



М.И. Одинцова

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА



Annotation

Настоящее пособие представляет собой введение в курс институциональной экономики. В соответствии со сложившейся традицией преподавания этой дисциплины в нем рассматриваются основные понятия институциональной теории – формальные и неформальные институты, транзакционные издержки, права собственности, контракты; предлагается институциональное объяснение фирмы, государства; освещаются проблемы развития институтов. Пособие подготовлено с учетом многолетнего опыта автора в преподавании данного курса для студентов факультета права, при этом учтена специфика подготовки юристов, а также их мышления и восприятия.

Для студентов, аспирантов и преподавателей экономических специальностей.

- [Марина Игоревна Одинцова](#)
- [Введение](#)
- [Глава 1 ИНСТИТУТЫ И ИХ РОЛЬ В РЕГУЛИРОВАНИИ ПОВЕДЕНИЯ](#)
- [1.1. Определение института и его функции в обществе](#)
- [1.2. Основные типы ситуаций, приводящих к возникновению института](#)
-
- [1.3. Институциональная структура общества](#)
-
- [1.4. Взаимоотношения между формальными и неформальными правилами](#)
-
- [Основные понятия главы](#)
-
- [Вопросы для самопроверки](#)
- [Вопросы к размышлению](#)
- [Приложение к главе 1](#)
- [Глава 2 ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ](#)
- [2.1. Определение понятия «транзакционные издержки»](#)
- [2.2. Рыночные транзакционные издержки и способы их экономии](#)
-
-
-
-
- [2.3. Транзакционные издержки и основные типы экономического обмена](#)
- [Основные понятия главы](#)
-
- [Вопросы для самопроверки](#)
- [Вопросы к размышлению](#)
- [Приложение к главе 2. Принятие решения в условиях неопределенности: риск и страхование](#)
-
-

-
-
- [Глава 3 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ](#)
- [3.1. Определение понятия «права собственности»](#)
- [3.2. Спецификация и «размывание» прав собственности. Расщепление прав собственности](#)
-
- [3.3. Теорема Коуза](#)
-
-
- [3.4. Альтернативные режимы прав собственности](#)
-
-
-
- [3.5. Теории возникновения и развития прав собственности](#)
-
- [Основные понятия главы](#)
-
- [Вопросы для самопроверки](#)
- [Вопросы к размышлению](#)
- [Глава 4 КОНТРАКТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ](#)
- [4.1. Юридический и экономический подходы к понятию «контракт»](#)
- [4.2. Неполнота контракта и оппортунистическое поведение](#)
-
- [4.3. Неблагоприятный отбор и способы его предотвращения](#)
-
-
-
-
- [4.4. Моральный риск и способы его предотвращения](#)
-
-
- [4.5. Вымогательство как вид оппортунистического поведения и выбор типа контракта](#)
-
-
-
-
-
- [Основные понятия главы](#)
-
- [Вопросы для самопроверки](#)
- [Вопросы к размышлению](#)
- [Глава 5 ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ТЕОРИИ ФИРМЫ](#)

- [5.1. Альтернативные подходы к объяснению фирмы и ее границ](#)
 -
 -
 - [5.2. Альтернативные формы деловых предприятий](#)
 -
 -
 - [Основные понятия главы](#)
 -
 - [Вопросы для самопроверки](#)
 - [Вопросы к размышлению](#)
 - [Глава 6 ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА](#)
 - [6.1. Основные теоретические подходы к определению природы государства](#)
 - [6.2. Модель государства Норта](#)
 - [Основные понятия главы](#)
 -
 - [Вопросы для самопроверки](#)
 - [Глава 7 ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ДИНАМИКА](#)
 - [7.1. Стабильность институциональной структуры и институциональные изменения](#)
 - [7.2. Модель институциональных изменений Норта](#)
 -
 - [7.3. Институциональные изменения и зависимость от пути развития](#)
 - [Основные понятия главы](#)
 -
 - [Вопросы для самопроверки](#)
 - [Глоссарий](#)
 -
 - [Библиография](#)
 -
-

Марина Игоревна Одинцова
Институциональная экономика

Введение

Институциональная экономика – это учебная дисциплина, которая стала неотъемлемой составной частью профессиональной подготовки студентов экономических специальностей. Предлагаемое учебное пособие рассчитано на студентов экономических специальностей и должно дать им представление об основных понятиях институциональной экономики, показать возможности их применения для анализа институтов современной экономики. В пособии особое внимание уделяется анализу правовых институтов, что также должно подготовить студентов к изучению одного из направлений институциональной экономической теории – экономики права.

Развитие рыночной экономики требует адекватных институциональных механизмов, однако их создание – сложный и длительный процесс. Они с трудом поддаются заимствованию, действие законов, эффективно регулирующих экономику в развитых странах, при заимствованиях модифицируется существующей институциональной средой. Поэтому знания, которые предлагает экономистам институциональная экономика, позволят им лучше понять, как функционирует экономика, какие стимулы создает институциональная среда, как институты общества влияют на поведение людей, а следовательно, и на богатство общества.

Институциональная экономика не ограничивается изучением формальных институтов, т. е. установленных государством, принуждающим к их соблюдению. Она уделяет внимание и неформальным правилам, направляющим повседневную деятельность людей и менее заметным для исследователя. Многие правила нигде не записаны, однако люди следуют им и следят за тем, чтобы и другие их соблюдали. Многие договоренности являются неявными, подразумеваемыми, но тем не менее соблюдаемыми в процессе хозяйственного оборота. Институциональная экономика дает свое объяснение тому, почему люди, не понуждаемые государством, соблюдают этот порядок, а также выявляет условия, при которых это становится возможным.

Недобросовестное поведение, нарушение условий контракта также может быть наблюдаемым сторонами контракта, но недоказуемым в суде, и люди будут стремиться предотвратить его доступными им контрактными способами. Правовая система может способствовать сотрудничеству людей или, наоборот, затруднять его, может способствовать умножению социального капитала общества или разрушать его. Научить студентов понимать проблемы, возникающие при взаимодействии людей, и возможные способы их решения, основанные на использовании не только формальных правовых инструментов, но и неформальных механизмов, – одна из основных задач предлагаемого учебного пособия.

К настоящему времени опубликовано достаточно большое количество обзорных и оригинальных работ, а также отечественных учебных пособий по институциональной экономике. Данное учебное пособие стало результатом многолетнего опыта преподавания институциональной экономики в ГУ ВШЭ, а также дисциплин «экономика права», «экономика корпоративного законодательства» на факультете права и факультете экономики. В нем предлагается большое количество примеров и кейсов, с помощью которых проводится качественное, неформализованное представление изучаемых проблем и моделей.

Учебное пособие построено следующим образом. В *главе 1* определяется понятие

института, разбираются основные типы ситуаций, которые приводят к появлению институтов, проводится различие между формальными и неформальными институтами общества, разбираются возможные варианты их взаимодействия, обсуждаются возможности государства по воздействию на неформальные правила и рассматриваются неформальные правила профессиональных сообществ, которые могут служить источником формальных правил.

В *главе 2* вводится понятие трансакционных издержек, разбираются основные типы рыночных трансакционных издержек и способы их экономии. Особое место в этой главе занимает обсуждение различных механизмов защиты контракта и их сравнение между собой. Выявляются основные типы экономического обмена, и показывается, как выбор контракта может определяться типом экономического обмена.

В *главе 3* пособия рассматривается экономический подход к собственности. Дается экономическое определение прав собственности, разбираются основные понятия главы, студенты знакомятся со знаменитой теоремой Коуза, ставшей исходной точкой дисциплины «экономика права». Последний раздел главы посвящен альтернативным режимам прав собственности. Здесь дается характеристика каждого режима собственности, выявляется их влияние на поведение людей. Особенно подчеркивается, что выбор режима собственности должен основываться на их сравнении между собой с точки зрения возникающих при этих режимах трансакционных издержек.

Глава 4 посвящена контрактным отношениям. В ней дается экономическое определение понятия «контракт», рассматриваются виды оппортунистического поведения, возникающие на предконтрактной и постконтрактной стадиях (неблагоприятный отбор, моральный риск и вымогательство) и основные способы предотвращения каждого из видов оппортунистического поведения. Показаны возможности правовой системы по предотвращению указанных видов оппортунистического поведения.

В *главе 5* подробно разбираются основные институциональные теории фирмы, выявляются их сравнительные преимущества и недостатки. Во втором разделе главы проводится сравнение альтернативных форм предприятий. Особое внимание уделяется корпоративной форме предприятия, возникающему при ней отделению собственности от управления и связанным с этим проблемам, а также механизмам контроля управляющих.

Глава 6 посвящена экономической теории государства, а *глава 7* рассматривает вопросы институциональной динамики и зависимости институтов общества от предшествующего пути развития.

В *приложениях* к некоторым главам разбираются вопросы, которые выходят за рамки курса институциональной экономики, но которые необходимы для понимания изучаемых проблем. В частности, рассматриваются основные понятия теории игр и принятие решений в условиях неопределенности и риска. Приложения призваны разъяснить некоторые понятия студентам других специальностей, которые также могут воспользоваться этим учебным пособием при изучении институциональной экономики.

К каждой главе предлагаются вопросы для проверки знаний студентов, а также более сложные вопросы, над которыми студентам предлагается поразмышлять. Учебное пособие снабжено подробным *гlossарием*, в котором приводятся определения основных терминов, используемых в курсе институциональной экономики.

Предлагаемое учебное пособие рассчитано на студентов экономических специальностей уровня бакалавриата, однако оно может быть использовано студентами,

обучающимися по другим направлениям: право, социология и менеджмент.

Глава 1 ИНСТИТУТЫ И ИХ РОЛЬ В РЕГУЛИРОВАНИИ ПОВЕДЕНИЯ

1.1. Определение института и его функции в обществе

1.1.1. Рыночный механизм координации и институты

В течение длительного времени стандартная экономическая теория отвлекалась от реальных процессов, влияющих на действия и выбор экономических агентов. Однако в последнее время обнаружился постоянно растущий интерес экономической науки к изучению институциональной структуры общества. Обычно изучением институтов общества занимаются ученые-социологи и антропологи. Зачем же экономистам понадобилось изучать институты, которые регулируют обмен в обществе?

Экономика – это наука, которая изучает, каким образом общество с ограниченными ресурсами решает, что, как и для кого производить. Ресурсы, необходимые для производства материальных благ, рассредоточены весьма широко, а спрос на материальные блага чрезвычайно разнообразен. Поэтому появляется необходимость скоординировать использование ресурсов, с тем чтобы оно соответствовало спросу на материальные блага. В обществе действует определенный механизм, координирующий деятельность людей и побуждающий их к сотрудничеству. На вопрос о том, что представляет собой этот механизм, экономист-теоретик ответит, что это механизм рыночной координации с присущими ему институтами, однако стандартная экономическая наука предполагает их заданными и не изучает. С подобными предложениями, например, выступил О. Ланге, когда в 1920—1930-х годах возникла дискуссия о том, каким образом должна быть организована социалистическая экономика. Ланге, поляк по происхождению, заведовал кафедрой в Чикагском университете. Он был социалистом по убеждениям и экономистом-неоклассиком по образованию и теоретическим взглядам. Ланге предложил осуществлять координацию социалистической экономики с помощью ценового механизма. Цены, которые свидетельствуют об относительной редкости благ, как он предполагал, могут быть рассчитаны вне рыночной системы, без актов непосредственного обмена, при помощи специального планирующего органа, который должен был взять на себя роль рынка.

Могут ли рынки решить все проблемы координации деятельности людей? Даже в странах с развитой рыночной экономикой рыночные отношения – это лишь некоторая составляющая часть общественных отношений. Даже там существуют чужеродные нерыночные элементы, функционирование которых основано на других принципах, например семья и домашнее хозяйство, профсоюзы, фирма, государство. Их объединяет то, что распределение ресурсов и координация деятельности внутри их осуществляется нерыночными способами. И наконец, функционирование самого рынка зависит от наличия большого числа разнообразных конвенций и институтов: прав собственности, механизмов защиты контрактов, денег, единой системы мер и весов и т. д. Люди реагируют не только на цены и количество товаров. Их поведение в значительной степени определяется институциональной средой, в которой они действуют и принимают решения.

В реальной жизни существуют механизмы, которые распределяют блага и услуги там, где конкурентные рынки не работают. Рассмотрим в качестве иллюстрации следующую ситуацию [Schotter, 1981, p. 8–9]:

Игра «Дорожное движение

» [1]

		Водитель С	
		Ждать	Проезжать
Водитель D	Ждать	-3; -3	-2; 7
	Проезжать	5; 0	-4; -4

Два автомобиля – С и D едут навстречу друг другу и одновременно приближаются к перекрестку. Оба водителя торопятся:

С хочет повернуть налево, а D — проехать прямо. Выигрыши, которые они получают, отражены в матрице. Эта игра представляет собой разновидность игры «борьба полов». В описанной ситуации игрокам нужен какой-то механизм, который координировал бы определенным образом их действия и не требовал бы чрезмерных затрат на свою организацию.

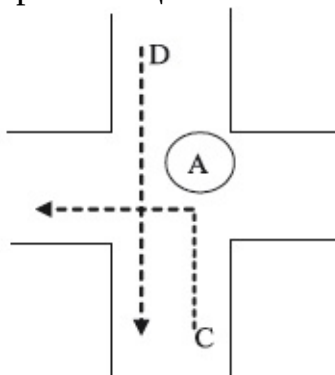


Рис. 1

Каков же должен быть механизм, который поможет скоординировать действия водителей? Экономист-теоретик, конечно, предложит рыночный механизм координации. Необходимо, скажет он, создать рынок, который будет на платной основе распределять права пользования перекрестком. Пусть права будут распределяться с помощью аукциона. Представим себе аукциониста, который стоит в центре перекрестка и мгновенно принимает заявки с ценами от обоих водителей. Водитель С торопится сильнее и готов заплатить до 7 долл. за право проехать первым. Если он придет вовремя, то его выигрыш составит 7 долл. Водитель D торопится в меньшей степени и готов заплатить за право проехать первым до 5 долл. Аукционист продаст первоочередное право проезда водителю, предложившему максимальную цену, и водитель С получит это право. Но очевидно, что этот механизм распределения прав проезда не бесплатный, а напротив, весьма дорогостоящий и громоздкий.

Однако можно предложить другой путь для решения проблемы координации действий водителей. Мы разрабатываем правила дорожного движения, заставляем водителей выучить их, прежде чем выдать им разрешение на вождение транспорта. Вводится некоторое произвольное решение, например, водитель, желающий повернуть на перекрестке, должен ждать, пока проедут встречные автомобили. Координация движения в данном случае осуществляется бесплатно (если не принимать во внимание издержки, связанные с разработкой системы правил).

Этот пример показывает, что во многих случаях ценовой механизм является не бесплатным, а напротив, неудобным и дорогостоящим механизмом координации деятельности людей. Институты во многих ситуациях более эффективный механизм координации деятельности людей. Институты, координирующие деятельность людей, и являются предметом изучения институциональной экономики. Институциональная экономика пытается дать экономическое объяснение возникновению институтов и

выяснить, как они влияют на богатство общества.

1.1.2. Определение института. Институты и организации

Определить, что такое институты, непросто. Они весьма разнообразны, и определение должно быть достаточно общим, чтобы охватить все их разнообразие. Но общий характер определения может привести к утрате его смысла. Понять, что такое институты, можно, только выяснив основания их возникновения, проследив, как они развиваются, и определив те функции, которые они выполняют.

В литературе можно встретить несколько различных определений институтов [Davis, North, 1970]:

- 1) институты определяются как «правила игры», которые структурируют поведение организаций и индивидов в экономике;
- 2) институты определяются как культурные нормы, вера, менталитет;
- 3) институты определяются как организационные структуры, например, финансовые институты – банки, кредитные учреждения;
- 4) понятие «институт» может использоваться применительно к личности или к определенному посту (например, институт президентства);
- 5) теоретико-игровой подход рассматривает институты как равновесие в игре.

Неоинституциональная экономическая теория использует определение, которое принадлежит Д. Норту, получившему в 1993 году Нобелевскую премию за исследования в области новой экономической истории – клиометрии: «Институты – это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми (политические, экономические и социальные). Они включают неформальные ограничения (санкции, табу, обычаи, традиции и нормы поведения) и формальные правила (конституции, законы, права собственности), а также механизмы, обеспечивающие их выполнение» [Норт, 1997а]. В этом определении основной упор делается на то, что институты образуют ограничительные рамки для экономического поведения людей.

Норт проводит аналогию с правилами игры в командных спортивных играх (например, в футболе). Эти правила игры состоят из формальных писаных правил и неписаных кодексов поведения, которые лежат глубже формальных и дополняют их, например запрещают сознательное нанесение травмы ведущему игроку противника. Правила иногда нарушаются, и тогда нарушитель подвергается наказанию, т. е. действует определенный механизм, принуждающий игроков к соблюдению правил игры [Норт, 1997б, с. 98].

В соответствии с этим определением одного наличия правила недостаточно для того, чтобы можно было говорить о существовании института. Институт существует, только если правило действительно воздействует на поведение тех, на кого оно рассчитано, или на поведение тех лиц, которые обнаруживают нарушение правила. Самым лучшим и достаточным свидетельством существования института будет регулярное применение санкций по отношению к тем лицам, которые нарушают правила. Полное отсутствие наказаний в отношении явных нарушителей правила будет убедительным свидетельством того, что данное правило не является институтом.

Доказать существование тех правил, которые установлены государством, проще, чем правил, возникающих в процессе развития общества и не подкрепленных государственным принуждением. Материалы судопроизводства, полицейские отчеты свидетельствуют об усилиях в направлении принуждения к соблюдению правил, установленных государством.

Подтвердить существование правил, не подкрепленных государственным принуждением, сложнее, потому что принуждение к их соблюдению носит децентрализованный характер. В этом случае наличие наказания за поведение, отклоняющееся от действующего в обществе правила, например распространение слухов о неблаговидном поступке, отказ людей сотрудничать с нарушителем, может свидетельствовать о существовании определенного института.

Институты следует отличать от организаций. В литературе довольно часто встречается смешение понятий «институт» и «организация», которое, видимо, вызвано тем, что организации, подобно институтам, структурируют отношения между людьми. Но если институты – это «правила игры», то организации – это игроки. Цель команды, играющей по этим правилам, – выиграть игру.

«Организация – это экономическая единица координации, обладающая доступными определению границами и функционирующая более или менее непрерывно для достижения определенной цели или совокупности целей, разделяемых членами-участниками» [Менар, 1996, с. 22]. Для организации характерны:

- 1) совокупность участников;
- 2) согласие или несогласие, подразумеваемое или открыто выраженное относительно целей и средств организации (контракты, увольнения, забастовки);
- 3) формальная координация, определяющая структуру с учетом сложности (иерархии) ее правил и процедур (формализации) и степени централизации принятия решений.

Более кратко организацию можно определить как группу людей, объединенных стремлением сообща достичь какой-либо цели, «выиграть игру». Организации могут быть политическими (политические партии, городская дума), экономическими (фирмы, кооперативы, профсоюзы), общественными (клубы, спортивные ассоциации) и образовательными (школы, университеты).

Институциональная структура оказывает решающее воздействие на то, какие организации возникают в обществе, и на то, как эти организации развиваются, но в свою очередь организации также влияют на процесс изменения институциональных ограничений в обществе.

1.2. Основные типы ситуаций, приводящих к возникновению института

Институты создаются людьми, чтобы поддержать порядок и сократить неопределенность обмена. Они обеспечивают предсказуемость поведения людей, позволяют экономить наши мыслительные способности, так как, выучив правила, мы можем приспособиться к внешней среде, не пытаясь ее осмыслить и понять.

Институты появляются для решения проблем, возникающих при повторяющемся взаимодействии людей. При этом они должны не только решить проблему, но и минимизировать ресурсы, затрачиваемые на ее решение. Социальные институты можно классифицировать в зависимости от ситуаций, в которых оказываются люди, определенным образом взаимодействующие друг с другом.

Э. Ульман-Маргалит выделила три типа первичных ситуаций, которые приводят к появлению норм поведения [Ullman-Margalit, 1977]. Конечно, эти ситуации не охватывают все типы взаимодействия людей, но они включают наиболее эмпирически значимые случаи.

1.2.1. Ситуация «дилемма заключенных»

Два преступника задержаны по подозрению в ограблении банка. Однако против них не хватает улик. Они могут получить небольшой срок – один год за те проступки, в отношении которых против них имеются улики (например, за хранение оружия). Задача следователя, ведущего это дело, – заставить преступников сознаться в совершении преступления. Следователь разработал два альтернативных плана проведения допроса.

План А «Невидимая рука»

		В	
		Сознаться	Молчать
А	Сознаться	-5; -5	-10; 0
	Молчать	0; -10	-1; -1

Если один из преступников сознается в совершении преступления, а другой молчит, то сознавшийся получает максимальный срок – 10 лет тюремного заключения, а тот, кто не сознался, будет выпущен на волю. Если сознаются оба преступника, то они получают по 5 лет тюремного заключения. Если оба молчат, то каждый получает по одному году тюремного заключения за ношение оружия. Каждый из игроков в данной ситуации принимает решение, не имея информации о выборе другого игрока. Выигрыши игроков представлены в матрице игры. Числа в матрице означают величину отрицательной полезности, которая определяется количеством лет, проведенных в тюрьме. Соответственно (—5) означает, что преступник приговорен к пяти годам тюремного заключения, (—1) – к одному году тюремного заключения, (—10) – к десяти годам тюремного заключения и (0) – преступник выпущен на свободу.

Доминирующая стратегия игрока А в данной ситуации – молчать, ведь если игрок В тоже молчит, то А получает один год тюрьмы, а если В сознается, то А вообще выходит на волю. И у В также есть доминирующая стратегия – для него лучше молчать независимо от того, какую стратегию выберет А. Результат – оба преступника молчат – является *стабильным*, и это означает, что каждый игрок останется доволен своим выбором после того, как узнает о выборе другого игрока. Подобный стабильный результат имеет название *равновесие по Нэшу* [2].

Следователь не достигает своей цели – добиться от преступников признания – и придумывает другой план.

		<i>B</i>	
		Сознаться	Молчать
<i>A</i>	Сознаться	-5; -5	0; -10
	Молчать	-10; 0	-1; -1

План *B* «Дилемма заключенных»

Преступники снова могут выбирать одну из двух стратегий. Оба они знают, что если никто из них не сознается, то они получают минимальный срок – один год тюремного заключения за ношение оружия. Если сознаются оба преступника, то каждый из них получает 5 лет тюремного заключения. Если признается лишь один из них, тогда тот, кто даст показания, выходит на волю, а тот, кто все отрицает, получает 10 лет тюремного заключения.

В этой игре у каждого преступника есть доминирующая стратегия – сознаться. Равновесием по Нэшу в этой игре будет набор стратегий [сознаться; сознаться], которые выбирает каждый игрок. В игре «дилемма заключенных» следование каждым игроком личной выгоде приводит к неэффективному для группы результату. Если бы оба преступника молчали, то они были бы в лучшем положении – эффективном по Парето [3]. Здесь равновесие по Нэшу неэффективное, ведь преступники могли бы получить по одному году, а получили по 5 лет. Но стимулы, действующие в этой игре, настолько сильны, что можно представить себе ситуацию, когда оба преступника сознаются в совершении преступления, даже если оба они невиновны.

Может быть, это стабильное неэффективное равновесие возникает потому, что преступники не смогли договориться между собой, не скоординировали свое поведение? Но даже если бы они смогли обменяться информацией и скоординировать свое поведение на допросе у следователя, то результат был бы тем же. Никто из них не мог быть уверен в том, что другой преступник в последний момент не захочет получить одностороннее преимущество за счет другого игрока. Причиной того, что игроки оказываются в неэффективной ситуации, является отсутствие *надежного*, заслуживающего доверия *обязательства* («*credible commitment*») со стороны каждого из игроков.

Обязательство будет надежным, если одна из сторон видит, что другая сторона лишена возможности нарушить это обязательство.

Обязательств может быть надежным в императивном смысле. Игрок не может поступить иначе, потому что его принуждают к такому поведению или потому что он лишен свободы действий, подобно Улиссу, приказавшему привязать себя к мачте корабля, чтобы невредимым проплыть мимо побережья, где сладкоголосые сирены увлекали своим пением мореплавателей на острые прибрежные скалы. Обязательство может быть надежным также в мотивационном смысле, потому что игрокам выгодно выполнять обязательства, которые будут самовыполняющимися. Подобное различие предложил Шепсл, на него ссылается Норт в [North, 1993, p. 13].

