трансакций, защиты прав собственности и т. п. В свою очередь, это означает, что общий запас ресурсов системы уже не может направ- ляться только лишь на производство обычных товаров [Dahlman, 1979, р. 150–156]. Разумеется, отсюда ясствует, что по сравнению с идеали- зированной неоклассической точкой отсчета все ситуации реального мира могут представлять собой не более чем второе наилучшее.

Аргумент неоинституционалистов состоял в том, что, исходя из целей позитивной экономической теории, единственными результатами,
имеющим значение, являются те, которые потенциально достижимы в реальном мире.

В экономической теории государственной политики в настоящее время преобладает точка зрения, которая неявно ставит во главу угла выбор между идеальной нормой и существующим «несовершенным» институциональным устройством. Этот подход в духе нирваны значительно отличается от подхода с точки зрения сравнительно-институционального анализа, согласно которому в центре внимания находится выбор между реальными альтернативными вариантами институционального устройства. На практике те, кто являются сторонниками погружения в нирвану, пытаются обнаружить расхождения между идеальным и реальным, и когда это удается, они делают вывод о том, что реальное незффективно. Сторонники сравнительно-институционального подхода пытаются оценить, какие реальные альтернативные варианты институционального устройства, по-видимому, наилучшим образом способны решать экономическую проблему общества [Demsetz, 1969, p. 1].

Из предложенной интерпретации данной проблемы следует, что если каждый субъект принятия решений рационален и ведет себя в соответствии с постулатом максимизации, то всегда будет найдена и реализована наилучшая достижимая возможность. Таким образом, можно утверждать, что эффективность определяется как условная максимизация. Условия эффективности трактуются как свойства детерминированного (равновесного) решения, вытекающего из заданной теоретической конструкции. Согласно этой точке зрения, решения, получаемые в системе, всегда будут эффективны, если они удовлетворяют ограничениям, которые характеризуют эту систему [De Alessi, 1983, p. 69].

Нет сомнений в том, что такая концепция эффективности концентрирует свое внимание на реальной возможной вариантах выбора и кладет конец внушающей сомнения неоклассической практике сравнения наблюдаемых результатов с чисто гипотетическими и нереализуемыми решениями. Тем не менее данное определение содержит некоторые спорные моменты, и поэтому может возникнуть вопрос, насколько вообще приемлемо отождествление эффективности с условной максимизацией.

10 Поскольку никто, кроме всеведущего «экономиста-наблюдателя», не может владеть информацией, которая позволяла бы системе достичь полной эффективности на гипотетической общей границе возможных полезностей, то нет и никаких шансов, что обычные субъекты рыночных отношений придут к идеальным результатам, рассматриваемым в традиционной теории благосостояния. См.: [Hayek, 1937; 1945; 1978].
Как указывалось ранее, теория эффективности, основывающаяся на идеи условной максимизации, в сущности, принимает базовое неоклассическое определение, а затем расширяет его, чтобы охватить те ситуации, в которых имеются дополнительные ограничения. Этот подход подразумевает, что эффективное множество альтернативных возможностей (которое формируется на основе фактически существующих ограничений) всегда находится внутри гипотетической границы эффективности ортодоксальной неоклассической теории. Из этого, естественно, следует, что лицо, принимающее решения, может в самом лучшем случае достичь границы эффективного множества альтернативных возможностей. При отсутствии насыщения индивид имеет мотивацию в максимальной степени использовать все доступные ему варианты выбора, чтобы увеличить свое благосостояние. Таким образом, если некоторое множество $A$ будет восприниматься им как множество альтернативных возможностей, то в процессе максимизации он будет стремиться достичь равновесной точки на границе этого множества. В то же время любая неудача в попытке достичь границы $A$ может интерпретироваться как указание на то, что исходное множество возможностей $A$ не было надлежащим образом определено. Надо полагать, что должны существовать некоторые неучтенные ограничения, которые, в случае принятия их во внимание, могли бы создать иное множество альтернативных возможностей, например, множество $B$, а также иной потенциально достижимый оптимум на границе множества $B$. Одним словом, можно обосновать эффективность любого исхода. Используя подобную логику, сторонники «обобщенной» неоклассической теории пытаются отстоять идею о том, что в должным образом определенных моделях поведение всегда эффективно, а выбор всегда оптимален. На первый взгляд этот аргумент выглядит вполне разумно, так как сложно утверждать, что причинами неэффективности служат положительные трансакционные издержки и другие ограничения реального мира, которые ставят пределы человеческим действиям. Поскольку определенные препятствия, встречающиеся в экономической жизни, неизбежны, они должны быть представлены в форме ограничений в задаче максимизации, в противном случае будет иметь место знаменитое заблуждение нирваны. Однако основную проблему эффективности нельзя сначала свести к этим весьма простым условиям, а затем практически полностью отбросить.  

11 Не существует способа избежать воздействия определенных базовых ограничений, с которыми сталкивается каждый субъект принятия решений. Однако проблемы возникают потому, что никогда нельзя а priori провести четкие различия между прецедентными и непрецедентными ограничениями. Некоторые ограничения, особенно те, что связаны с личными качествами, вкусами и способностями индивидов, сами по себе не поддаются прямолиней-
химо, по крайней мере, значительно более обстоятельное обсуждение предпосылок, лежащих в основе предлагаемых попыток «обобщения».

Ряд исследователей, в частности Лейбенстайн, позиция которого в некоторой степени более близка ортодоксальной неоклассической теории, критиковали определение эффективности, основанное на идее условной максимизации, исходя из того, что оно является всего-навсего 'тавтологией и противоречит здравому смыслу. Лейбенстайн считает, что любая процедура принятия решений, которая не позволяет осуществить неоптимальный выбор, отвергает саму суть значения слова «оптимизация», т. е. неизбежно присутствующего в нем элемента сравнения [Leibenstein, 1985, p. 11].

Данное утверждение достаточно обоснованно. Если любой наблюдаемый результат может трактоваться как «эффективный», то вряд ли это будет способствовать углублению понимания вопроса. Но вместе с тем Лейбенстайн склонен преуменьшать важность непредолимых ограничений реального мира. Он утверждает, что такие ограничения всего лишь объясняют, почему принимаются субоптимальные решения; они не изменяют ни порядок предпочтения возможностей, ни сам факт принятия субоптимальных решений [Leibenstein, 1985, p. 13, 15]. Аналогичным образом он отвергает и тот аргумент, согласно которому любой очевидно неэффективный выбор можно объяснить неверно определенной целевой функцией или функцией предпочтений. Таким образом, по-видимому, возникает очередное затруднение. В соответствии с представлениями одной из школ экономической мысли, эффективность достигается, когда удовлетворены все требования условной максимизации и приняты во внимание все важные ограничения. Другая же считает, что эффективность существует, только если удовлетворены идеализированные условия оптимума по Парето. Тогда неэффективный выбор определяется как выбор, отклоняющийся от границы идеального множества альтернативных возможностей; но такое отклонение в реальном мире неизбежно. В зависимости от принятого объяснения получается, что в одном случае все решения эффективны, а в другом — все неэффективны. Ясно, что ни один из этих подходов не является удовлетворительным. Причем именно их тесная связь с неоклассической моделью и порождает фундаментальное затруднение.

ной классификации. Отсюда следует, что отнесение конкретного ограничения к преодолимым или непреодолимым зависит от того, кем собственно является данный экономический субъект. Разумеется, такая ситуация создает трудности для любого определения эффективности, которое базируется на концепции действующих ограничений.
Хотя в литературе по новой институциональной экономической теории и предпринимались попытки переформулировать понятие эффективности, ни одна из них не была в достаточной степени успешной. Совершенно недостаточно просто ввести дополнительные ограничения в задачу оптимизации. Надо признать, что, если мы допускаем положительные трансакционные издержки и ограниченную рациональность, вся структура новой модели мира начинает значительно отличаться от структуры ортодоксальной модели. Inter alia, субъекты принятия решений находятся в иной ситуации по отношению к элементам, которые традиционно принимаются как нечто данное, а экономические процессы нельзя интерпретировать так, как если бы они были следствием решения множества простых задач максимизации. Знакомые точки отсчета эффективности, такие, например, как граница благосостояния, просто исчезают. В итоге оказывается, что необходима и большее ни меньше как радикальная трансформация общепринятой теории. Почему дело обстоит именно так и с какими проблемами придется сталкиваться в новой теоретической среде, будет рассмотрено в разделе 10.3.

10.2.6. Координация деятельности

Хорошо известно, что базовая неоклассическая модель не слишком полезна при анализе проблем экономического приспособления в системе, для которой характерны положительные трансакционные издержки и несовершенная информация. Так, по поводу проблемы устойчивости системы было отмечено следующее:

По сути вся формальная теория связана с исследованием условий равновесия. Очень незначительна часть формальных теоретических разработок рассматривает вопрос о том, как именно система частного предпринимательства достигает равновесия или как она сохраняет это состояние в случае различных видов пертурбаций. Даже в рамках моделей частного равновесия, описывающих частное предпринимательство, вопрос о динамической реакции на сдвиги кривой спроса или изменения условий предложения факторов производства может повлечь некоторые сложности, особенно в том случае, если реакции являются дискретными — вспомним о паутинообразном цикле «кукуруза—свиньи». В условиях общего равновесия, когда изменения в выпуске в ответ на изменения спроса влияют на цены факторов и личные доходы, которые, в свою очередь, могут оказать обратное влияние на дальнейшее изменение спроса, вопрос об устойчивости становится еще более сложным. Любой, кто утверждает, что частное предпринятие четко реагирует на изменяющуюся рыночную конъюнктуру, должен испытывать серьезные затруднения ввиду неспособности теоретиков общего равновесия доказать существование устойчивости, которая сохраняется только при очень строгих условиях [Nelson, 1981, p. 102-103].
Аналогичным образом отмечалось, что при децентрализованной деятельности в ситуации несовершенной информации эффективная альлокация ресурсов не может быть достигнута, если не вмешается государство и не введет целый набор субсидий и налогов. Подобные критические комментарии указывают на то, что при ослаблении упрощающих предпосылок неоклассической модели в этой сфере анализа возникает затруднения.

Однако все равно не совсем ясно, возможно ли оценить функционирование децентрализованной системы реального мира с помощью традиционных измерений эффективности и можно ли использовать результаты теории общего равновесия, основанной на идеализированных предпосылках, для того, чтобы полноценно охарактеризовать устойчивость. В обстоятельствах, когда положительные трансакционные издержки и ограниченная рациональность играют ключевую роль, фактический процесс, посредством которого достигаются экономические результаты, слишком сильно отличается от процесса, предполагаемого в неоклассическом случае (с совершенной информацией). Исходя из новых воззрений, совокупность данных в ортодоксальном смысле не определяет результаты непосредственно. В действительности экономическая реальность поставлена лишь субъективно, а понятие не объективно. Поэтому для такой системы отсутствует четкий стандарт эффективности, сопоставимый либо с оптимумом по Парето, либо со вторым наилучшим оптимумом.

В том виде экономики, который исследуется новой институциональной экономической теорией, в бизнес-планировании неизбежно возникают серьезные проблемы, поскольку трансакционные издержки исключают возможность существования любых структур, подобных полной системе форвардных (и рисковых) рынков. Тогда, например, при рассмотрении потенциальных инвестиционных проектов у лиц, принимающих решения, уже не будет простого способа получить точную информацию относительно намерений других инвесторов или определить вероятные последствия собственных инвестиционных планов. Утратив способности к проверке намерений и возникновение вторичной или социальной неопределенности приобретают очень большое значение. Каждое лицо, принимающее решение, должно корректировать свое поведение, сообразуясь с собственными ожиданиями относительно того, что будут знать и предпринимать другие субъекты. Однако, учитывая, что ожидания могут формироватьсь самым различным образом, а процедуре использования неполной информации для целей создания успешных проектов имманентно присуща трудность, нет и резонных оснований полагать, что принимаемые решения будут обладать свойствами, в точности соответствующими достижению оптимальности. Поведение в мире, где существуют трения, может очень различаться, поскольку
индивиды будут совершенно по-разному трактовать как настоящее, так и будущее. Кроме того, вполне возможно, что для обеспечения таких реакций на меняющиеся экономические условия, которые позволяют действовать более упорядочено и согласовано, должны использоваться не рыночные, а совсем другие механизмы.

Стиглиц отмечает, что понятие децентрализации, которое традиционно ассоциируется с неоклассической теорией, по-видимому, отображает некую структуру, наилучшим образом приспособленную для решения проблемы раз и навсегда [Stiglitz, 1985, p. 35]. Однако для анализа мира, где существуют трения и неопределенность, нужно нечто совершенно иное. В модели, которая соответствует неоинституциональному подходу, должна конструироваться институциональная структура, способная адаптироваться и реагировать на серию новых и постоянно изменяющихся проблем. Таким образом, внимание следует направить на «архитектуру» экономической системы или способ организации индивидов в системе.

Главными для этого подхода являются проблемы сбора информации, коммуникации и принятия решений. Индивиды имеют ограниченные способности собирать и обрабатывать информацию, а обмен информацией между индивидами несовершенен и сопряжен с издержками. Сбор информации и принятие решений требуют затрат реального времени, и следствие как положительного дисконтирования, так и постоянного изменения среды (из-за чего информация быстро устаревает) существует эффект быстрого принятия решений. Следствие этих простых наблюдений состоит в том, что способы, посредством которых индивиды осуществляют сбор информации, обмениваются этой информацией и принимают решения, играют решающую роль в обеспечении результативности экономической системы [Ibid., p. 36].

Проблемы, затрагиваемые в новой институциональной экономической теории, выходят далеко за пределы тех, которые здесь рассматривались и были связаны преимущественно с информационными аспектами организации. Тем не менее кажется очевидным, что любая новая аналитическая конструкция, которая стремится к лучшему пониманию вопросов, интересующих новую институциональную экономическую теорию, должна представлять собой нечто большее, чем простое расширение неоклассической модели [Nermuth, 1982, p. 3–4].

По крайней мере, разработки в рамках новой институциональной экономической теории ясно показали, что экономистам следует отойти от узких рамок неоклассического понимания «эффективности». Поскольку трансакционные издержки и ограниченная рациональность формируют фундаментальные свойства экономической системы, инерплистично ожидать, что субъекты принятия решений могут достичь таких условий, при которых имеет место либо оптимальность по Парето, либо
условная Парето-оптимальность. Более того, по самой своей природе неоклассический подход не даёт возможности легко исследовать проблемы изменений и эволюции институтов во времени. Как отметил Де Алесси,

современные концепции эффективности своими корнями глубоко уходят в математическую теорию условной оптимизации, которая характерна для неоклассической экономической теории и концентрирует внимание на сравнении альтернативных условий равновесия. Однако сопоставление институтов на основе условий равновесия, которые никогда не могут быть достигнуты в мире изменений и неопределенности, просто игнорирует всю информацию о процессе изменений как таковых [De Alessi, 1992, p. 340].

Возможно, неоклассику следует заменить менее механистичной и более гибкой теорией, однако сегодня контуры этой более совершенной альтернативы проступают еще весьма нечетко.

10.3. Основы новой парадигмы

Когда осуществляется логический переход к «неоинституциональной» среде, то никем не отвергается тот факт, что главная экономическая проблема по сравнению с неоклассической концепцией радикально меняется. При этом субъекты принятия решений оказываются в совершенно ином положении относительно того, что традиционно понималось как изначально заданное. Например, в отличие от неоклассической модели общего равновесия индивиды не располагают «полной информацией». Скорее каждый индивид обладает лишь частичным знанием об альтернативных возможностях, известных обществу в целом. Иными словами, уже невозможно предполагать, что каждый субъект принятия решений обладает совершенной информацией обо всех имеющихся технологических альтернативах, о действительных свойствах каждого товара и т. п. Более того, на каждом отрезке времени запас знаний каждого человека или структура информации в некоторой степени отличаются от аналогичных характеристик других людей.12 Субъективные данные, основываясь на которых отдельные лица, принимающие решения, действуют в реальной жизни, очень сильно отличаются от того, что можно было бы назвать объективными данными системы. Последнее, разумеется, представляют собой совокупность данных, которые

12 Представляется разумным утверждать, что если принято допущение о положительных трансакционных издержках, а информация несовершена, то неизбежным следствием будут различия в запасе знаний разных индивидов. Нельзя предполагать, что все люди имеют одинаковый доступ к информации или одинаковые способности использовать информационные каналы системы.
в полном объеме известны лишь всему сообществу лиц, принимающих решения.

Только что упомянутые новые подходы очень важны, однако деятельностью удовлетворительная неинституциональная модель должна принимать во внимание и некоторые другие данные. Непременно игнорировать институциональные устройства или предполагать, что институты лишь нейтральны в своем воздействии на экономическое поведение. Мы знаем, что институты оказывают мощное влияние на хозяйственную деятельность, определяя как структуру стимулов, так и наряду с технологией величину трансакционных издержек. Как указывал Норт, институты — это созданные людьми ограничения, которые структурируют взаимодействие между ними. Институты состоят из формальных ограничений (правил, законов, конституций), неформальных ограничений (норм поведения, соглашений и добровольно принимаемых кодексов поведения), а также характеристик принуждения к выполнению тех и других. В совокупности они определяют структуру стимулов общества, и особенно экономики [North, 1994, p. 4].

Из данного утверждения следует, что если в модель, которая в основном соответствует неоклассической конструкции, необходимо ввести институты, то такие новые ограничения должны быть встроены на двух уровнях. Во-первых, должен существовать набор институтов «конституционного» уровня. По терминологии Норта, это — «институциональная среда» [North and Thomas, 1971]. Данные устройства будут определять допустимые границы действия новых институтов или кодексов поведения в обществе. Очевидно, что основополагающие изменения в системе будут проходить легче или тяжелее в зависимости от того, как определены именно эти экономические, политические и социальные институты более высокого порядка. Во-вторых, в любой момент времени должен существовать конечный набор институциональных возможностей и организационных форм (Норт называет их «институциональными соглашениями» [Ibid., p. 6]), которые соответствуют имеющимся конституционным ограничениям и известны всей совокупности лиц, принимающих решения в данном сообществе. Вместе с тем точно так же, как и в случае с технологическими альтернативами, индивиды, принимающие решения, будут по-разному воспринимать и осознавать доступные им возможности выбора. Начальный запас знаний одних индивидов будет больше, чем других, и каждый может, если посчитает полезным, направить ресурсы на изыскание дополнительных опций из тех, что имеются в существующем множестве альтернатив данной системы, или даже на отыскание абсолютно новых опций.

В условиях, бегло описанных выше, как и обычно, исходные состояния лиц, принимающих решения в системе, весьма разнообразны. Однако этот случай отличается от неоклассической модели общего
равновесия неизбежность изменений в краткосрочных массивах данных. Даже если параметр, названный нами объективными данными, зафиксирует, все же экономическая ситуация, в которой находятся индивиды, будет непрерывно изменяться. Объем изменений, происходящих в так называемых субъективных данных, которыми располагают отдельные индивиды, сложным образом зависит от характера институтов, осведомленности субъектов принятия решений, состояния технологий и т. д. Рассмотрим, например, вопрос об индивидуальной собственности на средства производства. Если в неоклассическом случае распределение прав собственности на активы принимается как данная величина, то в неоинституциональной модели все не так просто. Поскольку в системе рассматриваемого типа трансакции не могут осуществляться без использования реальных ресурсов и интеллектуальных усилий людей, то совершенно точный мониторинг и полная защита прав собственности невозможны. Это верно хотя бы потому, что достижение столь идеальных результатов окажется запретительно дорогим. Тем не менее если идеальных результатов достичь нельзя, то все-таки еще остается возможность в большей или меньшей степени защитить права частной собственности. Как подчеркивалось ранее, успешность защиты своего положения тем или иным индивидуальным собственником будет зависеть от таких факторов, как его личная решимость, доступность информации и затраты на ее получение, а также дизайн существующих институциональных и организационных устройств. Таким образом, в противоположность неоклассической концепции, запас ресурсов, которым владеет индивид, не является заданной величиной, а может изменяться в зависимости от величины прилагаемых им усилий, а также от событий, происходящих в системе. Следовательно, подобные запасы у каждого индивида могут становиться существенно больше или меньше.

Даже без дальнейшего обсуждения сложностей неоинституционального мира не может быть сомнений в том, что теория, описывающая этот мир, должна значительно отличаться от ортодоксальной неоклассической теории. В случае модели общего равновесия неоклассического типа можно четко поставить задачу оптимизации и плавно перейти от точно определенных данных и начальных условий системы к нахождению решения, оптимального по Парио. По сути дела, все необходимое для получения решения известно с самого начала. Однако представляется, что приложение подобного подхода к неоинституциональной задаче вряд ли осуществимо на практике. Одно из решающих различий

13 Разумеется, неоклассическая теория признает, что индивиды, принявшие решения, контролируют уровень усилий, который они хотят предложить на рынке. Общепринятое обобщение неоклассического подхода в рамках теории благосостояния можно найти в работе [Bator, 1957].
Состоят в том, что в последнем случае существуют некоторые в основном непознаваемые элементы, влияющие на результаты. Вайсман достаточно ясно объяснил эту ситуацию следующим образом:

Планы людей и их решения касаются будущего. В процессе адаптации к будущему людям доступна лишь неполная информация о прошлом и частичная информация о продолжающемся настоящем (подвижные точки фактических решений). Они не могут располагать «информацией» о будущем. Раз оно еще не наступило, то по этому поводу возможно иметь лишь некоторое суждение. Используя наглядный термин, предложенный Шёклом, можно сказать, что будущее характеризуется «незнанием». Разумеется, люди будут придерживаться одних суждений с большей уверенностью, чем других... и (некоторые) могут оказаться настолько твердыми, что сделают бессмысленной оценку разницы между субъективной и объективной вероятностью в отношении наступления этих событий. Но в целом будущее не таково. Мы ожидаем, что произойдут события, которых мы не предвидели. Сущность незнания заключается именно в том, что будущее не имеет границ. Проблема не просто в том, что мы не знаем, какой набор событий фактически будет иметь место в будущем; мы не знаем даже перечня этого возможного множества событий. При подобных обстоятельствах люди будут вести себя «вероятностным образом лишь постольку, поскольку они воспринимают такой тип поведения как эффективный способ справляться с проблемой познаваемости. Тогда удовлетворительная трактовка поведения, связанного с принятием решений, должна объяснить не только вмешение конкретных значений вероятностей предполагаемым исходом, но и процесс отбора, посредством которого субъекты принятия решений редуцируют непознаваемое будущее к указанным конечным «релевантным» исходам (Wiseman, 1991, p. 151–152).

Следовательно, совершенно необходимо обращать внимание на динамическую природу неинституциональной проблемы. Хотя могут существовать некоторые исходы заданные условия, влияющие на эволюцию системы, несомненно, что со временем она столкнется с новыми и непредвиденными силами. Таким образом, трудно поверить в то, что временная траектория динамической системы может быть предсказана с большой степенью достоверности.

Безусловно, экономика, описываемая неинституциональной теорией, не «катится по рельсам» в том смысле, как об этом можно сказать в отношении некоторых более простых динамических моделей. В принципе, при наличии точной информации об исходных условиях системы и ее структурных характеристиках эволюцию этой системы, вероятно, можно было бы «аппроксимировать». Но информация, необходимая для получения даже такого результата, просто недоступна. Например, в вышеописанных нами обстоятельствах всегда присутствуют имmanentные затруднения, связанные с определением того, какие элементы модели следует отнести к эндогенным, а какие — к экзогенным.
Действительно, поскольку каждый индивид вправе свободно определять, насколько далеко ему следует простирать свои поиски новой или всехватывающей информации и как часто осуществлять этот поиск, постольку то, что мы назвали объективными данными системы, может быть известно лишь некоему гипотетическому всеведущему наблюдателю [Hayek, 1945]. Ни один индивид в экономике не имеет полного представления о том, что осуществили остальные субъекты принятия решений в системе, так как все функционируют более или менее независимо, и система изобилует вторичной или социальной неопределенностью. В то же время невозможность обладания четкой картиной об экзогенных элементах, конечно, затрудняет теоретические рассуждения о развитии системы.

10.3.1. Диффузия информации

Для того чтобы было проще говорить о свойствах экономики, описываемой неоинституциональной теорией, удобно сначала предположить, что так называемые объективные данные системы зафиксированы. Тогда проблемы, связанные с непознаваемым будущим, оказывают несколько менее острыми, нежели прежде. Можно, однако, показать, что даже при таких упрощенных условиях неоклассическая модель будет довольно плохо адаптироваться к требованиям новой институциональной экономической теории. Трудности возникают в связи с тем, что проблема, находящаяся в центре неоклассического анализа, основанная на фиксированных данных и формируемая вначале как статическая, трансформируется в динамическую. Можно допустить, что в любой момент времени субъекты принятия решений, обладающие ограниченной рациональностью и функционирующие при положительных трансакционных издержках, имеют лишь частичное и неравномерно распределенное знание о фундаментальных данных системы. Однако с течением времени неизбежно будет происходить некоторая диффузия информации. Тем или иным образом — вследствие взаимодействия людей, свободного перемещения работников, программ сознательного поиска и т. п. — будет осуществляться передача информации. Именно тот факт, что деятельность, связанная с мониторингом и обеспечением соблюдения правил, сопряжена с издержками, означает невозможность поддержания абсолютной неприкосновенности запасов индивидуального знания (даже если они признаются частной интеллектуальной собственностью). Таким образом, будет иметь место тенденция ко все более равному распределению знания.

14 То, насколько именно велики информационные различия в рассматриваемом исходном периоде, зависит от длительности процесса корректировки до начала анализа, а также от выбора исходного периода.
В идеале процесс изменения и корректировки может продолжаться до тех пор, пока субъекты принятия решений не начнут использовать все запасы (фиксированного) знания системы настолько полно, насколько это возможно, и не будут достигнуты пределы изменений, налагаемые имеющимися данными. На каждом этапе изменение информации, находящейся в распоряжении общества, будет приводить к соответствующим изменениям в типах производственного устройства, организационных структурах, порядке предпочетий и т. п. В этих условиях от периода к периоду соответствующим образом будут меняться и аллокация, а объем выпуска в системе будет постепенно увеличиваться. Одним словом, при такой оптимистичной интерпретации в данной модели предполагается, что диффузия знания порождает экономические изменения, похожие на те, которые происходят в растущей экономике.

Однако такая трактовка данного процесса является слишком упрощенной. Действительно, пока структура модели диффузии не определена более детально, трудно сказать что-либо конкретное и о результатах. Представляется, что, возможно, произойдет некоторое увеличение объема выпуска, по крайней мере в отдельных секторах, но ясно, насколько быстро движется вперед деятельность по распространению знаний или какие именно каналы при этом будут использоваться в наибольшей степени. В общем, фирмы не будут оптимальным образом адаптированы к существующим экономическим условиям. Более того, сильная конкуренция не обязательно сохранится во всех секторах, поскольку, воспользовавшись различиями в знаниях, отдельные фирмы могут приобрести значительную рыночную власть. Также нужно признать и тот факт, что на каждом этапе процесса распространения знаний субъекты принятия решений будут действовать в мире, где некоторые виды выбора должны быть сделаны в условиях неопределенности по Найту. Эта ситуация не исключает существования целенаправленного поведения. Но, несмотря на то что могут быть инициированы, например, информационно-поисковые программы, которые позволяют отдельным индивидам или фирмам осуществлять более успешный выбор, нет никаких убедительных оснований рассчитывать, что в ходе подобной деятельности окажется возможным точно оценить издержки и выгоды этого поиска. Некоторые авторы утверждают, что «информация становится

15 Поскольку, в противоположность нашим упрощающим предположениям, объективные данные системы с течением времени также изменяются, в экономике возможен в большей или меньшей степени бесконечный процесс корректировки, и совершенно ясно, будут ли вообще когда-либо достигнуты «длительно равновесные» решения. Решающую роль здесь играет скорость процесса диффузии относительно темпа изменения так называемых объективных данных.
высокоценным, но весьма дорогим фактором производства и принятия решений, поэтому ее нужно использовать эффективно, как любой другого фактора [Scott, 1994, p. 316]. С этой точки зрения информация довольно органично вписывается в общие рамки неоклассического анализа. Однако затруднение возникает в связи с тем, что если не принять некоторых очень строгих и вызывающих серьезные сомнения допущений относительно возможностей предсказания чистых выгод от поиска информации, как это обыкновенно делается, то большей эффективности достичь невозможно. Представляется, что не существует способа избежать неопределенности и нечеткости результатов, типичных для экономики, в которой имеет место диффузия информации.

Любые изменения, происходящие в эволюционирующей системе, должны осуществляться под влиянием конкретной институциональной структуры, и, разумеется, некоторые из них предполагают институциональную и организационную реслруктуризацию. Все это означает, что распространение информации приводит в движение также и политические процессы. Но это снова порождает неопределенность, поскольку известно, что политические рынки даже менее эффективны, чем экономические.

Измерение и защита соглашений на политических рынках представляет собой гораздо более трудную задачу. Здесь происходит обмен (в условиях демократии между избирателями и законодателями) обещаний на голос. У избирателя мало стимулов к получению информации, поскольку вероятность того, что один голос будет иметь значение, бесконечно мала; кроме того, сложность проблем порождает подлинную неопределенность. Обеспечение соблюдения политических соглашений опутано трудностями. Конкуренция здесь гораздо менее действенна, чем на экономических рынках. Когда речь идет о множестве относительно простых, легко поддающихся измерению и важных для благосостояния избирателей политических мер, избиратели могут быть хорошо информированы, но за пределами таких простых политических проблем ведущую роль играют идеологические стереотипы... [North, 1994, p. 6].

В любом случае, если для практической реализации предлагаемого изменения прав собственности или институционального изменения необходимы санкции и поддержка государства, то политические партии, заинтересованные в таких переменных, должны инициировать соответствующий политический процесс. Политические переговоры неизбежны, поскольку модификация институциональной структуры воздействует на распределение, а также на производство и порождает тенденцию к изменениям в индивидуальном распоряжении богатством и политической властью. Предполагается, что в системе доминирует своеобразное поведение. Следовательно, мнение субъектов принятия решений по поводу намеченных планов реорганизации будут находиться в сильной
тери влечет за собой изменение их стратегий и поведения. Краткосрочная неопределенность и риск могут привести к отложению или отказу от инвестиций. Важно отметить, что эти изменения могут быть необратимыми.

Несмотря на то, что циклы экономических взлетов и падений могут вызывать боль и нестабильность, они также способствуют инновациям и развитию. Жесткая конкуренция и неравномерное распределение ресурсов стимулируют инновации, создают новые рынки и повышают качество товаров и услуг. Важно помнить, что экономические циклы — это не просто периода экономического спада или подъема, а также периоды инноваций и изменений в обществе.

16 Различия в запасах знаний можно фундаментальным образом объяснить различиями в таких качествах личности, как интеллект и энергичность, а также различия в альтернативных возможностях обучения и развития, которыми располагает каждая личность в течение временного интервала, предшествовавшего их вхождению в систему и качестве активных субъектов принятия решений.
Рассматривая ситуацию более широко, можно просто сказать следующее: все, что фактически возникает в системе, является результатом всего многообразия видов выбора, сделанных индивидами. Можно допустить, что субъекты принятия решений действуют независимо, а не в группах, но каждый должен учитывать ожидаемое поведение остальных участников в системе. В противоположность относительно простым реакциям, которые постулируются неоклассической моделью и управляются ценовыми сигналами, в неоинституциональном мире каждый потребитель или производитель сталкивается с более сложными проблемами выбора. Неоинституциональный подход, придавая особое значение неопределенности, различиям в запасах информации, издержкам оптимизации и т. п., также объясняет, почему столь трудно сформулировать новую формальную модель, описывающую явления, которые исследует новая институциональная экономическая теория. Как представляется, сейчас можно сконструировать слишком большое число альтернативных моделей, причем каждая будет основана на своеобразных, но при этом вполне правдоподобных структурных допущениях и исходных условиях.

10.3.2. Меняющиеся предпочтения

В рассматриваемой экономической системе карта предпочтений потребителя в любой момент времени обусловлена его реакциями на конкретный набор товаров, в отношении которых у него налицоют знания. Очевидно, что он не может определить свои предпочтения в отношении товаров, о существовании которых он не знает и свойства которых ему неизвестны. В то же время нереалистично предполагать, что лицо, принимающее решения, в состоянии сформулировать распределение субъективных вероятностей, которое даст ему вероятностную информацию о том, когда именно в будущем он обнаружит новые конкретные товары, а также о тех характеристиках свойствах, которыми эти будущие товары будут обладать. Разумеется, поскольку информация о новых возможностях не возникает случайным образом, а может быть получена только в результате сознательного поиска, индивид сможет прийти, по меньшей мере, к некоторому пониманию вероятного направления такого открытия. Тем не менее трудно поверить в то, что ему удастся получить сколько-нибудь значимое или достоверное знание о свойствах тех объектов, которые он намеревается отыскать. Нет никаких реальных оснований для того, чтобы заранее определить, какими будут свойства еще не открытых продуктов, и субъекты принятия решений должны отнестись очень внимательно к этому факту. Потребитель вынужден близорукко передвигаться от одного периода к другому, он не в состоянии осмысленно определить свои предпочтения, исходя из ожидаемых будущих открытий. В системе просто не могут существовать
достоверные многоперiodные функции полезности. Однако эта общая ситуация означает, что с аналитической точки зрения возникают проблемы, когда впервые встречающиеся товары приходится встраивать в систему уже имеющихся предпочтений. В частности, нужно отказаться от исходного порядка предпочтений и заменить его совершенно новым порядком, включающим обновленный, расширенный набор благ. Впервые открытие элементы нельзя просто добавить к прежней функции предпочтений, которая в остальном остается неизменной; вся информация о предпочтениях относительно исходного набора товаров становится устаревшей и лишней ценностью.


Если принять тот факт, что будущее непредсказуемо, а информация о текущей ситуации всегда неполна, то трудно доверять любой теории, в которой предполагается абсолютное постоянство или неизменность некого основополагающего порядка предпочтений, даже если этот порядок относится к «базовым потребностям». Казалось бы, что основополагающий порядок предпочтений должен значимо иметь ограниченную временную перспективу, если субъект, обладающий им, не в состоянии в совершенстве предсказать все будущие изменения. В модели Стиглера-Беккера [Stigler and Becker, 1977] функция полезности, относящаяся к конечным объектам выбора, имеет вид \( U = U(Z_1, Z_2, \ldots, Z_n) \), и именно эта функция отражает предпочтения индивида. Тогда в функ-
ции $U$ относительная важность различных «целей» $Z_1, Z_2, \ldots, Z_m$ должна быть задана посредством некой системы взвешивания. Стабильность вкусов требует, чтобы эти «веса» никогда не менялись во времени, но такой тип исходов выполним только при очень специфических условиях. Например, индивид может пострадать от серьезных изменений в состоянии здоровья, и тогда впоследствии он оценит «услуги здравоохранения» более высоко, чем достижение некоторых других целей. Если бы индивид мог точно предсказывать изменение обстоятельств, то и многоперiodная функция полезности могла быть устойчивой. Однако даже такая конструция предполагала бы изменение предпочтений во времени.

Более серьезная проблема здесь касается трактовки качественных изменений потребительского выбора индивида. Стиглер и Беккер предполагают, что каждая $Z_i$, являющаяся в базовой функции предпочтений $U$, порождается единственной производственной функцией $f_i$, включающей рыночные блага, затраты времени, человеческий капитал и т. п. Тем не менее если такой объект выбора, как $Z_i$, определен достаточно широко, то, по-видимому, ясно, что ему могут соответствовать более чем одно производственное соотношение. Например, «транспортные услуги» могут быть предоставлены как повозкой, запряженной волами, так и автомобилем Mercedes. И в этом случае выбор повозки на том основании, что она предлагает те же самые недифференцированные «транспортные услуги» с меньшими затратами, чем автомобиль, вероятно, будет ошибкой. Что касается объектов выбора повышенного качества, то они могут интерпретироваться как особая продукция (элементы множества $Z_1, Z_2, \ldots, Z_m$), где производство требует иных производственных технологий и иных ресурсов (например, иных рыночных благ). Другими словами, применительно к предыдущему примеру $Z_i$ может представлять один тип транспортных услуг, а $Z_k$ — аналогичные услуги иного качества. Однако такой подход решает одну проблему лишь за счет возникновения другой. Если все объекты выбора разного качества (основанного на затратах разных рыночных благ) должны быть представлены в порядке предпочтений $U = U(Z_1, Z_2, \ldots, Z_m)$, то ясно, что все инновации, приводящие к изменениям качества потребительских возможностей, необходимо предусмотреть тогда, когда этот порядок формулируется впервые. 17 Действительно, если предпочтения

17 Также утверждается, что если бы предпочтения определялись на основе существенных характеристик товаров, а не товаров как таковых [Lancaster, 1966a; 1966b], то порядок предпочтений мог быть стабильным, даже если бы потребители с течением времени непрерывно открывали новые товары. По-видимому, всего проще, чтобы этот аргумент имел реальное значение для гипотезы диффузии и меняющихся предпочтений, все или большинство
должны быть устойчивыми во времени, несмотря на периодическое появление новых рыночных благ, лицам, принимающим решения в системе, нужно быть «полностью рациональными».

Если посмотреть на этот процесс с другой стороны и предположить, что лица, принимающие решения, функционируют во условиях ограниченной рациональности, мы обнаружим, что понятие устойчивых предпочтений связано с еще одной трудностью. Аргумент прост. В теоретических моделях ортодоксальной неоклассической традиции обычно принимается предположение о том, что индивид способен сформулировать всеобъемлющую карту своих предпочтений, которая показывает, как он отреагирует на все возможные, существующие в настоящий момент времени варианты выбора. Однако теория требует от индивида, чтобы он перешагнул рамки своих способностей. Если исходить из существования когнитивных ограничений, то чрезвычайно маловероятно, что агент, осуществляющий свой выбор «несовершенным» образом, сможет упорядочить и полностью согласовать очень большое количество возможностей. Отсюда следует, что в каждый данный момент времени он, вероятно, рассматривает лишь малое подмножество всех доступных альтернатив. Действительно, признавая, что трансакционные издержки положительны, а процесс упорядочения альтернатив требует затрат времени и ресурсов, такой агент не имеет всех экономических стимулов к составлению полной всеобъемлющей карты безразличия. Он обнаружит, что имеет смысл определить лишь несколько кривых безразличия, или множеств безразличия, и специфицирует лишь ограниченный сегмент каждой выявленной кривой. Надо полагать, что выбор конкретных зон для исследования и спецификации будет основан на его текущей информации об экономических условиях (например, собственном доходе) и его ожиданиях относительно будущего развития. Однако если ограниченно рациональный индивид действует таким образом, то нельзя быть уверенными в том, что его последующие (частичные) наборы упорядоченных предпочтений будут взаимно совместимы или устойчивы во времени. Вся эта дискуссия по поводу устойчивости предпочтений еще раз иллюстрирует,

рассматриваемые новых товаров должны быть товарами особого типа, т. е. первые открытие товары на каждом этапе корректировок должны обладать теми же «характеристиками», что и товары, уже известные потребителям, но при этом в иных пропорциях. Однако модель, признавая важность дисперсии информации, декларирует, что потребители в текущем процессе открытия встречаются не просто с новыми формами известных типов товаров, а с совершенно иными типами товаров, прежде не испробованными. Таким образом, расширение потребительского опыта (даже в окружающей среде с фиксированными объективными данными), по-видимому, неизбежно приводит к изменениям в порядках предпочтений в каждом новом периоде.
сказать далеко мы отходим от упрощений неоклассической теории, когда вводим допущения о положительных трансакционных издержках и ограниченной рациональности.

Процесс диффузии информации, которого не избежать в экономике, где налицо «трения», имеет весьма серьезные последствия для такого понятия, как экономическая эффективность. Некоторые возникающие здесь проблемы уже обсуждались. Но существует фундаментальное затруднение, поскольку индивидуальные вкусы и предпочтения непрерывно подвергаются изменениям по мере того, как люди, которые вначале располагали неполным и неравномерно распределенным запасом информации, расширяют свои знания о системе и открывают все «новые» продукты. По сути дела, в разные моменты времени существуют и действуют совершенно разные индивиды, а не при таких условиях нет непротиворечивых стандартов для сравнения, на которые можно было бы ориентироваться, как нет и сколько-нибудь прочной основы для того, чтобы выносить суждения об альтернативных экономических планах. Предпочтения, существующие в разные периоды времени, просто несопоставимы друг с другом. Отметим, однако, что эта точка зрения противоречит традиционной интерпретации. В публикациях представителей магистрального направления обычно указывалось, что, хотя предпочтения могут изменяться во времени, процесс этих изменений является относительно медленным. Таким образом, подчеркивалось, что аналитические конструкции, подобные индексам изменений реального дохода, могут быть сформулированы при условии, что интервал, на котором должен быть сделаны сравнения, является коротким. Переход к неинституциональной методологии самым серьезным образом ставит под сомнение именно этот тип неоклассического анализа. Должны быть признаны не только долгосрочные, но и краткосрочные изменения в предпочтениях.

С теоретической точки зрения также важно отметить, что даже в каждый определенный момент времени индивидуальные порядки предпочтений будут иметь различную конфигурацию в зависимости от конкретной структуры экономики, характерной для данного момента, а также от выбора, сделанного людьми в этих рамках. Предпочтения отчасти эндогены, дело не просто в том, что функция предпочтений одного индивида испытывает воздействие со стороны потребительского выбора, сделанного другим индивидом, как это предполагается в стандартной теории взаимозависимости. В этом случае принимается предпосылка, что все значимые связи между функциями известны. Скорее всего, ситуация такова, что множество самых разных сил могут оказывать влияние на знания индивида о существующих возможностях и то, каким образом он формирует свои предпочтения. Однако поскольку мы пока не имеем четкого представления обо всех экономических взаимо-
связях в мире несовершенной информации и ограниченной рациональности, то о функции предпочтений с неизбежностью оказываются весьма неясными конструкциями. Следовательно, подрывается доверие даже к сравнительному статическому анализу. Мы не имеем достаточных оснований для использования функций предпочтений при сравнении двух гипотетических или предполагаемых ситуаций в некий заданный момент времени.

Из представленной аргументации следует, что использование критерия Парето как инструмента для оценки экономической политики лишено смысла. Это верно вне зависимости от того, существует ли единство во мнениях по поводу распределения дохода (или благосостояния), которое должно служить основой для определения Парето-лучшения. Действительно, если проблемы, поставленные новой институциональной экономической теорией, настолько сложны, как кажется теперь, то ничего из новой, или даже новейшей, экономической теории благосостояния просто не в состоянии помочь экономистам.

10.3.3. Пересмотр понятия эффективности
Если неоклассический стандарт эффективности не используется, то возникает своего рода дилемма, поскольку не представляется возможным обнаружить альтернативное понятие эффективности, которое имеет аналитическую строгость, сравниваемую с Парето-оптимальностью или с условной Парето-оптимальностью. Конечно, один из возможных способов справиться с этой ситуацией состоит в том, чтобы вообще отказаться от любых попыток сколько-нибудь точного или системного измерения эффективности и просто формулировать определения ad hoc, чтобы удовлетворять требования конкретных задач по мере их возникновения. Например, при рассмотрении достоинств различных институтов можно использовать сравнительный институциональный анализ. Несмотря на то что скрупулезная оценка альтернативных институциональных устройств в некоторой степени может быть полезна, постигнуть суть проблемы таким образом возможно лишь отчасти. Обычно для релевантных параметров удается сделать лишь самые общие качественные оценки [Demsetz, 1969; Furubotn, 1988]. Более важен, однако, тот факт, что само количество альтернатив, которые могут быть рассмотрены в любом исследовании, весьма невелико. Поэтому даже если кто-то, на кого повлияет сделанный выбор, считает, например, что некая возможность A предпочтительнее возможности B, то это мало что говорит о конечной эффективности. Более того, в литературе по новой институциональной экономической теории для определения того, эффективнее ли A по сравнению с B, обычно используются статические или однопериодные
критерии, а подобная трактовка, по-видимому, плохо подходит для анализа природы рассматриваемой проблемы. В конце концов, как многократно и настойчиво повторял Уильямсон, выбор институциональных форм происходит в условиях развивающейся, динамичной системы. Оптимизация во времени, а не однопериодная оптимизация — вот что подлежит рассмотрению, в той степени, в какой это возможно в мире всепроникающей неопределенности, и применяемые критерии эффективности должны соответствовать этому требованию.