Планы *A* и *B*, разработанные следователем, представляют собой разные типы социального взаимодействия. В плане *A* индивидуального следования личной выгоде достаточно для достижения эффективного результата. Равновесие по Нэшу в этой игре эффективно по Парето. Игрокам не нужно обмениваться информацией, сотрудничать до начала игры, принуждать другого игрока и т. д. Чтобы достичь эффективного результата Парето, в этой игре вообще не требуется никакого взаимодействия. Мы не случайно назвали

этот сценарий допроса «невидимая рука». Эта ситуация прекрасно описывается словами Адама Смита, который утверждал, что индивид, стремящийся исключительно к собственной выгоде, направляется *невидимой рукой* к результату, который не входил в его намерения. Этим результатом является удовлетворение интересов общества.

В плане *B* («дилемма заключенных») следование личной выгоде приводит в *социальную ловушку* [Miller, 1992, p. 26]. Индивидуальный интерес и коллективный интерес здесь находятся в конфликте. Достичь эффективного для группы результата можно, лишь заставив игроков выбрать стратегию, которая не кажется им привлекательной. Если заставить каждого игрока выбрать альтернативу, которая не кажется ему привлекательной, то группа в целом выиграет. В этой ситуации возникает институт, который *принуждает* игроков выбирать непривлекательную для них стратегию, чтобы они смогли достичь эффективного для группы результата [4]. Применительно к данному криминальному сообществу таким институтом может быть правило, действующее в мафиозной организации. Принадлежность преступников *A* и *B* к мафиозной организации меняет их выигрыши. Если один член мафиозной организации дает показания против другого члена, то доносчику грозит смерть. Мафиози *A* и мафиози *B* сравнят 10 лет тюремного заключения с возможностью быть убитыми (в тюрьме или на воле), и каждый из них предпочтет 10 лет тюрьмы как более привлекательную стратегию. *A* не сознается, так же как и *B*, и потенциальный смертный приговор, вынесенный мафией, поможет им достичь эффективного для данной группы преступников результата – получить по одному году тюремного заключения вместо пяти лет, предсказанных планом «дилемма заключенных».

Институт, который позволяет достичь эффективного для группы результата в ситуации «дилемма заключенных», содержит механизм принуждения к соблюдению правил. Чтобы понять, что представляет собой этот механизм принуждения, рассмотрим следующую игру [Ullmann-Margalit, 1977, p. 30–37].

		<i>B</i>	
		Сражаться	Дезертировать
<i>A</i>	Сражаться	1; 1	-2; 2
	Дезертировать	2; -2	-1; -1

Игра «Два пулеметчика»

Два пулеметчика на двух изолированных постах должны отразить атаку врага. Каждый должен выбрать одну из двух стратегий: сражаться или дезертировать. Если оба пулеметчика останутся на своих постах и будут сражаться, то атака врага будет отбита. Если оба пулеметчика дезертируют, то враг сможет прорваться и они попадут в плен. Если один из них останется на посту, а другой дезертирует, то тот, кто будет сражаться, даст возможность другому пулеметчику благополучно убежать, затем враг прорвется и сражающийся пулеметчик будет убит. Выигрыши обоих игроков представлены в матрице игры. Эта ситуация представляет собой классическую «дилемму заключенных». Результат игры – оба пулеметчика дезертируют и попадают в плен – неэффективен не только с точки зрения интересов командования и страны, которую они защищали, но и с точки зрения их собственных интересов. Каким образом можно лишить стратегию дезертирства ее привлекательности? Как сделать так, чтобы она не была доминирующей для игроков?

В этой ситуации возможны следующие решения [5]:

а) заминировать подходы к постам, что изменит выигрыши в игре, и взаимная солидарность будет обеспечена;

		<i>B</i>	
		Сражаться	Дезертировать
<i>A</i>	Сражаться	1; 1	-2; -2
	Дезертировать	-2; -2	-2; -2

б) ввести строжайшую дисциплину в подразделении, где служат пулеметчики. Знание того, что подразделение дисциплинированное, создаст у каждого солдата уверенность в другом игроке. Угроза наказания перевесит соблазн дезертировать. В этом случае игра будет иметь такой же вид, как и в случае а);

в) иногда наиболее эффективным механизмом принуждения может быть представление о чести, которое есть у игроков. В данном случае действует внутренний механизм принуждения (*self-enforcement*) и матрица игры принимает следующий вид:

		<i>B</i>	
		Сражаться	Дезертировать
<i>A</i>	Сражаться	1; 1	-1; -2
	Дезертировать	-2; -1	-2; -2

Дезертир обесчестил свое имя, поэтому его выигрыш, в случае если ему удалось благополучно бежать, составит не 2, как в случае, когда механизм внутреннего принуждения не действует, а - 2. Оставшийся пулеметчик погибает, но становится героем, поэтому его выигрыш равен - 1. В случае если оба пулеметчика дезертируют и попадают в плен, выигрыш каждого из них равен - 2, так как они оба в плену, и имя каждого из них покрыто позором.

Итак, в ситуации «дилемма заключенных» неэффективность равновесия, являющегося результатом игры, вызывает потребность в институте [6], который принуждал бы игроков выбирать непривлекательную для них стратегию для достижения эффективного для группы результата.

В реальной жизни «дилемма заключенных» как ситуация, которая возникает единожды, не повторяясь, встречается очень редко. Многие ситуации подобного типа – это повторяющиеся ситуации, в которых игроки постоянно встречаются друг с другом (например, в международных отношениях). Поведение игроков в повторяющихся ситуациях отличается от одношаговой игры. В повторяющихся играх идет процесс обучения, игроки постепенно узнают тот тип поведения, которого они могут ожидать друг от друга, каждый из игроков имеет возможность наказать нечестного партнера за его отказ от сотрудничества в прошлом, и на этой основе возникают разделяемые всеми игроками нормы поведения, конвенции, институты, позволяющие избежать выигрышей, предсказанных одношаговой игрой.

1.2.2. Ситуация координации

Примером института, возникающего в ситуации координации, служат правила движения на дорогах (правостороннее или левостороннее). Это простейший институт – конвенция, который сокращает неопределенность и координирует действия людей.

Координационная игра

		<i>B</i>	
		Правая	Левая
<i>A</i>	Правая	1;1	0;0
	Левая	0;0	1;1

Если автомобили движутся по разным сторонам дороги, то, для того чтобы разъехаться, водителям нужно останавливаться и вести переговоры, чреватые издержками, поэтому в этом случае их выигрыши равны нулю. Если оба выбирают правую сторону дороги или оба

водителя выбирают левую, то их выигрыши составляют по единице. Интересы водителей в этой игре не противоречат друг другу, они совпадают, поэтому здесь нет необходимости в принуждении. Но проблема в этой игре возникает в связи с тем, что здесь появляются два равноценных равновесия по Нэшу и что надо сделать выбор из этих двух равноценных результатов. Для того чтобы игроки скоординировали свой выбор, нужен какой-то знак, сигнал [7], который приведет их в фокальную точку (*focal point*). Понятие фокальной точки (*focal point*) было введено лауреатом Нобелевской премии 2005 года экономистом Томасом Шеллингом в статье 1957 года, которая стала третьей главой его знаменитой книги «Стратегия конфликта» (1960). Фокальная точка – это равновесие в координационной игре, выбираемое всеми участниками взаимодействия на основе общего знания, помогающего им скоординировать свой выбор. Шеллинг проводил эксперименты с девятью типами координационных игр, и во всех девяти играх игрокам часто удавалось скоординировать свои действия. И в повседневной жизни люди время от времени оказываются в ситуации, в которой, не имея возможности сговориться заранее, должны найти общее решение, и часто им это удается. Помогают им в этом некоторые символические детали, знаки, подсказывающие фокальные точки, в которых происходит совмещение ожиданий сторон.

Как возникает общее знание, позволяющее игрокам скоординировать свое поведение? В качестве такого знака и возникает социальная норма правостороннего (или левостороннего) движения, которая представляет собой простейшую форму института. Каким образом возникает этот институт? Возможны два основных пути его появления [Young, 1996].

Во-первых, он может быть установлен в централизованном порядке путем указа. Примером может служить декрет, изданный после Французской революции 1789 года, который предписывал экипажам, запряженным лошадьми, ездить по правой стороне дороги. До этого декрета действовало правило левостороннего движения: экипажи ездили по левой стороне дороги, а пешеходы ходили по правой стороне. Изменение правила имело символический смысл: ездить по левой стороне было политически некорректным, потому что это ассоциировалось с привилегированными классами, движение по правой стороне было привычным для простого человека, поэтому считалось более демократичным.

Во-вторых, эта социальная норма может возникнуть эволюционным путем. В Англии не было какого-либо заметного события, которое породило бы господствующую норму левостороннего движения. Эта норма возникла как местный обычай, а потом распространялась от одного региона к другому. Это и есть второй способ появления социальной нормы: в периодически повторяющейся координационной игре найденное удачное решение, которое затем повторяется, становится нормой. В данном случае фокальная точка является результатом некоторого жизненного опыта. При этом нельзя сказать заранее, какая из норм возникнет. Но чем больше игроков следуют этой норме, тем более укоренившейся она становится.

Эти два механизма не являются взаимоисключающими. Часто общество пользуется стихийно возникшей нормой, которая затем подкрепляется законом. Так, во многих европейских странах до начала XIX века правила дорожного движения не были законодательно установлены, закон затем лишь подтвердил существующий обычай.

Ситуация неопределенности может снова возникнуть, например, при оккупации страны с определенной нормой движения страной, использующей другую норму. Подобная ситуация возникала при оккупации армией Наполеона европейских стран, где преобладающей была норма левостороннего движения. Схожая ситуация возникла в 1938

году в связи с аншлюсом Германией, страной с правосторонним движением, Австрии, где господствовала норма левостороннего движения. Выход из подобной ситуации предлагает декрет оккупационных властей, который подает сигнал о том, какое из двух возможных равновесий следует выбрать, тем самым устраняя неопределенность.

Институты с непосредственно экономическим значением, которые координируют действия людей, – это, например, деньги и кредит, промышленные и технологические стандарты, типовые договоры. Шоттер выдвинул гипотезу о том, что деление времени на недели возникло в целях решения проблемы координации обмена на рынке. Деление времени на недели, по его мнению, – это социальная условность, конвенция. Он рассматривает гипотетическое аграрное общество, в котором время не дифференцировано и делится только на дни и в котором еще нет деления времени на недели. В этом обществе продукты труда необходимо обменивать на рынке в городе. Возникшая проблема чисто координационная: все экономические агенты должны прибыть в город одновременно, в один и тот же день. Возникает некоторая регулярность в поведении, которую Шоттер называет социальным институтом. Дни между двумя рыночными днями – это и есть неделя. Косвенное подтверждение своей гипотезы Шоттер видит в названии дней недели в Бразилии – «первый рыночный день», «второй рыночный день» [Schotter, 1981, p. 31–35].

В качестве другого примера проблемы координации можно привести ситуацию, в которой оказываются люди, желающие совершить обмен при оккупации одной страны другой и не знающие, какая из валют – оккупационной страны или оккупируемой – является законным платежным средством. Возникшая неопределенность и замешательство могут даже на некоторое время нарушить нормальный обмен и привести к возникновению бартера. Ситуацию прояснит постановление оккупационных властей, которое укажет, какое платежное средство является законным. И даже патриоты оккупированной страны будут пользоваться валютой оккупационной державы, и нет необходимости в применении специального механизма принуждения, так как интересы людей здесь совпадают и им просто нужно найти единое решение для совершения обмена.

Итак, мы видим, что в ситуации координации институт необходим вследствие *множественности* возможных равновесий. Институт, возникающий в этой ситуации, не нуждается в специальном механизме принуждения, людям нужен лишь знак, сигнал о том, какое из равновесий им выбрать, ведь в ситуации координации они заинтересованы в нахождении единого решения.

1.2.3. Ситуация неравенства

Для того чтобы выяснить суть ситуации неравенства и институтов, возникающих в ней, представим себе некое аграрное общество до установления в нем прав собственности [Schotter, 1981, p. 44]. В этом обществе живут два пастуха – *A* и *B* и есть два пастбища – 1 и 2. Пастбище 1 более плодородное, чем пастбище 2. Расстояние от жилищ обоих пастухов до каждого из пастбищ одинаковое. Каждую весну перед пастухами встает дилемма: на какое пастбище гнать свои стада. Оба пастуха предпочитают пасти овец на более плодородном пастбище 1, но в этом случае пастбище быстро истощается и результат будет хуже, чем в том случае, если пастухи пасли бы свои стада на разных пастбищах. Следовательно, наибольший выигрыш пастухи получают, если пасут овец на разных пастбищах. Выигрыши пастухов представлены в матрице игры.

		Пастух <i>B</i>	
		Пастбище 1	Пастбище 2
Пастух <i>A</i>	Пастбище 1	2;2	8;4
	Пастбище 2	4;8	1;1

Игра «Два пастуха»

Для решения возникшей проблемы вводится институт прав собственности. Пастух *A* получает в свою собственность пастбище 1, а пастух *B* — пастбище 2. Оба пастуха выигрывают от передачи пастбищ в частную собственность, однако пастух *A* выигрывает в большей степени, чем пастух *B*, поскольку пастбище 1 более плодородное. При решении проблемы координации возникает неравенство между пастухами.

Право собственности функционирует, с одной стороны, в качестве информации, указывающей, на каком пастбище каждый из пастухов должен пасти свое стадо. Но этим функции института собственности не исчерпываются. Право собственности не только выполняет функции координации, но и служит сохранению неравенства. Предположим, что оба пастуха умерли и наследники *B* не согласны с существующим неравенством. Они могут привести свое стадо на пастбище 1 в надежде, что наследники *A* уведут свое стадо на другое пастбище. Но если социальный институт собственности развит в достаточной степени, то эта попытка не удастся, поскольку этот институт предусматривает наказание за неправильное поведение.

Таким образом, право собственности как институт, возникающий в ситуации неравенства:

- 1) *решает проблему координации действий людей;*
- 2) *сохраняет существующее неравенство.*

Этот социальный институт служит интересам стороны, находящейся в более выгодном положении. В обществе действует множество институтов, решающих проблему сохранения неравенства. В качестве примера подобных норм можно привести институты собственности (институт наследования, правовая норма о нарушении границ владения – «*trespass*», действующая в общем праве, понятие священного характера частной собственности и т. д.).

К. Маркс в связи с этим выдвинул довольно сильное утверждение о том, что сам институт государства и вся общественная система и институты, которые ее поддерживают, являются институтами, служащими сохранению неравенства, и все они нацелены на то, чтобы защитить положение и собственность власть имущих. Однако институт частной собственности не только выполняет функцию сохранения неравенства, но и является необходимым условием для взаимовыгодного обмена, поскольку позволяет людям координировать свою производственную деятельность и не тратить ресурсы на перераспределение богатства.

Выводы *Необходимость в социальных институтах возникает в тех ситуациях, когда имеется несколько равновесий (проблема координации), неэффективность равновесия («дилемма заключенных») или несправедливость равновесия (ситуация неравенства) в тех типах взаимодействий людей, которые ведут к их возникновению.*

1.3. Институциональная структура общества

Люди налагают на себя ограничения, которые позволяют им строить свои отношения с другими людьми во всех обществах, даже в первобытных. Институциональная структура развитого общества включает как формальные, так и неформальные правила, и эти группы правил определенным образом взаимодействуют друг с другом.

1.3.1. Неформальные правила

Различие между формальными и неформальными правилами

В современном обществе неформальные правила играют весьма значительную роль. Люди сталкиваются с неформальными правилами повсюду: в семье, во взаимоотношениях с другими людьми, в деловой и политической жизни. Простые люди обычно слабо осведомлены о материальном праве, регулирующем их отношения с другими людьми. Основные правила, которые организуют отношения людей в повседневной жизни, не закреплены в законах. И даже на рынке, где цена устанавливается в результате колебаний спроса и предложения, действуют неформальные правила, оказывающие влияние на цену. Именно неформальные правила влияют на ожидания покупателей и их оценку того, справедливо ли повышение цены [8]. Однако точное описание неформальных правил, их систематизация и однозначное определение роли этих правил в регулировании повседневной жизни людей – это чрезвычайно сложная задача.

Неформальные правила, подобно формальным, ограничивают поведение людей. Чем, однако, правила неформальные отличаются от формальных? Как провести различие между ними?

Можно рассматривать в качестве формальных те правила, нарушение которых влечет достаточно суровые санкции, например наказание в виде тюремного заключения или остракизма. Подобный подход к определению неформальных правил предполагает, что государство не является необходимой предпосылкой для их существования. Неформальные правила, согласно этому подходу, не накладывают жестких ограничений на действия людей, они лишь облегчают жизнь в обществе, делают ее более приятной. За нарушение неформальных правил следует не строгое наказание, а в худшем случае неодобрение общества. В соответствии с этим подходом неформальные правила являются обязательными только в моральном смысле или с точки зрения приличий и хорошего вкуса. Подобный подход к проведению границы между формальными и неформальными правилами характерен для ученых, относящихся к направлению, известному как «старый институционализм» [Khalil, 1994].

В соответствии с другим подходом различие между формальными и неформальными правилами определяется не строгостью наказания, а тем, кто устанавливает правила и осуществляет принуждение к их исполнению. В основе этого подхода лежит проведенное Ф. Хайеком противопоставление «порядка, основанного на законе» (*legal order*) и «самопроизвольного порядка» (*spontaneous order*) [Hayek, 1978]. «Порядок, основанный на законе» возникает, когда государство устанавливает законы и наказывает тех, кто их нарушает. «Самопроизвольный порядок» устанавливается, когда люди вовлекаются в устойчивые модели поведения, поскольку никто из них не может выиграть, отклоняясь от этих моделей поведения, даже если нет эффективных правовых механизмов сдерживания.

Подобного подхода придерживаются ученые – представители «нового

институционализма». Они определяют формальные правила как правила, записанные в официальном источнике, за выполнением которых следит специально выделенная группа людей (судебная система, полиция, репрессивный аппарат). Наличие принуждения со стороны государства – это характерная черта формальных правил. В отличие из них неформальные правила не закрепляются ни в одном официальном источнике, их исполнение гарантируется не угрозой законодательных санкций, как в случае с правилами формальными, а контролем всех членов общества. Поэтому в первобытных обществах, не знавших государства, поведение людей регулировалось правилами неформальными. Формальные правила возникают с появлением государства. При этом подходе строгость наказания не имеет определяющего значения. Наказание может быть строгим за нарушение как формальных, так и неформальных правил, действующих в обществе. Например, в первобытных обществах действовало неформальное правило: богатые соплеменники должны были раздавать свое богатство более бедным членам общества. Эта норма выполняла определенную экономическую функцию – страхования от голода, который в равной степени угрожал всем членам первобытного общества, так как технология хранения продуктов была неразвитой и создание запасов было невозможным. Поделившись с соплеменниками, которым не повезло в этом году, богатый человек мог рассчитывать на взаимность, когда он в свою очередь окажется менее удачливым. Подобное альтруистическое поведение поощрялось обществом: человек, раздавший свое богатство, пользовался особым уважением соплеменников. Но в некоторых обществах соблюдение этой нормы поддерживалось весьма суровыми санкциями. Например, эскимосы иногда убивали жадных богатых соплеменников [Posner, 1983, p. 158].

Люди соблюдают законы потому, что за их нарушение следует наказание со стороны государства. А что заставляет людей соблюдать правила неформальные? Каковы стимулы, которые заставляют людей выполнять нормы поведения, действующие в обществе? Если норма поведения, принятая в обществе, не выполняется, то за этим следует определенная санкция, т. е. человек, нарушивший норму, должен нести определенные издержки [9].

Классификация санкций за несоблюдение неформальных правил

Наказание, которое может быть применено по отношению к нарушителям неформальных правил, принимает разнообразные формы – от простого неодобрения и косога взгляда до полного отказа поддерживать какие-либо отношения с нарушителем. Выделим основные группы санкций за нарушение социальных норм [Posner, Rasmusen, 1999].

1. *Автоматическая санкция*. Классический пример автоматической санкции за нарушение нормы – это наказание за несоблюдение правил дорожного движения. Тот водитель, который нарушает правило правостороннего движения в стране, где оно является нормой, просто столкнется со встречным автомобилем. Нарушитель в данном случае наказывается автоматически, без чьего-либо намеренного вмешательства. Норма, которая поддерживается автоматической санкцией, называется самовыполняющейся (*self-enforcing norm*). Другим примером самовыполняющейся нормы может служить язык. Если вы не говорите на языке ваших торговых партнеров, то они вас не поймут и вам не удастся заключить выгодную сделку. В этом случае санкция также наступает автоматически.

2. *Вина*. Чувство вины, которое испытывает человек, нарушивший норму поведения, – это внутренняя санкция.

Нарушитель испытывает угрызения совести, если он нарушил социальную норму,

ставшую его внутренним убеждением в результате соответствующего образования и воспитания, независимо от внешних последствий. Многие люди чувствовали бы себя плохо, если бы воровали, даже если бы они были уверены, что их не поймают. Вина несколько напоминает автоматическую санкцию, потому что нарушитель рассматривает санкцию, которая наступает без постороннего вмешательства, как издержки для себя. Но она отличается от простой автоматической санкции: ведь чтобы санкция начала действовать, необходимы определенные *инвестиции* в воспитание человека. Нужно приложить усилия, чтобы человек интериоризировал норму поведения и стал способен испытывать чувство вины. Карл Льюэллин, знаменитый американский юрист, наиболее выдающийся представитель американского правового реализма, считал, что порядок в обществе достигается в основном благодаря воспитанию, а не закону [Ellickson, 1987, p. 71]. Этим воспитанием занимаются семья и школа. «Образование – это не обучение чтению, письму и арифметике. Образование – это обучение способности быть гражданином, умению жить бок о бок со своими согражданами и прежде всего подчиняться закону» [10]. Процесс образования – это в значительной степени процесс внушения, насаждения идей, который должен продолжаться достаточно долго, чтобы обеспечить надежную подготовку. Эта подготовка нацелена на то, чтобы различные аспекты культуры стали составной частью обычных рутин, которых придерживается человек.

3. *Стыд*. Нарушитель чувствует, что его действия понизили его в глазах других людей. Стыд – это внешняя санкция за нарушение нормы поведения. Стыд, так же как и вина, является результатом воспитания как формального, так и неформального. Однако стыд отличается от вины тем, что требует *распространения информации* о нарушении. Чтобы санкция стала действенной, необходимо, чтобы другие члены общества знали о нарушении правил.

4. *Информационная санкция*. Действия нарушителя нормы могут раскрыть некоторую информацию о нем, которую он предпочел бы скрыть. Молодой человек, который хочет получить работу, но приходит на интервью с работодателем небрежно одетым, ненамеренно подает сигнал о том, что он не очень серьезно относится к этой встрече и что его не очень беспокоит, получит он эту работу или нет. В данном случае предполагается, что нарушение нормы поведения каким-то образом непосредственно связывается с обладанием нежелательными качествами, и поэтому люди наказывают нарушителя, отказываясь иметь с ним дело.

Информационные санкции могут показаться потенциально слишком строгими. Издержки нарушителя, ставшие результатом наказания, намного превысят социальные издержки, явившиеся следствием нарушения нормы. Однако информационную санкцию можно рассматривать как способ корректировки асимметрии информации. В данном случае функция социальной нормы заключается не в сдерживании определенного поведения, а в *подаче сигнала*. Пустяковое нарушение нормы может сигнализировать о возможной ненадежности нарушителя как друга или делового партнера.

Чтобы понять, как нарушение индивидом определенной нормы может подавать сигнал о его ненадежности, рассмотрим следующую игру, которая называется «Доверие» [Kreps, 1990]. Игрока обращается к игроку А с предложением ссудить ему некоторую сумму денег, которую он затем вернет с прибылью. Перед игроком А возникает дилемма: доверять В или нет. Запишем эту игру в экстенсивной форме.