Еще один возможный подход к вопросу об эффективности состоит в определении критериев эффективности, исходя из способности системы обеспечивать появление «разумных» решений экономических проблем общества. Тогда эффективной могла бы считаться такая экономика, в которой проявляются тенденции к вытеснению производителей, имеющих высокие издержки, стимулируется перемещение ресурсов в направлениях, соответствующих желаниям потребителей, обеспечивается внедрение новых продуктов и технологий, порождается приемлемое распределение дохода, поддерживается по большей части полная занятость и т. д. Значительную трудность может представлять непротиворечивость соответствующих целей, но если требования не определяются чрезмерно жестко, то, по-видимому, некоторые системы вполне могут удовлетворять такому стандарту [Buck, 1982]. При подобном подходе эффективность — всего лишь аппроксимация; в лучшем случае можно провести только весьма грубое различие между эффективностью и неэффективностью. Более того, поскольку важные вопросы об измерении уровня благосостояния остаются без ответа, этот подход не является вполне удовлетворительным. Все это весьма досадно, но неизбежно.

В своих работах, посвященных институциональным изменениям, Норт в общих чертах описал подход к эффективности, который, возможно, наилучшим образом соответствует типу экономической среды, представленной в новой институциональной экономической теории. Он указывает, что в действительности экономический рост можно интерпретировать как развитие, увеличивающее общественное благосостояние, и «эффективной» является та система, которая создает институциональные и другие условия, обеспечивающие рост. С этой точки зрения традиционный акцент на альлокативной эффективности и правила Парето не представляет главного объекта интереса. Скорее внимание следует направлять на «адаптивную эффективность», которая касается всей структуры, и влияние этой структуры на то, как система может эволюционировать с течением времени. Следовательно, оценка эффективности включает рассмотрение таких характеристик, как «стремление общества к приобретению знаний и обучению, к поощрению инноваций,
готовность к принятию риска и разнообразной созидательной деятель-
ности, а также к решению проблем и ликвидации узких мест, мешаю-
ших развитию общества» [North, 1990, p. 80].

Разумеется, Норт признает, что вопрос о поиске социальных эле-
ментов, способствующих достижению адаптивной эффективности, пока
остается открытым. Однако понятно, что он убежден в ключевой роли
институциональной структуры.

Стимулы, встроенные в институциональные рамки, направляют процесс
обучения на практике и развитие явного знания, а это, в свою очередь,
приводит к тому, что в процессе принятия решений индивиды постепенно
изменяют системы по сравнению с тем состоянием, с которым они перс-
воначально имели дело. Чтобы это понять, нужно лишь перечитать рабо-
ту Армена Алчанана [Aichian, 1950]. В мире неопределенности никто не
знает правильного ответа на стоящие перед ним проблемы и поэтому никто
в действительности не может максимизировать прибыль. Общество, ко-
торое в наибольшей степени обеспечивает возможность проведения проб
и экспериментов, сможет, по всей вероятности, с течением времени ре-
шать свои проблемы (это известный аргумент Хайека [Hayek, 1960]).

Противопоставление адаптивной эффективности создает стимулы для развития про-
цессов децентрализованного принятия решений, которые позволяют об-
ществам максимизировать усилия, необходимые для разработки альтер-
нативных способов решения проблем. Мы также должны извлекать опыт
из неудач, чтобы процесс изменений включал в себя организационные
эксперименты и исключал организационные сбои [North, 1990, p. 81]
(см. также [Pejovich, 1995, p. 159–167]).

Общая логика позиции Норта ясна, но, подобно другим попыткам тако-
го типа, само понятие адаптивной эффективности едва ли поддается
формализации. Однако после того как поставлена проблема количе-
ственных измерений, можно задать вопрос: а что, если общество ста-
нет вкладывать слишком много средств в поиск (в эксперименты) за
счет снижения приемлемого уровня текущего потребления и обеспече-
ния справедливости между поколениями? Так или иначе, в какой раз,
когда выдвигаются нечеткие определения эффективности, они могут
показаться ущербными при сравнении их с неоклассическим стандар-
tом эффективности. По крайней мере, при поверхностном рассмотрении
известное ортодоксальное определение, по-видимому, содержит более
точную «научную» информацию. Возможно, именно в этом и заключа-
ется одна из причин, почему его продолжают использовать большинст-
во профессиональных экономистов. Хотя такую трактовку можно по-
ставить под сомнение, четкие закономерности неоклассической модели
сохраняют свою привлекательность, и их непросто отвернуть. Эконо-
мисты часто говорят об «эффективности», но одним из последствий
продвижения по территории новой институциональной экономической
теории стало то, что мы остались без стандарта, который можно охарактеризовать как всеобъемлющий по своей применимости и строгий по формулировке.*

10.4. Современный институционализм: возможности для прогресса

Утверждение о том, что в настоящее время многие исследователи-неоинституционалисти все еще стремятся анализировать институциональные вопросы на основе расширенной неоклассической теории, вероятно, верно. Иными словами, несмотря на методологические проблемы, гибридные модели различных типов по-прежнему пользуются популярностью. Эта тенденция существует отчасти потому, что неоклассический образ мышления продолжает оказывать сильное влияние на экономистов, а отчасти потому, что до сих пор невозможно привести пример хорошо структурированной альтернативной теории, которая в силу заменить существующую неоклассическую доктрину. Одно дело — признать необходимость новой парадигмы, и совсем другое — реально конструировать всеобъемлющую неоинституциональную модель. Если цель состоит в том, чтобы создать «грандиозную конструкцию», согласную по охвату и степени детализации с моделями общего равновесия неоклассической теории, то тогда перед нами стоит серьезнейшая задача, ибо трудности, связанные с построением такой модели, как отмечали различные авторы (например, [Varian, 1993, p. 1]), действительно чрезвычайно велики. Необходимо двигнуться в некоторые относительно неисследованные области анализа и установить взаимосвязи, которые существуют между экономическими, политическими и социальными элементами системы. Поскольку теперь предполагается применение динамического анализа и множество аспектов, относившихся ранее к категории заданных, приобретают статус активных переменных, сложностей не избежать. Таким образом, у нас нет достаточных осно-

ваний рассчитывать на то, что в ближайшем будущем или, возможно, вообще когда-нибудь появится полностью разработанная модель, которую нам хотелось бы иметь.

Однако утверждение о том, что за короткий промежуток времени мы не сможем достичь наших претенциозных целей, не должно приводить к унынию. Недостает думать, что не было достигнуто вообще никакого прогресса. Как показали предыдущие главы этой книги, уже существует фундаментальная основа для будущих исследований, в которых мы, а также некоторые из наших коллег, контракты, экономическая теория трансакционных издержек и экономическая теория фирмы, разработаны достаточно глубоко. Конечно, особенно значительно количество публикаций по процессу контрактации, поскольку он связан с фундаментальной проблемой экономической теории — объяснением того, как экономические трансакции между индивидами можно координировать посредством взаимного соглашения. В неоклассической модели трансакция происходит мгновенно, а ее участники не проявляют особого интереса к продолжению торговли. Следовательно, подразумевается, что трансакции совершаются при помощи «полного», или «классического», контракта. Такой контракт, в котором предполагается совершенная рациональность субъектов принятия решений, весьма специфичен. Он носит всеобъемлющий характер, его условия зафиксированы в шапке для всех возможных случаев. Однако и такого контракта можно четко определить, а механизмом обеспечения его исполнения может служить сложное решение третьей стороны. Одним словом, ясный и четко спецификацииический «классический» контракт отражает характеристики неоклассического мира.

Если бы, например, трансакционные издержки были равны нулю, а факторы производства мобильны без каких-либо затрат, то классические контракты были бы вполне правдоподобными. Но мы знаем, что в действительности реаллокация ресурсов сопряжена со значительными издержками, трансакции повторяются между ними и теми же сторонами на протяжении длительных периодов времени, рынок не обезличен, а информация не полна. Поэтому для объяснения кооперации индивидов в мире непредсказуемыми событиями используются концепция «контрактового» контракта. Отношения контрактация сочетается с допущением об ограниченной рациональности и полностью соответствует неоконструктивальному типу мышления. В зависимости от обстоятельств отношения контракты «администрируются», «организуются» или «управляются» различными «структурами управления», «организацией» или «конструкциями», которые явно или неявно разрабатываются благода́ря усилиям кооперирующихся индивидов. Мы предполагаем, что стороны контракта будут формиро-
лировать конституцию для своего контрактного союза таким образом, чтобы минимизировать издержки адаптации к постоянно меняющимся условиям окружающей среды, в которой они действуют. Этот подход, уже достигший значительного уровня развития благодаря работам по неполным контрактам, самовыполняющимся соглашениям и другой подобной проблематике, формирует существенную часть новой институциональной экономической теории. Снижение издержек по обеспечению исполнения контрактов и эффективному осуществлению операций обмена является основной функцией институтов и неотъемлемым элементом функционирования рынков и экономической «эффективности» [Wiggins, 1991].

Предыдущее рассмотрение показало, что в целом относительная контрактация является именно той областью, в которой со временем следует ожидать увеличения потока научных достижений. Такие исследования помогают осознать ограничения неоклассической модели и указывают путь к более глубокому пониманию рынков. Однако следует подчеркнуть, что работы в этой области представляют только один пример исследований, расширяющих наши знания по институциональной проблематике. Сегодня очень велика активность в разнообразных более узких областях, связанных с новой институциональной экономической теорией. Осуществляемые здесь теоретические и эмпирические исследования сами по себе не направлены на создание всеобъемлющей экономической модели, которая займет место неоклассической теории, но они предлагают новые идеи. Эти находки должны неизбежно модифицировать или, по меньшей мере, поставить под сомнение различные аспекты неоклассической мысли. Верно, конечно, что, поскольку прогресс в современной институциональной экономической теории принимает форму специализированных разработок в отдельных сферах, мы можем ожидать, что исследования будут осуществляться в различных направлениях с использованием разных подходов, и НИЭГ, как научная область, будет развиваться в определенной степени фрагментарно.

Представление о том пути, по которому теперь эволюционирует новая институциональная экономическая теория, можно составить, рассмотрев некоторые из тем, изучаемых в литературе. Не удивительно, что экономическая теория трансакционных издержек продолжает иметь приверженцев и остается главным объектом исследовательского интереса. Применение этого подхода дало многообещающие результаты в некоторых областях. Например, когда проблемы отраслевой организации рассматриваются с точки зрения трансакций, можно получить весьма важные выводы. Как отмечал Мастен,
зационных устройств, которые ограничивают стратегическое поведение и содействуют взаимовыгодным трансакциям. Успех этих усилий в значительной степени зависит от содержания, функционирования и ограничений правовой системы. Однако самым большим отличием этой литературы от мейнстрима является ее эмпирическая сторона и в особенности прогресс исследователей в области изучения организационной практики, а также природы и характеристик трансакций, достигнутый путем выявления и сбора подробной информации на уровне отдельных трансакций [Masten, 1996, p. viii].

Другой важной темой современных неоинституциональных исследований является рентоориентированное поведение [Tuftock, 1975; Buchanan, 1980; Tollison, 1982]. В экономической теории рента определяется как доход, который может быть получен владельцем ресурса сверх величины альтернативного дохода. Разумеется, в этих публикациях отмечается, что получение ренты часто оказывается возможным благодаря действиям правительства. В частности, правительство может ограничить вход на определенные рынки или путем регулирования предоставить специальные привилегии и таким образом создать искусственную редкость, которая лежит в основе извлечения прибылей. В результате своеобразные индивидулы получают стимул конкурировать за государственные льготы, позволяющие им захватывать прибыли. Однако конкуренция за государственное покровительство влечет за собой растративание ресурсов на (непроизводительную) деятельность, связанную с лоббированием, взятками, платежами за юридические услуги и т. п. Иными словами, поиск ренты часто приводит людей к использованию редких ресурсов ради захвата трансфертов, а не ради создания богатства. Можно обнаружить разнообразные иллюстрации этого процесса (например, [Bates, 1981]), и анализ конкретных ситуаций представляет интерес, поскольку детальное обсуждение может выявить, каким образом различные элементы ИТЭТ (трансакционные издержки, ограниченная рациональность, вторичная неопределенность и т. п.) влияют на экономические результаты. Интересным является вопрос о том, при каких условиях рентоориентированное поведение может трактоваться как «эффективное».

Правительство, разумеется, не единственный орган, который может приводить к неэффективному использованию ресурсов, поскольку и группы частных лиц способны иногда использовать монопольную власть или применять принуждение. Более того, в неоинституциональной среде, где получение и обработка информации сопряжены с издержками, по-видимому, существует больше возможностей для действий, ограничивающих конкуренцию и позволяющих группам давления осуществлять принуждение всех других в данной системе. Трансакционные издержки действительно могут подталкивать экономику к неэффективной алокации, но также можно утверждать, что в мире
положительных трансакционных издержек труднее формировать устойчивые коалиции, которые могут долго осуществлять эксплуатацию остальной части общества. Однако в противовес последнему аргументу в литературе по НИЭТ указывается, что для предотвращения нарушения соглашений, основанных на сговоре, вполне могут использоваться различные контрактные механизмы, такие, например, как предоставление «заложника». Очевидно, что данная область в целом ставит множество трудных и далеких вопросов. В конечном счете представляется необходимым рассмотрение таких проблем, как роль правительства, зависимость между политическими и экономическими событиями, а также средства контроля над применением силы в обществе. Наконец, существует проблема определения эффективности. Любая теория, рассматривающая вопрос об эффективной аллокации, должна четко определять критерий эффективности, который используется в ее рамках. Как мы, однако, видели, в работах по неоинституционализму это положение носит весьма неопределеный характер.

В то же время в современных институциональных исследованиях начинают рассматриваться некоторые отклонения от теории принципиального агента и от допущения, согласно которому можно сформулировать четко определенные задачи оптимизации. В отдельных работах звучит все большая уверенность в том, что теория должна отходить от моделей преимущественно механистического типа, предполагающих возможность точных оптимизирующих решений (осуществляемых рациональными субъектами). Как отмечалось в главе 8, проблему организационного контроля в фирме можно рассматривать по-новому [Miller, 1992] и говорить о том, что функция менеджера в иерархической фирме состоит в формировании поведения подчиненных путем конструирования оптимальной системы стимулов, а скорее в обеспечении лидерства, побуждающего индивидов кооперироваться для достижения целей фирмы. Такое понимание проблемы в целом соответствует идее, согласно которой по мере того, как информация об экономических переменных становится все более неопределенной и трудной для получения, а также по мере того, как побудительные мотивы людей признаются достаточно сложными и выходящими за рамки простых определений, максимизация при рациональном выборе оказывается все менее пригодной для построения моделей.

В своей недавней работе Эрроу также занял более критическую позицию в отношении ортодоксальной доктрины. Он утверждает: для того чтобы понять экономические события, в ходе поиска объясняющих переменных следует выйти за пределы множества индивидуальных решений и рассмотреть роль социального знания и социализирующего обучения.

Стандартный подход, принятый в экономической теории, заключается в том, что все объяснения должны осуществляться на основе действий
и реакций отдельных индивидов. Когда в беспристрастных обзорах мы выносим суждения о научных работах и проведенных исследованиях, а так же их продвижении, то исходим из критерия, в соответствии с которым объяснимое поведение и предлагаемая политика, в принципе, описываются с помощью индивидуалистических, а не социальных категорий. Сегодня мне хотелось бы отметить, что при более внимательном подходе к рассмотрению даже самого стандартного экономического анализа видно, что в действительности в нем все время используются социальные категории, которые, как оказывается, представляют собой неотъемлемые компоненты такого анализа, а не просто обороты речи, которые в случае необходимости можно и отбросить. Далее, я утверждаю, что значение технической информации в экономике является особенно важным примером нередуцируемости социальной категории к каким-либо другим в объяснительном аппарате экономической теории [Arrow, 1994, p. 1].

Эти и подобные работы, выдержанные в неоинституциональном духе, свидетельствуют, что, по-видимому, усиливается тенденция к формулированию расширенных, эмпирически более богатых экономических моделей. Все большее значение придается взаимосвязи между экономической теорией и другими феноменами общественной жизни. Например, Норт, проявляя интерес к проблематике институтов с позиций экономической истории, стремится исследовать многочисленные факторы, влияющие на результаты функционирования экономики во времени. Исходя из этой точки зрения, он видит серьезные недостатки в неоклассическом подходе.

Теория экономической динамики также играет решающую роль для такой научной области, как экономическое развитие. Нет ничего загадочного в том, почему в течение 50 лет после окончания Второй мировой войны в этой сфере не было прогресса. Неоklassическая теория просто не пригодна как инструмент анализа и формулирования предписаний для политики, которая стимулировала бы развитие. Эта теория рассматривает, как рынки функционируют, но не то, как они развиваются. Как можно делать какие-то предписания по поводу политики, когда непонятно, как экономика развивается? Тех методы, которые используются экономистами-неоklassиками, диктуют им предмет исследования и препятствуют такому развитию. Эта теория в своей изначальной форме, которая придала ей математическую точность и элегантность, модернизировал статический мир, лишенный треней. Когда ее применяли к экономической истории и анализу экономического развития, она фокусировала свое внимание на техническом прогрессе, а в последнее время на инвестициях в человеческий капитал, но при этом полностью игнорировала воплощенную в институтах структуру стимулов, которая определяет объем инвестиций общества в эти факторы. При анализе экономических результатов во времени эта теория содержала две ошибочные предпосылки: а) о том, что институты не имеют значения, и б) о том, что фактор времени не имеет значения [North, 1994, p. 359].
Вера в неотделимость экономической теории от других феноменов также заставляет новую институциональную экономическую теорию уделять больше внимания таким «эзотерическим» факторам, как моральные правила поведения, справедливость, доверие, обучение человека и эволюция права. По крайней мере, в этом ограниченном смысле можно вероятно, говорить, что НИЭТ приближается к старому институционализму.

Хотя кажется совершенно ясным, что в ближайшем будущем экономическая наука не совершит поворота к всеобъемлющей новой парадигме, нельзя отвергать факт все возрастающей неудовлетворенности ортодоксальными теоретическими формулировками. Новая институциональная экономическая теория обогатила экономическую науку важными новыми концепциями, и теперь, по-видимому, необходимо заново оценить мир современной теории и объединить базовые открытия. В данной книге предпринята попытка нарисовать целостную картину истории развития литературы по неоинституционализму, а также достигнутого прогресса в определении ключевых вопросов этой области исследований. В принципе, есть основания говорить, что знания экономистов уже вполне достаточны для того, чтобы сформулировать повестку дня будущей работы. Мы знаем, что некоторые из идей институционального анализа, которые были выдвинуты в предыдущий период, имеют ограниченную обоснованность и что многие важные вопросы до сих пор остаются без ответа. Тем не менее близятся новые достижения, и поэтому у нас есть реальные надежды на прогресс теории. Следующие несколько десятилетий вполне могут стать свидетелями рождения более продуктивной и структурированной неоинституциональной мысли.
Глоссарий

Брэнд-капитал (brand-name capital). Этот термин означает специфические инвестиции (затраты), которые фирма осуществляет в «торговую марку». Пример: Рекламные кампании, предпринятые с целью продвижения фирменной марки. Аналогично, представительские расходы в форме затрат на сооружение престижного здания для штаб-квартиры фирмы или разработка и использование фирменного логотипа могут быть одобрены в попытке повысить значимость имени и статус предприятия. Замечание: Термин брэнд-капитал следует отличать от гудвила фирмы. Последний в числе прочих факторов определяет рыночную стоимость фирмы (т. е. приведенную стоимость, а не затраты) (C. 211, 385 и т. д.).


«Заблуждение нирваны» (nirvana fallacy). Если признается наличие положительных трансакционных издержек, то становится очевидным, что экономика никогда не сможет достичь идеального Парето-оптимального решения, описываемого в неоклассической теории. В реальном мире все решения «неэффективны» относительно ортодоксальных неоклассических критериев. Однако утверждается, что если полученный результат практически нельзя улучшить, то нет веских оснований говорить о его неэффективности. Как

* Роббери (robbery) — в юриспруденции означает грабеж с насильем или разбой. — Прим. пер.
отмечает Демсетц, «в экономической теории государственной политики в настоящее время преобладает точка зрения, которая неявно ставит во главу угла выбор между идеальной нормой и существующим „несовершенным“ институциональным устройством. Этот подход в духе нирваны значительно отличается от подхода с точки зрения сравнительно-институционального анализа, согласно которому в центре внимания находится выбор между реальными альтернативными вариантами институционального устройства» [Demssetz, 1969, p. 1]. Пример: В теории принципал-агент в ситуации морального риска принципал несет потери в благосостоянии относительно того положения, которое он занимал бы в системе «без трений» (C. 12 и т. д., 258, 560, 581).

Зависимость от траектории предшествующего развития (path dependency). Когда в результате исторического развития системы генерируются ограничения, которые устанавливают пределы для последующих наборов альтернативных вариантов выбора, то говорят, что существует зависимость от траектории предшествующего развития. «Зависимость от траектории предшествующего развития означает, что история имеет значение. Нельзя понимать альтернативы, с которыми мы сталкиваемся сегодня... не проследив путь инкрементальной эволюции институтов» [North, 1990, p. 100] (C. 39, 525).


«Заложники» (hostages). «Заложники» в трактовке НИЭГ — это специфические инвестиции, которые осуществляет субъект, давший обещание, с целью сделать свое обещание достоверным. (См. также Проблема достоверности обязательств.) Пример: Затраты поставщика на рекламу товаров, оцениваемых опытным путем. В сущности, такие затраты представляют собой «заложников» в руках потребителей, которые могут их «уничтожить», если продавец
Идеология (ideology). Норт определяет идеологию как "общие для определенных групп людей рамки ментальных моделей, которые дают им возможность объяснять окружающий мир, а также содержат предписания относительно того, как этот мир должен быть упорядочен" [North, 1994, p. 363, п. 6]. Замечание: Идеологии можно понимать как неявные соглашения, которые касаются неформальных правил социального действия, помогающих уменьшить неопределенность. См. также Социальный капитал (C. 38 и т. д.).