Игра «Доверие»

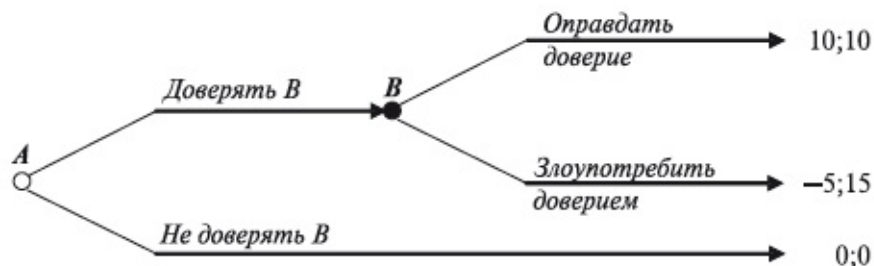


Рис. 2

В одношаговой игре в отсутствие институтов, принуждающих *B* к тому, чтобы оправдать доверие *A*, результатом будет (0;0) – *A* не станет доверять *B*, справедливо полагая, что тот его обманет. Предположим, что игра повторяется неопределенное количество раз и норма дисконта [11] равна 0. Если *B* злоупотребляет доверием в первом раунде игры, то его выигрыш в двух раундах равен 15, а если оправдывает доверие, то 20. Поэтому *B* выберет стратегию оправдывать доверие. Таким образом, между игроками возникает сотрудничество, и их выигрыш составит (10; 10) в каждом раунде игры. Однако возможность сотрудничества зависит от нормы дисконта. Мы предполагали, что у *B* норма дисконта равна нулю. У одних людей норма дисконта низкая, но у других она довольно высока. Игроки с высокой нормой дисконта выберут не стратегию сотрудничества с игроком *A*, а скроются с его деньгами. Если бы определить тип агента (имеется в виду определение нормы дисконта данного агента) было легко, то не возникало бы никаких проблем в повторяющихся играх такого типа. Но даже игроки с низкой нормой дисконта не станут сотрудничать друг с другом, если они не могут распознать, к какому типу относится их контрагент.

Предположим, что имеется два типа агентов: «хороший», который оправдывает доверие, и «плохой», который злоупотребляет доверием. Ни «хороший», ни «плохой» тип не оправдывают доверия в одношаговой игре. Но в повторяющейся игре «хороший» тип ценит будущие выигрыши высоко и оправдывает доверие не потому, что он альтруист, а потому, что он может потерять выгоду от сотрудничества в будущем, которую ценит достаточно высоко. *A* не располагает информацией, к какому типу игроков принадлежит *B*. Чтобы отделить себя от «плохого» типа, «хороший» тип предпримет определенные действия, которые называются сигналами. Сигналы могут помочь определить тип агента в том случае, если только агенты «хорошего» типа могут позволить себе подать сигнал, а агенты «плохого» типа не могут себе этого позволить, и, кроме того, всем об этом известно. Поскольку только «хороший» тип агента ценит будущую прибыль больше, чем «плохой» тип агента, то в качестве сигнала могут служить большие наблюдаемые затраты до начала сделки.

Рассмотрим следующий пример.

Агент «хорошего» типа оценивает будущий выигрыш величиной 10 долл. по норме дисконта 10 %, а агент «плохого» типа – по норме дисконта 30 %. Дисконтированный выигрыш агентов определим по формуле:

$P_1 = P_0 \cdot \frac{1}{1+r}$, где $\frac{1}{1+r}$ – коэффициент дисконтирования, равный $\frac{1}{1+r}$, где t – номер года, а r – норма дисконта.

Дисконтированный выигрыш агента «хорошего» типа составит $10 \cdot \frac{1}{1+0,1} = 9$ долл. Дисконтированный выигрыш агента «плохого» типа составит $10 \cdot \frac{1}{1+0,3} = 7$ долл.

Если агент *B* «хорошего» типа осуществит затраты в размере 8 долл., что меньше его дисконтированного выигрыша (9 долл.) и больше, чем дисконтированный выигрыш

«плохого» типа (7 долл.), то игрок А, на которого рассчитан этот сигнал, поймет, что только «хороший» тип может позволить себе затраты в 8 долл. и согласится на сделку. Возникшее равновесие называется разделяющим (separating equilibrium). В этом равновесии все агенты «хорошего» типа подают сигналы, т. е. осуществляют затраты в размере 8 долл., а все агенты «плохого» типа не могут позволить себе эти затраты, поэтому не будут подавать сигнала.

Примером сигнала могут служить подарки, которые купец дарил правителю, впервые приезжая в незнакомую страну, тем самым он демонстрировал заинтересованность в долгосрочном сотрудничестве и надежность, а не намерение захватить что-либо обманом; он продолжал дарить подарки, показывая, что не намерен прерывать отношения и в будущем.

В качестве сигнала могут выступать стиль одежды, манеры человека, его речь и т. д. Довольно большая часть общественного, политического, делового поведения может быть объяснена именно в терминах подачи сигналов. Идея о сигнальной функции социальных норм была предложена Эриком Познером (см.: [Posner, 2000]).

Сигнал – это любое бесплатное действие, которое позволяет отделить агента «хорошего» типа от агента «плохого» типа. Соблюдение правил поведения, этикета связано с издержками. Издержки в данном случае – это время, деньги и физический дискомфорт, который могут испытывать люди, не привыкшие к правилам хорошего тона. Люди, опасаясь, что их детей примут за агентов «плохого» типа, воспитывают их, чтобы для них издержки правильного поведения были достаточно низкими и подача сигнала не была связана с большими издержками.

5. Двусторонние санкции, требующие издержек от наказывающей стороны. В этом случае нарушитель нормы наказывается действиями лица, пострадавшего от этого нарушения. Данный вид санкции не требует распространения информации о нарушении. Человек, осуществляющий наказание, – это единственное лицо, которому необходимо знать о нарушении нормы. Но в этом случае, однако, могут возникнуть проблемы с осуществлением наказания за нарушение нормы, потому что оно здесь, в отличие от случаев, рассмотренных выше, не является бесплатным, а связано с определенными издержками, которые целиком возлагаются на лицо, осуществляющее наказание. «Наказание человеческих существ <...> вызывает страдание, уменьшение полезности у нормального человека, который должен сам прямо или косвенно выбирать наказание. “Наказание других” является “антиблагом” [12], в экономических терминах это деятельность, которая сама по себе нежелательна и которой стремится избежать нормальный человек или, если это невозможно, заплатить, чтобы уменьшить свое участие в этой деятельности» [Бьюкенен, 1997, с. 379]. Кроме того, индивид, который наказывает кого-то, может подвергаться риску противостояния или мести, а также прямых финансовых затрат.

В этом случае даже может возникнуть необходимость в дополнительной системе санкций, применяемой по отношению к тому, кто уклоняется от своей обязанности наказывать нарушителя нормы. Корсиканские законы кровной мести, например, дополняли механизм двусторонних санкций, требовавший от наказывающей стороны несения определенных издержек. Тот, кто отказывался от исполнения долга – кровной мести, подвергался остракизму. Это означало, что на лицо, отказывающееся от исполнения долга, общество налагало определенные издержки и оно должно было сравнивать издержки выполнения долга наказывать обидчика с издержками изгнания из общества. Общество может также снижать издержки наказания за счет освобождения того, кто осуществляет наказание, от

санкций, формальных или неформальных, которые обычно налагаются за те действия, которые он предпринимает, наказывая нарушителя.

6. *Многосторонние санкции, требующие издержек*. Многосторонняя санкция требует гораздо больше информации, чем санкция двусторонняя. Информация о нарушении должна быть распространена среди членов общества. В случае многосторонней санкции также остро стоит проблема *безбилетника* [13], так как в наказании участвует большое число людей и возникает необходимость в определенном принуждении лиц, которые должны осуществлять наказание. Но в то же время издержки каждого наказываемого будут меньше, чем в случае двусторонней санкции. Спектр возможных наказаний здесь очень широк – на одном конце находится остракизм – изгнание из общества, а на другом – косой взгляд как выражение неодобрения без какого-либо ощутимого наказания.

Итак, несоблюдение нормы, как мы видим, связано с определенными издержками. Рационально мыслящий индивид сопоставит выгоды от несоблюдения нормы с издержками, которые он при этом понесет, и на основании этого сопоставления сделает рациональный выбор. Роберт Аксельрод приводит следующий пример (Цит. по: [Норт, 19976, с. 61]). Вечером накануне намеченной дуэли с Аароном Бэрром Александр Гамильтон (американский политический деятель, один из ведущих участников Войны за независимость Америки) взял бумагу и записал перечень доводов в пользу отказа от дуэли; главный довод заключался в том, что его могут убить (и он действительно был убит). Но Гамильтон понимал, что упадет в глазах общества, если откажется от поединка. Издержками отказа от дуэли, т. е. нарушения неформального правила, для Гамильтона было бесчестье. Он сравнил выгоды (сохранение своего доброго имени в глазах окружающих) с издержками нарушения неформального правила и сделал рациональный выбор.

Приведенная классификация неформальных правил может быть полезна для выявления тех функций, которые выполняют определенные социальные нормы. Она позволяет выяснить их роль в регулировании взаимодействия людей и учитывать эти социальные нормы при выборе политики и установлении законодателем правовых норм.

К какому виду санкций относится, например, наказание, налагаемое обществом на человека благородного происхождения за отказ от дуэли, и какие функции выполняла эта социальная норма [Schwartz et al., 1984]?

В южных штатах Америки действовали социальные нормы, которые рассматривали дуэль в качестве признанного способа решения споров между людьми благородного происхождения. Отказ от дуэли для лица, принадлежащего к элите общества, сопровождался потерей репутации, а это означало сокращение возможностей для установления выгодных отношений с другими членами этой группы избранных лиц. Важной социальной функцией дуэли была *информационная* — дуэль можно рассматривать как источник информации о репутации человека, которую тот приобретал, если вел себя благородно. Понятие чести предполагало, что человек ведет себя наперекор собственному эгоистическому интересу. В условиях когда издержки контроля действительного поведения были высокими, хорошая репутация могла способствовать социальным взаимодействиям, если она была надежной и на нее можно было полагаться.

Можно ли дуэль рассматривать как *двустороннюю санкцию*? Основная функция двусторонней санкции – сдерживание нежелательного с точки зрения общества поведения. Если человек нарушал принятые в обществе нормы поведения, то результатом мог быть вызов на дуэль пострадавшим лицом. Однако эта система сдерживания вряд ли была

эффективной, поскольку связь между поведением человека, который нарушил нормы поведения и был вызван на дуэль, и его наказанием была слабой. Пострадавшее лицо, бросившее вызов, само могло погибнуть на дуэли. Не было никакого механизма, который гарантировал бы, что наказание постигнет виновного в нарушении неформального правила. Дуэль была похожа на судебный процесс, в котором судья, установив нарушение, бросал монетку, чтобы решить, кого следует казнить [Lessig, 1995, p. 969].

Скорее всего, дуэль выполняла другую функцию – она служила источником информации о том, насколько человек дорожит своей честью. Если рассматривать функцию дуэли подобным образом, то на первый план выдвигается не изменение нежелательного для общества поведения путем его сдерживания, а забота о будущем поведении: члены общества будут учитывать эту информацию, принимая решение о том, стоит ли иметь дело с участниками дуэли. Мужество перед лицом гибели на дуэли – это прекрасное свидетельство о том, что человек дорожит своей честью. Он рискует жизнью, чтобы сохранить свою репутацию. Бросить вызов или принять его означало, что человек ценит доброе имя выше, чем эгоистические интересы, и он будет вести себя достойно и в других ситуациях. Таким образом, участие в дуэли выступало в качестве сигнала о том, как человек будет вести в будущем, заключая сделки с другими членами этого избранного общества.

А не могли ли индивиды «плохого» типа, т. е. те, которые не придерживаются внутреннего кодекса чести, симитировать поведение благородных людей для того, чтобы воспользоваться в будущем хорошей репутацией и выиграть за счет нечестного поведения? Видимо, нет, потому что стратегия, основанная на обмане, будет выгодной, только если выгоды, полученные до того момента, как обнаружится, что человек ведет себя бесчестно, превысят издержки, связанные с риском погибнуть на дуэли. Это объясняет, почему издержки участия в дуэли были столь высоки – они ограничивали возможности мошеннического использования этого способа подтверждения репутации. Подача сигнала должна быть достаточно дорогостоящей, чтобы «плохие» игроки не смогли подражать поведению «хороших» игроков, и это требование в данном случае выполнялось.

Условия эффективности неформальных правил

Эффективность неформальных институтов в регулировании жизни определенного сообщества зависит от ряда условий [Posner, 1997, p. 366], в числе которых можно указать на следующие:

1. Размер социальной группы, в которой действуют эти нормы. Чем меньше группа, тем чаще в ней повторяются сделки, тем легче определить нарушителя норм и тем ниже издержки тех, кто подвергает нарушителя наказанию.

2. Величина издержек, которые несет нарушитель, подвергающийся наказанию. Издержки, вызванные остракизмом, обратно пропорциональны уровню дохода. В богатом обществе с развитой системой социального страхования и наличием альтернативных возможностей получения доходов индивиды меньше зависят от расположения определенного сообщества. Оба этих условия – небольшой размер группы и высокие издержки, которые несет нарушитель, подвергающийся остракизму, – выполнялись в первобытных изолированных сообществах. Поэтому там система правосудия, основанная на неформальных правилах, была достаточно эффективной.

3. Третьим условием является статичный характер общества, в котором действуют неформальные правила. Если общество меняется быстро, то управление, основанное на нормах, не удовлетворяет потребности общества. Социальные нормы изменяются медленно,

и тогда при создании нормы проблема безбилетника остро не стоит. Когда издержки изменения нормы малы, тот факт, что лицо, которое меняет норму, не может получить большую часть выгод, не является препятствием для создания нормы. Если же развитие общества становится динамичным, а централизованной власти, которая создавала бы или меняла нормы, нет, то необходимые серьезные изменения норм осуществить сложнее из-за высоких издержек.

Американский философ права Харт выделил правила, которые контролируют поведение людей (первичные правила) и правила, контролируемые правилами (вторичные правила). Первые правила направляют поведение граждан в их повседневной жизни. Правила второго типа руководят поведением официальных лиц, когда они создают, пересматривают, отменяют или применяют первичные правила. В соответствии с теорией Харта совокупность первичных и вторичных правил образует право. В отличие от права среди неформальных правил нет правил вторичных, нет специально предусмотренной процедуры создания, пересмотра или отмены неформального правила. В неформальных правилах нет конституции или судьи. Человек, который хочет изменить обычай, должен использовать имеющиеся под рукой средства, чтобы убедить других членов общества следовать иной норме [Hart, 1961].

1.3.2. Формальные институты

По мере становления более сложных обществ происходит движение в направлении от неписаных традиций и норм поведения к писаным законам, осуществляется постепенная формализация правил. Часто при этом формальные институты возникают на основе неформальных правил. Первые писанные кодексы коммерческого поведения стали возможными благодаря существованию множества неформальных правил, которые регулировали жизнь общества на более ранних стадиях развития. Но и позже в традиции общего права действовал принцип: «*Judges must find common law*» — «Судьи должны найти обычное право». Судьи в общем праве в соответствии со старинным принципом юриспруденции не могут принимать закон, пока не обнаружат социальную норму, которая заслуживает того, чтобы за ее соблюдением следило государство.

В связи с этим можно привести следующий пример. В среде купцов XVIII века имели хождение расписки и векселя как средство платежа и кредита. Но в связи с их обращением возникали очень сложные вопросы распределения риска. Предположим, купец А поставил товары купцу В. Получив товары, В передает А расписку с обещанием выплатить определенную сумму в указанный срок в будущем. А продает расписку В третьему лицу — С. Тем временем В обнаруживает дефект в товарах, которые он купил у А. Теперь у В есть товары с дефектом, а у С — обещание В заплатить за них А. Может ли В отказаться платить С, ссылаясь на то, что А поставил некачественные товары, или В должен сначала заплатить С, а потом подать в суд на А за нарушение договорных обязательств? Подобные правовые вопросы вставали в связи с бурно развивавшейся в XVIII веке торговлей. Судья Мэнсфилд, как считается, дал основную массу ответов на них. Мэнсфилд знал, что он никогда до конца не поймет, как бизнес использует финансовые инструменты. Поэтому он и не пытался изобрести правила лучше тех, которые сложились на практике. Он тщательно изучал нормы поведения, которые возникли в бизнесе, и старался выявить наилучшую сложившуюся практику и заставить стороны соблюдать ее [Cooter, 1996, p. 144].

Формальные правила включают:

- 1) политические правила;

2) экономические правила;

3) контракты.

Совокупность этих правил организована в виде иерархии [Норт, 19976, с. 68]. На самом верху иерархии находится конституция, которая представляет собой правило установления других правил. Затем идут законодательные акты парламента и своды законов (гражданский кодекс, уголовный кодекс и т. д.), за ними следуют постановления административных органов, которым государство делегирует подобные правомочия, затем законодательные постановления и распоряжения местных органов власти, а в основании иерархии находятся индивидуальные контракты. Чем выше уровень этой иерархии, тем с большими издержками связано изменение формального правила. Пересмотр индивидуальных контрактов обходится дешевле, чем изменение распоряжения местного органа власти. Сложнее и дороже всего изменение конституции. Подобная организация формальных правил обеспечивает стабильность институциональной структуры общества, которая очень важна для того чтобы институты могли выполнять свои функции: снижать неопределенность, делать поведение людей более предсказуемым.

Политические правила определяют в самом общем виде иерархическую структуру общества, процедуры принятия политических решений и устанавливают способы осуществления контроля за политическими процедурами. Экономические правила определяют права собственности, ограничивают доступ других лиц к ресурсам, находящимся в исключительной собственности, и определяют способы использования собственности и получения доходов от нее. Контракты содержат конкретные договоренности об обмене.

1.4. Взаимоотношения между формальными и неформальными правилами

1.4.1. Основные типы взаимоотношений между формальными и неформальными правилами

На начальном этапе реформ в России преобладала уверенность в том, что введения формальных правил по образцу тех законов, которые действуют в странах с развитой рыночной экономикой, будет достаточно для того, чтобы направить развитие страны по другому, более эффективному пути. Но оказалось, что рыночная трансформация экономики – это гораздо более длительный и сложный процесс. Поменять правила формальные относительно легко, однако принятый закон становится институтом, только если он подкрепляется соответствующим механизмом принуждения к его соблюдению. Кроме того, оказалось, что неформальные правила поменять гораздо сложнее, а экономические результаты зависят не только от формальных правил, но и от действия правил неформальных. Неформальные правила играют независимую от формальных ограничений роль. Исторический опыт говорит о том, что одни и те же формальные правила, принятые в разных странах, приводят к различным результатам, поскольку люди подчиняются действию не только формальных ограничений, но и неформальных правил. При принятии формального правила необходимо учитывать взаимодействие между новыми формальными правилами и существующими неформальными правилами. Если формальные правила не вписываются в действующую систему правил неформальных, то они просто не будут выполняться. Серьезные ошибки, которые были сделаны промышленно развитыми странами в их программах помощи развивающимся странам, возможно, и возникли как раз вследствие недостаточно полного понимания взаимоотношений между формальными и неформальными институтами.

Изучение взаимодействия между формальными и неформальными правилами, между законом и нормами, действующими в обществе, имеет особое значение, поскольку позволяет давать более точное объяснение поведению людей и более надежно предсказывать последствия правовых норм. В тех сферах, где неформальные правила управляют человеческим поведением, невозможно правильно оценить юридическое действие формальных, поддерживаемых государством правил, не поняв действующие неформальные правила.

В правовом анализе социальные нормы важны по целому ряду причин. Порой неформальные правила регулируют поведение независимо от действующих правовых норм и это приводит к тому, что правовые нормы становятся в этом случае незначимыми. Правовые нормы могут облегчить или, наоборот, сделать более сложным принуждение к соблюдению неформального правила, и это может повлиять на выбор соответствующего формального правила в зависимости от тех целей, которых стремится достичь государство: хочет ли оно поддержать желательную для общества норму или, наоборот, пытается ослабить действие нежелательного для общества неформального правила.

Рассмотрим далее отношения между формальными и неформальными правилами, которые могут быть значимы для правового анализа.

Формальные правила могут находиться в гармонии с правилами неформальными. Тесная увязка, соответствие формальных правил неформальным нормам поведения

способствуют эффективному функционированию организации или всей экономики. Находясь в гармонии, формальные и неформальные правила взаимно усиливают друг друга. В этом случае трудно провести границу между формальным и неформальным механизмами принуждения. Издержки общественного контроля значительно снижаются, поскольку часто бывает достаточно неформального контроля и принуждения. Примером подобного взаимодействия могут служить нормы поведения, осуждающие воровство, которые для большинства людей становятся внутренним убеждением, и соответствующие нормы уголовного кодекса, направленные против подобного поведения.

Иногда принятие формального правила помогает усилить общественное принуждение к соблюдению этого правила, которое прежде было неформальным, и не возникает потребности в каком-либо специальном механизме принуждения к исполнению вновь принятого формального правила. Так, во многих штатах Америки приняты постановления, запрещающие курение в общественных местах, например в аэропортах. Официальные лица практически никогда не следят за соблюдением этих правил. Однако эти постановления вывешиваются в аэропортах, видимо, это напоминание о формальном характере правила побуждает граждан к тому, чтобы следить за соблюдением этих правил. Зная о наличии контроля со стороны общественности, курильщики подчиняются этим правилам. Можно привести другой пример. В г. Беркли, штат Калифорния, городские власти приняли постановление, которое требует от владельцев собак, чтобы те убирали за своими питомцами на улице. Принятие этого постановления прояснило весьма неопределенные социальные нормы вежливости, и люди стали более активными в защите норм вежливости. Видимо, легче сказать: «Подчиняйтесь закону», – чем сделать замечание владельцу собаки, что тот ведет себя невоспитанно. Принятие постановления усилило частную защиту нормы и изменило поведение владельцев собак. В этом случае закон решает проблему без участия формального принуждения к соблюдению правила [Cooter, 1996].

Кэсс Санштейн назвал подобную функцию формальных правил экспрессивной: «делая заявления», закон может усилить неформальное правило, которое оно воплощает, или ослабить неформальное правило, которое оно осуждает [Sunstein, 1996]. Подобные формальные нормы в редких случаях опираются на административные или уголовные санкции, однако они подают сигнал о подобающем поведении и вселяют ожидание общественного осуждения и стыда в тех, кто не соблюдает установленную норму поведения. Закон в этих случаях напоминает о социальном значении действий нарушителей: те, кто курит в общественных местах или не убирает за своей собакой, демонстрируют неуважение или даже презрение к другим людям.

Интересное и сложное взаимодействие между неформальными и формальными правилами возникает, когда формальные правила и неформальные нормы поведения принуждают людей к *разным видам поведения*, которые, однако, оказываются *совместимыми* друг с другом и служат достижению одной социальной цели. В качестве примера [14] можно привести норму общего права, направленную против воровства, которая запрещает брать вещи, принадлежащие другим лицам, но действует лишь в случае намерения лица, взявшего эту вещь, присвоить ее навсегда, т. е. на постоянной основе лишить собственника его имущества. Одновременно с этой нормой права среди соседей или коллег по работе действует социальная норма, запрещающая брать чужие вещи без разрешения даже *на время*. Именно соседи и коллеги по работе могут убедить суд, что они взяли чужую вещь во временное пользование, имея намерение вскоре вернуть ее, и

поскольку социальная норма действует только в отношениях между соседями и коллегами по работе, то сочетание формального и неформального правил может обеспечить разумную безопасность личного имущества. Каждое из этих правил само по себе является недостаточным для этого – норма права допускает временное пользование чужим имуществом, а социальная норма может оказаться слишком слабой и не способной удержать соседей от соблазна взять чужое имущество в постоянное пользование. Конечно, нормы уголовного права могут запрещать даже временное пользование чужим имуществом, что предусмотрено в некоторых юрисдикциях, и этого будет достаточно, чтобы удержать людей от подобного поведения. Но если законодатель желает применять уголовное наказание только в отношении тех правонарушений, для которых оно строго необходимо, тогда именно поддержка со стороны неформальных правил, которые ограничивают определенное нежелательное для общества поведение, может объяснить, почему нормы общего права не запрещают временное завладение чужим имуществом [McAdams, 1997–1998, p. 348].

2. Формальные и неформальные правила могут быть *не согласованы друг с другом*, в этом случае люди будут действовать, руководствуясь неформальными правилами. Формальные и неформальные правила при этом существуют как параллельные системы общественного контроля, действующие независимо друг от друга [Pildes, 1996, p. 2060]. Неформальные правила могут полностью контролировать поведение людей, не оставляя места для правила формального, поэтому выбор того или иного формального правила никак не повлияет на поведение людей. При подобном взаимоотношении между формальными и неформальными правилами любые попытки усовершенствовать формальное правило приведут к ненужной трате ресурсов. Именно такое взаимодействие между правовыми и социальными нормами обнаружил Роберт Элликсон, проводивший исследование о том, как сельские жители округа Шаства в Калифорнии решают споры об ущербе, который причиняет владельцам земельных участков свободно пасущийся скот. Он установил, что для решения споров жители графства почти никогда не обращаются в судебные органы, а предпочитают опираться на развитую структуру неформальных ограничений [Ellickson, 1994]. Неформальные нормы в округе Шаства, которые регулируют решение споров о потраве скотом посевов, возникают и сохраняются не в тени закона, а в полном неведении о нем.

3. Формальные правила могут *противоречить* неформальным, находиться с ними в конфликте. В этом случае неформальные правила подталкивают людей к сопротивлению правилам формальным. Подобное состояние конфликта между различными группами правил наиболее отрицательно сказывается на развитии экономики или организации, поскольку в этом случае значительно возрастают издержки контроля и принуждения к исполнению формальных правил. Примером здесь может служить формальное правило, обязывающее людей сообщать о незаконных действиях своих коллег, которое вступает в противоречие с неформальным правилом, осуждающим доносы на сослуживцев и обязывающим хранить молчание. Другим примером могут служить попытки законодательно запретить практику чаевых, которая начала складываться на рубеже XIX и XX столетий. Обычай давать чаевые считался унизительным и безнравственным и рассматривался как удар по демократии, поэтому по всей Америке законодательные органы штатов принимали законы, нацеленные на устранение этой практики и объявлявшие дачу чаевых судебным наказуемым проступком. Однако, несмотря на предпринятые попытки, к 1916 году эта практика окончательно утвердилась в американском обществе.

1.4.2. Государство и неформальные институты

Неписанные правила играют независимую по отношению к формальным правилам роль. Означает ли это, что государство не может оказать никакого влияния на развитие неформальных правил? После революции в России применение формальных правил повлияло на изменение жизни в мусульманской Средней Азии, хотя полностью преобразовать жизнь там с их помощью не удалось. В 1950-х и 1960-х годах использование законодательства, направленного против дискриминации, подорвало социальные традиции расовой дискриминации на американском Юге.

Интересный способ воздействия государства на неформальные правила обсуждает Лоуренс Лессиг [Lessig, 1995, p. 969–972]. Он говорит о том, что государство с помощью своих законов может повлиять на **социальный смысл** неформального правила. Объяснить этот подход можно с помощью следующего примера.

На протяжении всей истории американского Юга государство боролось против укоренившейся практики дуэли. Вызывать друг друга на дуэль могли лишь люди благородного происхождения, и их круг был довольно узким. Попытки регулировать дуэли были по большей части неэффективны. Но, несмотря на то что применяемые способы регулирования в основном не достигали своей цели, они тем не менее различались по своей эффективности.

Один из видов регулирования – прямой запрет дуэлей оказался неэффективен, потому что вступал в противоречие с нормами лояльности, встроенными в социальную структуру, а эти нормы были очень сильны. Государственный запрет дуэлей не был достаточным основанием для представителей элиты, чтобы отказаться от нее.

Второй тип санкций, в некотором смысле менее жесткий, мог бы оказаться более действенным. Применение этих санкций означало, что человек, принимавший участие в дуэли, лишался права занимать публичную должность. Но занимать публичную должность, или в более общем смысле служить обществу, было долгом людей, составлявших элиту общества. Таким образом, этот запрет создавал для представителей элиты конфликт обязательств и мог быть серьезным аргументом для отказа от дуэли. Выбрать участие в дуэли означало поставить на первый план личные интересы, а не долг служения обществу. Этот способ борьбы государства с укоренившейся нормой был более действенным, чем прямой запрет дуэлей. Не слишком эффективным же он оказался по той причине, что законодатели, принимая закон, освобождали от ответственности всех дуэлянтов, принимавших участие в дуэлях до момента принятия закона, а затем снова время от времени проводили подобное освобождение, тем самым косвенно поддерживая социальный статус этой неформальной практики.

Принимая правовую норму, государство *подает сигнал* о том поведении, которое оно считает допустимым, и эта правовая норма может идти вразрез со сложившимся обычаем. Но в том случае, когда правовая политика государства, направленная на изменение нравственной парадигмы, находит поддержку со стороны элиты общества, а также ведущих средств массовой информации, она может повлиять на сложившиеся в обществе обычаи.

В качестве примера можно привести наиболее известное дело в англо-американском общем праве, которое остается одним из ключевых в учебниках по уголовному праву – дело *Regina v. Dudley and Stephens*. Обстоятельства этого дела таковы. 5 июля 1884 года четыре человека – члены экипажа отправились на небольшой яхте *Mignonette* из Англии в Австралию. В 1600 милях от мыса Доброй Надежды жестокий шторм потопил их яхту, но благодаря решительным действиям капитана Дадли членам команды удалось спастись на

небольшой шлюпке без воды и лишь с двумя банками консервированной репы. Сначала они собирали дождевую воду, но вскоре ее запасы закончились. На пятнадцатый день юнга Ричард Паркер тяжело заболел, напившись морской воды (в то время считалось, что морская вода вызывает смерть). На двадцатый день, 25 июля, после девяти дней без еды и семи дней без воды, опасаясь, что вся команда умрет от голода и обезвоживания, Дадли с согласия Стефанса, не получив при этом согласия Паркера, перерезали тому горло. Дадли и Стефане придерживались еще одного распространенного в то время заблуждения, что можно пить кровь только живого человека. Третий член экипажа – Брукс – в убийстве участия не принимал, но каннибализмом также занимался. Через четыре дня оставшиеся в живых члены команды были спасены. Вернувшись в Англию, Дадли и Стефане не стыдились своих действий и не скрывали их. Они полагались на сложившийся в обществе «морской обычай», а также на действующие прецеденты. Тем не менее им предъявили обвинение в убийстве.

Итак, в обществе сложился обычай, в соответствии с которым было необходимо пожертвовать жизнью одного человека, чтобы спасти остальных, и этот обычай принимался судами в качестве возражения при обвинении в убийстве. Однако в тот момент, когда возникло рассматриваемое нами дело, в высших слоях судебной системы сложилось убеждение в необходимости изменения социального стандарта в этой сфере. Дадли и Стефане были приговорены к повешению, хотя королевской властью приговор был смягчен до шести месяцев тюремного заключения. Вынося подобный приговор, суд намеревался послать обществу сигнал о том, какое поведение считается недопустимым. Суд утверждал, что невозможно измерить сравнительную ценность жизней и крайняя нужда не может быть оправданием убийства ни при каких обстоятельствах. Это судебное решение помогло изменить общественное мнение и действующие в обществе неформальные правила.

Государство может как усиливать неформальные правила, так и разрушать их. Если нормы в значительной степени подвержены влиянию промежуточных групп, таких, как, например, религиозные организации, то государство сможет модифицировать нормы, поддерживая субсидиями одни группы и облагая налогом другие. Иногда государство *ненамеренно ослабляет* социальные нормы, преследуя совсем другие, не связанные с этим цели. Встречаются утверждения, что эрозия норм, направленных против незаконнорожденных детей, произошла как незапланированное последствие развития системы социального обеспечения. А принятие должниковских законов [15], которые позволяют должникам при определенных условиях освобождаться от уплаты долга, привело к эрозии нормы, в соответствии с которой невозвращение долга считалось позорным.

При создании формальных правил эта способность государства разрушать сложившиеся неформальные правила должна приниматься во внимание, поскольку деятельность государства может подорвать те социальные нормы, которые имеют ключевое значение для эффективного претворения в жизнь правовых норм, установленных самим государством.

В повседневной жизни людей потенциальная «дилемма заключенных» возникает постоянно. Если бы для ее решения всякий раз требовалось принуждение в виде законов, издаваемых государством, которое также следило бы за их соблюдением, то государство проникло бы повсюду. Но выход из «дилеммы заключенных» зачастую становится возможным благодаря негосударственному децентрализованному принуждению со стороны общества, сотрудничество людей поддерживается неформальными нормами. Если бы можно было подсчитать потенциальные «дилеммы заключенных» в повседневной жизни людей и определить, какое число из них регулируется с помощью законов, а какое – с помощью

неформальных правил, то роль государства оказалась бы весьма незначительной.

Эти рассуждения можно проиллюстрировать на конкретном примере, который приводит Ричард Пайлдес, взявший его из книги Джейн Джекоб «Жизнь и смерть больших американских городов» [Pildes, 1996]. Безопасность и спокойствие на улицах определяют процветание одних городских районов, а их отсутствие – запустение, царящее в других. От чего зависит безопасность на улицах? Роль формального контроля соблюдения законов в обеспечении безопасности на улицах городов невелика. Порядок на улицах поддерживается не столько полицией, сколько неформальной охраной общественного порядка. В процветающих районах те люди, которые в наибольшей степени заинтересованы в спокойствии на улицах – владельцы магазинов, покупатели, следят за другими, передают слухи и поддерживают порядок. Этот неформальный контроль за порядком на улицах городов особенно важен, потому что он осуществляется не внутри тесных, замкнутых сообществ, связанных общим интересом, в которых, как было показано выше, создаются условия для действия социальных норм. В процветающих районах даже группы с менее тесным взаимодействием между своими членами следят за соблюдением правил «разумного использования улиц», и этот контроль поддерживает местные системы общественного порядка.

Возникновение норм неформального контроля общественного порядка на улицах больших городов зависит от определенных условий. На улицах должны быть бары, рестораны, магазины, которые могут привлечь людей; их владельцы должны быть заинтересованы в охране общественного порядка; эти места должны быть многолюдны, что привлечет в свою очередь тех, кто любит наблюдать за людьми. На улицах окажется много людей, одни из них будут «наблюдателями», а другие – теми, за кем наблюдают. Эта социальная структура лучше всего работает, когда люди не осознают ее существование; люди гуляют по улицам и наблюдают за другими людьми, некоторые делают это ради развлечения и не осознают, что все они заняты поддержанием общественного порядка.

Когда проводилась реконструкция городов, ее планированием занимались специалисты с техническим образованием, и они, за редким исключением, не осознавали, что социальные нормы влияют на безопасность улиц. Занимаясь реконструкцией, они были убеждены, что людям нужны тишина и порядок. Жилые районы строились вдали от улиц и представляли собой островки внутри города, в которых не было специальных мест, где люди могли бы собираться для общения. Чтобы общаться, им нужно было ходить друг к другу в гости, потому что в этих районах не было кафе и баров. В результате люди предпочитали вообще не общаться с соседями и оказывались изолированными друг от друга. Нормы взаимного доверия и сотрудничества, которые так важны для поддержания общественного порядка и которые в конечном счете определяют безопасность на улицах городов, не могли возникнуть без достаточно плотных и повторяющихся социальных взаимодействий. Пытаясь создать безопасные районы, проектировщики провели реконструкцию, которая уничтожила те места, которые необходимы для возникновения норм сотрудничества и доверия.

Точно так же и успешность политики, проводимой государством, зависит от неформальных норм, роль которых на первый взгляд незаметна. Для создания эффективно работающей рыночной системы недостаточно просто перенести в другую среду западные модели, которые поддерживаются соответствующими институтами. Как заметил Кэрол Роуз, «капиталистическая собственность обладает своего рода моральной и культурной инфраструктурой, которую мы по ошибке считали естественной, в то время как в

действительности ей обучаются с помощью устойчивых коммерческих практик, и с их разрушением она исчезает» [Rose, 1996, p. 354]. Эта структура включает в том числе и способность создавать доверие, необходимое для сотрудничества, общепринятые представления о культурных границах, например о грани между воровством и рыночной конкуренцией, а также разделяемые всеми базовые правила, в рамках которых происходит конкуренция. Нельзя, к примеру, разорить конкурента, устроив поджог на его фабрике, но можно сделать это, снизив издержки собственного производства путем технологических усовершенствований, что позволит снизить цену. Эти нормы поддерживают систему сотрудничества, основанную на справедливости, и эти нормы не менее важны для развития рынка, чем формальные законы, принимаемые государством.

Однако политика, проводимая государством, и правовые нормы, созданные им, могут оказывать разрушительное воздействие на социальный капитал общества [16]. Законы, принимаемые государством, могут негативно воздействовать на неформальные правила. Предположим, что правительство проводит реформу в определенной сфере и возникает вопрос о выплате компенсации тем гражданам, которые пострадали от этой реформы. Традиционно считается, что у государства есть определенная обязанность выплачивать компенсацию. Например, в том случае, когда земельный участок изымается государством у частного лица для строительства аэропорта или дороги, то конституции многих стран предусматривают выплату соответствующей справедливой компенсации за изъятие собственности. Если государство не выплачивает компенсацию пострадавшим от реформы лицам, то оно разрушает основополагающие нормы сотрудничества, которые утверждают, что потери, которые какое-либо лицо несет в результате реформы, должны быть пропорциональны потерям других людей. Если же на невинных людей возлагаются необычно высокие потери, то возможно возникновение дополнительного вреда помимо того, который связан с потерей собственности или дохода. Подобная политика приводит к разрушению норм сотрудничества и доверия в обществе. Для его обозначения Фрэнк Михельман предложил понятие «издержки деморализации». Эти издержки возникают, когда люди считают, что государство обращается с ними несправедливо, исходя из неформальной нормы о том, что выгоды и издержки действий правительства должны распределяться среди членов общества пропорционально. Издержки деморализации он определяет как «(1) сумму в долларах, необходимую для того, чтобы компенсировать отрицательную полезность, которая достается проигравшим и тем, кто им симпатизирует, вследствие отсутствия компенсации, и (2) приведенную ценность в долларовом эквиваленте будущих производственных потерь (отражающих уменьшение их стимулов или социальное волнение), вызванных деморализацией не получивших компенсации проигравших, сочувствующих им и других наблюдателей, обеспокоенных мыслью, что они сами в других случаях могут быть подвергнуты подобному обращению». [Michelman, 1967, p. 1214].

Нарушение норм справедливости со стороны государства способно вызвать у человека такую же сильную эмоциональную реакцию, как и возмущение, которое он испытывает, когда его кто-то обманул. В такой ситуации компенсация государством потерь населения при проведении реформ – это способ показать, что государство по-прежнему придерживается норм сотрудничества и доверия, что позволит сохранить социальный капитал, от которого в существенной степени зависит успех как политических институтов, так и экономической системы.

1.4.3. Роль механизмов принуждения к соблюдению правил

Отсутствие работоспособных механизмов принуждения является причиной того, что многие формальные правила, принятые в процессе осуществления реформ в России, не работают. В качестве примера можно привести российскую систему корпоративного управления. По качеству корпоративного права Россия относится к числу стран, где акционеры де-юре защищены от злоупотреблений менеджмента, возможно, даже лучше и надежнее, чем акционеры во Франции и Германии. Но реально, де-факто, акционеры защищены очень слабо и при разрешении корпоративных конфликтов в России открыто применяется насилие. Разработчики Закона «Об акционерном обществе» (в его разработке активное участие принимали американские специалисты Блэк и Кракман), создавая модель корпоративного права для России, в недостаточной степени учли слабость механизмов принуждения к исполнению закона.

В отличие от самих формальных правил механизмы принуждения не поддаются заимствованию. Очень редко их удается заимствовать в готовом виде, в основном приходится создавать самим. Если следовать аналогии со спортивными играми, которой пользуется Д. Норт, то проблема заключается не в изменении устаревших правил, а в том, чтобы найти судей, которые судили бы честно, не шли на сговор с командами и вообще приходили бы судить [Капелюшников, 2000]. Когда у новых формальных институтов нет надежных механизмов защиты и контроля, они неизбежно модифицируются неписаными правилами и используются в качестве инструментов для проведения неформальных сделок.

Роль механизмов принуждения хорошо иллюстрируется историческим примером попытки трансплантации кредитных кооперативов «Райффайзен» в Ирландии, где в 1894 году были созданы сельскохозяйственные кредитные кооперативы, смоделированные по образцу работавших весьма успешно сельскохозяйственных кооперативов «Райффайзен» в Германии. Но в Ирландии эти кооперативы потерпели крах, несмотря на то что ирландский вариант кредитного кооператива по форме был почти точной копией германского оригинала. Германские кооперативы привлекали людей, которые искали возможности вложения свободных средств, и эти люди были заинтересованы в контроле над процессом выдачи кредитов. В ирландских кооперативах практически не было депозитов, сельское население не нуждалось в них для сбережения средств, в кооперативах были заинтересованы только те индивиды, которые хотели получить кредит. Ирландские кооперативы в основном перераспределяли кредиты, которые они получали от государства. Механизмы принуждения к выполнению обязательств работали в них очень слабо. Ключевое значение для работы подобных кооперативов имеет неявная угроза, что тот член кооператива, который не возвращает займа или каким-либо другим образом нарушает свои обязательства, будет наказан соседями. В Ирландии сосед заемщика не был склонен заставлять должника возвращать заем, и это лишало кооператив потенциальных преимуществ перед банками в контроле и защите контрактов. Кроме того, структура капитала кооперативов была такова, что заемщик, не возвращающий кредит, не подвергал опасности сбережения соседа, он просто уменьшал способность кооператива вернуть заем государству [Guinane, 1994].

Описанные трудности в работе кредитных кооперативов в Ирландии позволяют выделить два важнейших момента в отношении возникновения и развития институтов. Первый заключается в том, что институты – это нечто большее, чем формальный набор правил. И члены кооперативов, и те, кто не был их членом, но пользовался услугами кооперативов, зависели от местной среды. Преимущества кооперативов перед банками заключаются в возможности получения информации о заемщике и применения к нему тех

санкций, которые недоступны крупным кредитным учреждениям. Ирландская среда препятствовала контролю и не поддерживала механизм принуждения, поэтому информационные преимущества кооперативов не смогли проявиться. Вторым моментом заключается в том, что важную роль играет правильный выбор времени для развития институтов. Германские кооперативы сформировались в то время, когда сельскохозяйственные сберегательные институты были развиты слабо и в них нуждались как заемщики, так и те люди, которые хотели осуществить сбережения. В начале 1990-х годов, когда начали возникать сельскохозяйственные кредитные кооперативы в Ирландии, система привлечения сбережений из сельского хозяйства уже сложилась, поэтому у ирландских кооперативов не было времени, чтобы сформировать местные навыки управления, контроля и твердого подхода, которые необходимы для выживания института подобного рода.

Принуждение к соблюдению установленных правил можно определить как достоверную угрозу заставить выполнять правила. Суть принуждения к соблюдению правил – это способность налагать издержки разнообразными методами: нагрубить, использовать физическую силу, отказаться иметь с кем-то дело или испортить его репутацию и т. д. Способность налагать издержки не требует специальной организации. Физическое насилие – это лишь один из методов принуждения, обычно используемый в том случае, когда нет возможности испортить репутацию. В долгосрочных отношениях физическое насилие может использоваться, но у него нет преимущества по сравнению с испорченной репутацией. Использование насилия отличается от других способов наказания, во-первых, тем, что оно часто бывает более дешевым по сравнению с другими способами; во-вторых, оно в большей степени угрожает конфискацией [Barzel, 2000]. Единственная сторона, которая обладает законным правом использовать насилие, – это государство. Государство можно определить как иерархическую организацию, обладающую юридическими полномочиями причинять вред лицам (в пределах географических территорий, на которые распространяется ее юрисдикция), которые необязательно добровольно подчиняются ее власти (см.: [Ellickson, 1987, p. 72; Michelman, 1977, p. 1167]).

Каждый из людей наделен определенной способностью к наложению издержек на другую сторону. Но люди различаются абсолютными и относительными способностями налагать издержки, представляющими определенную ценность для тех, кто ими обладает, и они могут осуществлять инвестиции в развитие этих способностей.

Можно выделить следующие элементы системы принуждения к соблюдению правил. Для этого мы воспользуемся классификацией, предложенной Робертом Элликсоном [Ellickson, 1987, p. 76]. Все эти элементы контроля в совокупности образуют систему общественного контроля (см. табл.).

Система общественного контроля

Кто контролирует соблюдение правил?	Правила	Наказание	Система контроля
Первая сторона	Личная этика	Угрызения совести, чувство вины	Внутренний контроль
Вторая сторона	Контракты	Наказание осуществляет пострадавшая сторона	В рамках контракта контроль осуществляет сторона, которой дается обещание
Третья сторона:			
а) сообщество людей	Нормы, действующие в данном сообществе	Наказание, осуществляемое членами сообщества	Неформальный контроль
б) организация	Правила, действующие в организации	Принуждение со стороны организации	Контроль со стороны организации
в) государство	Законы	Принуждение со стороны государства	Правовая система

Первая сторона – это сам человек, который следит за соблюдением норм поведения, ставших его внутренним убеждением, и он сам наказывает себя, если нарушает их.

Вторая сторона — это лицо, которому при заключении контракта дается обещание (кредитор по договору). Оно следит за исполнением данных ему обещаний и применяет награды и санкции в зависимости от того, исполняет ли другая сторона свои обязательства перед ним.

Контроль *третьей стороной* отличается от контроля, который осуществляет вторая сторона, тем, что в этом случае действуют правила, на которые контролируемое лицо не давало явного согласия, а санкции осуществляют люди, не принимавшие участия в исходном взаимодействии. Третьей стороной, осуществляющей контроль, могут быть не организованные в форме иерархии социальные силы, организации или государство. Третьи стороны, которые осуществляют принуждение, весьма разнообразны. Они могут включать правовую систему государства, фирмы с двумя или более занятыми, католическую церковь, Международную федерацию тенниса, Всемирную торговую организацию и т. д. Третьи стороны налагают издержки различными способами. Государство налагает издержки путем использования физического насилия (заключение в тюрьму), католическая церковь – путем отлучения от церкви. В рамках неформального контроля внутри определенного сообщества людей контролерами [17] могут быть родственники, друзья, те лица, которые передают слухи о нарушителе, члены «комитета бдительности» и другие лица.

Контролеры могут разнообразными способами объединять свои усилия, и тогда возникают *смешанные* системы контроля. Один контролер может сознательно следить за соблюдением правила, установленного другим контролером. Граждане государства могут стать членами «комитетов бдительности», которые следят за соблюдением требований закона. С другой стороны, представители государственной власти (полицейские), исполняя свои обязанности, могут руководствоваться неформальными правилами и собственной

этикой, а не буквой закона.

Когда суды обращаются к обычаям делового оборота, чтобы конкретизировать неполный контракт, заключенный сторонами, они принуждают к исполнению неформальных правил, возникших в определенном деловом сообществе.

1.4.4. Неформальные правила профессиональных сообществ как источник формальных правил

В юриспруденции издавна ведется дискуссия об источниках права. В течение длительного времени продолжает существовать точка зрения, которая рассматривает социальные нормы, возникшие в процессе длительной культурной эволюции, в качестве надлежащих, сбалансированных решений социальных проблем, которые обладают преимуществами по сравнению с правовыми нормами, сконструированными законодателем и используемыми как инструмент планирования. Этот подход можно обнаружить еще в исторической школе Фридриха фон Савиньи и в его спорах с Тибо в начале XX века. Савиньи утверждал, что источниками права является не закон и законодатель, а непосредственный выразитель народного сознания – обычай или наука, которая заменяет обычай там, где он не поддается непосредственному наблюдению и где его выявление требует специальных технических приемов.

Этот подход характерен и для некоторых современных исследователей в области экономики права. Так, Кутер, один из авторов известного учебника по экономике права, предложил подход, который в литературе получил название структуралистского. В соответствии с этим подходом задача судов заключается в том, чтобы преобразовать социальные обычаи в правовые нормы, если структура игры, которая породила неформальное правило, приводит к эффективности. При этом под эффективностью понимается максимальное благосостояние той группы, в которой действует это правило. Суды, по мнению Кутера, должны искать эффективные решения, которые возникли в процессе социального взаимодействия людей в рамках определенных структур, поддерживающих сотрудничество между ними [Cooter, 1996].