Издержки исключения (exclusion costs). Издержки исключения являются издержками определения, мониторинга и защиты прав частной собственности. Примеры: Издержки межевания земель, ведения регистра недвижимости, строительства ограды (C. 128, 142).

Институт (institution). Институт можно определить как набор формальных или неформальных правил, включая устройства, обеспечивающие их соблюдение. Эти ограничения, по существу, являются правилами игры, цель которых — направлять индивидуальное поведение в соответствующее русло. Примеры: Собственность, брак, опека, рыночная система, денежная система, государство, фирма и т. д. (C. 8–9).


Корпоративная культура (corporate culture). См. Организационная культура.
Международные режимы (international regimes). Международные режимы — это terminus technicus* теории международной политики. Они означают формы двусторонней или многосторонней кооперации между государствами и в теории трактуются как кооперативные решения в повторяющихся играх с коллективным действием [Alt, Calvert and Humes, 1988, p. 447]. Примеры: Организация Объединенных Наций, Европейский союз, Международный валютный фонд. Замечание: Международные режимы представляют собой особый случай относительных контрактов. Их защита не может быть обеспечена юридически (вследствие суверенитета наций). Подобно контрактам, они помогают организовать отношения на взаимно выгодной основе (C. 341, 541 и т. д.).

Моральный риск (moral hazard). Термин "моральный риск" используется для характеристики ситуаций, в которых после заключения контракта агент либо лучше информирован по сравнению с принципалом (скрытая информация), либо принципал не может наблюдать усилия агента (скрытое действие). При таких обстоятельствах у агента возникает соблазн проявлять postkontraktный оппортунизм. Примеры: а) Случай скрытой информации имеет место, когда информация, которая известна подчиненному или нижестоящему отделу, недоступна тем, кто стоит на более высоких ступенях иерархии; б) в случае скрытого действия собственники фирмы (принципалы) не могут наблюдать уровень усилий менеджера (агента) (C. 236).

Неблагоприятный отбор (adverse selection). Считается, что проблема неблагоприятного отбора возникает, если принципал (например, поставщик) знает меньше об агенте (своем клиенте), чем агент знает о самом себе. Существование такой асимметричной информации создает возможность для ex ante оппортунистического поведения агента. Пример: Потенциальный покупатель полиса страхования жизни, имея частную информацию о состоянии своего здоровья, находится в лучшем положении относительно оценки оставшейся ожидаемой продолжительности жизни, чем продавец этого полиса, и индивид может сознательно извлечь преимущество из такого знания (C. 183, 236).


* Terminus technicus (лат.) — технический термин. — Прим. пер.
Пример: Издержки поиска, проверки, а также ведения переговоров в контракте купли-продажи, который так и не был исполнен; издержки освоения новым работником своих обязанностей, если он уходит с работы вскоре после окончания периода вхождения в должность; затраты на рекламу нового продукта, который не оправдал возлагавшихся на него надежд (C. 68, 184, 224, 231, 324).

Невидимые контракты (implicit contracts). Термин невидимые контракты используется наряду с другими случаями для обозначения самовыполняющихся соглашений (C. 206), а также в так называемой модели Аэрападисса—Бейли—Гордона, описывающей теорию заработной платы (C. 287 и т. д.). В последнем случае предполагается, что стороны (наниматель/наемный работник) располагают симметричной информацией. Собственники фирм имеют возможность диверсифицировать своих портфели, в то время как работники, которые не владеют ничем, кроме самих себя, этого сделать не могут. Работники склонны к избеганию риска, а собственники капитала — нейтральны к риску. При определённых предпосылках обе стороны предпочитут не вступать в «аукционный рынок» с условиями немедленной оплаты, а вместо этого заключат соглашение о фиксированной реальной заработной плате. Следовательно, риск неопределенности потока дохода от труда перекладывается на нейтральные к риску собственников капитала. Пример: Жесткость заработной платы и, как следствие, различие между заработной платой работников и предельным (доходом) продуктом их труда.

Новая институциональная экономическая теория (НИЭТ) (New Institutional Economics (NIE)). Этот термин в научный оборот ввел Уильямсон [Williamson, 1975, p. 1]. Он используется в узком и в широком смысле слова. Как в первом, так и во втором случае поступают положительные трансакционные издержки, методологический индивидуализм и (ограниченный или совершенный) рациональный выбор. Предметом изучения НИЭТ в узком смысле являются различного рода институциональные устройства, а в широком — различные типы институциональной среды. Примеры: а) экономическая теория трансакционных издержек в трактовке Уильямсона [Williamson, 1985]; б) новая институциональная экономическая история в трактовке Норта [North, 1981] (C. 41 и т. д.).

об объединенном управлении [Williamson, 1985, p. 78] (C. 215, 222, 537 и т. д.).

Ограниченная рациональность (bounded rationality). Утверждается, что в реальном мире имеет место «ограниченная рациональность», так как «способность человеческого ума формулировать и решать проблемы очень мала по сравнению с масштабом тех проблем, которые требуют решения при объективно рациональном поведении в реальном мире, или даже при разумном приближении к этой объективной реальности» [Simon, 1957, p. 198]. Как свидетельствует литература, ограниченная рациональность трактуется по-разному, но многие согласны с тем, что 1) приобретение и обработка информации сопряжены с издержками, 2) индивиды имеют ограниченные способности хранить, воспринимать и использовать информацию и 3) имеет место тенденция к систематическому искажению человеческого восприятия или мышления. Поэтому на практике все лица, принимающие решения (предприниматели, потребители, политики и т. п.), действуют в условиях несовершенной информации и ограниченных когнитивных возможностей (C. 4, 217–220).


Организационная культура (organizational culture). Термин организационная культура используется тогда, когда необходимо подчеркнуть существование совместно поддерживаемых ожиданий членов организации относительно поведения. Специфическим случаем является корпоративная культура. В трактовке Крепса она представляет собой фокальный принцип, который «дает нижестоящим уровням иерархии ex ante представление относительно того, как организация будет реагировать на определенные обстоятельства, если таковые возникнут» [Kreps, 1990a, p. 125] (C. 216 и т. д.).

Организация (organization). Под организацией понимается институт вместе с людьми, использующими возможности, создаваемые этим

Отльивание (shirking). Термин отльивание используется в НИЭТ для описания оппортунистического поведения при командной организации производства, когда индивид преднамеренно снижает уровень своих усилий, чтобы извлечь больше «досуга» или «полезности» в процессе работы. Могут быть предприняты попытки уменьшить серьезность этой проблемы путем измерения, мониторинга и дисциплинирования совместно используемых факторов производства. Пример: Совместное поднятие тяжелого груза несколькими людьми. Проблема заключается в том, какую часть ноши возьмет на себя каждый из них (С. 85).

Отношенийский контракт (relational contract). Отношенийские контракты — это долгосрочные соглашения между сторонами, в которых принимается во внимание факт неполной предопределенности и установлеваются такие контрактные условия, что возникает возможность приспособиться к будущим непредвиденным обстоятельствам. Стороны контракта в явной или неявной форме согласовывают процедуру (или конституцию), предназначенную для урегулирования тех проблем, которые возможно возникнут. Другими словами, юридическое обеспечение исполнения контракта дополняется или заменяется частным порядком улаживания конфликтов. Пример: Для регулирования отношений между заводами по сборке автомобилей и их поставщиками используются механизмы, родственные отношенийским контрактам. Трансакции координируются не ценами спот-рынка, а на основе гибких долгосрочных соглашений о поставках продуктов, расчете издержек, фиксированных ценах и разделе прибыли (С. 189 и т. д., 209 и т. д.).
Пластичность (plasticity). Алчиан и Вудворд [Alchian and Woodward, 1987] используют термин пластичность, чтобы описать спектр возможного использования ресурса. Примеры: Деньги обладают наивысшей степенью пластичности. В случае денежного займа должник фактически свободен в выборе способа его использования и может направить средства на любые цели, которые считаются необходимыми. Не так обстоит дело, но все же довольно значительна пластичность отдела исследований и разработок в фирме. На нижнем конце шкалы находятся специфичные активы, подобные, например, нефтяным буровым вышкам. Чем больше пластичность ресурса, тем больше издержки, например, мониторинга (с. 182 и т. д.).

Порядок (социальная структура) (order (social structure)). Порядок — это система правил в совокупности с устройствами, обеспечивающими их выполнение. Он накладывает ограничения на индивидуальный выбор. Примеры: Конституция государства, гражданское право, уголовное право и т. п. Замечание: Термины порядок и институт, в сущности, синонимы (с. 8 и т. д., 333–339).

Права собственности (property rights). Права собственности в экономической теории права собственности — это санкционированные права собственности на материальные и нематериальные объекты или требования, вытекающие из контрактных, а также неконтрактных обязательств. Система прав собственности, превалирующая в обществе, может быть описана как множество экономических и социальных отношений, определяющих положение каждого индивида относительно использования редких ресурсов. Права собственности существуют: а) в юридическом и б) некоридическим смысле.

а) Права собственности в юридическом смысле (property rights in the legal sense). В рамках англо-американского общего права права собственности относятся как к освободим активам (физическим объектам), так и неосвободимым (патентам, авторским правам, контрактным правам и т. д.). Примеры: Частная собственность на землю, авторское право, права человека, права, возникающие на основе добровольно заключенного контракта, либо юридические требования, возникающие из деликтов (с. 98 и т. д.).

б) Права собственности в некоридическом смысле (property rights in the non-legal sense). Это такие права, которые санкционированы не законом, а соглашением. Пример: Клиентские отношения (с. 109 и т. д.).

Проблема достоверности обязательств (commitment problem). Проблема достоверности обязательств связана с надежностью обе-
щания. Это особенно важно в тех случаях, когда обеспечить выполнение обещания юридическими методами невозможно или это обходится слишком дорого. Обязательство становится достоверным, например, в результате предконтрактных специфических инвестиций (затратов, связанных с обеспечением). Эти инвестиции служат «залогами» в руках тех, кому обещание дано. Пример: Специфические инвестиции могут варьироваться от чисто символических небольших затрат на подарки до крупных инвестиций в бренд-капитал (в частности, затрат на рекламу). (C. 324).


Размыкание прав собственности (attenuation of property rights). Размывание означает тот факт, что права собственности на активы (находящиеся во владении частных лиц или государства) могут быть ограничением посредством правовых норм или иными средствами. Пример: Права собственности индивида на актив размыты, если он не имеет возможности законным способом передать собственность на актив другой стороне по цене более высокой, чем максимальная цена, установленная правительством (C. 115, 461).

Рентоориентированное поведение (rent seeking). В сущности рентоориентированное поведение сопряжено с затратами редких ресурсов, направленных на изменение существующих правовых и иных ограничений, чтобы обеспечить возможность захвата монопольных рент. Пример: Ассоциация водителей такси осуществляет затраты на лоббирование, чтобы добиться от муниципальной администрации ограничения количества такси, разрешенных в городе (C. 136 и т. д.).

Репутация (reputation). Репутация в смысле сформировавшегося общественного мнения о ком-то, как о человеке, который держит свое слово, играет важную роль в теории достоверных обязательств, например, в случае самовыполняющихся соглашений. Пример: Торговая марка продукта (C. 302 и т. д.).

Репутационное равновесие (reputation equilibrium). Репутационное равновесие в трактовке теории самовыполняющихся соглашений име-
Глоссарий

ет место, если существует устойчивое состояние индивидуальных ожиданий относительно поведения, например, фирмы. Пример: Продавец поддерживает определенный уровень качества своего продукта во времени, и в результате ожидания покупателей всегда оправдываются, а цена продукта остается постоянной. Замечание: Могут существовать множественные равновесия. Например, равновесие может достигаться как при высоком, так и при низком качестве. В последнем случае имеет место крайний случай проблемы «лимона» (С. 303 и т. д.).

Ресурсы общего пользования (РОП) (common pool resources (CPRs)). Ресурсы общего пользования могут быть доступны либо для всех, либо только для ограниченного числа индивидов. В первом случае говорят о РОП с открытым доступом, а во втором — о РОП с закрытым доступом. Примеры: К РОП с открытым доступом относятся воды открытого моря, атмосфера, космическое пространство; к РОП с закрытым доступом — альпийские пастбища в Швейцарии, Австрии или Баварии, находящиеся в общинной собственности (С. 128).

Рыночная фильтрация (market screening). Термин рыночная фильтрация используется в теории неблагоприятного отбора для описания ситуации, которая складывается в том случае, когда сторона с недостаточной информацией (например, фирма, имеющая вакансию) предлагает меню контрактов информированной стороне (например, тому, кому ищут работу). Выбирая один из предложенных контрактов, человек, желающий устроиться на работу, обнаруживает свое истинное качество, и фирма получает ценную информацию [Kreps, 1990b, p. 651] (С. 281).


Совместимость по стимулам (incentive compatibility). Термин совместимость по стимулам используется в теории принципал-агента. Он описывает агентский контракт, в котором принципал максимизирует свою полезность при условии, что поведение его агента направлено на максимизацию собственной полезности. Пример: Принципал, зная функцию отклика своего агента, предлагает ему в качестве стимула определенную долю прибыли (С. 265 и т. д., 272 и т. д.).

Соглашение (convention). Соглашение характеризуется регулярностью поведения. Каждый индивид, базируясь на собственном опыте, ожидает, что все остальные будут следовать установленному соглаше-
Глоссарий


Соглашения, устойчивые относительно возможности перезаключения (renegotiation-proof agreements). Соглашение считается устойчивым относительно возможности перезаключения, если стороны контракта не имеют оснований для улучшения своих позиций путем повторных переговоров. Пример: Условия Маастрихтского договора для присоединения к Европейскому валютному союзу (ЕВС) были (имплицитно) неустойчивыми относительно возможности их пересмотра.* Предположим сначала, что все члены Европейского союза были заинтересованы в том, чтобы стать членами ЕВС в момент его основания. В этом случае те государства, которые не удовлетворяли условиям членства по Маастрихтскому договору, имели стимул оказывать давление на другие страны, чтобы либо пересмотреть эти условия, либо по крайней мере интерпретировать их более широко. Такая стратегия весьма правдоподобна, так как государства, соответствовавшие условиям Маастрихтского договора, были крайне заинтересованы в своевременном создании ЕВС. Следовательно, было вполне возможно рассчитывать на их готовность пойти на уступки странам, более слабым в финансовом отношении (что фактически и произошло) [Richter, 1994, p. 44] (C. 320).


* Такими условиями были низкий темп инфляции и стабильные обменные курсы. — Прим. ред.
Социальная сеть (social network). Социальная сеть состоит из действующих субъектов, их атрибутов,* а также двусторонних отношений между ними. Это двусторонние отношения понимаются широко, а не только как передача материальных ресурсов или информации от субъекта к субъекту. Примеры: Отношения между действующими субъектами включают такие «неэкономические» отношения, как ассоциации или объединения субъектов; смена места жительства; физические контакты (дорога, телефонная линия); правоотношения (формальные отношения должник/кредитор); биологические отношения (родство, наследование); ментальные отношения (общие взгляды, верования, убеждения, культура и т. п.). Рынок может пониматься как сеть клиентских отношений между покупателями и продавцами, фирма — как сеть взаимоотношений между менеджерами и наемными работниками (С. 340 и т. д.).


Специфические инвестиции (специфичность активов) (specific investments (asset specificity)). Специфические инвестиции (или специфичные активы) — это инвестиции, которые генерируют более высокую отдачу при определенном способе их использования (например, в трансакционно-специфическом отношении), чем где-либо еще. Примеры: Покупка инструментов, имеющих узкоспециализированное применение («специфичность физических активов»), обучение навыкам, которые необходимы для выполнения только особого вида работы («специфичность человеческого капитала») (С. 169 и т. д.).

«Старый» институционализм («старая» институциональная экономическая теория, Американские институционалисты) (Old Insti-

* Атрибут (attribute) — в социологии объективная черта, принадлежащая индивидам, или характеристика состояния их сознания. Атрибутами являются, например, размер доходов, уровень образования, самооценка собственной общественной позиции, жизненные ценности и стремления и т. п. — Прим. ред.
tutionalism (Old Institutional Economics, American institutiona-
lists)). Аналитический подход, противостоящий неоклассическому
маржинализму и методологическому индивидуализму. Представ-
лен такими американскими институционалистами, как Торстейн
Веблен, Джон Р. Коммонс, Уэсли Митчелл и Кларенс Эйрс. С точки
зрения НИЭТ Коммонс является наиболее важным представите-
лем этого направления (C. 46 и т. д.).

Стимулирующие контракты (incentive contracts). Мы говорим о сти-
мулирующем контракте, если сторона контракта, которая не мо-
жет наблюдать качество или действия другой стороны, предлагает
ей экономический стимул, побуждающий говорить правду или до-
бропорядочно себя вести. Примеры: В модели принципала–агента
в ситуации морального риска стимулы представляют собой шкалу
стимулирования, которую принципал предлагает агенту. В модели
неблагосов местного отбора стимулы находят отражение в ограни-
чениях самоотбора, предлагаемых принципалом (C. 310).

Стратегия «зуб за зуб» (tit-for-tat-strategy). Стратегия «зуб за зуб»
является одной из возможных форм поведения, применяемого в
порядке возмездия. Ее первое правило заключается в том, что по-
ведение субъекта принятия решений не должно становиться хищни-
ческим: иными словами, «никогда не предлагай первым» [Axelrod,
1984, p. 27 f.]. Если это правило игнорируется другой стороной, то
возмездие (или поднятие) становится самым рациональным
ходом в следующем раунде игры. Замечание: Этот подход рассма-
тривался Аксельродом [Axelrod, 1984] в отношении игры «дилемма
заключенного» (C. 214, 538–539).

Структура управления (governance structure). Структура управления
понимается как система норм, включающая инструменты их защи-
ты. Примеры: Уильямсон выделяет следующие структуры управ-
ления: а) рыночное управление; б) трехстороннее управление (ис-
пользование помощи третьей стороны); в) двустороннее управле-
ние (стороны контракта создают для себя гарантии против их post
оппортунистичности, опираясь на сочетание судебного и частного поряд-
ков улаживания споров); г) объединенное управление (в частности, 
вертикальная интеграция) (C. 8, 220 и т. д.).

Теорема Коуза (Coase theorem). В теореме Коуза (в ее сильной фор-
ме) утверждается, что частные переговоры могут привести к пре-
одолению трудностей, возникающих в ситуации, когда имеют мес-
то экстерналии, и обеспечить первое наполнение решение об алло-
кации ресурсов. Следовательно, первоначальное распределение прав 
собственности или правовых титулов иррелевантно относительно
Парето-оптимальной алокации ресурсов. Однако признается, что для достижения такой эффективности в дополнение к предпосылке о нулевых трансакционных издержках требуется выполнение ряда очень специфических условий. Пример: В случае если фирма не имеет прав собственности на реку, аллокативная эффективность требует, чтобы фирма продолжала загрязнять реку до тех пор, пока предельная выгода фирмы (и общества) от этого загрязнения будет больше, чем предельные издержки собственника реки. Излишек, возникающий при таком соглашении, затем может быть разделен путем беззатратных переговоров между фирмой и собственником реки. Принимается предпосылка о том, что мониторинг и обеспечение исполнения любого соглашения, достигнутого путем частных переговоров, также могут осуществляться с нулевыми издержками (C. 119 и т. д.).

Теория контрактов (формальная) (contract theory (formal)). Формальная (экономическая) теория контрактов стремится объяснить контрактные устройства, которые могут возникать в системах, характеризующихся совершенной индивидуальной рациональностью, асимметричной информацией и неполным предвидением или невозможностью проверки третьими сторонами. Пример см.: Теория принципал-агент (формальная) и Теория неполных контрактов (C. 238 и т. д.).

Теория неполных контрактов (incomplete contract theory). В теории неполных контрактов исследуется природа контрактных соглашений при выполнении определенных специальных предпосылок. К предпосылкам, о которых идет речь, относятся: несовершенное предвидение со стороны лиц, принимающих решения, симметричная информация между сторонами контракта и невозможность для индивида доказать третьим сторонам (например, судам), что контракт был нарушен. Одна из характерных проблем, которая рассматривается в этой теории, заключается в том, осуществлять или нет специфические инвестиции в целях увеличения вероятности последующего улучшения продукта. Второй наилучший оптимум может быть достигнут, если стороны заключат соглашение о некотором распределении прав принятия решений (т. е. прав собственности). Пример см.: C. 293 и т. д.

Теория принципал-агент (principal-agent approach). Теория принципал-агент рассматривает случаи асимметричной информации между сторонами контракта до и/или после заключения контракта. Сторона, предлагающая контракт («принципал»), знает или наблюдает меньше, чем сторона, принимающая или отвечающая контракт («агент»). В результате агент имеет стимул вести себя оппорту-
нестически. См. также Неблагоприятный отбор, Моральный риск (C. 196 и т. д.).

Теория принципал—агент (формальная) (principal-agent theory (formal)):

а) Ситуация морального риска (moral hazard type). В рамках этого подхода рассматривается проблема постконтрактного оппортунизма. Можно выделить два специальных случая: 1) скрытое действие: действия агента ненаблюдаемы принципалом; 2) скрытая информация: агент обладает информацией, которой не имеет принципал. Пример для первого случая: Акционеры не в состоянии наблюдать уровень усилий своих менеджеров. Однако при определенных предпосылках агенты (принципалы) способны предложить стимулирующие контракты своим менеджерам (агентам), побуждающие последних действовать так, чтобы, наряду со своей собственной, максимизировать полезность акционеров. В случае неизвестных результатов достигается только второй наилучший оптимум (моральный риск со скрытым действием) (C. 239 и т. д., 244 и т. д.).

б) Ситуация неблагоприятного отбора (adverse selection type). Этот подход направлен на решение проблемы предконтрактного оппортунизма. Принципал не может наблюдать (полностью) качества индивидуальных агентов до того, как заключен контракт. В результате у агента возникает искушение искажать данные о своих характеристиках. Чтобы этого избежать, принципал предлагает соответствующий стимулирующий контракт, который побуждает индивидуального агента раскрыть свой истинный тип (качества) и в то же время повысить благосостояние принципала. И снова для принципала достижим только второй наилучший оптимум (C. 239, 261 и т. д.).