Существует два различных способа, с помощью которых социальные нормы могут стать нормами правовыми: во-первых, через обычное право и, во-вторых, через прецедентное право. Обычное право можно определить как правило, которое хотя и не является кодифицированным, однако в основном соблюдается членами определенного сообщества и считается юридически обязательным. «Обычаем, говоря вообще, называется ряд постоянных и однообразных соблюдений какого-либо правила в течение более или менее продолжительного времени. Обычай юридический, как источник права, называется также обычным правом» [Мейер, 2003]. Социальная норма может стать обычным правом, если она укоренилась в данном сообществе и ее поддерживает общая убежденность в том, что все члены сообщества должны ее соблюдать. Обычное право признается в качестве одного из источников права в системе континентального права [Давид, Жоффре-Спинози, 1999, с. 93–95]. Однако обычное право тесно связано с прецедентным правом, потому что неписаные правила обычно обнаруживаются с помощью судебного решения и вопрос о существовании обычая делового оборота решается судами. Теоретически обычаи делового оборота существуют без формального признания судами, но на практике существующие социальные нормы определяются как обычаи делового оборота только в процессе судебного разбирательства.

Социальные нормы, спонтанно возникшие в определенном профессиональном

сообществе, могут быть интегрированы в законодательство, но для этого они должны быть обнаружены судом. Суд может, например, обратиться в торговую палату, а та в свою очередь может опросить своих членов о существовании определенной социальной нормы, регулирующей торговые отношения. Однако выявления судом существования обычая недостаточно для того, чтобы обычай стал нормой права. Суды могут осуществлять нормативный контроль в этой области.

Объясним, что это означает, с помощью следующего примера [Ott, Schaeffer, 1993, p. 293–294]. В Германии уже давно ведутся споры о правовой природе принципов надлежащего бухгалтерского учета, очень хорошо иллюстрирующие меняющиеся взаимоотношения между социальными и правовыми нормами в процессе развития права.

В самом начале этих споров принципы надлежащего бухгалтерского учета рассматривались, как правило, как обычная практика в среде купцов. Впервые упоминание о «принципах надлежащего бухгалтерского учета», которые рассматривались как фактические обычаи купцов, встречается в Коммерческом кодексе 1897 года. Идея заключалась в том, что нормы поведения в деловой жизни возникают самопроизвольно. В то время было широко распространено мнение, что экономика спонтанно породит надлежащий порядок и нормы поведения, а государственное законодательство должно при этом воздерживаться от вмешательства.

Однако эта модель создания правил не была реализована на практике. Суды не ограничивались выявлением и признанием обычаев бухгалтерского учета, существовавших в деловом сообществе, а осуществляли нормативный контроль и корректировку социальных норм. Практика бухгалтерского учета реально существовавших купцов не была так же значима, как практика «уважаемого, честного и идеального купца», модель которого использовалась для оценки методов бухгалтерского учета. Понятие «уважаемый и честный купец» – это представление судьи о том, как должен вести себя купец, хотя реально действующие купцы могли и не вести себя подобным образом. Развитие правовых норм, таким образом, смещается на нормативный уровень. Обычаи и практики бухгалтерского учета, принятые в профессиональном сообществе, не становятся правовой нормой, если они не прошли через «фильтр судебного контроля». Судья должен рассмотреть последствия возможного правила и сравнить его с правовыми целями бухгалтерского учета. В большинстве случаев судебное решение, которое создает правовую норму, сочетает различные элементы: заключение о правовых принципах надлежащего бухгалтерского учета, прецеденты, показания экспертов и ссылки на литературу.

Почему суды в данном случае не придерживаются «структуралистского подхода», в соответствии с которым достаточно выявить социальную норму и показать, что она эффективна в рамках того сообщества, в котором она возникла, и тогда эту социальную норму можно было бы закрепить в качестве нормы права? Основная причина того, что реально существующая практика бухгалтерского учета не может быть просто принята в качестве правовой нормы, заключается в том, что она может оказывать неблагоприятное воздействие на тех лиц, которые не входят в данное профессиональное сообщество и не участвуют в ее создании. Практика бухгалтерского учета в профессиональном сообществе не отражает компромисса между инсайдерами, т. е. лицами, входящими в данное профессиональное сообщество, и аутсайдерами – лицами за его пределами. Чтобы показать возможное неблагоприятное воздействие норм профессионального сообщества на тех лиц, которые не являются частью этого сообщества, воспользуемся еще

одним примером из истории Германии [Ott, Schaeffer, 1993, p. 297]. Картели, возникшие в Германии в период, предшествовавший Первой мировой войне, – это негативный пример принятия судебной системой самопроизвольно возникшего порядка. В этот период Германия стала «классической страной картелей». В 1895 году там насчитывалось 385 картелей, охватывавших 12 тыс. компаний. Германский правовой порядок относился к ним терпимо и даже санкционировал их создание. В некоторых случаях, еще до 1933 года, картели поддерживались силой закона. В 1897 году было принято знаменитое решение имперского Верховного суда о том, что создание картеля не противоречит закону, которое аргументировалось тем, что картели позволяют избежать социальной катастрофы, возможной в результате перепроизводства. Это решение стимулировало экспансию картелей, но позже подверглось серьезной критике. В настоящее время принятие самопроизвольного порядка, который возникает в рамках картеля, в Германии считается фундаментальной ошибкой германского гражданского права, которое не смогло правильно оценить неблагоприятные последствия сотрудничества компаний в рамках картеля.

Основные понятия главы

Институт
Механизм принуждения к соблюдению
правил
Неформальные институты
Организация
Формальные институты

Вопросы для самопроверки

1. Как определяет понятие «институт» неонституциональная экономическая теория?
2. В чем отличие института от организации?
3. Какие функции выполняет институт, возникающий в ситуации «дилемма заключенных»?
4. В чем отличие ситуации «невидимая рука» от ситуации «дилемма заключенных»?
5. Какие функции выполняет институт в ситуации координации?
6. Какие функции выполняет институт, возникающий в ситуации неравенства?
7. Чем ситуация «дилемма заключенных» отличается от ситуации неравенства?
8. В чем отличие неформальных правил от правил формальных?
9. Какие функции выполняет информационная санкция и в чем заключается ее отличие от других видов санкций за несоблюдение неформальных правил?
10. Чем автоматическая санкция отличается от внутренней санкции – вины?
11. В чем отличие двусторонних санкций от санкций многосторонних?
12. Как государство может влиять на изменение неформальных правил?
13. Назовите основные элементы системы общественного контроля и выделите основные типы контролеров.

Вопросы к размышлению

1. Можно ли сказать, что абсолютный диктатор – это лучший вариант третьей стороны, осуществляющей принуждение?

2. Существование формального правила легче доказать, чем существование социальной нормы. Чем можно объяснить сложности, связанные с выявлением социальной нормы, и что может свидетельствовать о том, что она существует?

3. Существуют так называемые спящие нормы права, которые малоизвестны и редко применяются на практике. Как вы думаете, является ли «спящая норма» институтом?

4. В обыденной жизни потенциальные «дилеммы заключенных» регулируются не столько нормами закона, сколько неформальными социальными нормами. Приведите несколько примеров подобного института, который заставляет людей выбирать те стратегии, которые могут быть непривлекательными для них. Какие ситуации, по вашему мнению, встречаются чаще: ситуации координации или ситуации «дилемма заключенных»?

5. Какие правила, на ваш взгляд, более гибкие – формальные или неформальные?

6. Приведите примеры, иллюстрирующие различные типы взаимодействия между формальными и неформальными правилами.

7. Сравните следующие ситуации:

а) Вы пытаетесь заключить сделку с иностранным контрагентом, однако не знаете языка, на котором говорит ваш контрагент, он не говорит на вашем языке, а найти переводчика вы не смогли. Сделку заключить не удастся.

б) Вы пытаетесь заключить сделку и обсуждаете ее условия с контрагентом, при этом ваша речь грамматически правильная, в то время как речь вашего партнера выдает в нем человека, относящегося к другому, более низкому социальному кругу. По непонятным вам причинам контрагент отказывается заключать с вами сделку, и вам кажется, что именно различие в речи сыграло в этом отказе определенную роль.

В каждой из этих ситуаций вы понесли определенные потери – вам не удалось заключить сделку, которая была выгодна для вас, и это можно рассматривать как определенного рода санкцию. Какие типы санкций действуют в этих ситуациях? Объясните различие между этими типами санкций.

Приложение к главе 1

Основные понятия теории игр

Право регулирует поведение людей в сложных ситуациях, когда в процессе их взаимодействия возникает конфликт. Его можно представить в виде математической модели, которая называется *игрой*. В зависимости от возможности предварительных переговоров между игроками различают кооперативные и некооперативные игры. Игра называется *кооперативной*, если до ее начала игроки образуют коалиции и договариваются о стратегиях. Примером кооперативной игры может служить образование коалиций в парламенте при голосовании. Мы будем иметь дело с играми, в которых игроки не могут координировать свои стратегии подобным образом. Действительно, если бы они могли договариваться, то необходимости в институте не возникало бы, а между тем цель нашего использования игр в главе 1 – объяснить, почему в определенных ситуациях возникает потребность в институте.

Игры, в которых каждый участник действует независимо от других и заинтересован в достижении наиболее благоприятного результата для себя при заданных правилах игры и существующих ограничениях, называются *некооперативными*. В некооперативных играх, даже если все участники взаимодействия выбирают такие варианты поведения, при которых достигается кооперация, они делают это только потому, что каждому из них это становится выгодным.

Каждая игра, описывающая конфликт при взаимодействии людей, должна содержать следующие составляющие:

- 1) множество участников взаимодействия, или *игроков* ; игрокам можно присваивать номера или имена;
- 2) описание возможных действий каждого из игроков, которые называются *стратегиями*;
- 3) набор *выигрышей* , которые получают игроки при каждом возможном исходе.

В теории игр предполагается, что выигрыши, которые получает каждый игрок, и стратегии, доступные им, известны всем игрокам, т. е. каждый игрок знает свои возможные стратегии и выигрыши и ему также известны стратегии и выигрыши другого игрока. На основе этой информации каждый игрок решает, какую стратегию выбрать. Цель каждого игрока – добиться максимального выигрыша (или минимального проигрыша), т. е. каждый игрок обнаруживает признаки *человека экономического* , который действует в собственных эгоистических интересах и максимизирует собственное благосостояние.

Выигрыш каждого из игроков зависит от того, какую стратегию выбрал этот игрок, а также от стратегии другого игрока. Зависимость выигрышей игроков от выбранных ими стратегий описывается *матрицей выигрышей*. Строки этой матрицы – это возможные стратегии первого игрока, а столбцы – возможные стратегии второго игрока. В каждой клетке матрицы располагаются пары выигрышей, которые определяются соответствующими стратегиями игроков. Напомним, что выигрыш первого игрока зависит не только от того, какую стратегию выбрал он сам (т. е. от номера строки), но и от того, какую стратегию выбрал второй игрок (т. е. от номера столбца). До того момента, когда взаимодействие действительно произойдет, игроки не знают точную величину своего выигрыша, т. е. осуществляют выбор в условиях *неопределенности*.

Мы будем иметь дело с играми, в которых принимают участие два игрока. На протяжении всего взаимодействия они будут выбирать только один вариант поведения, в этом случае стратегия игрока называется *чистой* в отличие от другой стратегии, которая называется *смешанной*, потому что игрок чередует варианты своего поведения в соответствии с определенной частотой выбора (вероятностью) каждой из стратегий.

Математические игры часто иллюстрируются с помощью обычных игр, в которые играют люди. Проиллюстрируем эти понятия на примере детской игры «камень – ножницы – бумага», правила которой всем хорошо известны [Kreps, 1997, p. 9—36]. В эту игру обычно играют вдвоем. Игроки – ребенок А и ребенок Б – одновременно выбирают один из трех возможных вариантов – камень, ножницы, или бумага. Это и будут возможные *стратегии* участников игры. В зависимости от того, какой выбор сделал каждый ребенок, игру выигрывает или ребенок А, или ребенок Б, возможна также ничья. Предположим, что в случае выигрыша ребенок получает 1, в случае проигрыша – теряет 1, а в случае ничьей – 0. Тогда эту игру можно представить в следующей форме:

		Ребенок Б		
		Камень	Ножницы	Бумага
Ребенок А	Камень	0; 0	+1; -1	-1; +1
	Ножницы	-1; +1	0; 0	+1; -1
	Бумага	+1; -1	-1; +1	0; 0

В этой игре есть все необходимые составляющие:

два игрока – ребенок А и ребенок Б, у каждого игрока есть три доступные *стратегии* – сказать «камень», «ножницы» или «бумага». Стратегии ребенка А представлены в строках, а стратегии ребенка Б – в столбцах матрицы. Каждая клетка матрицы задает платежи, которые получит каждый участник при выборе соответствующих стратегий. Первая цифра в ячейке – это выигрыш ребенка А, вторая цифра в ячейке – выигрыш ребенка Б. Например, если ребенок А выберет камень (верхняя строка), а ребенок Б – бумагу (правый столбец), то ребенок А проиграет 1, а ребенок Б – выиграет 1 (результатом игры будет пересечение верхней строки и правого столбца).

Игры, представленные в подобной форме, называются *матричными*.

Одним из решений игры может быть нахождение *равновесия по Нэшу*, т. е. такого набора стратегий (по одной для каждого игрока), при котором ни один из игроков не имеет стимула в одностороннем порядке поменять свою стратегию. Или, выражаясь более просто, можно сказать, что игроки будут находиться в равновесии по Нэшу, если, узнав о выборе другого игрока, каждый из них остается довольным своим выбором.

Рассмотрим следующую игру:

		Б	
		1	2
А	1	5;5	-1;6
	2	6;-1	0;0

Равновесием по Нэшу в этой игре является пара стратегий [2;2]. Если бы игроки А и Б одновременно изменили свой выбор в пользу стратегии «1», каждый из них увеличил бы свой выигрыш с 0 до 5. Однако это вряд ли возможно в ситуации, когда они выбирают стратегию одновременно и не могут повлиять друг на друга. У каждого игрока есть стимул отклониться от стратегии «1» в одиночку, так как тем самым он может увеличить свой выигрыш с 5 до 6. И даже если бы игроки могли заранее договориться о том, что каждый выберет стратегию «1» в ситуации, когда не существует гарантии выполнения обязательства

не отклоняться от стратегии «1» или когда нет возможности наказать провинившуюся сторону, результат, скорее всего, не изменился бы.

Глава 2 ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

2.1. Определение понятия «транзакционные издержки»

Основной отличительной чертой неинституциональной экономической теории является идея о том, что совершение любой сделки связано с издержками, т. е. транзакционные издержки предполагаются положительными. Что такое транзакционные издержки? Чтобы понять это, рассмотрим прежде всего понятие транзакции.

Оливер Уильямсон дал следующее определение транзакции: «Транзакция имеет место тогда, когда товар или услуга переходит от заключительной точки одного технологического процесса к исходной точке другого, смежного с первым. Заканчивается одна стадия деятельности и начинается другая» [Уильямсон, 1996, с. 27]. В соответствии с этим подходом понятие транзакции применяется, когда ресурсы перемещаются физически, т. е. осуществляются «поставки» благ или услуг. Это могут быть «поставки» как внутри фирмы, так и на рынке, и мы можем говорить как о внутренних, так и о внешних транзакциях или о внутрифирменных и рыночных транзакциях. Транзакция, таким образом, возникает, когда имеет место разделение труда [Фуруботн, Рихтер, 2005, с. 55].

Идея внутрифирменной транзакции была описана у Адама Смита на примере разделения труда при производстве булавок. «Один [рабочий] тянет проволоку, другой выпрямляет ее, третий обрезает, четвертый заостряет конец, пятый обтачивает один конец для насаживания головки; изготовление самой головки требует двух или трех самостоятельных операций» [Смит, 1993]. Производство булавок разделено приблизительно на 18 операций, и каждый раз, когда булавка внутри фабрики переходит из рук одного рабочего в руки другого, имеет место транзакция.

Другое определение понятия «транзакция» дал Джон Коммонс. Для него транзакция – это «отчуждение и приобретение индивидами прав будущей собственности на материальные объекты» (Цит. по: [Фуруботн, Рихтер, 2005, с. 56]). Это определение транзакции также имеет дело с передачей ресурсов, но уже в юридическом смысле. В нем говорится о передаче подтвержденных законом прав собственности.

Экономические транзакции являются лишь частью всей совокупности социальных транзакций, и экономический анализ интересуется не только экономическими транзакциями. *Социальные транзакции* можно определить как социальные действия, которые необходимы для создания и поддержания институциональных рамок, в которых осуществляется экономическая деятельность. Эти рамки включают, как было показано выше, формальные правила, неформальные правила и механизмы принуждения к их соблюдению. И здесь особую роль играют политические транзакции [Фуруботн, Рихтер, 2005, с. 56].

Транзакционные издержки – это издержки, возникающие при осуществлении транзакций. Они складываются из затрат ресурсов и затрат времени на совершение сделки, а также из потерь, возникающих вследствие того, что был заключен неполный или неэффективный контракт. Порой транзакционные издержки бывают столь велики, что они препятствуют заключению сделки, поэтому их вообще не удается обнаружить. Как написали авторы одного исследования, проведенного в Великобритании, в ходе которого предпринимались попытки эмпирической оценки транзакционных издержек в некоторых отраслях, «транзакционные издержки – это забавная штука, большая часть из них

существует не в реальности, а <...> в мирах, которым не удалось стать реальностью» [Buckley, Chapman, 1997, p. 136].

Одно из наиболее известных определений транзакционных издержек принадлежит Кеннету Эрроу, который назвал транзакционные издержки издержками эксплуатации экономических систем. Он сравнил это понятие с понятием трения в физике: «Подобно тому как трение мешает движению физических объектов, распыляя энергию в форме тепла, так и транзакционные издержки мешают перемещению ресурсов к тем пользователям, для которых они представляют наибольшую ценность, “распыляя” полезность этих ресурсов по ходу экономического процесса. Подобно тому как каждому известному физическому объекту придается такая форма, которая способствует либо минимизации трения, либо получению за счет него какого-либо полезного эффекта (колесо, например, служит и тому, и другому), так фактически и любой институт возникает как реакция на присутствие транзакционных издержек для того, по-видимому, чтобы минимизировать их воздействие, увеличив тем самым выгоды от обмена. Наконец, следует заметить, что экономист, игнорирующий существование транзакционных издержек, будет сталкиваться с такими же трудностями при объяснении экономического поведения, с какими сталкивался бы физик, игнорирующий факт трения при описании движения физических объектов» (Цит. по: [Капелюшников, 1990, с. 28–29]).

Так, закон тяготения Ньютона (классическая механика) утверждает, что тела, например лист бумаги и кирпич, одновременно брошенные с одинаковой высоты, одновременно упадут на землю. Но в реальном мире это утверждение неверно описывает действительное движение тел, и это происходит потому, что мы не учли сопротивление воздуха. Этот закон мог бы действовать на Луне, ведь там нет атмосферы. Чтобы правильно описать движение тел в данном случае, необходимо использовать законы аэродинамики.

Ученый-экономист, игнорирующий существование транзакционных издержек, столкнется с такими же трудностями при объяснении поведения экономических агентов. Он не сможет дать ответы на многие очень важные вопросы, к примеру объяснить, почему на протяжении длительного времени в некоторых странах существуют институциональные структуры, которые препятствуют экономическому росту, способствуют сохранению бедности и отсталости. Ученый-экономист не сможет объяснить, почему возникают нестандартные модели экономической организации: вертикальная интеграция, франчайзинг и т. д. Он не сможет понять, как функционирует экономическая система, проанализировать все важные проблемы и получить основу для выработки рекомендаций в сфере экономической политики [North, 1994].

Впервые идея транзакционных издержек появляется в статье Р. Коуза «Природа фирмы» в 1937 году, где он говорит об издержках использования ценового механизма, объясняя их наличием существования фирмы как альтернативного механизма координации деятельности [Коуз 2007a].

Научное сообщество не обратило внимания на понятие транзакционных издержек в конце 1930-х годов. Коуз рассуждал об издержках, возникающих в процессе обмена в контексте выбора между различными институциональными устройствами: фирмой и рынком, а научное сообщество не проявляло в тот период интереса к подобным вопросам. Кроме того, Коуз не дал точного определения понятия транзакционных издержек и использовал вместо этого выражение «издержки использования ценового механизма». Свою идею транзакционных издержек и ее связь с обменом правами собственности он развил в

статье «Проблема социальных издержек», опубликованной в 1960 году, в которой он уже использует термин «транзакционные издержки» и доказывает необходимость их учета в экономической теории [Коуз, 2007б].

После опубликования статьи ни сам Коуз, ни другие авторы не занимались вопросом о связи между транзакционными издержками и правами собственности. И только в 1958 году в статье «Федеральная комиссия по связи» Коуз возвращается к теме влияния транзакционных издержек на права собственности. А статья 1958 года в свою очередь побудила Коуза написать статью «Проблема социальных издержек». Первоначально даже сам Коуз не смог оценить значение этой статьи для всей экономической теории: «Я думал, что раскрываю слабости анализа Пигу по вопросу о расхождении между частным и социальным продуктами, – анализа, который обычно принимался экономистами, и не более того. Лишь позже, отчасти в результате бесед со Стивеном Чангом в 60-х годах, я пришел к пониманию основного значения того, что я написал, для экономической теории...» [Coase, 1992].

Коуз выделил следующие механизмы координации деятельности людей:

- рынок;
- фирму (организация, иерархия);
- государство.

Использование любого из этих механизмов координации связано как с выгодами, так и с издержками, ни один из них не является бесплатным и не обладает бесспорным преимуществом по сравнению с другими механизмами. Мы можем сказать, выражаясь языком современной экономической теории, что все механизмы координации деятельности представляют собой следующее после оптимального решение (*second best*).

Коуз нигде точно не определяет содержание понятия «транзакционные издержки», однако часто использует примеры, которые дают основание предполагать, что, говоря о транзакционных издержках, он имеет в виду прежде всего издержки использования ценового механизма. Современная неоинституциональная теория утверждает, что транзакционные издержки присущи всем механизмам координации деятельности, и выделяет соответственно следующие виды транзакционных издержек [Фуруботн, Рихтер, 2005, с. 58]:

- издержки использования рыночного механизма координации деятельности людей – *рыночные* транзакционные издержки;
- издержки внутри фирмы – *управленческие*, или бюрократические издержки, эти издержки возникают, когда управляющий пользуется правом давать команды внутри организации;
- *политические* транзакционные издержки – это издержки использования механизма государства, т. е. издержки, связанные с созданием и поддержанием институциональных рамок общества (издержки создания законов, поддержания механизмов защиты правил, установленных государством, и т. д.).

Для всех этих видов издержек можно выделить: 1) «постоянные» транзакционные издержки, т. е. специфические инвестиции в создание данного институционального устройства; 2) «переменные» транзакционные издержки, т. е. издержки, величина которых зависит от количества сделок или их объема. Важнейшей особенностью транзакционных издержек считается то, что они допускают значительную экономию от масштаба: по мере того как объем выпуска в транзакционном секторе увеличивается, издержки, приходящиеся

на одну сделку (удельные трансакционные издержки), падают [North, Thomas, 1973, p. 93].

2.2. Рыночные транзакционные издержки и способы их экономии

Процесс подготовки и реализации рыночной сделки требует определенных видов деятельности: поиска информации о партнере и товаре, проведения переговоров, заключения контракта, его защиты и т. д. Стороны «должны найти друг друга, они должны связаться друг с другом и обменяться информацией... товары должны быть описаны, проверены, взвешены и измерены. Заключаются договоры, необходимо проконсультироваться с адвокатами, осуществляется передача титула собственности и ведется учет. В некоторых случаях возникает необходимость в принуждении к соблюдению договоров посредством подачи судебного иска, и нарушение договора может привести к тяжбе» [Niehans, 1987, p. 676]. Все эти виды деятельности связаны с определенными издержками. Мы можем выделить следующие виды рыночных транзакционных издержек [Dahlman, 1979, p. 147–148]:

- издержки поиска информации об альтернативах сделки (поиск информации о цене и партнере);
- издержки измерения количественных и качественных характеристик блага;
- издержки ведения переговоров и заключения контракта;
- издержки контроля за соблюдением контракта со стороны партнеров по сделке и предупреждения оппортунистического поведения партнеров;
- издержки защиты контракта от посягательств третьей стороны.

2.2.1. Издержки поиска информации об альтернативах сделки

Информация об альтернативах сделки в реальной жизни не является бесплатным благом. Ее получение требует времени, затрат материальных ресурсов и усилий. Кроме того, сбор информации может оказаться неэффективным. Можно найти более низкие цены, если объездить большое число магазинов, но такое занятие окажется неэффективным, если принять во внимание затраты бензина, вашу усталость и альтернативные возможности использования времени, затраченного на поиск выгодного варианта. Если нам удастся сократить цену, которую мы платим за получение информации, то появятся дополнительные возможности для обмена и его границы расширятся. Люди постоянно ищут и находят способы и средства экономии транзакционных издержек, создают механизмы, которые позволяют сократить их, в том числе и транзакционные издержки получения информации об альтернативах сделки.

Когда информация о ценах или возможных партнерах собрана, ею может воспользоваться любое количество потенциальных покупателей. Вместо того чтобы самому объезжать магазины, вы можете приобрести информационные справочники или рекламные материалы [18] или воспользоваться услугами различного рода посредников или специалистов (агентов по торговле недвижимостью, фирм по трудоустройству, рекламных агентств, спекулянтов билетами и т. д.), продающих информацию о ценах. Выгоды, которые при этом возникают, делятся между тем, кто приобретает информацию, тем, кто ее предоставляет, и обществом в целом, поскольку осуществляется более эффективное распределение ресурсов.

Производитель так же заинтересован в сокращении издержек поиска, как и покупатель. Затраты на поиск – это затраты на покупку, поэтому, чем больше разброс цен и,

следовательно, больше затраты на поиск, тем меньше будет потребление самого блага. Поэтому продавцы товаров известной торговой марки могут устанавливать единые цены. Устраняя разброс цен, который может служить мерой неосведомленности покупателя на рынке, продавцы тем самым сокращают затраты покупателя на поиск цены [Стиглер, 1995, с. 526].

Рынок сам является важным средством минимизации транзакционных издержках получения информации о цене. Например, поиск информации о цене фотоаппарата связан с меньшими транзакционными издержками, чем определение цены пружинки, используемой в его конструкции, поскольку она приспособлена специально для данной марки фотоаппарата и ее рыночной цены просто не существует. «Когда части или компоненты продукта, рассматриваемые отдельно, не могут явным образом быть использованы сами по себе, договоренность о цене между производителем и потребителем о цене каждой отдельной детали обнаружит тенденцию быть более дорогостоящей, чем весь продукт» [Cheung, 1983, p. 7].

До XIII века в средневековой Европе определение цены какого-либо блага было очень сложным, сделки были нерегулярными, организованного рынка не было, а следовательно, не было постоянной информации об относительных ценах. Средневековая практика заключалась в установлении путем торгов уникальных для каждой сделки условий обмена. Транзакционные издержки при этом были чрезвычайно велики. Развитие рынка и появление в XIII веке ярмарок означало возникновение институционального устройства, снабжающего продавцов и покупателей информацией об относительных ценах, а также об условиях спроса и предложения. Ярмарки стали предоставлять обобщенную информацию о ценах не только городам Фландрии и Нидерландов, но и международному рынку и существенно сократили стоимость поиска информации о цене и партнере. Это позволило высвободить ресурсы, которые раньше шли на поиск информации, и направить их на производственные цели. В Нидерландах начиная с последней четверти XVI века периодически собирается и публикуется информация о ценах. Амстердамские «*price courante*» циркулировали достаточно широко и обеспечивали покупателей и продавцов информацией об условиях, на которых могла быть заключена сделка. Эти прейскуранты можно найти в архивах любого крупного европейского города. Они обеспечивали купца исходной информацией, необходимой для ведения переговоров не только в Нидерландах, но и за пределами страны. Ни один из купцов не продавал по ценам ниже, чем в Амстердаме (с учетом издержек транспортировки).

Поиск информации о партнере, так же как и о цене, не является бесплатным, поиск подходящего партнера (например, выяснение его репутации и материального положения) неизбежно связан с издержками. Эти издержки складываются из прямых затрат (на рекламу, визиты к потенциальным клиентам и т. д.) и издержек, которые возникают косвенным образом при создании организованных рынков (бирж, ярмарок и т. д.). К этой категории рыночных транзакционных издержек относятся также издержки коммуникации между партнерами (почтовые расходы, оплата телефонных разговоров и расходы на торговых представителей).

Поиск партнеров ведется как продавцами, так и покупателями. На рынке труда работодатели дают объявления об имеющихся вакансиях, посылают заявки в службы занятости, производят тестирование и отбор кандидатов. Те, кто ищет работу, опрашивают друзей, становятся на учет в службах занятости, рассылают свои резюме, посещают или

обзванивают фирмы. Действенным способом сокращения издержек поиска информации о партнере является его репутация, механизм которой будет рассмотрен ниже.

2.2.2. Издержки измерения

Люди будут совершать обмен только в том случае, если они считают, что благо, которое они получают, имеет для них большую ценность, чем благо, с которым они расстаются. Но для того чтобы у людей возникло подобное впечатление, им необходимо произвести измерение характеристик обмениваемых благ. Некоторые измерения осуществить достаточно легко, в то время как измерение других характеристик связано со значительными трудностями. Например, легко определить вес яблока, так как взвешивание – это достаточно точная операция и она осуществляется обычно с небольшими затратами. Единая система мер и весов позволяет существенно снизить издержки измерения количества блага. А вот вкусовые качества этого яблока могут стать для нас сюрпризом, и не всегда приятным. Потенциальные ошибки при взвешивании и при определении других характеристик допускают возможность манипулирования со стороны продавца и поэтому требуют от покупателя принятия определенных мер предосторожности. Но при этом происходит увеличение транзакционных издержек обмена. Издержки измерения качественных характеристик блага могут быть настолько велики, что общие издержки измерения превысят выгоду от данного блага, что приведет к его обесцениванию. Измерение качественных характеристик блага проводится до тех пор, пока предельные издержки измерения не сравняются с предельными выгодами от измерения. Поэтому некоторые характеристики блага остаются невыявленными и неизмеренными. Во многих случаях измерение качественных характеристик товара или услуги сопряжено с большими издержками, чем поиск цены этого продукта [Barzel, 1982].

Стандартная экономическая теория имеет дело только с двумя характеристиками – количеством блага и его ценой. В условиях полной информации все разнообразные характеристики блага можно было бы измерить и оценить без издержек, поэтому стандартная экономическая теория до недавнего времени игнорировала качественные характеристики обмениваемых благ.

Неоклассическая теория предлагает обойти проблему различий в качестве товаров, рассматривая два товара одного и того же вида, но различного качества как два разных товара. Транзакционные издержки измерения качественных характеристик блага при этом не учитываются, поэтому и форма организации сделки, выбор типа контракта не имеет никакого значения.

Неоинституциональная теория, в отличие от стандартной теории, интересуется вопросом о том, как неопределенность в отношении качественных характеристик благ воздействует на организацию производства и обмена [Эггертсон, 2001, с. 40]. Одна из основных идей этой теории состоит в том, что издержки измерения оказывают влияние на выбор типа контракта, заключаемого сторонами, на организацию рынков и на экономические институты. Если издержки измерения возрастают, то экономические агенты будут стараться заключить контракт такого типа, который позволит их сократить.

Качественные характеристики одних благ можно измерить, затрачивая определенные усилия и время при совершении обмена, качество других можно измерить лишь в процессе потребления блага. Можно выделить три различные категории товаров или услуг в зависимости от тех транзакционных издержек измерения качества, которые возникают при их приобретении:

1) блага, оцениваемые в ходе поиска (*search goods*), их называют поисковыми или исследуемыми товарами;

2) блага, оцениваемые опытным путем, их иногда называют также **экспериментальными** или **опытными** товарами (*experience goods*). Различие между благами, оцениваемыми в ходе поиска, и благами, оцениваемыми опытным путем, выявил Филипп Нельсон [Nelson, 1970]. Согласно его определению, качество благ первого типа можно установить путем осмотра, предшествующего покупке, тогда как измерить качество блага, однозначно относящегося ко второму типу, можно только в процессе потребления этого блага. Примером экспериментальных благ могут служить консервы. Одежда может служить примером товара, в котором преобладают характеристики, определяемые в процессе покупки, т. е. поисковые характеристики;

3) к третьей категории относятся блага, качество которых сложно измерить и при покупке, и в процессе потребления, результаты использования или потребления этих благ становятся известны лишь годы спустя после покупки или вообще остаются неизвестными покупателю. В литературе их называют доверительными товарами (*credence goods*). Этот термин был предложен М. Дарби и Е. Карни [Darbi, Karni, 1973]. Классическим примером доверительного товара может служить ремонт, медицинское обслуживание. У продавцов доверительных товаров возникают сильные стимулы предлагать те услуги, в которых покупатель не нуждается, т. е. производить ремонт, в котором не было неотложной необходимости, и т. п. Существует несколько способов снижения издержек измерения качественных характеристик доверительных товаров (ни один из них не является совершенным), в числе которых установление долгосрочных отношений с клиентами и создание репутации.

В некоторых видах сделок качественные характеристики блага, имеющие существенное значение для сделки, могут быть неизвестны обеим сторонам – и покупателю, и продавцу. Например, когда горнодобывающая компания покупает участок земли, где имеются залежи руды, точные запасы месторождения могут быть неизвестны ни компании-покупателю, ни продавцу. В подобной ситуации вполне вероятно, что обе стороны захотят собрать информацию о качественных характеристиках предмета сделки, ведь более информированная сторона сможет получить преимущество в процессе переговоров, воспользовавшись неведением контрагента. Это означает, что обе стороны понесут в данном случае издержки, связанные со сбором информации.

Эти издержки сбора информации с точки зрения всего общества будут рассматриваться как потери, ведь они не увеличивают совокупное богатство общества, а благо все равно перейдет к тому лицу, которое ценит его наиболее высоко, вот только цена, о которой договорятся стороны, будет зависеть от степени информированности сторон. Если информация не воздействует на производство блага или на размещение ресурсов, то она служит лишь цели перераспределения богатства в пользу более информированной стороны. Мы назовем эту информацию **перераспределительной** [Hirschleifer, 1971]. Затраты на поиск подобного рода информации приводят к уменьшению совокупного богатства общества.

Избыточное производство информации имеет место в следующих случаях:

а) сбор информации осуществляет не та сторона, которая может сделать это наиболее эффективно;

б) происходит дублирование производства информации, когда ее сбором занимаются

обе стороны;

в) информация производится преждевременно, т. е. до того момента, когда она станет необходимой для принятия решений о размещении ресурсов.

Экономические агенты находят способы уменьшить трансакционные издержки, возникающие в связи с необходимостью сбора информации о качественных характеристиках блага, разнообразные институты возникают как средство экономии трансакционных издержек. Сложившиеся формы деловой практики позволяют избежать дублирования измерения качества, производить его один раз, что и делает та сторона (продавец или покупатель), которая может произвести это измерение с меньшими издержками. Рассмотрим некоторые из форм деловой практики, позволяющих минимизировать трансакционные издержки, связанные с измерением качественных характеристик блага.

Гарантии. Как правило, измерение качества товара производитель осуществляет либо заранее, либо в момент обмена. Но зачастую он это делает автоматически. Кроме того, издержки измерения некоторых благ можно снизить, если измерять качественные характеристики блага в процессе его эксплуатации. Это относится к экспериментальным благам. Существенная экономия издержек измерения качественных характеристик блага становится возможной, если предоставить их измерение покупателю, который будет делать это в процессе потребления. Производителю порой бывает трудно определить, какой из продуктов обладает дефектами. Потребитель может получить эту информацию с минимальными издержками, просто пользуясь приобретенным благом. В этом случае измерение является бесплатным побочным продуктом эксплуатации блага. Побудить покупателя согласиться на это измерение в процессе потребления и отказаться от измерения качества при покупке блага можно с помощью инструмента гарантии. Если на товар не предоставляется гарантия, то покупатель будет проверять несколько образцов, прежде чем сделать выбор. Этого чрезмерного измерения можно избежать при предоставлении гарантии.

Продавец, который продает свой продукт с гарантией, может повысить цену не только на ожидаемые издержки по ремонту, но и на некоторую величину, эквивалентную издержкам измерения качества блага покупателем. Полная цена, которую потребитель платит за товар (т. е. общие издержки потребителя при приобретении данного товара), состоит из денежной цены и денежной оценки измерения качественных характеристик товара, которые покупатель вынужден нести при его покупке. Денежная цена блага (т. е. цена, назначаемая продавцом) может быть выше, если появляются механизмы, позволяющие экономить издержки измерения качества.

Контракты с долевым участием (share contracts). Подобные контракты используются в тех случаях, когда измерение качества *ex ante*, т. е. до покупки, затруднительно для обеих сторон. Например, авторский гонорар малоизвестных писателей устанавливается в виде определенного процента от суммы продаж. В момент заключения контракта возможный спрос на книгу и общий доход от ее продаж неизвестны ни продавцу, ни покупателю. Если бы оплата малоизвестным авторам осуществлялась в виде единовременно выплачиваемой суммы, то весь риск возлагался бы на издателей. Но издатели обычно издают книги многих авторов, это означает, что они достаточно диверсифицированы [19], и выплата единовременной суммы лишь в незначительной степени повысит риск их операций. Поэтому если бы их желанием было уменьшение риска, то они выкупали бы у авторов права на книгу, а не заключали бы контракт с долевым вознаграждением.

Как же тогда можно объяснить выбор этого типа контракта? В контрактах с долевым участием заранее устанавливается лишь доленое участие сторон в прибыли, но общий объем вознаграждения, которое получит каждая сторона, зависит от реального спроса читателей после выхода книги в свет. Определить единовременное вознаграждение заранее трудно, так как существует неопределенность в отношении успеха книги. Если бы издатели делали автору конкурирующие предложения, то каждый из них должен был бы проводить маркетинговое исследование рынка. Даже усилия самого успешного издателя, который приобрел права на книгу, оказались бы чрезмерными, поскольку информация все равно вскоре станет известной. А если бы издатели решили сэкономить на издержках измерения качества, тогда их предложения цены могли бы таить ошибку и победитель в конечном счете мог оказаться проигравшим. Контракт с долевым участием позволяет снизить необходимость в исследовании рынка, и ошибка ограничивается определением доли каждой стороны в вознаграждении [20] .

Почему же тогда контракты с долевым участием применяются не всегда? Дело в том, что при них возникают определенные проблемы со стимулами, которые отсутствуют в контрактах с единовременной общей суммой вознаграждения. Так, издатель будет вкладывать меньше средств в рекламу по сравнению с контрактом, в котором он не делит доходы с автором. Поэтому чем менее остро стоит проблема сбора информации о качественных характеристиках издаваемой книги, тем более привлекательным будет контракт с выплатой единовременного вознаграждения. Этим объясняется тот факт, что контракты с долевым участием заключаются в основном с малоизвестными авторами и применяются в отношении первых изданий книг, а также в отношении романов, а не руководств типа «Как стать богатым» [Barzel, 1982, p. 34–35].

Торговая марка (brand name). Торговые марки используются в тех случаях, когда трудно осуществить как измерение в момент покупки, так и предоставление гарантий по обмену или ремонту дефектных товаров. Фирменный знак подает сигнал о том, что производитель не допускает отклонений в качестве выпускаемого товара и осуществляет контроль качества на стадии производства, поэтому потребители могут полагаться на производимые им измерения.

Производитель консервов, который меняет качество консервированного горошка (размер горошин и их вкус) каждый год, заставит покупателей каждый раз заново проводить дорогостоящие измерения. Но если известно, что этот производитель осуществляет строгий контроль качества, то издержки измерения покупателей будут значительно ниже. Репутация производителя консервов гарантирует в данном случае, что продукт будет оставаться однородным и хорошего качества. Производитель несет издержки, связанные с созданием и поддержанием репутации: это и издержки контроля качества, и издержки поддержания определенного качества в неблагоприятных условиях, когда внешние обстоятельства оказывают давление в сторону изменения показателей качества. Производитель идет на эти затраты, ведь если будет обнаружен дефектный экземпляр, то под ударом окажется репутация фирмы и потери фирмы будут намного больше, чем экономия на поддержании качества товара. Чем труднее измерить качество блага в момент обмена и чем сложнее выдать на него гарантию, тем более широко будут использоваться фирменные знаки при продаже этого товара.

Метод сокрытия информации , или «кота в мешке». В некоторых случаях постоянное предоставление потребителю однородных благ может оказаться

затруднительным. Товар можно определить как неоднородный, если его потребители будут затрачивать ресурсы, отбирая лучшие экземпляры из числа аналогичных товаров, на которые установлена единая цена. В кинотеатры, где на билетах не указан ряд и номер места, т. е. где все билеты продаются по одной цене, выстраивается очередь перед началом сеанса. Работодателям приходится проводить отбор среди претендентов на рабочее место, для которых установлена единая зарплата, а способности работников различаются. В этом случае возникает явление, носящее название «избыточное измерение» (oversearching), и появляется необходимость в рыночной практике, которая позволяла бы его предотвратить [Barzel, 1982, p. 34–35].

Пример 1. Торговля картофелем.

Предположим, что мы торгуем картофелем. Одни картофелины очень хорошие, а другие обычные. Очень хороший картофель стоит 20 рублей за килограмм, а обычный – 10 рублей. Чтобы определить качество картофеля, необходимо определенное время, допустим, 5 с на одну картофелину. Мы отобрали 50 картофелин, затратив на это 250 с, и определили, что из них 25 картофелин хорошие и 25 отличные. Пакет, содержащий 50 картофелин, будет стоить 15 рублей за килограмм. Как можно организовать продажу картофеля?

1. Сортировку картофеля и измерение его качества осуществляет продавец. Это потребует дополнительных усилий и дополнительной оплаты труда продавцов, допустим, на 0,5 % за 1 кг.

2. Сортировку осуществляет покупатель. Продавец выкладывает весь картофель на лоток, и покупатель сам отбирает себе лучший картофель. Для этого продавец сначала установит цену 20 рублей за 1 кг, а затем, когда будет отобран самый хороший картофель, снизит ее до 10 рублей за 1 кг. Потребитель, осуществляя сортировку, тратит примерно по 5 с на одну картофелину. В данном случае издержки измерения проявляются в виде потери времени покупателем.

В обоих случаях потери, связанные с измерением качества, не отражаются на цене картофеля, но реально затрачиваются ресурсы. Можно ли найти способ сэкономить эти транзакционные издержки? От этого выиграли бы обе стороны – и продавец, и покупатель.

3. Можно, не сортируя, положить картофель в пакеты по 3 кг и продавать эти пакеты по 45 рублей. В среднем пакет будет состоять наполовину из обычных картофелин и наполовину из отличных картофелин. В данном случае достигается реальная экономия транзакционных издержек измерения качества, так как ни одна из сторон сделки не занималась сортировкой картофеля: ни продавец, ни покупатель. Выбор покупателя ограничен – ему не позволено отбирать картофель из разных пакетов. По сравнению с первыми двумя способами организации продажи картофеля (сортировка продавцом или сортировка покупателем) третий способ имеет явные преимущества, так как позволяет сэкономить транзакционные издержки. Но этот механизм экономии транзакционных издержек измерения работает только в том случае, если продавец обладает хорошей репутацией, если он в состоянии убедить покупателя в том, что последний делает случайный выбор из приемлемого распределения и что продавец не продает ему обычный картофель по цене отличного. Этому способствуют различные виды рыночной практики: инвестиции в торговую марку, в рекламу или репутацию, зависимость бизнеса продавца от повторяемости сделок с покупателем, обеспечение третьей стороной (например государством) некоторых профессиональных стандартов и т. д.

Пример 2. Продажа необработанных алмазов компанией «Де Бирс».

Компания «Де Бирс» использует похожий метод продажи алмазов, который Рой Кенией и Бенджамин Клейн объяснили как попытку избежать избыточного измерения качества обмениваемых благ [Kenney, Klein, 1983]. Десять раз в год избранную группу покупателей приглашают в штаб-квартиру компании «Де Бирс» на Хэрроухаус, 11 в Лондоне. Покупателям предлагается партия необработанных алмазов, не рассортированных по качеству, которая носит название «сайт» и в общем виде соответствует заявленным покупателями интересам. Камни сортируются и оцениваются на основе довольно грубых характеристик. «Де Бирс» даже не пытается точно оценить их стоимость. Сделать это очень непросто, так как требуются значительные издержки. Оценка необработанного алмаза в значительной степени определяется возможностями его огранки. Сайты предлагаются строго на основе принципа «возьми или оставь» (take it or leave it). Формула цены основана на этих весьма грубых оценках качественных характеристик алмазов. Переговоры о цене не допускаются, не обсуждается содержимое партии (кроме исправления ошибок в сортировке). Если покупатель не берет предложенные камни, то его исключают из списка покупателей «Де Бирс» в будущем, и обычно покупатели берут предложенные им сайты, так как право покупки алмазов у «Де Бирс» ценится ими высоко.

Если бы были дозволены торги по поводу цены, тогда у покупателей был бы стимул к расходованию ресурсов на оценку качества предложенных алмазов. Чтобы определить ценность необработанного алмаза, они должны были бы определить максимальную цену того бриллианта, который может быть получен в результате огранки необработанного алмаза. Компания «Де Бирс» должна была бы делать то же самое, чтобы обезопасить себя от потерь. Чтобы избежать избыточного измерения, возникающего в результате дублирования усилий, и минимизировать издержки измерения, функция тщательного осмотра и отбора возлагается на конечного покупателя, который будет заниматься огранкой алмазов, а не на продавца и промежуточных покупателей. Это позволяет существенно минимизировать расточительные усилия по оценке качественных характеристик блага. Запрет на любые переговоры и опасность быть вычеркнутым из списка покупателей подавляют стимулы покупателей к сортировке камней. Кроме того, все покупатели могут быть уверены, что другие покупатели не отсортировали для себя лучшие камни и им не нужно тщательно проверять алмазы, чтобы застраховать себя от обмана со стороны продавца. Гарантию этого дает репутация компании «Де Бирс».

2.2.3. Издержки ведения переговоров и заключения контракта

Издержки этого типа могут быть весьма значительными. Стороны должны договориться о цене, количестве и качестве продукции, о времени поставки и форме платежа, а также о распределении выгод и потерь в случае возникновения непредвиденных обстоятельств. Издержки этого типа складываются из времени ведения переговоров, потерь от неправильно заключенных или плохо оформленных договоров. Сюда же входит оплата услуг юристов-консультантов и нотариуса.

Сократить издержки ведения переговоров и подписания контракта можно, используя **стандартные** , или **типовые** , договора. Для фирмы, которая заключает однотипные соглашения с миллионами клиентов в год, гораздо дешевле составить один контракт с вариантами, которые охватывали бы различные категории клиентов, чем каждый раз составлять договор по каждой сделке. Например, ремонтная мастерская, или фирма, сдающая в аренду автомобили, или фирма, предоставляющая услуги по химической чистке одежды, не обсуждает каждый раз с клиентом условия контракта, а использует формуляры, в

которых заранее определены все условия соглашения между фирмой и клиентом, и клиенту остается только присоединиться к предложенному договору в целом [21]. Здесь действует принцип: «присоединяйся к договору или уходи». Правовые системы многих стран с подозрением относятся к договорам подобного рода, поскольку условия этих договоров похожи на принуждение. В германском праве они называются «diktierte Vertrag» – продиктованный договор, в английской практике их называют договором присоединения – «contracts of adhesion». Конечно, такими договорами часто пользуются фирмы, занимающие монопольное положение в определенной сфере. Но у этих договоров есть преимущества с точки зрения эффективности, поскольку они позволяют существенно экономить трансакционные издержки ведения переговоров и заключения контрактов.

Если затратить на переговоры слишком много времени и ресурсов, то в ходе этих переговоров может быть растрчена вся выгода от сделки. Стороны могут значительно выиграть, если им удастся заключить сделку, но в основном споры идут по поводу того, как поделить эту совместную выгоду – кооперативный излишек (cooperative surplus).