Трансакционные издержки (transaction costs). Трансакционные издержки в самом общем смысле слова — это издержки эксплуатации экономической или социальной системы. Они состоят из постоянных трансакционных издержек (например, специфических инвестиций в создание институциональных устройств) и переменных трансакционных издержек (например, расходов, зависящих от числа или объема трансакций). Примерами переменных трансакционных издержек являются: издержки поиска и информационные издержки, издержки ведения переговоров и принятия решений, издержки контроля и обеспечения исполнения контрактов (C. 57 и т. д.).
Трансакция (transaction). Под трансакцией понимается: а) технологическая операция, когда товар пересекает границу смежных технологических процессов, или б) передача прав собственности. Примеры: а) Знаменитый пример Адама Смита о разделении труда [Smith [1776], 1976]: трансакция имеет место каждый раз, когда буланка переходит из рук в руки внутри фабрики; б) передача прав собственности от продавца к покупателю в процессе исполнения договора купли-продажи (C. 56 и т. д.).

Учредительные издержки (set-up costs). Учредительные издержки — это издержки создания или изменения структуры организации. Примеры: Издержки создания государства, издержки преобразования централизованно-планируемой экономики в рыночную, издержки создания рынка нового продукта (C. 54).


Фундаментальная трансформация (fundamental transformation). Уильямсон [Williamson, 1985, p. 61] говорит о фундаментальной трансформации в случаях, когда «то, что поначалу было конкуренцией в условиях большого числа участников торгов, в дальнейшем эффективно трансформируется в отношения двустороннего договора поставки». Пример: На рынке труда фундаментальная трансформация имеет место, если первоначально неквалифицированный работник в период своей занятости в фирме приобретает специфический для фирмы человеческий капитал. С этого момента фирма становится во все возрастающей степени зависимой от наличия работника, обладающего такими специфическими для фирмы способностями, а он выступает в качестве важного поставщика услуг для фирмы и может вести торговли как независимый агент (C. 210).
Частный порядок улаживания конфликтов (private ordering). Частный порядок улаживания конфликтов в противоположность судебному порядку является субститутом или дополнением к средствам юридической защиты в юридически оформленных или неоформленных отношениях, которые было бы сложно или невозможно проверить в суде. Частный порядок улаживания конфликтов не следует смешивать с самопомощью à la* Дикий Запад. Он состоит в выборе подходящей структуры управления, чтобы помочь в разрешении споров. Примеры: Принуждение к исполнению путем явной или имплицитной угрозы разорвать соглашение, стратегия «зуб за зуб», договоренность о том, чтобы прибегать к услугам частных арбитров для разрешения споров, «объединение» участников контракта, как, например, в случае вертикальной интеграции (C. 211 и т. д.).

Экономическая теория прав собственности (property-rights approach). В экономической теории прав собственности принимается предпосылка о том, что поведение обычного индивида рационально и поэтому он старается извлечь «максимум» из имеющихся у него прав собственности. В результате можно сделать вполне приемлемое предсказание относительно того, как (в среднем) конкретные права собственности повлияют на алюкацию и использование экономических ресурсов. Пример: Полная собственность на землю в противоположность узуфруциальным правам. Держатель узуфруциальных прав не может продать или иным образом передать собственность другой стороне. Следовательно, как рациональный индивид, максимизирующий свою полезность, держатель узуфрука может предпринять попытку безжалостной эксплуатации земли (и уклоняться от затрат, связанных с поддержанием ее плодородия) в течение периода своего контракта. Для предотвращения такого исхода собственник земли должен потребовать от держателя узуфрука соблюдения определенных ограничений при реализации своих узуфруктовых прав. Например, в контракте может быть оговорено обязательное условие о том, что держатель узуфрука будет поддерживать экономическую целостность и хозяйственное назначение земли. Обеспечение исполнения этого условия, конечно, привело бы к появлению особых издержек, сопряженных с измерением, мониторингом и контролем, т. е. издержек, которые не возникли бы при условии полной частной собственности (C. 93 и т. д., 102).

Эффект «запирания» (lock-in effect). Сторона контракта может быть фактически «заперта», если она осуществила значительные трансак-

* à la (фр.) — наподобие, на манер. — Прим. пер.
ционно-специфические инвестиции. Сторона контракта с большими специфическими инвестициями может стать жертвой вынужденности, и партнер по контракту может завладеть некоторой частью или всей присваиваемой квазирентой. Пример: сталелитейный завод, построенный рядом с электростанцией в надежде дешево приобретать электроэнергию. Однако на практике собственник электростанции может извлечь выгоду от наличия сталелитейного завода после того, как последний уже построен, т. е. он может поднять цены на электроэнергию для завода и присвоить ожидаемую квазиренту собственника завода (C. 180).

**Ex ante opportunism (ex ante opportunism).** *Ex ante* (или предконтрактный) opportunism возникает вследствие того, что индивиды, председающие свои особые интересы, не всегда заслуживают полного доверия и могут извлекать преимущества из наличия асимметричной информации в процессе переговоров по заключению контракта. В результате информированная сторона имеет стимул передавать неинформированной стороне неполную или искаженную информацию о возможном качестве выполнения обещанного. Примеры: ищущие работу вводят нанимателя, предлагающего работу, в заблуждение относительно своих способностей; продавцы низкокачественных подержанных машин вводят в заблуждение потенциальных покупателей относительно действительного качества своих «лимонов». Замечание: предконтрактный opportunism моделируется теорией принципа-агента в ситуации неблагоприятного отбора (C. 179 и т. д.).

**Ex post opportunism (ex post opportunism).** *Ex post* или постконтрактный opportunism возникает в случаях, когда важна роль трансакционно-специфических инвестиций. Примеры: арендатор земли, получив соответствующие права, не платит вовремя уплотненную арендную плату; работник, заняв вакансию, не работает в полную силу или отлынивает (C. 172, 179, 183).


---

Список литературы публикуется в соответствии с оригиналом. Сведения об имеющихся переводах на русский язык приводятся в подстрочных примечаниях. — Прим. ред.


---


4 Имеется перевод отдельных глав: а) С. 170-186; 6) С. 170-186.


7 Имеется перевод Ch. 2, см.: Беккер Г. С. 2003. Воздействие инвестиций в человеческий капитал на заработки. В кн.: Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. М.: ГУ-ВШЭ; 50–89.


---

\(^8\) Блауг М. 1994. *Экономическая мысль в ретроспективе*. 4-е изд. М.: Дело ЛТД.


Литература


—


13 Клаузевиц К. 1998. О войне. М.: Логос; Наука.
18 Коуз Р. 1993. Фирма, рынок и право. М.: Дело ЛТД при участии изд-ва «СаТальакс».


---

20 Эгбертссон Т. 2001. Экономическое поведение и институты. М.: Дело.


---

21 Ойкен В. 1996. Основы национальной экономики. М.: Экономика.

22 Ойкен В. 1995. Основные принципы экономической политики. М.: Издательская группа «Прогресс».


26 Хикс Дж. Р. 1993. Стоимость и капитал. М.: Издательская группа «Прогресс». 


---


31 Найт Ф. Х. 2003. Риск, неопределенность и прибыль. М.: Дело.


---


Literatura


41 Мизес Л. 1994. Социализм. Экономический и социологический анализ. М.: Catallaxy.


46 Норт Д. 1997. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала».

46 Олсон М. 1995. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М.: Экономика.


---


---


---


---


---


---


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


Предметный указатель

Агент (agent) 32, 33, 64, 196, 197–
203, 244–251, 266, 287, 319, 524,
526–528, 530, 559
Агентские отношения (агентирование) (agency) 32–33, 44 189, 196, 200,
203, 319, 381, 399, 435, 513, 516
«Адвокат капитала» (advocate of
capital) 163, 183
Аренда (lease, Pacht) 103, 169, 173–
177, 344, 345, 385, 495
Ассоциация работодателей (employers’ associations) 371
Безрисковый эквивалент (certainty
equivalent) 252, 254, 290, 291
Бесконечное попятное движение (infinite regress) 405, 576–579
Внешние эффекты (external effects)
83, 118, 119, 141, 364
интернализация в. э. (internali-
zation of external effects) 119
Возможность присвоения (appropria-
bility) 486
Волеизъявление (declaration of will)
165, 187
Вредоносное действие (деликт) (tor-
tuous act (tort)) 16, 109, 336, 382
Всебое знание (common knowledge)
151, 307, 543
Входные барьеры (barriers to entry)
346, 379, 394
Выборочное вмешательство (select-
tive intervention) 423
Вымогательство (hold up) 172, 184,
375, 385, 408, 527
Выплата вознаграждения в соответ-
ствии с вкладом работника (givebacks) 503

Выполнение контрактных обяза-
tельств (fulfilment of contractual
obligations) 59
Выход (exit) 381, 523
Гарантии на продукцию (product
guarantees) 171
Гарантия качества изделия (warrant-
y) 168, 288, 368
Гегемон (hegemon) 341, 346, 540, 542
Гибридные модели (hybrid models)
444, 447, 456, 458, 459, 558, 560,
561, 563, 564, 567–571, 578, 579
Гипотеза «структура-поведение-
результат» (structure-conduct-
performance hypothesis) 356
«Голос» (voice) 523
Государство (state) 3, 15, 16, 117,
136, 348, 349, 521–526, 530, 532–
534, 537, 543–546
демократическое социалисти-
ческое (democratic socialist
state) 18
классическое дидеральное (classi-
cal liberal state) 15, 21, 93
контрактная теория г. (contract
theory of the state) 543, 544, 548
неоклассическая теория г.
(neoclassical theory of the
state) 117, 521–526, 548
сила принуждения г. (coercive
force of the state) 63, 138, 352
файско г. (government failure) 132
Гражданин (citizen) 110, 525, 533
Гринмейл (отступное) (greenmail) 431
Группа давления (pressure group)
17, 18, 63, 64, 72, 348, 358, 401, 413,
533, 605

Более детальная трактовка терминов приводится на страницах, выделенных курсивом.
дар (подарок) (gift) 208, 212, 213, 225
dикустория монополия (bilateral monopoly) 289, 310, 376, 382
dействие (action)
kollektivnoe (collective action) 29, 47, 128, 185, 334, 335, 346, 542
скрытое (hidden action) 196, 197, 236, 241, 245, 259, 260
социальные действия (social actions) 9, 38, 57
deliktnoe pravo (tort law) 109, 382
danny (money) 23, 37, 50, 82, 181, 184, 337, 352
«дилемма заключенного» (prisoner's dilemma) 138, 214
dискретционные решения (discretion) 33, 224, 314, 437, 463, 528
dисциплинирование менеджеров (disciplining management) 430, 434
внутрифирменное (internal discipline) 439, 443
посредством рынка труда (market discipline) 440, 442
посредством товарного рынка (product market discipline) 440, 443
посредством рынка капитала (capital market discipline) 440, 443
dоверие (trust) 29, 30, 36, 37, 65, 98, 111, 187
dолжник (debtor) 182, 183
dоместикация силы принуждения (domestication of coercive force) 63
достоверность (credibility) 29, 117, 207, 223, 353 527, 543, 561
достоверные обязательства (credible commitments) 41, 117, 240, 337, 348, 349, 535, 528, 529.
см. также проблема достоверности обязательств
«заблуждение иррина» (nirvana fallacy) 258, 560, 581
зависимость от траектории предшествующего развития (path dependency) 39, 41, 525
загадка Уильямсона (Williamson Puzzle) 423
загрязнение воздушной среды (air pollution) 134
закон грешмана (Gresham's law) 282
закон о корпоративной демократии (Corporate Democracy Act) 491, 500
закон о праве участия рабочих в управлении предприятием (Германия) (Codetermination Law) 493, 499
зазалог (collateral) 28, 182, 323, 537
заголовки (bonds) 64, 114, 199, 200, 258, 431
«заложники» (hostages) 28, 211–213, 224, 286, 537
заробочная плата (wage)
жесткость з. п. (wage rigidity) 195, 326, 327
максимизация з. п (wage maximization) 471, 473, 474, 477, 481, 483
затраты на лоббирование (lobbying expenditures) 136
защита институтов (обеспечение исполнения контрактов, соблюдения правил и т. п. (enforcement) 8, 16, 28, 40, 61, 113, 138–140, 225, 350, 381, 383, 414, 533, 535, 536, 539, 540, 548, 556, 558, 562, 590, 603
с помощью третьей стороны (third–party enforcement) 138, 214, 224, 394
идеология (ideology) 4, 25, 30, 38, 40, 530, 556
консенсусная (consensus ideology) 40
идержки (costs)
агентские (agency costs) 64, 85, 199, 200, 224, 258, 260, 431–433, 513
ведения переговоров (bargaining costs) 11, 377, 438, 439
влияния (influence costs) 341, 426, 427, 442
заключения контрактов (costs of concluding contracts) 59
заголовки (bonds) 64, 200, 433
измерения (measurement costs) 367–369
Изделия (продолжение)
информационные (information costs)
43, 59, 60, 84, 224, 236, 260, 280, 312
исключения (exclusion costs) 112, 128, 132, 142
использования рыночного механизма (costs of using the market)
58, 59, 380
мониторинга (monitoring costs) 59, 61, 63, 112
невозвратные (sunk costs) 68, 112, 176, 184, 224, 231, 362, 524
оптимизации (optimization costs) 510, 570–575, 578
плохою адаптацией (maladaptation costs) 436
поглощения (costs of acquisitions) 425
поиска (search costs) 67, 84, 374, 411
принятия решений (decision costs)
43, 60, 578
продаж (selling costs) 67
производственные (production costs)
55, 58, 67, 68, 78, 81, 242, 300, 312
сопряженные с защитой институтов (обеспечением соблюдения правил и т. п.) (enforcement costs)
43, 59, 61, 352, 558
социальные (social costs) 125
сортировки (sorting costs) 172
спецификации (specification costs) 118
учредительные (set-up costs) 11, 54, 66
Инвестиции (investments)
специфические (специализированные) (specific investments) 58, 169, 179, 415
трансакционно-специфические (transaction-specific investments)
57, 168, 172, 194, 223, 414, 536
Институциональная (институциональная) (institutional)
изменение (institutional change) 34, 39, 41, 147, 148, 545, 592, 600
нейтральность (institutional neutrality) 2, 14, 516
среда (institutional environment) 31, 334, 344, 361, 554, 587
Институциональная (институциональная) (institutional)
устойчивость (institutional stability)
33, 34
устройство (соглашение) (institutional arrangement) 34, 334, 380, 391, 392, 394, 492, 587
институт (institution) 8, 9, 10, 28, 48, 543
политический (political institution) 526, 527
Институционализм («старый») (institutionalism (old)) 46–48, 50, 84, 551, 608
Интеграция (integration) 84, 412–415, 417, 422, 424, 442, 515
вертикальная (vertical integration) 84, 195, 215, 369, 383, 386, 414, 415, 513
горизонтальная (horizontal integration) 383, 386, 387
Информация (information)
асимметричная (asymmetric information) 22, 172, 179, 236, 527, 539
диффузия и (diffusion of information) 446, 447, 590
симметричная (symmetric information) 91, 192, 193, 239, 253, 254, 288, 538
скрытая (hidden information) 196, 236, 241, 259, 332
совершенная (perfect information) 14, 21, 22, 83, 96, 235, 260, 470, 565, 577, 584, 586
сокрытые и. (suppression of information) 369, 374, 393
экономическая теория и. (economics of information) 244, 245, 332
Исследований и разработки (research and development) 56, 424
Исходное большинство (original majority) 484, 485
Калькулирование затрат по операциям
(activity based costing (Prozesskostenrechnung)) 62, 88
Капитал (capital)
организационный (organizational capital) 39, 346
Капитал (продолжение)
репутационный (reputation capital) 224, 505
социальный (social capital) 39, 55, 110, 225, 342
транзакционный (transaction capital) 65
человеческий (human capital) 107, 210, 240, 287, 414, 430, 443, 493-498, 500, 501, 504, 514
Картель (cartel) 371
Квазирента (quasi rent) 172, 180, 184, 233, 385, 386, 494, 518
Квазисговорение (quasi agreement) 371, 376
Клуб алмазных дилеров Нью-Йорка (New York Diamond Dealers Club) 344, 390, 392
Кляйнблаттердорф (Kleinblittersdorf) 126
Кодетерминация (codeetermination) 408, 444, 490-493, 498-500, 503
dобровольная (voluntary codetermination) 493
законодательство о к. (legislation) 490, 491, 493, 499
Коллективизм (collectivism) 89
Командная организация производства (team production) 85, 204, 412, 432, 449
Коммерческая тайна (trade secrets) 104, 154
Конкуренция (competition) 31, 61, 73, 97, 139, 159, 194, 195, 317, 337, 361, 378, 379, 440, 531-534
на основе качества (qualitative competition) 363, 379
политическая (political competition) 531, 538
ценовая (price competition) 363, 379
эталонная (yardstick competition) 517
Конституция (constitution) 16, 26, 219, 339, 341, 515, 533, 546, 603
экономическая (economic constitution) 346, 351
Контракт (договор) (contract)
администрируемый (administered contract) 389
аренды (lease contract) 173-177, 385
Контракт (продолжение)
долгосрочный (long-term contract) 189, 192, 230, 240, 288, 293, 320, 342, 345, 377, 379, 389, 502, 545
займа (loan contract) 181-185
заключение к. (conclusion of contract) 338, 380
издержки заключения к. (costs of concluding contract) 59
исполнение которого обеспечивается с помощью третьей стороны (third-party enforced contract) 214, 224, 225, 394
классический (classical contract) 227, 230, 514, 603
купли-продажи (sales contract) 169-173, 227, 345
личного найма (трудовой) (employment contract) 177-180, 207, 411, 417, 441, 492
личного найма, неявный (implicit employment contract) 207, 292
международный (international contract) 536
неполный (incomplete contract) 44, 209, 210, 240, 293, 294, 296, 300, 301, 327-329, 332, 514, 604
неполных к. теория (theory of incomplete contract) 5, 416, 514
неявный (implicit contract) 206-208, 224, 228, 238, 239, 287, 288, 292, 301, 325, 326, 330, 331, 332, 426
о создании совместного предприятия (joint venture contract) 328
объединяющий (pooling contract) 278, 280
отношений (relational contract) 44, 189, 190, 194, 209-211, 225, 226, 230-232, 333-335, 348, 350, 357, 376, 418, 603
полный (complete contract) 6, 12, 188, 193, 287, 301, 309, 311, 603
принцип свободы к. (principle of freedom of contract) 16, 160-162, 178, 336
самовыполняющийся (самовыполняющееся соглашение) (self-enforcing contract) (self-enforcing
<table>
<thead>
<tr>
<th>Русский</th>
<th>Английский</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Предметный указатель</td>
<td>Предметный указатель (Index)</td>
</tr>
<tr>
<td>финако к. (contract failure) 184</td>
<td>Метод эталона (yardstick approach) 454</td>
</tr>
<tr>
<td>Контроль качества (quality control) 60, 62, 231, 399</td>
<td>Методологический индивидуализм (methodological individualism) 3, 470, 522</td>
</tr>
<tr>
<td>Конфликт интересов (conflict of interests) 47</td>
<td>Множество производственных возможностей (production set) 509, 559, 569, 573, 575</td>
</tr>
<tr>
<td>Кооперация (cooperation) 48, 140, 333, 343, 363, 364, 409, 515, 541-543, 544, 548</td>
<td>Мобильность (mobility) 492</td>
</tr>
<tr>
<td>вертикальная (vertical cooperation) 362, 363, 371, 382, 383</td>
<td>Моделирование механизма контракта (mechanism design) 403, 559</td>
</tr>
<tr>
<td>в условиях гегемонии (hegemonic cooperation) 372, 541, 548</td>
<td>Модель экономического человека: «Человек Изобретательный, Оценивающий. Максимизирующий» (REMM: Resourceful, Evaluating, Maximizing Man) 5</td>
</tr>
<tr>
<td>горизонтальная (horizontal cooperation) 362, 363, 364, 365, 371</td>
<td>Мониторинг (monitoring) 9, 59, 63, 112-114, 199-201, 315, 316, 455, 456, 501, 505, 513</td>
</tr>
<tr>
<td>Корпоративные финансы (corporate finance) 437</td>
<td>Монопольная власть (monopoly power) 17, 293, 379, 388</td>
</tr>
<tr>
<td>Кредитор (creditor) 182, 183</td>
<td>Мораль (моральный) (moral) 29, 30, 338, 396, 530, 556, 608</td>
</tr>
<tr>
<td>Культура (culture)</td>
<td>Моральный риск (moral hazard) 37, 48, 176, 183, 184, 199, 236, 237, 239, 244, 245, 311, 312</td>
</tr>
<tr>
<td>корпоративная (corporate culture) 195, 216, 217, 229, 330, 419, 420, 426, 441, 515, 530</td>
<td>Мягкие бюджетные ограничения (soft budgeting) 163</td>
</tr>
<tr>
<td>организационная (organizational culture) 216, 225, 338, 419, 420, 425, 530, 546</td>
<td>Наблюдательный совет (supervisory board) 491, 492</td>
</tr>
<tr>
<td>Лизинг (leasing) 114, 174, 178, 195, 222, 398</td>
<td>Накладные расходы (overhead costs) 55, 62, 68, 71, 88</td>
</tr>
<tr>
<td>Лицо, осуществляющее мониторинг (контролер) (monitor) 114, 115, 204, 513</td>
<td>Научная революция (scientific revolution) 553</td>
</tr>
<tr>
<td>Лояльность (loyalty) 111, 213, 342</td>
<td>Неблагоприятный отбор (adverse selection) 179, 182, 183, 236, 238, 239, 261-263, 277, 281, 310, 311, 320-325</td>
</tr>
<tr>
<td>Максимизация (maximization)</td>
<td>«Невидимая рука» (invisible hand) 23, 26, 29, 31, 36, 140, 345, 350, 398</td>
</tr>
<tr>
<td>богатства (wealth maximization) 474, 492, 554</td>
<td>Неинституционализм (neoinstitutionalism) 2, 400, 553, 608</td>
</tr>
<tr>
<td>заработной платы (wage maximization) 471, 473, 474, 477, 481, 483</td>
<td>Неопределенность (uncertainty) 57, 59, 145, 147, 154, 214, 219, 292, 348, 386, 387, 389, 586, 590, 592, 600</td>
</tr>
<tr>
<td>прибыли (profit maximization) 2, 222, 313, 407, 471, 503, 554</td>
<td>по Найтту (Knightian uncertainty) 185, 240, 591</td>
</tr>
<tr>
<td>Материальные объекты (physical things) 56</td>
<td>рыночная (market uncertainty) 59</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Непознаваемые элементы (unknown elements) 589
Нетрудовой доход (non-labor income) 487, 488
Новая институциональная экономическая история (new institutional approach to economic history) 5, 44
Новая институциональная экономическая теория (New Institutional Economics) 1, 2, 4, 41, 42, 55, 54, 516-520, 549, 554
Обмен (exchange) 87, 339, 343, 345, 502, 514, 523, 524, 527, 531, 535, 554, 555
добровольный (voluntary exchange) 7, 16
одновременный (simultaneous exchange) 168, 382
политический (political exchange) 57, 527, 533
Образование (education) 30, 55, 60, 66, 107, 179, 280, 281, 286, 337, 338, 342, 546
Общественные блага (public goods) 63, 72, 83, 101, 125, 339
Общенародный принцип частной собственности (general principles of private property) 16, 115, 336
Объединение (union) 215, 394, 395, 537
Обычай (custom) 27, 52, 99, 261, 334, 350
Обязательства (obligations) 50, 107-109, 157-167, 185, 189, 194, 231
контрактные (contractual obligations) 108, 157-159, 162-167, 336, 430
Юридические (legal obligations) 160, 161
Ограничение (constrain)
правдивости (truth-telling constrain) 265, 287
самоотбора (self-selection constrain) 265, 277, 310, 311
стимулирование (incentive constrain — IC) 246, 249, 254, 265, 266, 274
участия (participation constrain — PC) 247, 253, 254, 263, 290
Оппортунизм (opportunism) 64, 108, 170-172, 219, 222, 224, 516. См. также: Оппортунистическое поведение ex ante 211, 239, 352, 527, 536
ex post 211, 223, 239, 352, 385, 387, 400, 527, 536
постконтрактный (postcontractual opportunism) 44, 170, 193
Оппортунистическое поведение (opportunistic behavior) 110, 168, 220
некоммерческая (nonprofit organization) 451, 453, 458
неформальная (informal organization) 10, 27
теория о. (theory of organization) 352, 354, 416
новая экономическая теория о. (new economics of organization) 11, 44, 340, 353, 511, 521, 522, 530, 543
формальная (formal organization) 10, 27, 51
Основные действенные законы (Юма) (fundamental laws of nature) 90, 91, 158, 351, 535
Остаточные потери (residual loss) 64, 200, 431
Ответственность (liability) 16, 108, 336
Отделение собственности от контроля в фирме (separation of ownership and control in the firm) 33, 195, 197, 429
Открытый доступ (open access) 101, 129
Отклонение (shirking) 85, 204, 432
Отношения (relationships) 37, 38, 110, 111, 188-190, 211, 579
властные (authority relationships) 178, 417, 441
долгосрочные деловые (long-term business relationship) 206, 347, 348, 375
социальные (social relationships) 36, 39, 57, 110, 111, 190, 191, 341, 521
<table>
<thead>
<tr>
<th>Пределный указатель</th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Отправная цена (reservation price)</td>
<td>249, 250, 258</td>
</tr>
<tr>
<td>Ограбленная организация (industrial organization)</td>
<td>322, 356, 399, 400, 402, 514, 604</td>
</tr>
<tr>
<td>Официально объявленные цены (posted prices)</td>
<td>375, 401</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Парето-оптимальность (Pareto-optimality)</strong></td>
<td>1, 81, 128, 422, 490, 577, 578, 585, 599</td>
</tr>
<tr>
<td>Парето-улучшение (Pareto-improvement)</td>
<td>7, 139, 534, 599</td>
</tr>
<tr>
<td>Парето-эффективность (Pareto-efficiency)</td>
<td>18, 490, 577</td>
</tr>
<tr>
<td>Патенты (patents)</td>
<td>99, 100, 104, 105, 379</td>
</tr>
<tr>
<td>Перезаключение, пересмотр (контракта, соглашения, цены и т. п.) (re-negotiation)</td>
<td>320, 328, 372, 377, 542</td>
</tr>
<tr>
<td>Планирование целевой прибыли (target profit scheme)</td>
<td>250</td>
</tr>
<tr>
<td>Пластичность (plasticity)</td>
<td>182, 183, 335</td>
</tr>
<tr>
<td>Повторные покупки (repeat purchases)</td>
<td>172, 229, 308</td>
</tr>
<tr>
<td>Поиск (search)</td>
<td>59, 60, 67, 338, 345, 365, 366</td>
</tr>
<tr>
<td>Презерватив (oversearching)</td>
<td>370</td>
</tr>
<tr>
<td>Полезность фон Неймана-Моргенштерна (Von Neumann-Morgenstern utility)</td>
<td>251, 252, 289, 290</td>
</tr>
<tr>
<td>Политика хозяйственного порядка (Германия) (Ordnungspolitik)</td>
<td>45, 50, 78, 160, 351</td>
</tr>
<tr>
<td>Политические партии (political parties)</td>
<td>3, 63, 348, 531, 533</td>
</tr>
<tr>
<td>Политология (political science)</td>
<td>34, 372, 420, 518</td>
</tr>
<tr>
<td>Порядок (order)</td>
<td>8, 9, 11, 16–18, 63, 336, 334, 336, 350–352, 603</td>
</tr>
<tr>
<td>конкурентный (competition order)</td>
<td>97, 160</td>
</tr>
<tr>
<td>спонтанный (spontaneous order)</td>
<td>9, 10, 137</td>
</tr>
<tr>
<td>теория экономического п. (theory of economic order)</td>
<td>351</td>
</tr>
<tr>
<td>экономический (economic order)</td>
<td>351, 545</td>
</tr>
<tr>
<td>Потеря в благосостоянии (welfare loss)</td>
<td>180, 257, 258, 260, 270, 271, 278, 285, 287, 309, 312, 432</td>
</tr>
<tr>
<td>Поземельная социальная инженерия (piecemeal social engineering)</td>
<td>39, 52</td>
</tr>
<tr>
<td>Права (rights)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>авторские (copyrights)</td>
<td>100, 105, 106, 154</td>
</tr>
<tr>
<td>вытекающие из членства (rights to membership)</td>
<td>99</td>
</tr>
<tr>
<td>контрактные (contract rights)</td>
<td>6, 7, 42, 54, 99, 227, 522</td>
</tr>
<tr>
<td>контроль, предоставленные работникам (control rights allocated to labor)</td>
<td>494, 495, 496, 501, 509, 518</td>
</tr>
<tr>
<td>на недра (mineral rights)</td>
<td>144, 145</td>
</tr>
<tr>
<td>на нематериальные акции (immaterial rights)</td>
<td>104, 105</td>
</tr>
<tr>
<td>остаточные п. контроля (residual rights of control)</td>
<td>327, 416, 417</td>
</tr>
<tr>
<td>остаточные п. на принятие решений (residual decision rights)</td>
<td>299, 310, 505, 514</td>
</tr>
<tr>
<td>абсолютные (absolute property rights)</td>
<td>100, 104, 107, 111, 223, 340, 341</td>
</tr>
<tr>
<td>возникновение п. с. (emergence of property rights)</td>
<td>137, 143</td>
</tr>
<tr>
<td>относительные (relative property rights)</td>
<td>100, 107–109, 157, 184, 223, 341</td>
</tr>
<tr>
<td>права общей собственности (common property rights)</td>
<td>24, 130, 142, 153, 524</td>
</tr>
<tr>
<td>политические (political property rights)</td>
<td>349, 531–533</td>
</tr>
<tr>
<td>экономическая теория п. с. (property rights approach)</td>
<td>99, 100, 106, 152, 444, 521</td>
</tr>
<tr>
<td>Правила (rules)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>конституционные (constitutional rules)</td>
<td>16, 45, 335–338, 346</td>
</tr>
<tr>
<td>неформальные (informal rules)</td>
<td>8, 22, 27, 31, 350, 352, 524</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Правила (продолжение)
применение правила по сравнению с дискреционными решениями (rules vs. discretion) 33
специализированные операционные (specific operational, rules) 338, 361
формальные (formal rules) 22, 138, 352
элементарные конституционные (elementary constitutional rules) 16, 336, 337
элементарные операционные (elementary operational rules) 337
Право (в субъективном смысле) (right) 21
на самоопределение (right of self-determination) 106, 107, 111
собственника на фрную (right of the owner of the firm) 205
собственности (right of ownership) 93, 161, 480
Правовые принципы (legal principles) 25
Предельная производительность трансакционного процесса (marginal productivity of the transaction process) 75
Предпочтения (preferences) 4, 6, 120, 482-484, 594-598
меняющиеся (shifting preferences) 594
предпочтения (preference ordering) 120, 582, 591, 595-598
устойчивые (stable preferences) 3, 597
Предприниматель (entrepreneur) 79, 201, 341, 346, 404, 411-413, 417, 507, 569-576, 577
политический (political entrepreneur) 541
Преустановленная гармония (pre-established harmony) 90
Прерогатива (prerogative) 115, 137
Принцип храповика (эффект храповика) (ratchet principle (ratchet effect)) 324, 468
Принцип частной собственности (principle of private ownership) 93, 115, 160, 336
Принципал (principal) 32, 33, 197, 199, 200
Проблема достоверности обязательств (commitment problem) 37, 213, 231, 324, 353, 399
Проблема «лимонов» (lemons problem) 281, 320, 332, 348, 396
Проблема «безбилетника» (free-rider problem) 125, 204, 316
Проблема несовместимости во времени (time-inconsistency problem) 353
Проблемы окружающей среды (environmental problems) 92
Проверка (inspection) 338, 344, 345, 357, 358, 363, 365, 366-369, 441, 533
Производственная демократия (industrial democracy) 95, 472, 482, 489, 491, 493, 499, 518
Рабочий совет (workers’ council) 472, 473, 475, 478, 480, 483
Равновесие (equilibrium)
institutional (institutional equilibrium) 34, 36
объединяющее (pooling equilibrium) 278
прогнозируемое (anticipatory equilibrium) 321
разделяющее (separation equilibrium) 278
реактивное (reactive equilibrium) 322
репутационное (reputation equilibrium) 303, 305-308, 538
сигнализирующее (signalling equilibrium) 321
Разделение властей (division of powers) 349
Разделение труда (division of labor) 56, 64, 66, 110, 258, 353
«Расслабленность» (организационная) (slack) 319, 440, 443
Рациональное формирование ожиданий (rational formation of expectations) 348
Рациональность (rationality)
индивидуальнная (individual rationality) 3, 4, 96, 230, 396
Рационализация кредита (credit rationing) 195, 323
Реализация (regulation) 215
государственное (public regulation) 317, 323, 324, 339, 383, 388, 391, 400, 536
Режим (regime) 340, 540, 542
международный (international regime) 340, 341, 540, 541, 542, 543, 547, 548
Реклама (advertising) 68, 286, 366, 367, 371, 373, 374, 384, 385, 595
Рента (rent) 142, 271, 305, 306, 605
информационная (information rent) 269, 271
репутационная (reputation rent) 305, 306
Рентоориентированное поведение (поиск ренты) (rent seeking) 136, 137, 605
Репутация (reputation) 139, 223, 224, 285, 302, 310, 330, 418–420, 442, 505, 514, 515, 537, 543
Ресурсы общего пользования (PWP) (Common Pool Resources (CPRs)) 128, 130, 132–136, 148
Решение (solution) 139, 223, 224, 285, 302, 310, 330, 418–420, 442, 505, 514, 515, 537, 543
Санкции (sanctions) 8, 211, 342, 348, 420, 535
Свойство единственности точек пересечения (single crossing property) 275, 278
Сертификаты на загрязнение (pollution certificates) 135
Сетевые экстерналии (network externalities) 264
Сеть (network) 185, 319, 343, 344, 533
Сигнал (signal) 60, 171, 179, 280, 281, 286, 321–323
Сигналы и соглашения (signalling agreements) 167, 169
Слияние (merger) 423, 427, 428
Собственник-менеджер (owner-manager) 262, 412, 445, 446, 513, 570
Собственность (property) 9, 23, 111–117, 137–143
интеллектуальная (intellectual property) 104, 105, 154, 590
общая (common property) 24, 130, 142, 153, 155, 524
на материалные объекты (property of physical things) 56
частная (private property) 16, 111, 139, 148–150, 152, 388

Рынок (продолжение)
контрактов (contract market) 289, 291
корпоративного контроля (market for corporate control) 430, 434
открытый (open market) 111, 362, 389, 427
С.м. также Совершенный политический (political market) 31, 137, 531, 532, 592
совершенный (perfect market) 159, 188, 362, 363–365, 374, 379, 391, 393, 395
С.м. также Открытый организованный (organized market) 344
фирма p. (market failure) 78, 83, 84, 132, 173, 184, 347, 348, 388, 393, 396
эволюция p. (evolution of markets) 398, 399

Самоуправляемые команды работников (self-managed work teams) 515
Слабые (weak) 515
Состояние (state) 515
Стоимость (cost) 515
Стратегия (strategy) 515
Структура (structure) 515
Субъекты (subject) 515

Эксперимент (experiment) 304
Экспериментальное исследование (empirical research) 304
Экспериментальный (experimental) 304

Риск (risk)
изменения рыночной стоимости (market value risk) 175
неприемлемый к р. (risk neutral) 172, 251, 256, 266, 267
неприятие (избегание) p. (risk aversion) 172, 200, 256, 258, 289, 312, 369
предпочтение p. (risk preference) 484
премия за p. (risk premium) 252
принятие (исполнение) p. (risk bearing) 199, 201–203, 224, 434–436, 513
аукционные (auction markets) 361, 397
«клиентские» (customer markets) 361, 397
Совершенное предвидение (perfect foresight) 12, 14, 21, 91, 260, 287
Советский управленец (Soviet manager) 461–465, 468
Совместные предприятия (joint ventures) 371, 398
Соглашение (convention) 50, 52, 98, 137–139, 140, 187, 188, 544
Солидарность (solidarity) сильная (strong solidarity) 212 слабая (weak solidarity) 212, 225, 530
Социализм (socialism) 19, 20, 95, 117, 480 рыночный (market socialism) 13, 18–20
Социальный консенсус (social consensus) 36, 40
Спектр охвата (span) 217, 426, 442
Специфичность активов (asset specificity) 169, 340, 414, 513, 516 местоположения (site specificity) 169, 172, 414 физических активов (physical asset specificity) 169, 172, 414, 437
Стандарты (standards) 364
Стратегические альянсы (strategic alliances) 371, 372, 534, 536, 540
Стратегия «зуб за зуб» (tit-for-tat strategy) 28, 274, 312, 371, 538, 544
Структура капитала (capital structure) 13, 412, 443, 515 оптимальная (optimal capital structure) 432
Теорема Коуза (Coase theorem) 119, 122, 123, 125
Теория игр (game theory) 314, 354, 400, 403, 419, 458, 459, 516, 544
Теория агентских отношений, позитивная (positive agency approach) 44, 199, 224, 227, 228, 233
благосостояния, экономическая (welfare economics) 2, 284, 373, 577, 579 государства, контрактная (contract theory of the state) 543, 544, 548 государства, неоклассическая (neoclassical theory of the state) 117, 521–526, 548
информации, экономическая (information economics) 244, 255, 332 конституционная экономическая (constitutional economics) 45, 352, 550
неоклассическая (neoclassical theory) 1, 2, 12, 14, 408, 456, 458, 460, 471, 474, 506, 517, 520, 554–562, 602, 604
неоклассическая «расширенная» (neoclassical «extended» theory) 554, 577, 602
неполных контрактов (theory of incomplete contracts) 5, 416, 514
новая институциональная экономическая (New Institutional Economics) 1, 2, 4, 41, 42, 55, 54, 516–520, 549, 554
общего равновесия (модель общего равновесия) (general equilibrium theory (general equilibrium model)) 15, 16, 18, 21, 74, 80, 86, 91, 170, 235, 313, 374, 579, 588
<table>
<thead>
<tr>
<th>Русский</th>
<th>Английский</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Теория (продолжение)</td>
<td>Теория (продолжение)</td>
</tr>
<tr>
<td>общественного выбора (public-choice theory) 4, 352, 525</td>
<td>экономического порядка (theory of economic order) 351</td>
</tr>
<tr>
<td>организации (theory of organization) 352, 354, 416</td>
<td>экономического развития (development economics) 32, 65</td>
</tr>
<tr>
<td>организации, новая экономическая (new economics of organization) 11, 44, 340, 353, 511, 521, 522, 530, 543</td>
<td>Товары, оцениваемые в ходе поиска (search goods) 206, 361, 366</td>
</tr>
<tr>
<td>перехода от социалистической системы к рыночному хозяйству (economics of socialist transition) 65</td>
<td>Товары, оцениваемые опытным путем (experience goods) 206, 361, 366, 367</td>
</tr>
<tr>
<td>политики, новая экономическая (new political economics) 34</td>
<td>Трансакционная деятельность (transaction activities) 66, 67, 338, 366, 381</td>
</tr>
<tr>
<td>политики, экономическая (political economics) 34, 44, 547</td>
<td>Трансакционная кривая (transaction curve) 75, 76</td>
</tr>
<tr>
<td>прав собственности, экономическая (property rights approach) 99, 100, 106, 152, 444, 521</td>
<td>Трансакционные издержки (transaction costs) 11, 14, 17, 42, 43, 57, 58, 82-88, 158, 194, 195, 405, 406, 562, 567</td>
</tr>
<tr>
<td>принцип-агент (principal-agent theory) 33, 85, 176, 180, 199, 233, 293, 315, 319, 331, 431</td>
<td>анализ т. и. (transaction cost analysis) 4, 71</td>
</tr>
<tr>
<td>принцип-агент, не нормативная (non-normative principal-agent approach) 199, 431, 513</td>
<td>переменные (variable transaction costs) 58, 62, 158, 357</td>
</tr>
<tr>
<td>собственности, индивидуалистическая (individualistic theory of ownership) 90</td>
<td>политические (political transaction costs) 58, 63, 71, 72, 107, 338, 523</td>
</tr>
<tr>
<td>современная институциональная экономическая (modern institutional economics) 2, 3, 11, 41, 43, 46, 48, 336, 417, 602</td>
<td>постоянные (fixed transaction costs) 58, 61, 357</td>
</tr>
<tr>
<td>трансакционных издержек, экономическая (transaction cost economics) 43, 84, 218-223, 232, 514</td>
<td>рыночные (market transaction costs) 58-61, 66-68</td>
</tr>
<tr>
<td>фирмы (theory of the firm) 3, 231, 403, 406, 410, 414, 420, 422, 425, 432</td>
<td>управленческие (managerial transaction costs) 58, 61, 62, 63, 68, 442</td>
</tr>
<tr>
<td>фирмы, неоклассическая (neoclassical theory of the firm) 403-410</td>
<td>экономическая теория т. и. (transaction cost economics) 43, 84, 218-223, 232, 514</td>
</tr>
<tr>
<td>фирмы с позиций прав собственности (property-rights theory of the firm) 329, 413, 444</td>
<td>Трансакция (transaction) 12, 15, 19, 47, 56, 57, 62, 63, 219-221, 341, 342, 344, 346</td>
</tr>
<tr>
<td>фирмы, управленческая (managerial theory of the firm) 238, 239, 241, 244, 314, 315, 331, 512</td>
<td>инергическая (hierarchical transaction) 178, 338, 342, 345, 346, 361, 419, 529</td>
</tr>
<tr>
<td>эволюционная экономическая (evolutionary approach to economics) 46</td>
<td>политическая (political transaction) 433, 533, 534</td>
</tr>
<tr>
<td>социальная (social transaction) 57, 341, 342, 396</td>
<td>Трансакционные издержки</td>
</tr>
<tr>
<td>Турнирные механизмы ранжирования (rank-order tournaments) 316</td>
<td>«Трение» (friction) 14, 82, 552, 554, 558, 561, 562, 567, 607. См. также Трансакционные издержки</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Угроза поглощения (враждебное поглощение) (takeover threat (hostile takeover)) 13, 430, 431, 443
Универмаги (department stores) 371
Управление сделками (governance) двустороннее (bilateral governance) 221
объединенное (unified governance) 215, 222, 414
трехстороннее (trilateral governance) 221, 390
«Управленческий» капитал (managerial capital) 531
Условная Параото-оптимальность (constrained Pareto optimality) 81, 577, 586, 599
Ущерб (damages) 101, 109, 122, 214
Фашизм (несовершенство) (failure governance) 132
рыночной (market failure) 217, 83, 84, 132, 173, 184, 347, 348, 388, 393, 396
Фильтрация (screening) 171, 179, 274, 281, 322, 323
рыночной (market screening) 281
Финансовые посредники (financial intermediaries) 73, 182, 371
классическая (capitalistic) (classical firm) 203–205, 412, 413, 443, 444
лизинговая (leasing firm) 371
неоклассическая (neoclassical firm) 403–410
отделение собственности от контроля в ф. (separation of ownership and control in the firm) 33, 195, 197, 429
право собственника на ф. (right of the owner of the firm) 205
принадлежащая работникам (labor-owned firm) 410, 504, 505, 506, 507
Фирма (продолжение)
размер ф. (firm size) 215, 417, 425, 426, 427, 428
размер ф., оптимальный (optimal firm size) 428
самоуправляемая (социалистическая) (labor-managed firm) 20, 94, 95, 410, 444, 471–490
советского типа (Soviet type firm) 196, 410, 444, 459–471
с совместными инвестициями (joint-investment firm) 496–498, 500, 502, 506
теория ф. (theory of the firm) 3, 231, 403, 406, 410, 414, 420, 422, 425, 432
теория ф., неоклассическая (neoclassical theory of the firm) 403–410, 443, 511, 512, 515, 519
теория ф. с позиций прав собственностии (property-rights theory of the firm) 329, 413, 444
теория ф., управленческая (managerial theory of the firm) 238, 239, 241, 244, 314, 315, 331, 512
торговая (trading firm) 371, 398
трансакционная (transaction firm) 75–77
юридическая (law firm) 216, 340, 504, 505
Фокальная точка (focal point) 216, 217, 230, 419, 530, 543
Фокальный принцип (focal principle) 217, 229, 338, 426
Фонд заработной платы (wage fund) 462
Франчайзинг (franchising) 214, 383, 385, 386, 390, 398, 399
Фундаментальная трансформация (fundamental transformation) 210, 222, 382, 389, 400
Функция (function)
производственная (production function) 58, 74, 77, 406, 445, 464, 465, 468, 472, 508, 509, 569, 570, 573, 574, 578
реакция (отклика) (reaction (response) function) 246, 311
<table>
<thead>
<tr>
<th>Функция (продолжение)</th>
<th>Экономический анализ права (economic analysis of law) 4, 46, 105, 173, 227, 382</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>трансакционная (transaction function) 58, 74, 75</td>
<td>Экономия от масштаба (economies of scale) 222, 339, 523</td>
</tr>
<tr>
<td>целевая (objective function) 11, 404, 516</td>
<td>Этика (ethics) 30, 261, 336</td>
</tr>
<tr>
<td>Цен (price)</td>
<td>Эффект гистерезиса (hysteresis effect) 39</td>
</tr>
<tr>
<td>гибкость цен (price flexibility) 358</td>
<td>Эффект «запирания» (lock-in effect) 180, 327, 345, 376</td>
</tr>
<tr>
<td>Ценообразование (price leadership) 371, 374, 376, 393</td>
<td>адаптивная (adaptive efficiency) 600, 601</td>
</tr>
<tr>
<td>Частная автономия (Privatautonomie) 18, 401</td>
<td>аллокативная (allocative efficiency) 1, 19, 455, 472, 600</td>
</tr>
<tr>
<td>Частный порядок укладывания конфликтов (private ordering) 159, 211–216, 223, 224, 391</td>
<td>по Парето (Pareto-efficiency) 18, 457, 490, 577</td>
</tr>
<tr>
<td>Чрезмерное использование (ресурсов) (overuse) 113, 129</td>
<td>политическая (political efficiency) 137, 532</td>
</tr>
<tr>
<td>Чувство (feeling) 36–38, 110, 213, 225</td>
<td>экономическая (economic efficiency) 21, 81, 101, 127, 128, 185, 201, 579–582, 598</td>
</tr>
<tr>
<td>Школа</td>
<td>Ярмарки (fairs) 339, 371, 381, 401</td>
</tr>
<tr>
<td>аустритская (Austrian School) 50, 565, 566</td>
<td>Abusus (lat. — изменение физической формы актива, его субстанции и местоположения) 23</td>
</tr>
<tr>
<td>историческая (Historical School) 2, 48, 49, 50, 52, 143, 350, 351, 550</td>
<td>De Beers Group 370</td>
</tr>
<tr>
<td>неаустритская (Neo-Austrian economics) 46</td>
<td>Homo oeconomicus (человек экономический) 24, 49</td>
</tr>
<tr>
<td>Эволюционный рационализм (evolutionary rationalism) 9</td>
<td>Homo sociologicus (человек социологический) 49</td>
</tr>
<tr>
<td>Экономика (economy)</td>
<td>Laissez-faire (доктрина невмешательства государства в экономику) 18, 160, 351</td>
</tr>
<tr>
<td>свободная рыночная (free market economy) 50, 159, 162, 163, 185, 351</td>
<td>Usus (lat. — пользование) 23, 174</td>
</tr>
<tr>
<td>рыночного большинства (socialist market economy) 18, 20, 308</td>
<td>Usus fructus (lat. — присвоение плодов) 20, 23, 174</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Именной указатель