Кооперативный излишек и способы его раздела. Предположим, Джон хочет продать машину за 2000 долл., а Смит хочет купить ее за 3000 долл. Если сделка будет заключена, то возникнет кооперативный излишек. Предположим, что стороны договорились о цене 2500 тыс. долл. Кооперативный излишек в данном случае составит 1000 долл. Он будет складываться из 500 долл., которые выиграет Джон при заключении сделки, и 500 долл., которые выиграет Смит. Здесь кооперативный излишек поделен поровну, но он может быть поделен и другим образом. Например, при цене 2750 долл. Джон получает 750 долл., а Смит – 250 долл. Проблема возникает потому, что Смицу неизвестна та минимальная цена, по которой Джон готов продать свою машину (reservation price), а Джону неизвестна та максимальная цена, которую может заплатить Смит. Эти величины представляют собой частную информацию сторон. Но почему же партнеры по переговорам не раскрывают эту информацию, ведь тогда они затратили бы меньше времени на переговоры и выиграли бы в результате раскрытия информации? Не лучше ли сторонам раскрыть свои ставки в игре?

Однако раскрытие информации при переговорах – это социальная дилемма. Достижению договоренности между сторонами может помешать определенная особенность человеческой природы, которую подчеркивал английский философ XVII века Томас Гоббс. Он считал, что люди достаточно редко бывают настолько разумны, чтобы прийти к соглашению о том, как поделить кооперативный излишек. При переговорах выгодно скрывать информацию о своей резервной цене. Если вы хотите купить подержанный автомобиль, то вряд ли лучшей стратегией при переговорах будет раскрытие информации о том, сколько вы готовы заплатить за него.

Чтобы показать суть этой социальной дилеммы, рассмотрим гипотетический пример с двумя игроками, ведущими переговоры, каждый из которых стремится создать себе репутацию человека, не идущего на компромисс. В табл. 12 представлены выигрыши в этой игре. Каждый из игроков может выбрать одну из двух переговорных стратегий: жесткую стратегию, которая означает, что он не идет на уступки, и мягкую стратегию, выбрав которую он готов уступить. Если *A* выбирает жесткую стратегию, он получит выигрыш 3 или 10 в зависимости от того, какую стратегию выберет игрок *B*. Если *A* выбирает мягкую стратегию, то он получает выигрыш 0 или 6 в зависимости от стратегии игрока *B*. Но какую бы стратегию ни выбрал *B*, для *A* более выгодна жесткая стратегия, поэтому *A* всегда выбирает жесткую стратегию. Те же самые рассуждения относятся и к игроку *B*. Поскольку

оба игрока выбирают жесткую стратегию, то их выигрыш будет по 3, а если бы они оба выбрали мягкую стратегию, выигрыш каждого игрока составил бы 6. Высказывание Йохансена наилучшим образом характеризует исход этой игры: «Торгам присуща тенденция к элиминированию потенциальных выигрышей, которые являются целью переговоров» [Johansen, 1979, p. 520].

Переговоры по Гоббсу

		Игрок В	
		Жесткая стратегия	Мягкая стратегия
Игрок А	Жесткая стратегия	3; 3	10; 0
	Мягкая стратегия	0; 10	6; 6

Для того чтобы исключить возможность некооперативного решения, необходимо устранить саму проблему распределения, т. е. преобразовать торги в координационную игру. Но для этого необходим институциональный механизм, который диктовал бы условия контракта [Cooter, 1982, p. 18]. Одним из таких институциональных механизмов может быть конкурентный рынок, который позволяет определить цену обмениваемого блага и лишает стороны возможности высказывать угрозы. В качестве другого механизма может выступать принудительное вмешательство третьей стороны. У Гоббса в качестве третьей стороны выступает правитель, который обладает неограниченной властью по отношению к сторонам конфликта. Без принуждения с его стороны жизнь людей была бы «одинока, бедна, беспросветна, тупа и кратковременна» [Гоббс, 2001, с. 87].

Воспользуемся еще одной игрой, которая поможет нам при обсуждении стратегий, которые могут сделать переговоры более успешными и снизить транзакционные издержки их ведения. Рассмотрим игру «Конфликт полов» («The battle of sexes»). Молодая пара – муж и жена – хотела бы вместе провести свободный вечер. Они могут пойти на футбол или на концерт. Муж и жена предпочитают быть вместе, поэтому их выигрыши будут выше в том случае, если они вместе пойдут на концерт или на футбол, хотя у каждого из них есть свои предпочтения: муж хотел бы пойти на футбол, а жена – на концерт.

		Жена	
		Концерт	Футбол
Муж	Концерт	2; 3	0; 0
	Футбол	1; 1	3; 2

Игра «Конфликт полов»

В этой игре ни у одного из игроков нет доминирующей стратегии. Каждый игрок обнаруживает, что его (ее) лучшая стратегия зависит от выбора другого игрока. Мужу лучше пойти на концерт, если жена пойдет на концерт. Жене лучше пойти на футбольный матч, если муж пойдет на футбол. Если игроки оказались в том месте, где они предпочитают быть, но при этом им не удалось встретиться, то их выигрыши будут всего по 1. Если им не удалось встретиться и каждый из них оказался не в том месте, которое соответствует его предпочтениям, то их выигрыши равны нулю. Если мужу и жене удалось встретиться, то их выигрыши будут более высокими, но неодинаковыми: в одном случае выигрывает больше муж (если пара встретилась на футбольном матче), в другом – жена (если оба оказались на концерте). В этой игре два равновесия по Нэшу, и оба этих равновесия эффективны по Парето.

В игре «Конфликт полов» не возникает такой социальной ловушки, как в «дилемме заключенных», здесь нет конфликта между индивидуальной рациональностью и эффективным социальным выбором. Но в этой игре также есть проблемы. В торопливом телефонном разговоре молодой паре не удалось четко договориться, где они встретятся, и

каждому из игроков нужно решить, куда же идти. Опасность, что они не встретятся, весьма реальна, и в этой ситуации потенциально возникает неэффективность. Как в данном случае может осуществляться координация? Здесь возможны несколько решений:

- можно попросить нейтральную третью сторону принять решение;
- можно просто бросить монетку;
- наконец, один из игроков может выбрать стратегию по Штакельбергу.

Равновесие по Штакельбергу достигается, когда лидер играет лучшую стратегию, зная, что другой игрок выберет лучший ответ на его ход. В данной игре один из игроков объявляет о своем решении и дает гарантии, что он сдержит свое обещание, например высказывает достоверные угрозы (*credible threat*). К примеру, в нашей игре жена звонит мужу, говорит, что она идет на концерт, и больше не берет трубку. Достоверная угроза может быть создана, если жена сразу кладет трубку, а не вступает в длительные переговоры, ведь продолжение разговора будет означать, что еще что-то можно изменить. Жена вешает трубку, и это означает, что решение обсуждению не подлежит. Если одному из игроков удастся создать достоверную угрозу, то другой игрок будет вынужден ограничить свой интерес. В этой ситуации выгодно первым заявить о своей стратегии (для фирмы – представить свой вариант договора) и иметь репутацию негибкого партнера. Если второй игрок будет действовать исходя из своих интересов, то это будет выгодно и первому игроку.

Чем определяется достоверность угрозы? Достоверность угрозы определяется наличием у стороны, которая ее высказывает, альтернативы данному контракту. Здесь можно привести следующий пример. Режиссер Фрэнсис Коппола снимал фильм «Клуб Коттон» («Cotton Club»). В самом начале переговоров о фильме люди, финансировавшие фильм, потребовали от Копполы определенных уступок, угрожая отказать в финансовой помощи. В самый разгар борьбы появился адвокат Копполы, который сообщил о звонке режиссера, находившегося в аэропорту и собиравшегося лететь в Лондон. Спонсоры фильма имели в своем распоряжении 10 мин, чтобы перезвонить Копполе, иначе им пришлось бы связываться с ним в Лондоне, где он собирался ознакомиться со сценарием другого фильма. Спонсорам пришлось уступить [Miller, 1992, p. 45–46]. Мы видим, что у Копполы была достаточно надежная альтернатива и другой стороне пришлось уступить. Для сравнения: недостоверной, видимо, была бы угроза Копполы отправиться домой, чтобы написать заявление о пособии по безработице.

Если стороны становятся все более зависимыми друг от друга, их возможности высказывать достоверные угрозы уменьшаются. Воспользуемся еще одним примером из области киноиндустрии. Звезда, снимающаяся в сериалах, может заявить продюсеру, что он нуждается в звезде больше, чем та в нем. А продюсер в свою очередь может заявить звезде, что ее популярность зависит от ее участия в этом сериале. Так, Лэрри Хэгман, игравший в телесериале «Даллас», потребовал, чтобы компания «Лоримар Продакшинз» платила ему 100 тыс. долл. за каждый эпизод. Компания отказалась, и ее представители заявили Хэгману, что его герой может в один прекрасный день проснуться после пластической операции, после которой его роль будет играть другой актер, ведь в сериале происходили и более странные вещи. Убедив Хэгмана, что у нее есть альтернатива, компания «Лоримар» улучшила свои переговорные позиции.

Издержки ведения переговоров и выбор способа организации сделки. Издержки ведения переговоров могут оказать серьезное влияние на выбор способа организации сделки. Многие крупные заводы использовали контрактную систему (*contracting-out*)

организации производства вплоть до Первой мировой войны. При контрактной системе квалифицированные работники, которых называли подрядчиками (contractor), производили определенный продукт или компонент в определенном количестве по установленной цене к согласованному в договоре сроку. Приняв на себя подобные обязательства, они сохраняли практически полный контроль над производственным процессом. Подрядчик мог сам нанимать работников, которые получали подённую плату. Компании в свою очередь предоставляли подрядчикам материалы, энергию и производственное помещение. Почему контрактная система была столь популярной? Потому что обладала всеми преимуществами конкурентного рынка, которые проявлялись в рамках крупного предприятия. Подрядчики были заинтересованы в снижении издержек, повышении качества и технологических инновациях. Качество производимой подрядчиками продукции строго контролировалось работниками компании, которые были наемными работниками.

Контрактная система устраивала и самих подрядчиков. Они были автономны и занимали положение независимого предпринимателя, менеджера и квалифицированного ремесленника в рамках крупной компании. Спрос на их труд был достаточно высок и неэластичен, и поэтому их прибыли были высокими. Почему же тогда на смену этой системе внутренней контрактации, обладавшей всеми преимуществами рынка, пришла система наемного труда, при которой мастера давали указания наемным работникам? Ответ, видимо, следует искать в сложностях координации производства и проблемах, возникавших при переговорах о распределении кооперативного излишка.

Технология производства требовала кооперации между элементами производственного процесса. Детали швейной машинки, производимые поставщиком, должны были подходить друг к другу и поступать на сборочную линию в необходимых количествах, чтобы не возникало перебоев в поставках и «узких мест». Когда объемы производимой продукции были не очень значительны, координация посредством контрактной системы вполне соответствовала потребностям производства «командой», но по мере увеличения спроса стали возникать проблемы. Их можно было решить путем переговоров, и стороны могли договориться об эффективной координации производства. Однако процесс переговоров кроме организации поставок включал и раздел кооперативного излишка. Как и в игре «Конфликт полов», здесь были возможны различные варианты контрактов, которые решили бы проблемы раздела кооперативного излишка, однако эти контракты имели различные распределительные последствия – кооперативный излишек мог быть поделен между сторонами контракта различными способами. Именно это и явилось, по всей вероятности, основной причиной отказа от контрактной системы. Например, в компании «Зингер», занимавшейся производством швейных машин, подрядчики работали усердно, совершенствовали продукцию и получали большие прибыли, что не нравилось руководству компании, и оно решило, что система среднеоплачиваемых мастеров, контролирующих наемных работников, обойдется дешевле. Создание иерархически организованных фирм, пришедших на смену контрактной системе, позволяло экономить высокие издержки ведения переговоров [Miller, 1992, p. 50–51].

2.2.4. Издержки контроля за соблюдением контракта и предупреждения оппортунистического поведения

Этот вид издержек имеет критическое значение для развития экономики, так как они являются основным препятствием на пути развития специализации и разделения труда. Если бы в процессе исторического развития не возникли многообразные механизмы защиты

контрактов, то обмен, прежде всего его сложные формы, при которых передача денег и передача товара не совпадают во времени и пространстве, не смог бы развиваться. К наиболее важным механизмам защиты контракта и предотвращения оппортунистического поведения относятся правовая система и механизм репутации. Сюда же можно отнести различные механизмы страхования риска, которые позволяют снизить издержки, вызванные невозможностью заключения полностью специфицированных договоров.

Оппортунистическое поведение

Прежде чем рассматривать эти механизмы более подробно, необходимо выяснить, что такое оппортунистическое поведение. Оппортунистическое поведение можно определить как поведение индивида, который стремится получить одностороннюю выгоду за счет партнера, уклоняясь от соблюдения условий контракта. Понятие «оппортунистическое поведение» было введено в экономическую литературу Оливером Уильямсоном [Уильямсон, 1996].

Стандартная экономическая теория предполагает простую степень следования собственной выгоде. Экономические агенты не обманывают, поскольку обман просто невыгоден, о нем сразу же становится известно другим игрокам, а издержки наказания предполагаются равными нулю. Уильямсон построил свою теорию [22] на другой поведенческой предпосылке. Люди склонны вести себя оппортунистически, т. е. следуют собственной выгоде, используя для ее достижения все доступные им средства, в том числе ложь и вероломство. Это сильная степень следования собственной выгоде, но именно она, по мнению Уильямсона, в большей степени соответствует тому, как люди ведут себя в реальной хозяйственной жизни. Во всяком случае никто из экономических агентов не может быть уверенным до конца, что партнер не воспользуется его уязвимым положением, например, при изменении обстоятельств. Наконец, некоторые теории пользуются предпосылкой о слабой степени следования собственной выгоде, которая проявляется в подчинении личных интересов человека интересам общества. Такое поведение человека предполагается в утопических теориях.

Издержки оппортунистического поведения – это издержки, связанные с трудностями контроля поведения сторон контракта. Они складываются из потерь от оппортунистического поведения и затрат на его предотвращение.

Рассмотрим далее действующие в обществе механизмы защиты контрактов и предотвращения оппортунистического поведения.

«Естественное состояние» человечества и частные механизмы защиты контракта

Предположим, что не существует государства, которое защищает контракты, заключенные людьми. Люди находятся в состоянии, которое философы называют естественным, т. е. в изначальном природном состоянии человеческой жизни до принятия ею каких-либо организационных форм. «Естественное состояние» – это не состояние радикальной изолированности человека, подобное тому, в котором находился Робинзон Крузо на необитаемом острове до появления Пятницы. Это состояние общества, которое характеризуется определенными отношениями между людьми. Гоббс описывает это «естественное состояние» как «войну всех против всех» и рассматривает его как крайнее отсутствие безопасности, обусловленное, во-первых, уязвимостью владения – то, чем владеет человек, может быть в любой момент у него экспроприровано и, во-вторых, отсутствием гарантий соблюдения договорных обязательств в тех сделках, в которых исполнение сторонами своих обязательств не происходит одновременно. Гоббс рассматривал эти две

формы отсутствия безопасности как неотделимые друг от друга, однако в реальной жизни относительная безопасность владения может сочетаться с отсутствием защиты контракта. Именно такое состояние и предполагается в игре, которую мы рассмотрим ниже.

Даже в «естественном состоянии» два человека будут иметь стимулы к обмену ресурсами, если они оба могут выиграть в результате обмена. Если для совершения обмена требуется определенное время, то одна из сторон получит то, что предусмотрено соглашением, раньше, чем другая сторона, которой остается только полагаться на данное ей партнером по сделке обещание и которая будет поэтому находиться в менее выгодном или даже уязвимом положении. Отсутствие централизованного механизма принуждения повышает риск и издержки совершения сделки для этой стороны. Если этот риск и издержки очень значительны, то, возможно, обмен вообще не состоится. В «естественном состоянии» бартер будет повсеместно заменять контракт и люди будут стремиться к обмену, при котором происходит одновременное исполнение сторонами своих обязательств.

Игра «Доверие» в отсутствие контракта

		Игрок В	
		Сотрудничать	Присвоить выигрыш
Игрок А	Инвестировать	0,5; 0,5	-1,0; 1,0
	Не инвестировать	0; 0	0; 0

Игрок А должен принять решение, инвестировать ли ему средства в данную сделку. Если он принимает решение о том, что он не инвестирует средства, то игра заканчивается и игроки не получают ничего, их выигрыши равны 0. Если игрок принимает решение об инвестициях, то игрок В должен принять решение, выбрать ли ему стратегию сотрудничества или обмануть игрока А и присвоить весь выигрыш. Если игроки сотрудничают, то общий выигрыш равен 1, игроки делят его поровну и выигрыш каждого составит по 0,5. Если В избирает стратегию обмана, то А теряет авансированную сумму и его выигрыш в этом случае составляет (-1,0). Выигрыш игрока В составит 1,0. Второй игрок получает больше от обмана, чем от сотрудничества, его доминирующая стратегия – присваивать полученную сумму. У игрока А нет доминирующей стратегии, но он предвидит, что В его обманет, и поэтому не будет осуществлять инвестиции и это будет его лучшим ответом на доминирующую стратегию игрока В. Выигрыши игроков предполагают, что стороны не могут заключить контракт, который будет осуществлен в принудительном порядке, поскольку нет третьей стороны, которая была бы достаточно сильной, чтобы заставить стороны выполнять взятые ими на себя обязательства.

Необходимым условием реализации обмена, который имеет последовательный, а не одновременный характер, является создание *надежных обязательств*, а это становится возможным, если надежной будет угроза санкций за невыполнение контракта. В «естественном состоянии» стороны, которые хотели бы совершить неодновременный обмен, должны полагаться на *частные механизмы* защиты контракта, обеспечивающие надежность обязательств сторон. Если рассматривать защиту контракта в условиях, когда нет третьей стороны, способной гарантировать его исполнение, то можно выделить четыре идеальных механизма защиты контракта: «заложник» (hostage), обеспечение (collateral), самовыполняющееся соглашение (self-enforcing agreement) и, наконец, эмоциональное и психологическое объединение сторон (emotional union), при котором ни одна из сторон не может отделить свои интересы от интересов другой стороны [Kronman, 1985, p. 11–12].

«Заложник»

«Заложник» – это нечто, что представляет ценность для В и что он передает А, который вернет «заложника», как только В исполнит то, что им было обещано. «Заложник» будет действенным, даже если он не представляет ценности для А или если А не может его продать. Важно, чтобы он имел ценность для В, именно это отличает «заложника» от обеспечения. О. Уильямсон проводит в связи с этим аналогию с королем, у которого есть две дочери, которых он любит одинаково сильно. Одна из дочерей красавица, а другая безобразна. Кого из дочерей должен выбрать король, чтобы отдать в качестве заложницы? Он должен выбрать безобразную дочь, поскольку она не будет привлекательной для тех лиц, у кого она находится в качестве заложницы. Точно так же залог не должен представлять прямой ценности для стороны, которой он передается. Поэтому оптимальным является залог «безобразная принцесса», который высоко оценивается стороной, его предоставившей, но не имеет ценности для стороны, его удерживающей [Уильямсон, 1996, с. 288].

Если В не исполняет своих обязательств, то А может угрожать уничтожить «заложника», и это удержит В от несоблюдения соглашения. «Заложник» даже может не передаваться А, он может оставаться у В, при этом сдерживание от нарушения соглашения будет действенным, если у А есть возможность уничтожить «заложника», который представляет ценность для В.

Однако с «заложником» могут возникнуть определенные проблемы. Передача «заложника» – это способ достижения одновременности обмена, которую невозможно достичь другими способами; «заложник» действует как мостик между двумя отдаленными друг от друга во времени моментами совершения действий и искусственно объединяет их. В этом смысле функция «заложника» – снова преобразовать обмен в бартер. Если по какой-то причине «заложник» не может быть возвращен в тот момент, когда кредитор В выполняет свое обещание, то в этом случае В должен полагаться на обещание возврата «заложника», данное ему А, т. е. В окажется в том положении, в котором находился А при заключении соглашения. В этом случае «заложник» не устраняет опасности оппортунистического поведения, которая таилась в исходной ситуации. Поэтому «заложник» должен обладать следующим свойством – он может быть возвращен В в тот момент, когда тот исполняет свое обещание. Только такие «заложники» могут подходить для выполнения тех функций, которые требуются от них, поскольку могут обеспечить одновременное исполнение обещаний обеими сторонами контракта. «Заложник» не должен иметь рыночной ценности и не должен представлять ценности для А, А должен иметь сильное желание вернуть «заложника» В, как только тот исполнит свое обещание.

Но именно в этой особенности «заложника» таятся слабые стороны этого способа повышения безопасности обмена. В может обмануть А, предоставляя в «заложники» то, что не имеет большой ценности для него, уверяя, однако, А в обратном. Когда А берет «заложника», он должен доверять заявлению В о ценности этого заложника для него, но ведь А потому и требует «заложника», что не доверяет обещаниям В. Поэтому при использовании «заложника» всегда остается некоторый риск оппортунизма в отношениях между сторонами, который не удается полностью устранить.

Обеспечение

В может предоставить А какое-то имущество в обеспечение своих обязательств перед А и для того, чтобы это обеспечение могло полностью защитить А от нарушения обязательств со стороны В, ценность этого имущества должна быть равна ценности обещанного исполнения. Но в этом случае возникает проблема, которая является зеркальным

отражением проблемы в случае с «заложником». Появляется риск оппортунизма со стороны *A* – держателя обеспечения, который может захотеть присвоить его.

Самовыполняющееся соглашение, или «связывание рук»

Стороны могут заключить самовыполняющееся соглашение, т. е. такое, в котором не предусмотрена защита контракта третьей стороной. Поскольку внешнего принуждения нет, то соглашение, как правило, является неявным, т. е. не зафиксированным в письменной форме. Каждая сторона соблюдает это соглашение до тех пор, пока ей это выгодно. Самовыполняющееся соглашение – это соглашение, в котором при нарушении одной из сторон условий соглашения единственным выходом для другой стороны является его расторжение [Telser, 1981].

Рассмотрим механизм действия самовыполняющегося соглашения на следующем примере. Фирма *S* продает свою продукцию фирме *B*, которая оплачивает товар при его получении. Если качество товара будет неудовлетворительным, то *B* откажется иметь дело с фирмой *S*. Для того чтобы обеспечивать требуемое качество продукции, фирма *S* должна затрачивать определенные средства, но цена, которую платит покупатель, учитывает высокое качество продукции. Фирма *S* могла бы получить выгоду, сэкономив издержки, связанные с обеспечением качества продукции, но после этого *B* уже не будет покупать эту продукцию у *S*, и так как *B* платит больше, чем другие покупатели, то *S* в конечном счете потеряет в будущем больше, чем выигрывает, сэкономив издержки, связанные с поддержанием качества продукции.

Какова должна быть структура сделки, чтобы *S* продолжал в ней участвовать? Цена должна быть такой, чтобы прибыль, ожидаемая для *S* от продолжения сделки, была больше, чем одномоментная прибыль от обмана. Это зависит от рыночных цен и срока действия соглашения. Что в этом случае будет гарантией выполнения соглашения? Поток доходов, который продавец надеется получить в результате будущего сотрудничества с *B*. Что произойдет, если станет известен срок окончания сделки – конец ноября 2007 года? В ноябре *S* поставит продукцию низкого качества, так как поток доходов прекращается и можно получить дополнительную прибыль, снизив качество продукции. Но *B* знает о возможном оппортунистическом поведении *S* и не купит у него товар в ноябре. Но *S* знает, что *B* не купит товар в ноябре, и поставит продукцию низкого качества уже в октябре и т. д. Возникает проблема последнего периода, и процесс разворачивается в обратную сторону (backward induction). Если известен срок окончания сделки, то самовыполняющееся соглашение невозможно заключить. Единственное решение при этом – не фиксировать срок окончания сделки, даже если он известен покупателю. Если же сама природа сделки такова, что дата ее окончания может быть предсказана, то такая сделка не может претендовать на роль самовыполняющегося соглашения.

В случае самовыполняющегося соглашения у продавца оказываются связанными руки, потому что при нарушении условий соглашения он лишается будущих доходов. Эти доходы, которые он может получить в результате продолжения сделки, в этом соглашении исполняют роль «заложника». «Заложник» такого типа устраняет опасность оппортунизма, потому что в данном случае судьба залога зависит исключительно от решения стороны, которая его предоставляет, т. е. от должника. В обсуждавшемся ранее случае судьба «заложника» зависела от действий стороны, его удерживающей, что могло служить источником оппортунизма. Поэтому если сделка повторяющаяся и для ее защиты могут быть использованы схемы, основанные на «связывании рук», подобно той, которая используется в

самовыполняющемся соглашении, то этот способ защиты соглашения будет более надежным, чем два предшествующих способа – «заложник» и обеспечение.