Аглич Ф. (Aghion P.) 328, 329
Азаринадис К. (Azariadis C.) 288, 292, 293, 325, 326, 332, 397
Айлеренд Н. (Ireland N.) 517, 520
Акерлоф Дж. (Akerlof G.) 46, 171, 180, 208, 281–285, 320, 326, 332, 397
Аксельрод Р. (Axelrod R.) 214, 312, 538, 539, 544
Альберт Х. (Albert H.) 343
Аль Дж. Р. (Ala J. R.) 540, 542, 543, 547, 548
Амспен Э. Г. (Amsden A. H.) 547
Андерсон Т. Л. (Anderson T. L.) 118, 132
Аоки М. (Aoki M.) 436, 471
Арон Р. (Aron R.) 314
Арчибалд Дж. К. (Archibald G. C.) 512
Ауэрбах Н. Э. (Auerbach N. E.) 175
Ачесон Дж. М. (Acheson J. M.) 401
Бадж Дж. (Bajt A.) 520
Бак Т. (Buck T.) 520, 600
Балтеншпергер Э. (Baltensperger E.) 182
Бамберг Дж. (Bamberg G.) 252
Банфилд Э. (Banfield E. C.) 30
Барболд Дж. (Barbold J.) 538
Барвирд Ч. (Barnard C.) 27, 34, 511, 519
Барон Д. П. (Baron D. P.) 316, 323, 325
Барро Р. Д. (Barro R. J.) 327, 397
Барцель Й. (Barzel Y.) 43, 172, 352, 363, 367–370, 401, 414, 439, 441, 519
Батур Ф. (Bator F.) 588
Баттало Р. (Battalia R.) 568
Баттерс Д. (Butters G.) 367
Бауло С. (Bowles S.) 517
Баумоль У. Дж. (Baumol W. J.) 86, 314, 362, 512
Безанко Д. (Besanko D.) 323, 325
Бейкер Д. П. (Baker G. P.) 205, 228, 318
Бейли М. Д. (Bailey M. J.) 288, 293, 325, 397
Бейн Дж. (Bain J.) 355, 356, 373, 520
Бейтс Р. Г. (Bates R. G.) 605
Беккер Г. С. (Becker G. S.) 46, 107, 568, 595
Бекман М. Дж. (Beckmann M. J.) 353
Бенен Л. (Benham L.) 483
Бен-Порат Й. (Ben-Porath Y.) 110, 342, 362, 391, 392, 395
Бентли А. Ф. (Bentley A. F.) 72
Берле А. (Berle A.) 197, 314
Берлинер Дж. С. (Berliner J. S.) 324
Берлинер К. (Berliner C.) 68
Бернхейм Д. (Bernheim D.) 319
Бернхольц П. (Bernholz P.) 540, 544, 547
Бернштейн Л. (Bernstein L.) 214, 390, 391, 402
Бём Ф. (Bohm F.) 45, 110, 150, 155, 190, 346, 351, 545
Бессман Э. (Bussmann E.) 60, 411
Бизен С. М. (Biesen S. M.) 105, 106, 154, 155
Билл М. (Bils M.) 397
Вингерт Б. Р. (Beingart B. R.) 133
Виндсейл У. (Windsell U.) 378
Винмор К. (Wimmtor K.) 231, 315, 352, 354, 459, 544
Вишпак Р. С. (Bishop R. C.) 128
Ванчар О. Дж. (Weichard O. J.) 291, 332
Блау П. (Blaas P.) 241, 352, 396
Блакг М. (Blaasg M.) 107, 150, 227, 511
Блакер А. С. (Blinder A. S.) 359, 360, 401
Блек В. (Black W.) 72
Блек Г. К. (Black H. C.) 174, 178, 181
Блек Д. (Black D.) 31
Больдрун Р. (Baldwin R.) 401
Болтон П. (Bolton P.) 329
Бонус Х. (BONUS H.) 135
Борштейн М. (Bouanstein M.) 470
Брэннан Дж. (Brennan G.) 396, 397
Брентно Л. (Brentano L.) 150
Бримсон Дж. А. (Brimson J. A.) 68
Бриммер К. (Brommer K.) 5
Брэдли М. (Bradley M.) 431
Брук К. (Bull C.) 330
Бургерс У. П. (Burgers W. P.) 534
Бьюкенен Дж. М. (Buchanan J. M.) 13, 16, 31, 45, 50, 72, 137, 153, 155, 352, 396, 397, 527, 545, 548, 605
Баакхаус Д. (Backhaus D.) 491
Батствоу Э. (Batswo D.) 491
Вагнер А. (Wagner A.) 2, 45, 150, 226
Вайсман Дж. (Wiseman J.) 459, 471, 557, 565, 589
Вальрас Л. (Walras L.) 20, 329, 362
Вальс К. (Waltz K.) 353
Вангерс В. Дж. (Vanberg V. J.) 340, 343, 546
Ванек Я. (Vanek J.) 13, 20, 474, 487, 489, 490
Вахтер М. Л. (Wachter M. L.) 513
Вебер М. (Weber M.) 8, 11, 15, 27, 36, 49, 57, 190, 227, 229, 338, 343, 344, 352, 357, 395, 396, 401
Вей К. (Wey C.) 538
Веймер Д. Л. (Weimer D. L.) 32, 117, 529
Вейнгаст Б. Р. (Weingast B. R.) 31, 44, 45, 337, 380, 381, 521, 528, 529, 543, 546
Вейсс Л. У. (Weiss L. W.) 68
Вейсс Э. (Weiss A.) 323
Вейтман М. Л. (Weitzen M. L.) 324, 327
Веллис С. (Wellsit S.) 319
Вымер М. (Visscher M.) 346
Вуд А. (Wood A.) 314
Вэйнэм Х. Р. (Varian H. R.) 120, 122, 129, 179, 245, 250, 264, 265, 267, 278, 279, 286, 311, 331, 332, 539, 602
Гамилтон Г. Дж. (Hamilton G. G.) 49, 344, 357, 395
Гарви Дж. (Garvy G.) 398, 401
Гарретт Г. (Garrett G.) 543
Гартни Дж. (Gwartney J.) 72
Гиббонс Р. (Gibbons R.) 308, 332
Гиллин Р. (Gilpin R.) 540
Гилсон Р. Дж. (Gilson R. J.) 504
Гиппель Э. фон (Hippel E. von) 18
Гибфорд А. (Gilford A. Jr.) 546
Гоц Ч. Дж. (Goesz C. J.) 189
Гордлайн Дж. Р. (Gordley J. R.) 165, 211
Гордон Г. (Gordon G.) 131, 143
Гордон Д. Ф. (Gordon D. F.) 157, 288, 293, 325
Госсен Г. Г. (Gossen H. H.) 149, 150
Готтингер Х. (Gottling H.) 575, 576
Гравелл Х. (Gravelle H.) 331
Грандмон Р. М. (Grandmont M. M.) 87
Грануветтер М. (Granevett M.) 46
Граут П. (Graut P.) 327
Греда А. (Greif A.) 44, 380, 381, 544, 545
Гриимвальд Б. К. (Greenwald B. C.) 322
Гроссман Г. (Grossman G.) 299, 315, 367
Гроссман С. Дж. (Grossman S., J.) 44, 293-295, 322, 326-329, 332, 416, 441, 514
Гулл Дж. П. (Gould J. P.) 86, 346, 399, 562
Гумбольдт В. фон (Humboldt W. von) 16
Гурвич Л. (Hurwicz L.) 352, 353
Гуссери Р. (Guesserie R.) 324
Гэлбрейт Дж. К. (Galbraith J. K.) 72, 314
Дай Р. (Dye R.) 327
Даймонд Д. (Diamond D.) 182
Дальман К. Дж. (Dahlin C. J.) 59, 80, 81, 87, 88, 579
Данн Л. Й. (Dann L. Y.) 431
Дасгупта П. (Dasgupta P.) 37, 322
Давис Э. (Downs W.) 31
Джек Р. (Darwin R.) 25
Де Алесси Л. (De Alesi L.) 43, 81, 127, 151, 153-155, 196, 556, 580, 586
Де Анжело Г. (De Angelo G.) 431
Де Джордж Р. Т. (De George R. T.) 337
Дебре Ж. (Debre G.) 1, 86, 91, 188, 193, 311, 511
Девартироп М. (Devatripont M.) 29, 328
Девис П. (Davies P.) 491
Дезерер Ф. А. (Deseran F. A.) 212
Дей Р. (Day R.) 575
Дензау А. Т. (Denzau A. T.) 218, 338, 561
Джейфф Д. М. (Jaffee D. M.) 323
Джелл Е. (Jehle E.) 68
Дженсен М. К. (Jensen M. C.) 9, 44, 64, 85, 99, 197, 199-203, 205, 226, 228, 233, 258, 261, 318, 406, 410, 431-436, 483, 489, 513, 516, 518-520
Джонс Д. (Jones D.) 517
Джонсон Р. Н. (Johnson R. N.) 546, 593
Джоскоу П. Л. (Joskow P. L.) 169, 232, 233, 377, 401, 414, 514, 519
Джес Э. У. (Drees A. W.) 399
Домар Е. Д. (Domar E. D.) 474
Дорфман Р. (Dorfman R.) 373
Залеский Е. (Zaleski E.) 470
Зауэрманн Х. (Zauermann H.) 231, 314
Збарацкий М. Й. (Zbaracki M. J.) 234, 521, 533
Зейфферт Р. (Seiffert R.) 67
Зельтен Р. (Selten R.) 217, 218, 226, 231, 314, 354, 514
Зендер Дж. (Zender J.) 329
Зигель С. (Siegel S.) 314
Зиммер Г. (Simmel G.) 36, 37
Зингер А. Е. (Singer A. E.) 226
Зупек Р. (Supek R.) 520
Исаак М. Р. (Isaacs M. R.) 126
Ито Х. (Itok H.) 318
Итон Е. (Eaton E.) 409, 445
Итон Д. (Eaton D.) 409, 445
Илен Дж. Л. (Yellen J. L.) 180, 332, 397
Иган Дж. (Kagel J.) 568
Калабриа Г. (Calabresi G.) 109
Каламари Дж. Д. (Calamari J. D.) 166, 189, 233
Калдор Н. (Kaldor N.) 373
Кальверт Р. Л. (Calvert R. L.) 209, 217, 228, 229, 525, 542-544, 547
Кальво Дж. А. (Calvo G. A.) 319
Канеман Д. (Kahneman D.) 231
Карлтон Д. У. (Carlton D. W.) 358-360, 401
Кармикаелла Г. Л. (Carmichael H. L.) 229, 301, 331, 332
Карр Дж. Л. (Carr J. L.) 391, 505, 506
Квандт Р. Э. (Quandt R. E.) 355, 404, 574
Кейнс Д. Дж. (Keynes J. M.) 347, 552, 593
Кеннан Дж. (Kennan J.) 378
<table>
<thead>
<tr>
<th>Кенней Р. У. (Kenney R. W.)</th>
<th>367, 370, 371, 378, 439</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Кейхени Р. (Keohane R.)</td>
<td>31, 45, 340, 341, 535, 540-543, 547, 548</td>
</tr>
<tr>
<td>Кесель Р. А. (Kessel R. A.)</td>
<td>151</td>
</tr>
<tr>
<td>Киллэн Ф. Э. (Kydland F. E.)</td>
<td>353</td>
</tr>
<tr>
<td>Ким У. (Kim W.)</td>
<td>534, 536</td>
</tr>
<tr>
<td>Киршнер И. М. (Kirshner I. M.)</td>
<td>46, 346</td>
</tr>
<tr>
<td>Киффер Ф. (Keefer P.)</td>
<td>483</td>
</tr>
<tr>
<td>Кларк К. У. (Clark C. W.)</td>
<td>153</td>
</tr>
<tr>
<td>Кларксон К. У. (Clarkson K. W.)</td>
<td>69</td>
</tr>
<tr>
<td>Клаузенц К. фон (Clausewitz C. von)</td>
<td>535</td>
</tr>
<tr>
<td>Комманс Дж. Р. (Commons J. R.)</td>
<td>2, 47, 48, 52, 56, 64, 72, 87, 226, 227, 229, 511</td>
</tr>
<tr>
<td>Конилл Д. (Conylk J.)</td>
<td>218, 231, 232, 234, 565, 574, 576, 577</td>
</tr>
<tr>
<td>Корнхаузер Л. (Kornhauser L.)</td>
<td>214</td>
</tr>
<tr>
<td>Коулман Дж. С. (Coleman J. S.)</td>
<td>8, 10, 39, 46, 110, 125, 139, 207, 233, 342, 354</td>
</tr>
<tr>
<td>Кранен Я. П. (Kranen J. P.)</td>
<td>399</td>
</tr>
<tr>
<td>Криммер Ж. (Cremer J.)</td>
<td>420</td>
</tr>
<tr>
<td>Крокер К. Дж. (Crocker K. J.)</td>
<td>519</td>
</tr>
<tr>
<td>Кроунман Э. Т. (Kronman A. T.)</td>
<td>233, 536, 537</td>
</tr>
<tr>
<td>Кроуфорд В. П. (Crawford V. P.)</td>
<td>327</td>
</tr>
<tr>
<td>Кроуфорд Р. Г. (Crawford R. G.)</td>
<td>229, 232, 233, 332, 385, 386, 398, 399, 402, 514</td>
</tr>
<tr>
<td>Крэнгон Р. Э. (Kranton R. E.)</td>
<td>222, 223</td>
</tr>
<tr>
<td>Купер Р. (Cooper R.)</td>
<td>62, 326</td>
</tr>
<tr>
<td>Курно А. (Cournot A.)</td>
<td>321, 355, 358</td>
</tr>
<tr>
<td>Кутер Р. (Cooter R.)</td>
<td>46, 109, 173, 227, 391</td>
</tr>
<tr>
<td>Кьян Й. (Qian Y.)</td>
<td>529</td>
</tr>
<tr>
<td>Лаг С. Ж. (La Croix S. J.)</td>
<td>391</td>
</tr>
<tr>
<td>Лазар Э. П. (Lazeur E. P.)</td>
<td>229, 248, 310, 316, 317, 327, 331</td>
</tr>
<tr>
<td>Лайбек Г. Д. (Lilbecap G. D.)</td>
<td>44, 136, 143-148, 519, 546, 593</td>
</tr>
<tr>
<td>Ламберт Р. А. (Lambert R. A.)</td>
<td>319</td>
</tr>
<tr>
<td>Ланге О. (Lange O.)</td>
<td>13, 18, 19, 150</td>
</tr>
<tr>
<td>Лангула Р. Н. (Langlois R. N.)</td>
<td>46</td>
</tr>
<tr>
<td>Ландс Дж. Т. (Landa J. T.)</td>
<td>391</td>
</tr>
<tr>
<td>Ланджестер К. (Lancaster K.)</td>
<td>1, 596</td>
</tr>
<tr>
<td>Ларенц К. (Lorenz K.)</td>
<td>161, 170</td>
</tr>
<tr>
<td>Лэффон Г. Ж. (Laffont J.-J.)</td>
<td>126, 246, 323, 324</td>
</tr>
<tr>
<td>Леви М. (Levi M.)</td>
<td>16, 31, 45, 63, 71, 208, 524, 525, 545</td>
</tr>
<tr>
<td>Лейбенштейн Х. (Leibenstein H.)</td>
<td>440, 582</td>
</tr>
<tr>
<td>Лейк Д. А. (Lake D. A.)</td>
<td>547</td>
</tr>
<tr>
<td>Лессер Х. Дж. (Leser H. G.)</td>
<td>156, 170, 187, 233</td>
</tr>
<tr>
<td>Лиллэнд Х. Е. (Leland H. E.)</td>
<td>323</td>
</tr>
<tr>
<td>Линдсейбэрн Э. (Lindenberg S.)</td>
<td>5, 46, 212, 213, 342, 530</td>
</tr>
<tr>
<td>Ллевеллин К. Н. (Llewellyn K. N.)</td>
<td>186-188, 227</td>
</tr>
<tr>
<td>Локк Дж. (Locke J.)</td>
<td>98, 106, 543-545, 548</td>
</tr>
<tr>
<td>Ло П. (Law P.)</td>
<td>517, 520</td>
</tr>
<tr>
<td>Лоусон Р. (Lawson R.)</td>
<td>72</td>
</tr>
<tr>
<td>Лоусон Ф. Г. (Lawson F. G.)</td>
<td>99, 100, 101, 156, 174</td>
</tr>
<tr>
<td>Льонс Д. (Lewis D.)</td>
<td>139, 140, 188, 352, 361, 544</td>
</tr>
<tr>
<td>Лэндис У. М. (Landes W. M.)</td>
<td>105</td>
</tr>
<tr>
<td>Майерсон Р. (Myerson R.)</td>
<td>313, 378</td>
</tr>
<tr>
<td>МакГуен Д. Дж. (McGowan J. J.)</td>
<td>69</td>
</tr>
</tbody>
</table>
МакКейн Р. (McCain R.) 520
МакКин Р. (McKean R.) 149
МакКуббин М. Д. (McCubbins M. D.) 546
МакМанус Дж. (McManus J.) 141
Макнейл И. Р. (Macneil I. R.) 13, 26, 188–190, 209, 211, 212, 230, 233, 342, 390
Маколей С. (Mocalay S.) 44, 191, 192, 220, 221, 230, 233
Малкхерин Дж. Х. (Mulherin J. H.) 340, 365, 378, 379, 398, 402
Манн гр. Дж. (Manne H. G.) 13, 38, 430, 431, 434, 440
Маркович М. (Markovic M.) 520
Маркс К. (Marx K.) 38, 47, 111
Мартин Д. Л. (Martin D. L.) 153, 548
Мартин Л. Л. (Martin L. L.) 540, 543, 548
Мартин С. (Martin S.) 68
Мартинек М. (Martinek M.) 398, 399
Марч Д. Дж. (March J. G.) 231, 319, 512, 531, 545
Маршак Т. (Marschak T.) 10, 352, 353
Маршак Я. (Marschak J.) 352
Маршалл А. И. (Marshall A. I.) 1, 47, 355, 395
Маршалл У. (Marshall W.) 528, 546
Мастен С. Э. (Masten S. E.) 392, 605
Мейн Э. С. (Maynes E. S.) 66, 67
Мейсон Д. (Mason D.) 117
Мелумед Н. Д. (Melumad N. D.) 318
Менгер К. (Menger C.) 9, 50, 52, 350, 544
Менелл П. С. (Menell P. S.) 135
Меран Дж. (Meran G.) 399
Мерен А. Т. фои (Mehren A. T. von) 165, 211
Мерфи К. Дж. (Murphy K. J.) 205, 228, 261, 318
Мёллер X. (Moller H.) 351
Мид Дж. (Meade J.) 490, 520
Мизес Л. фои (Mises L. von) 50, 150
Миллгром П. (Milgrom P.) 9, 244, 258, 318, 320, 331, 341, 367, 378, 380, 381, 426, 427, 437–439, 442, 506–510, 514, 519
Миллер Г. Дж. (Miller G. J.) 205, 209, 228, 230, 233, 417, 420–422, 515, 606
Миллер Д. (Miller D.) 539
Миллер Дж. (Miller J.) 520
Миллер Дж. (Miller J. G.) 57, 62, 88
Миллер Дж. П. (Miller G. P.) 357, 528, 533, 534, 545
Миллер М. (Miller M.) 13, 432, 437
Миллс Ф. К. (Mills F. C.) 358, 359
Минз Г. (Means G.) 197, 314
Минцер Я. (Mincer J.) 107
Миррлс Дж. А. (Mirrleses J. A.) 315
Мицаки Х. (Miyazaki H.) 326
Мюкин Р. Г. (Mookin R. G.) 214, 504
Модильяни Ф. (Modigliani F.) 13, 432, 437
Монтеверде К. (Monteverde C.) 387, 388
Монтинола Г. (Montinola G.) 529
Моргенштерн О. (Morgenstern O.) 125, 251, 252, 289, 560
Моу Т. М. (Moe T. M.) 521, 529, 531, 548
Моурд Э. (Mody A.) 374
Муккерд Дж. (Mookerjee D.) 316, 318
Мурдж. (Moore J.) 327, 329
Музза М. (Musza M.) 397
Мэйнс Р. (Maysen R.) 314
Мэйсон Э. (Mason E.) 322
Мэйсес Р. К. О. (Matthews R. C. O.) 51
Мэйсон Ф. (Mathewson F.) 505, 506
Мюллар Д. К. (Muller D. C.) 314
Найт Дж. (Knight J.) 45
Найт Ф. (Knight F.) 24, 48, 185, 240, 511, 591
Налбутвер Б. (Nalebuff B.) 317
Нассе Э. (Nasse E.) 150
Наттер Дж. У. (Natter G. W.) 97, 460, 520
Именной указатель

Негиши Т. (Negishi T.) 397
Нельсон Р. (Nelson R.) 46, 231, 471, 574, 583
Нэлсон Ф. (Nelson P.) 366, 367, 384, 396,
Нерлоу М. (Nerlove M.) 373
Неттер Дж. М. (Netter J. M.) 340, 365, 378, 379, 398, 402
Неттинг Р. М. (Netting R. M.) 134
Никколс У. Г. (Nicholls W. H.) 314, 372
Никколс Т. (Nichols T.) 314
Нисканен У. (Niskanen W.) 153
Никанс Ю. (Niehans J.) 82, 86, 87
Нозик Р. (Nozick R.) 544
Нойер К. Р. (Noyes C. R.) 108, 182
Нолл Р. Дж. (Noll R. G.) 546
Овердал Дж. А. (Overdahl J. A.) 340, 365, 378, 379, 398, 402
Ой У. Й. (Oi W. Y.) 70, 77
Ой К. (Oye K.) 542
Ойкен В. (Eucken W.) 15, 17, 45, 49, 50, 93, 97, 150, 160, 161, 346, 351, 354, 355, 545
Окун А. М. (Okun A. M.) 207, 292, 327, 397
Олсен Й. П. (Olsen J. P.) 531, 545
Олсон М. (Olson M.) 31, 45, 63, 64, 72, 86, 140, 343, 357, 394, 525, 526, 533
Опенгаймер Ф. (Opennheimer F.) 143
Ордельшук П. К. (Ordeshok P. C.) 30
Орстрайн Дж. М. (Ostrey J. M.) 87
Остров Э. (Ostrom E.) 8, 9, 16, 128, 131, 133, 134, 153, 155
Пайл Д. Г. (Pyle D. H.) 323
Паскоу Дж. (Pascoe G.) 68
Перилло Дж. М. (Perillo J. M.) 166, 189, 233
Персон Т. (Persson T.) 29, 354, 529
Пиз Дж. Дж. (Pease J. G.) 401
Пинг М. (Pingle M.) 572, 575–577
Планк А. (Planck A.) 105
Познер Р. А. (Posner R. A.) 23, 46, 96, 97, 105, 227, 232, 555
Поммерешен В. У. (Pommerehne W. W.) 126
Поппер К. Р. (Popper K. R.) 10, 35, 39, 40, 52, 342
Портер М. Э. (Porter M. E.) 374
Прескотт Э. К. (Prescott E. C.) 346, 353
Прибила Я. (Pribila J.) 470
Промышленная демократия в Европе (Industrial Democracy in Europe — IDE) (Международная научная группа исследователей) 491
Путтерман Л. (Puttermann L.) 64, 515, 517, 519
Радбрук Г. (Radbruck G.) 89
Радден Б. (Rudden B.) 99, 100, 101, 156, 174
Раднер Р. (Radner R.) 10, 319, 352
Райдер У. Г. (Riker W. H.) 32, 117, 529
Райдли Дж. Дж. (Riley J. G.) 59, 60, 154, 321–323
Райнер Б. (Rayner B.) 68
Рамерлт П. И. (Rameelt R. P.) 519
Рапорпорт А. (Rapport A.) 547
Раскинд Л. Дж. (Raskind L. J.) 105, 106, 154, 155
Расмуссен Э. (Rasmussen E.) 236, 259, 262
Рей П. (Rey P.) 156, 317, 320, 328, 354, 372
Рейнгувен Дж. (Reinganum J.) 322
Рейштейн М. (Reinheit M.) 102, 116
Рейхельштейн С. (Reichstein S.) 318
Рени Ф. (Reyn P.) 459
Ресс Дж. (Rese G.) 539, 548
Риз Р. (Rees R.) 331
Именной указатель

699

Рикарт-и-Коста Дж. (Ricart i Costa J.) 315
- Ринкес Дж. Д. (Rinkes J. G.) 233
- Рогоф К. (Rogoff K.) 354
- Роджерсон У. П. (Rogerson W. P.) 327
- Розен Ш. (Rosen S.) 107, 147, 292, 316, 325, 332
- Розенталь Ж. - Л. (Rosenthal J.-L.) 147
- Росс С. (Ross S.) 28, 85, 106, 155, 166, 315
- Рот Э. Э. (Roth A. E.) 314
- Ротшильд М. (Rothschild M.) 199, 279, 321, 322
- Рубин П. (Rubin P.) 399
- Рубинштейн А. (Rubinstein A.) 231, 319, 377

Сагден Р. (Sagden R.) 137, 139, 140, 313, 340, 350, 352
- Сайдер Р. М. (Sayer R. M.) 231, 319, 512
- Саймон Г. А. (Simon H. A.) 4, 178, 213, 217, 221, 231, 234, 342, 345, 347, 348, 360, 409, 417, 512
- Салани Б. (Salani B.) 320
- Салонер Г. (Saloner G.) 364
- Самуэль Д. (Samuel G.) 233, 405
- Самуэльсон Л. (Samuelson L.) 231
- Самуэльсон П. Э. (Samuelson P. A.) 12, 13, 91, 405
- Саппингтон Д. Е. М. (Sappington D. E. M.) 250, 251, 331
- Сэттон Дж. (Sutton J.) 322, 378, 400
- Сведберг Р. (Swedberg R.) 45, 46
- Сведнор Дж. (Svednjar J.) 517
- Сен А. (Sen A.) 5, 30
- Сенед И. (Sened I.) 45
- Сертел М. (Sertel M.) 520
- Скотт К. (Scott K.) 89, 157, 564, 592
- Скотт Р. Э. (Scott R. E.) 189

Смит А. (Smith A.) 30, 47, 56, 63, 197, 226, 350, 421
- Смит Б. Д. (Smith B. D.) 322
- Смит В. Л. (Smith V. L.) 153
- Смит К. Дж. (Smith K. G.) 539
- Снайдер Д. (Sniald D.) 372, 542
- Солоу Р. М. (Solow R. M.) 1, 397
- Сомен Э. (Sohmen E.) 125
- Сориан С. (Sorin S.) 231
- Спенс А. М. (Spence A. M.) 44, 60, 172, 179, 199, 280, 281, 286, 315, 320, 321, 322, 332
- Стэрр Дж. А. (Starr J. A.) 341, 342, 396, 521
- Стэрр Р. М. (Starr R. M.) 87
- Стэррет Д. А. (Starrett D. A.) 86
- Стиглц Дж. Д. (Stigler G. J.) 14, 60, 84, 245, 366, 396, 400, 595
- Стоул Л. Э. (Stole L. A.) 319

Таблени Г. (Tabellini G.) 29, 529
- Такор А. (Thakor A.) 323
- Таллок Г. (Tallock G.) 13, 31, 137, 153, 352, 527, 534, 547, 605
- Таунсенд Р. (Townsend R.) 319
- Тейлер Р. Г. (Thaler R. H.) 568
- Тейлор П. (Taylor P.) 288
- Теллер Л. (Telser L.) 44, 99, 206, 228, 229, 302, 330, 332, 353, 398, 538
- Тис Д. Дж. (Tice D. J.) 373, 374, 387, 388, 519, 536
- Тиц Р. (Tietz R.) 231, 314
- Тобин Дж. (Tobin J.) 86
- Толлисон Р. Д. (Tollison R. D.) 45, 137, 394, 534, 605
- Томас Л. Дж. (Thomas L. G.) 44, 142, 372
- Томас Р. П. (Thomas R. P.) 545, 587
Уайдал Л. (Wilde L.) 322
Уайт Л. (White L.) 46, 108, 135, 165
Уйкемен Л. М. (Wakeman L. M.) 431
Уитгис С. Н. (Wiggins S. N.) 28, 29, 147, 168, 180, 415, 519, 604
Уиллиг Р. Д. (Willig R. D.) 362
Уилсон К. (Wilson C.) 321, 322
Уилсон Р. (Wilson R.) 308, 331, 378, 514
Уинстон М. Д. (Whinston M. D.) 319
Уинтер С. Дж. (Winter S. G.) 46, 231, 405, 574, 576
Уиткомб Д. (Whitcomb D.) 155
Улф а. М. (Ulph A. M.) 87
Улф Д. Т. (Ulph D. T.) 87
Уолкер Дж. М. (Walker J. M.) 126
Уоллес Дж. (Wallis J.) 44, 66, 69–71, 88
Уорд Б. (Ward B.) 474, 476
Уоррелл Т. (Worrall T.) 181, 331
Фами Ю. (Fama E.) 9, 44, 199, 201–203, 228, 233, 434–436, 440, 513
Фарискорл Э. А. (Farnsworth E. A.) 165, 168, 233
Фаррелл Дж. (Farrell J.) 124, 364, 560
Фелл Л. П. (Feld L. P.) 126
Феллер У. (Fellner W.) 363, 371, 372, 398
Фишер И. (Fisher I.) 6, 111, 150, 155
Фишер С. (Fischer S.) 291, 327, 332
Фишер Ф. М. (Fisher F. M.) 69
Флэт Д. (Flath D.) 398
Фоллей Д. К. (Foley D. K.) 73, 86, 88
Франк Р. Г. (Frank R. H.) 37, 38, 139, 207, 213, 233
Фрей В. С. (Frey V. S.) 42, 547, 548, 566
Фрейз Р. (Frase R.) 105
Фрэйкс К. (Freyxs X.) 324
Фрёлх В. (Frölich W.) 398, 401
Фрич Ч. (Fried C.) 187, 188, 350
Фридман Дж. А. (Frieden J. A.) 547
Фридмен М. (Friedman M.) 566
Фуденберг Д. (Fudenberg D.) 320, 378
Фуракер Л. Э. (Fouraker L. E.) 314
Хас Д. (Haas D.) 212
Хайек Ф. А. фон (Hayek F. A. von) 9, 10, 34, 50, 65, 96, 150, 346, 350, 351, 354, 361, 545, 580, 590, 601
Хье Г. (Hax H.) 401
Хилл Р. Э. (Hall R. E.) 327
Хан Ф. Г. (Hahn F. H.) 86, 87
Хансмаан Г. (Hansmann H.) 429, 519
Хардин Г. (Hardin G.) 129–131, 153
Харрис Дж. Е. (Harris E.) 513
Харт А. (Hart A.) 126
Харт Г. Л. А. (Hart H. L. A.) 25
Хардян Дж. (Harsanyi J.) 514
Хатчинсон Т. У. (Hutchison T. W.) 46, 50, 150, 155, 351, 553
Хаукал Дж. (Haukap J.) 538
Хедфилд ДЖ. К. (Hudfield G. K.) 210, 231, 399
Хеллер У. П. (Heller W. P.) 80
Хельвиг М. (Hellwig M.) 281, 321, 323
Хеммер Т. (Hemmer T.) 318
Хендерсон Дж. М. (Henderson J. M.) 355, 404, 574
Хеннарт Ж.-Ф. (Hennart J.-F.) 363, 398
Хес Дж. Д. (Hess J. D.) 159
<table>
<thead>
<tr>
<th>Именной указатель</th>
<th>701</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Хикс Дж. П. (Hicks J. R.)</td>
<td>82, 170, 236, 595</td>
</tr>
<tr>
<td>Хилл П. Дж. (Hill P. J.)</td>
<td>118, 132</td>
</tr>
<tr>
<td>Хилл Ч. У. (Hill C. W.)</td>
<td>534, 536</td>
</tr>
<tr>
<td>Хиндс М. (Hinds M.)</td>
<td>163, 183</td>
</tr>
<tr>
<td>Хиршлейфер Дж. (Hirschleifer J.)</td>
<td>59, 60, 154</td>
</tr>
<tr>
<td>Хиршман А. О. (Hirschman A. O.)</td>
<td>342</td>
</tr>
<tr>
<td>Ходжсон Дж. (Hodgson G.)</td>
<td>520</td>
</tr>
<tr>
<td>Холькомб Р. Дж. (Holcombe R. G.)</td>
<td>545</td>
</tr>
<tr>
<td>Холмстром Б. Р. (Holmstrom B. R.)</td>
<td>42, 44, 180, 244, 258, 261, 288, 292, 293, 300, 311, 315, 316, 318, 320, 324, 329, 331, 332, 410, 420, 439, 440, 515, 519</td>
</tr>
<tr>
<td>Хомани К. (Homan K.)</td>
<td>337</td>
</tr>
<tr>
<td>Хоманс Дж. (Homas G.)</td>
<td>341, 396, 521</td>
</tr>
<tr>
<td>Хорват Б. (Horvat B.)</td>
<td>484, 487, 520</td>
</tr>
<tr>
<td>Хорн Н. (Horn N.)</td>
<td>156, 170, 187, 233</td>
</tr>
<tr>
<td>Хофф Т. (Hoff T.)</td>
<td>133, 520</td>
</tr>
<tr>
<td>Хофман Э. (Hoffman E.)</td>
<td>44</td>
</tr>
<tr>
<td>Хью А. (Hughes A.)</td>
<td>331</td>
</tr>
<tr>
<td>Цеххаузер Р. (Zeckhauser R.)</td>
<td>315</td>
</tr>
<tr>
<td>Чан Т.-Й. (Chang T.-Y.)</td>
<td>301, 328, 329</td>
</tr>
<tr>
<td>Чандлер А. Д. (мл.) (Chandler A. D. Jr.)</td>
<td>31, 361, 398, 512, 519</td>
</tr>
<tr>
<td>Чен М.-Й. (Chen M.-J.)</td>
<td>539</td>
</tr>
<tr>
<td>Чен с. Н. С. (Cheung S. N. S.)</td>
<td>84, 143, 352, 459</td>
</tr>
<tr>
<td>Читти Г. (Chitty H.)</td>
<td>401</td>
</tr>
<tr>
<td>Шауэс Э. (Schanze E.)</td>
<td>400, 401, 527</td>
</tr>
<tr>
<td>Шапиро К. (Shapiro C.)</td>
<td>229, 302, 303, 305-307, 330, 332, 367, 397</td>
</tr>
<tr>
<td>Швейцер У. (Schweitzer U.)</td>
<td>152, 235</td>
</tr>
<tr>
<td>Шевелл С. (Shavell S.)</td>
<td>44, 256, 315, 327</td>
</tr>
<tr>
<td>Шейн Э. (Schein E.)</td>
<td>228</td>
</tr>
<tr>
<td>Шелански Х. А. (Sheilanski H. A.)</td>
<td>232</td>
</tr>
<tr>
<td>Шелл Дж. Р. (Shell G. R.)</td>
<td>172, 212, 214, 377, 530, 537, 547</td>
</tr>
<tr>
<td>Шеллинг Т. К. (Schelling T. C.)</td>
<td>353, 419</td>
</tr>
<tr>
<td>Шендел Д. (Schenkel D.)</td>
<td>519</td>
</tr>
<tr>
<td>Шепсели К. А. (Shepstone K. A.)</td>
<td>31, 45, 528, 546</td>
</tr>
<tr>
<td>Шерер Ф. М. (Scherer F. M.)</td>
<td>67, 68, 431</td>
</tr>
<tr>
<td>Шлейфлер А. (Shleifer A.)</td>
<td>317</td>
</tr>
<tr>
<td>Шлинх Э. (Schlicht E.)</td>
<td>27, 39, 149, 177, 342, 397</td>
</tr>
<tr>
<td>Шмалензи Р. (Schmalenzi R.)</td>
<td>356, 367, 373, 399, 402</td>
</tr>
<tr>
<td>Шмидтшнн Д. (Schmidtchen D.)</td>
<td>50, 160, 548</td>
</tr>
<tr>
<td>Шмольлер Г. фон (Schmoller G. von)</td>
<td>2, 8-10, 38, 48-50, 52, 150, 226, 229, 336, 342, 350, 351, 396</td>
</tr>
<tr>
<td>Штайнер Р. (Schneider R.)</td>
<td>146</td>
</tr>
<tr>
<td>Шоттнер А. (Schottner A.)</td>
<td>34</td>
</tr>
<tr>
<td>Штремани К. (Spremann K.)</td>
<td>252, 331</td>
</tr>
<tr>
<td>Штейнер П. О. (Steiner P. O.)</td>
<td>373</td>
</tr>
<tr>
<td>Штюцель В. (Stützel W.)</td>
<td>163</td>
</tr>
<tr>
<td>Шульц Т. (Schultz T.)</td>
<td>107</td>
</tr>
<tr>
<td>Шумпетер Й. А. (Schumpeter J. A.)</td>
<td>48, 49, 150, 227</td>
</tr>
<tr>
<td>Эггерссон Т. (Eggersson T.)</td>
<td>44, 112, 129, 132, 141, 142, 146, 153, 519, 552, 579</td>
</tr>
<tr>
<td>Эйзенхардт К. М. (Eisenhardt K. M.)</td>
<td>234, 521, 533</td>
</tr>
<tr>
<td>Экономист (Economist)</td>
<td>364, 373, 428</td>
</tr>
<tr>
<td>Элстон Л. Дж. (Alston L. J.)</td>
<td>146</td>
</tr>
<tr>
<td>Эльстер Ю. (Elster J.)</td>
<td>352</td>
</tr>
<tr>
<td>Энгельс Ф. (Engels F.)</td>
<td>111</td>
</tr>
<tr>
<td>Этциони А. (Etzioni A.)</td>
<td>396</td>
</tr>
<tr>
<td>Юм Д. (Hume D.)</td>
<td>50-52, 90, 91, 98, 138-140, 149, 155, 158, 313, 340, 350, 354, 535, 544, 547</td>
</tr>
<tr>
<td>Юнс Б. (Younes B.)</td>
<td>542, 543, 547</td>
</tr>
<tr>
<td>Юнес Й. (Younes Y.)</td>
<td>87</td>
</tr>
<tr>
<td>Ярни М. Е. (Yauri M. E.)</td>
<td>319</td>
</tr>
<tr>
<td>Ярбрук В. В. (Yarborough B. V.)</td>
<td>548</td>
</tr>
<tr>
<td>Ярбрук Р. М. (Yarborough R. M.)</td>
<td>548</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Фурботови Э. Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория:
ISBN 5-288-03496-6

В современной экономической литературе книга Э. Г. Фурботови и Р. Рихтера является наиболее фундаментальным исследованием интеллектуальных основ новой институциональной экономической теории (НИЭТ) и ее достижений в XX в. Поскольку исходным для всех концепций в русле НИЭТ является тезис о том, что осуществление трансакций сопряжено с использованием ресурсов, т. е. издержками, авторы трактуют НИЭТ как анальгаму теории трансакционных издержек, экономической теории прав собственности и теории контрактов. В книге анализируются методологические проблемы развития неоинституционализма и состояние прикладных исследований в таких разделах, как теория фирмы, корпоративное управление, теория государства и международные отношения. Работа Фурботови и Рихтера отличается полнотой охвата литературы, широким спектром освещенных вопросов, игрышкой проблемно-тематической организацией материала, наличием подробного гlosсария.

Книга адресована научным работникам и университетским преподавателям, аспирантам и магистрантам. С учетом того, что НИЭТ завоевывает все большее признание в мировом академическом сообществе, данный труд имеет особую ценность не только для тех, кто специализируется в области экономики и управления, но также для социологов, политологов и правоведов. Книга может быть рекомендована как учебное пособие самого высокого уровня для всех, кто изучает институциональную структуру современной рыночной экономики и институциональные аспекты экономических реформ.

Научное издание

Эрик Г. Фурботови, Рудольф Рихтер

Институты и экономическая теория:
Достижения новой институциональной экономической теории

Редактор Н. Э. Тимофеева
Корректор 0. Н. Концевая
- Оригинал-макет: С. И. Широкая

Подписано в печать 16.03.2005. Формат 70x100/16.
Усл. печ. л. 52,2. Уч.-изд. л. 59,8. Тираж 2000 экз.
Заказ 3980

Факультет менеджмента СПбГУ
199155, Санкт-Петербург, пер. Декабристов, 16
www.nom.pu.ru

Отпечатано с готовых диапозитивов в ГУП типография «Наука»
199034, Санкт-Петербург, 9 линия, 12