Но «связывание рук» также имеет свои недостатки. Если выгоды от нарушения соглашения будут больше, чем издержки (издержками будет потеря будущих доходов), то должника, связавшего себе руки, удержать от нарушения обязательств не удастся.

Объединение интересов сторон

Риск оппортунизма при обмене с одновременным исполнением сторонами своих обязательств существует потому, что интересы сторон расходятся. Если бы этого расхождения не было, то оппортунизма не возникало бы. Примером соглашения, значительно снижающего опасности обмена, может служить заключение брака. Воюющие кланы или конкуренты в бизнесе могут посредством брака между членами своих семей усилить уверенность друг друга в том, что обе стороны будут в будущем соблюдать условия заключенного соглашения.

На этот способ сокращения издержек оппортунистического поведения указывает Ричард Познер: «Другим ответом на рыночные транзакционные издержки является превращение взаимоотношений, не связанных какими-либо взаимными интересами, в глубоко личные отношения, основанные на соответствующем статусе сторон. В некоторых первобытных обществах человек, с которым вы неоднократно совершали сделки, становился вашим кровным братом, и по отношению к нему у вас были такие же обязательства, как и по отношению к вашим кровным родственникам. Эта «обменная дружба» является способом внесения взаимности в процесс обмена и увеличения тем самым вероятности того, что обещания будут исполняться, несмотря на отсутствие государственной принуждающей власти» [Posner, 1983, p. 172].

Этот способ защиты контракта отличается от трех рассмотренных выше, в которых предпринимались попытки предотвратить нарушение обязательств путем изменения соотношения издержек и выгод от нарушения контракта. Эти способы рассматривали расхождение интересов сторон как данность. Последний, четвертый способ стремится побороть оппортунизм, устраняя независимое положение сторон. Можно сказать, что объединение интересов сторон уничтожает то «естественное состояние», в котором находились стороны [Kronman, 1985, p. 23].

Однако и у этого способа есть свои ограничения и слабые стороны. Во-первых, полное объединение весьма редко становится возможным: сохраняя свою независимость, мы подвергаем себя риску обмана со стороны партнера и поэтому будем пытаться дополнить наш союз с ним другими способами защиты от нарушения обязательств. Во-вторых, в краткосрочном плане этот способ таит особые опасности: пока личные связи не окрепнут и не станут достаточно крепкими, ослабление других механизмов защиты контракта может повысить риски, а не снизить их. В то же время использование других способов защиты контракта может стать препятствием на пути союза, поскольку свидетельствует об отсутствии доверия (см., например: [Malhotra, Murnighan, 2002]).

Защита третьей стороной. Механизм репутации

До сих пор мы обсуждали способы защиты контрактов, при которой контролером была первая или вторая сторона. В этом разделе мы рассмотрим ситуацию, когда в качестве контролера будет выступать третья сторона – неформальная группа, все члены которой следят за соблюдением членами группы контрактных обязательств. Речь пойдет о механизме многосторонней репутации.

Люди часто предпочитают иметь дело с теми, кого они хорошо знают. Репутацию можно рассматривать как важное средство обеспечения выполнения контрактных обязательств. Механизм репутации может быть двусторонним и многосторонним.

Обсуждая выше самовыполняющееся соглашение, мы фактически рассматривали двусторонний механизм репутации, при котором сторона, чьи права были нарушены, отвечает на это нарушение прекращением сотрудничества. Каждый игрок говорит другому игроку: «Пока ты выполняешь соглашение, которое приносит нам те выигрыши, которые являются нашей целью, мы будем продолжать сотрудничать. Но если ты попытаешься воспользоваться преимуществом в краткосрочном периоде, ты будешь наказан». До тех пор пока наказание, которое включает потерю выигрыша от сотрудничества в будущем, представляется достаточно большим по сравнению с выгодами от кооперации, ни одна из сторон соглашения не будет нарушать его, и это соглашение станет самовыполняющимся [Kreps, 1990, p. 102–103]. При двустороннем механизме репутации выигрыши для игрока B , который должен оправдать доверие, должны в данной сделке быть выше, чем выигрыши, которые могут быть предложены ему в других сделках. В этом случае он будет заинтересован в продолжении сотрудничества.

Механизм двусторонней репутации работает только в повторяющихся взаимодействиях, поэтому для его работы очень важна высокая вероятность продолжения сделки. В индивидуалистических обществах [23], в которых основным средством защиты контракта до появления правовой системы был двусторонний механизм репутации, возникает семейная фирма – товарищество с неограниченной и солидарной ответственностью, которая должна была уменьшить вероятность прекращения отношений. Отдельный купец, нанимающий агента, мог разориться или умереть. В отличие от отдельного купца семейная фирма обладает вечной жизнью (perpetual life) и объединяет капиталы всей семьи, поэтому вероятность ее банкротства ниже, чем отдельного купца. В семейной фирме богатство не делилось, а целиком переходило по наследству от отца к сыну, и таким образом семейная фирма повышала надежность отношений найма с агентом.

Чем ценнее будущие взаимодействия, тем надежнее будет механизм двусторонней репутации. Эффективность его работы зависит также от терпения экономических агентов (чем ниже норма дисконта игрока B , тем надежнее механизм репутации) и от альтернативного дохода, который игрок B может получить в другом месте. С ростом альтернативного дохода эффективность сдерживания игрока B от обмана с помощью механизма двусторонней репутации убывает. Механизм двусторонней репутации будет достаточно эффективен на неактивном рынке (thin market), где действует небольшое число продавцов и покупателей и где игроку B трудно найти замену игроку A в случае обмана со стороны игрока B и последующего отказа игрока A от продолжения отношений. Обманщику на неактивном рынке придется долго ждать, пока распадется другая сделка и освободится партнер для установления с ним отношений.

В реальном мире, где терпение экономических агентов, т. е., выражаясь языком экономической теории, их временные предпочтения (норма дисконта), различается, игрок, находящийся в уязвимом положении и подвергающийся риску, захочет проверить нового партнера. Отношения начнутся с небольшого объема сделки, возможно, потребуются невозвратные инвестиции со стороны игрока, который дает обещание, например, ему придется дарить подарок в самом начале отношений. Все это повышает издержки нарушения контракта. Можно сделать вывод, что механизм двусторонней репутации предоставляет

только весьма ограниченную и достаточно дорогостоящую защиту контракта. Отношения, поддерживаемые механизмом двусторонней репутации, потребуют невозвратных издержек для установления доверия.

Многосторонний механизм репутации может поддерживать обмен в гораздо большем спектре ситуаций по сравнению с двусторонним механизмом репутации. Он позволяет контролировать больше видов поведения, при нем лучше осуществляются обмен информацией и санкции по отношению к тем, кто обманывает. При механизме многосторонней репутации игрок *B*, который должен оправдать доверие, сотрудничает не с одним игроком *A*, а с многими. При многосторонней репутации важно, чтобы все игроки *A* знали о поведении игрока *B* в прошлом и чтобы все игроки *A* учитывали это прошлое поведение при принятии решений о том, доверять игроку *B* или нет. Санкции при многостороннем механизме репутации осуществляют и те лица, которые не были обмануты нечестным игроком. Каждый игрок распространяет информацию о нарушении и в свою очередь ожидает получения информации от других игроков.

Обычно многосторонний механизм репутации – это связи, основанные на социальных структурах, нормах поведения и культурных верованиях. При этом механизме экономические институты накладываются на определенную социальную структуру, и социальные санкции дополняют, а иногда даже заменяют санкции экономические. Механизм многосторонней репутации характерен для коллективистских обществ.

Механизм многосторонней репутации более действен с точки зрения сдерживания оппортунистического поведения по сравнению с механизмом двусторонней репутации. Он позволяет заключать сделку, даже если отношения между игроками не будут повторяться. Однако для его нормального функционирования необходимо решить ряд возникающих проблем.

Во-первых, иногда бывает трудно решить, действительно ли одна из сторон вела себя недобросовестно. Стороны могут иметь различное представление о том, что является правильным и достойным. Между сторонами контракта может возникнуть спор, который в современном мире обычно решается в суде. В простой модели механизма репутации все аутсайдеры по отношению к данной сделке, при выполнении которой возник этот спор, должны принять решение о том, какая из сторон виновна в нарушении контракта, и сделать соответствующие выводы о репутации сторон. Издержки и сложности принятия подобных решений, необходимость в которых возникает постоянно, могут подорвать эффективность системы доверия, основанной на механизме репутации. Поэтому появляются разнообразные институты и практика, которые должны решить эту проблему и поддержать действие механизма репутации. В средневековой Европе, например, для решения этой проблемы возникли система частного коммерческого права – *lex mercatoria* – и институт неформальных судей, которые решали споры и распространяли в среде купцов информацию о нарушителях. Подобные частные механизмы, видимо, использовались на ярмарках Шампани, служивших центрами торговли между Северной и Южной Европой в XII и XIII веках. В качестве судьи выступал купец, которого выбирали купеческим сообществом [Milgrom et al., 1990]. Именно эти неформальные судьи (*private judges*) были способны привести в действие механизм многосторонней репутации посредством контроля информации, который создает соответствующие стимулы, заставляющие купцов участвовать в наказании обманщиков. У судьи не было возможности принуждать торговца к исполнению своего решения, если тот покидал центр торговли, но он мог удостоверить прошлое

поведение купца и вел учет всех купцов, обманувших в прошлом [Greif, 1992, p. 132].

В настоящее время в Северных провинциях Китая сложились неформальные сети (networks), которые объединяют людей, хорошо знавших друг друга в прошлом (с детства, по службе в Народной освободительной армии Китая, по учебе в высших учебных заведениях и т. д.). Функционирование этих неформальных сетей основано на механизме репутации. Люди, входящие в эти сети, могут заключать формальные контракты и даже обращаются в суд для решения возникшего спора, но стороны никогда не пользуются судебной системой в целях принуждения к соблюдению контрактов, а полагаются на действие механизма репутации. Если спор решен в суде и проигравшая сторона отказывается выполнять условия договора, то она может быть исключена из этой неформальной сети: информация распространяется среди членов данной неформальной группы, и они отказываются иметь дело с нарушителем. Угроза подобных санкций является надежным способом защиты контрактов. Судебная же система используется для того, чтобы преодолеть недостаток механизма репутации, связанный со сложностями решения споров между сторонами [Krug, Polos, 2000].

Во-вторых, возможно возникновение проблемы «безбилетника» при осуществлении санкций, что осложняет действие механизма репутации. Санкции должны осуществляться всеми членами сообщества, иначе механизм репутации не будет действовать. А члены сообщества или отдельные группы могут иметь собственные интересы, и если применение санкций требует слишком больших издержек, то люди могут отказаться подчиниться правилам игры, не осуществлять наказание той стороны, которая нарушила обязательство, и механизм репутации перестанет действовать. Поэтому простого многостороннего механизма репутации может быть недостаточно для того, чтобы обеспечить действенность санкций за нарушение принятых обязательств, и возникает необходимость в создании специальной организации, поддерживающей механизм репутации с помощью положительных или отрицательных стимулов, которые она будет создавать для своих членов.

Пример: внутренняя дисциплина в Ганзейской лиге.

Для того чтобы обмен мог развиваться, должна существовать определенная институциональная среда, в которой купцы и их имущество были бы в безопасности. Средневековые купеческие гильдии представляли собой группы иностранных купцов, торговавших в одном городе. С городом купцы заключали соглашение о защите торговцев от краж со стороны местных жителей. Если город не выполнял своих обязательств, то единственное, что могли сделать купцы, – это отказаться вести торговлю в этом городе. Но при этом весьма остро стояла проблема «безбилетника». В основные торговые центры Европы, особенно в город Брюгге, купцы съезжались из различных городов, а это особенно затрудняло наложение эмбарго на торговлю с этим городом. Город имел возможность предложить другим купцам более выгодные условия торговли и тем самым создать соответствующие стимулы для появления «безбилетников». Грейф, Мильгром и Вейнгаст считают, что купеческие гильдии возникли как институт, осуществлявший координацию ответных действий купцов по отношению к тем городам, которые нарушили условия соглашений о торговле [Greif et al., 1994].

В 1280 году в результате конфликта, возникшего в связи с тем, что город Брюгге нарушил свои обязательства по обеспечению физической защиты немецких купцов, купеческая гильдия немецких купцов «Kontor» попыталась наложить запрет на торговлю с Брюгге, перенеся торговлю в город Аарденбург. Но это эмбарго не удалось поддержать, так

как Брюгге предложил специальные условия торговли купцам из других немецких городов, которым даже понравилось отсутствие конкуренции. Поэтому угроза санкций со стороны гильдии немецких купцов не была надежной, и Брюгге применял по отношению к немецким купцам менее выгодные условия, чем по отношению к гильдиям итальянских или испанских купцов, которые были лучше организованы и могли создать достоверную угрозу санкций. В ответ на подобные неудачи купеческие гильдии немецких городов объединились в новую, более широкую организацию – Ганзу, или Ганзейскую лигу. Если Ганза объявляла эмбарго на торговлю с городом, а купцы нарушали эмбарго, то их родной город мог сам подвергнуться эмбарго или купцам, нарушившим эмбарго, отказывались продавать товары в других городах – членах лиги. В 1358 году Ганза наложила эмбарго на торговлю с городом Брюгге, и город предложил особые условия городу Колонья, который входил в Ганзейскую лигу, а также городу Кампен, который не входил в лигу. Кампен согласился торговать с Брюгге, а Колонья ответила отказом. Строгая дисциплина в Ганзейской лиге помогла поддержать эмбарго, и Брюгге пришлось соблюдать свои обязательства перед купцами [Greif et al., 1994].

Организации, подобные Ганзе, которые поддерживали действие механизма репутации, выполняли очень важную функцию, способствующую повышению эффективности обмена. Они содействовали созданию надежных обязательств (*credible commitment*) со стороны города или правителя, а если город или правитель не могли взять на себя обязательства честного поведения по отношению к купцам, то достичь эффективного объема торговли не удавалось, что лишало правителей налоговых поступлений. Именно поэтому правители часто сотрудничали с иностранными купцами при создании гильдий.

Механизм многосторонней репутации эффективен в статичной среде, где правила, управляющие обменом и определяющие наказание, относительно стабильны и часто не меняются, так как этот механизм основан на ожиданиях одних агентов относительно определенного поведения других агентов и в нем нет механизма, который приспособлял бы эти ожидания к меняющимся условиям. Оптимальная величина группы, где действует механизм многосторонней репутации, определяется скоростью распространения информации о поведении членов группы. С развитием рынков и ростом населения относительная эффективность механизма многосторонней репутации падает и основную роль в защите контрактов начинает играть правовой механизм. В Западной Европе в конце позднего Средневековья и в начале Нового времени на смену купеческим кодексам поведения приходит система государственного принуждения, при которой наказание не зависит от децентрализованного поведения купцов – по отношению к обманщикам, которые отказывались выполнять решение судьи, применялись меры государственного воздействия – тюремное заключение или конфискация имущества. Вмешательство государства привело к снижению транзакционных издержек контроля исполнения контракта в условиях расширяющихся географических границ рынков.

Правовая система защиты контракта

Давайте посмотрим, как изменится матрица нашей игры, если появляется возможность защитить контракт с помощью правовой системы.

Возможность судебной защиты контракта превращает игру, в которой игрок В обманывал игрока А, в игру с кооперативным решением, в которой А инвестирует, а В сотрудничает. Если А осуществляет инвестиции, а В не выполняет своих обязательств, то А получит компенсацию ущерба. При этом мы предполагаем, что компенсация ущерба

увеличивает выигрыш А до того уровня, на котором он находился бы, если бы В не нарушил контракт. Если В не выполняет своих обязательств, то его выигрыш составит 1,0. Из этого выигрыша он должен компенсировать А инвестированную сумму (1,0) и выплатить компенсацию в размере 0,5. Поэтому в результате его выигрыш составит (—0,5) и лучшей стратегией для В будет сотрудничество, а не нарушение взятого на себя обязательства. Итак, мы можем сформулировать вывод, что целью правовой защиты контрактов является создание *условий для межвременного обмена*.

Наличие развитой правовой системы позволяет осуществлять защиту контрактов не самими экономическими агентами в частном порядке, а с помощью третьей стороны – государства. За счет этого достигается экономия от масштаба, что позволяет высвобождать значительные средства за счет экономии на трансакционных издержках.

Правовая система включает:

- законодательные органы и само законодательство;
- агентов (адвокатов, судей, арбитров, посредников и т. д.).

Если мы сравним правовые системы развитых стран и стран «третьего мира», то увидим, что в развитых странах законы поддаются однозначной трактовке и основная масса правовых норм отвечает требованиям эффективности, а судьи независимы, они не преследуют собственные интересы и граждане могут быть достаточно уверены в том, что результаты рассмотрения дела будут зависеть от обоснованности иска, а не от чьих-либо личных интересов. В странах «третьего мира» правовая защита слаба и неопределенна, законодательство неоднозначно, что порождает дополнительные издержки оценки законов; имеется большое количество законов, препятствующих экономической деятельности или нарушающих ее, а поведение агентов юридической системы характеризуется неопределенностью из-за коррупции, подверженности политическому влиянию и личным связям.

Правовая система даже в развитых странах обладает определенными недостатками, что ограничивает возможности ее использования как средства защиты контрактов. Приведем некоторые из них.

1. Судебные процедуры обременительны, громоздки, требуют много времени и средств.
2. Правовые нормы имеют общий характер и могут быть плохо приспособлены к определенной отрасли.
3. Правовые нормы не учитывают изменения технологии и других аспектов, имеющих существенное значение для решения дела.
4. Судьям может не хватать специальных знаний при решении конфликтов, которые возникли в связи с техническими вопросами.
5. В международных конфликтах у судей не хватает власти, чтобы реализовать судебное решение.
6. Нельзя не учитывать возможность коррупции, личный интерес судей и политическое влияние со стороны властей.
7. Некоторые аспекты оппортунистического поведения могут не наблюдаться в суде. Как правило, непросто контролировать действия, которые уже были осуществлены, например, в трудовых отношениях, в сложных деловых отношениях и в случае сложных производственных процессов.

Но даже если у правовой системы не было бы перечисленных выше недостатков, то все равно сторонам пришлось бы использовать частные механизмы защиты контракта, и это

связано с самой природой и ограниченными возможностями тех средств судебной защиты, которыми они могут воспользоваться.

При заключении контракта, защищаемого правовой системой, сторона, которой было дано обещание, получает возможность подать иск, если должник по договору не выполняет своих обязательств. Средство судебной защиты, которым пострадавшая от нарушения контракта сторона может воспользоваться, – это в большинстве случаев возмещение ущерба, хотя в некоторых случаях пострадавшая сторона может подать иск о принудительном исполнении договора. Если пострадавшая сторона имеет право лишь на денежную компенсацию своих потерь, то всегда остается риск того, что эти потери не будут полностью возмещены даже при условии, что все издержки подачи иска – гонорар адвокатов, судебные издержки – будут возложены на сторону, нарушившую контракт.

Можно выделить две основные причины, по которым возмещение ущерба не будет полным. Во-первых, кредитор по договору не получит возмещения ущерба, который суд сочтет слишком отдаленным или спекулятивным. Например, школа может подать иск о возмещении ущерба, причиненного в результате ухода учителя во время учебного процесса, однако подтвердить этот ущерб в суде, если он не был предусмотрен в качестве заранее оцененных убытков в договоре с этим учителем, будет крайне сложно, хотя этот ущерб может быть вполне реальным.

Во-вторых, величину причиненного ущерба будет оценивать суд – третья сторона, поэтому всегда сохраняется опасность того, что эта оценка разойдется с оценкой причиненного ущерба самой пострадавшей стороной, поэтому возмещение, которое она получит, окажется недостаточным. Никакое условие договора не сможет гарантировать полную защиту кредитора по договору от этой опасности. И никакое изменение правовой доктрины не сможет до конца решить эту проблему, потому что она возникает вследствие того, что третья сторона наделяется правомочиями по определению ценности обещания, которое дается стороной, нарушившей договор.

Лиза Бернштейн, исследовавшая контрактные отношения в среде торговцев бриллиантами, отмечает преобладание сделок, не подпадающих под действие закона. В качестве одной из основных причин нежелания торговцев бриллиантами использовать защищенные законом контракты она называет недостаточный размер возмещения убытков пострадавшей в результате нарушения договора стороны, которое может быть присуждено судом. Так, суды не присуждают возмещение убытков, которое поставило бы пострадавшую сторону в то положение, в котором она находилась бы, если бы договор был исполнен (*expectation damages*). Это происходит потому, что суды неохотно присуждают выплату упущенной выгоды пострадавшей стороне. Если торговец не поставяет алмаз, то упущенную выгоду другой стороны очень трудно подсчитать. Прибыль дилера от необработанного алмаза зависит от его социальных связей, его мастерства как огранщика и его способности выбрать огранку, которая пользуется в данный момент наибольшим спросом на рынке. Аналогичным образом, когда покупатель нарушает обязательство выплатить деньги, очень трудно, а порой даже невозможно определить прибыль, которую он получил бы, если бы инвестировал деньги, которые ему должны были заплатить. Ценность упущенных возможностей по самой своей природе является величиной весьма спекулятивной. Рассчитывая упущенные возможности, суд в этом случае присуждает выплату процентов на эту сумму, однако это имело бы смысл, если бы у пострадавшей стороны был доступ к рынку капитала. Однако типичный торговец бриллиантами не имеет

доступа к рынку капитала и не располагает свободной наличностью. Если, к примеру, судебное разбирательство длится три года, а спорная сумма достаточно велика, то пострадавшая сторона терпит серьезные финансовые потери, которые суд не принимает во внимание [Bernstein, 1992].

Именно этой причиной – сложностью оценки величины причиненного ущерба – объясняется применение в некоторых случаях, когда опасность недостаточной компенсации особенно сильна вследствие уникальности заключенного контракта (например, договор о продаже дома), другого средства судебной защиты – принудительного исполнения договора, которое является самым сильным средством защиты, которое может предложить правовая система. Но даже это средство судебной защиты по ряду причин не способно полностью защитить сторону, которая может пострадать от неисполнения договора. Нарушившая договор сторона может оказаться неспособной исполнить решение суда (например, окажется неплатежеспособной или заключит и нарушит сразу несколько договоров и т. д.).

Применение более жестких санкций за нарушение договора – заключение в тюрьму, физическое наказание или даже смертный приговор – повысит надежность договорных обязательств, но цена, которую придется за это заплатить, будет слишком высокой. Подобный правовой режим отрицательно скажется на стимулах к заключению контрактов, не говоря уже о других негативных побочных эффектах – одичании людей и их моральной деградации. Энтони Кронмэн поэтому формулирует общее правило, которое гласит: «...Там, где предельные издержки повышения безопасности обмена путем усиления средств судебной защиты сторон превышают предельные выгоды от этого, закон возлагает задачу дальнейшего повышения своей безопасности на сами стороны» [Kronman, 1985, p. 29].

Вследствие того что никакая система правовой защиты контракта (даже самая суровая) не может до конца устранить риск оппортунизма, стороны контракта будут продолжать использовать доступные им частные средства его защиты. Различие между частными и государственными механизмами защиты контракта имеет, скорее всего, не качественный, а количественный характер – это различие в относительных издержках использования разных механизмов защиты контракта. Все средства защиты договоров связаны с определенными издержками. Например, залоги и обеспечение могут быть связаны с временной передачей имущества в руки стороны, которая не сможет использовать его так же эффективно, как и другая сторона, что будет означать временную неэффективность использования этого ресурса. Относительные предельные издержки использования каждого из этих способов сокращения риска будут определять, какой из них выберут сами стороны. Но ни один из них не может до конца устранить риски.

По всем этим причинам правовая система защиты контрактов в любой экономике дополняется механизмом репутации. Уровень доверия в обществе имеет решающее значение для снижения трансакционных издержек. Кроме того, механизм репутации играет решающую роль в защите контрактов в теневом бизнесе, поскольку предприниматели, работающие в этой сфере экономики, не могут воспользоваться правовой защитой.

В каких случаях механизмы репутации более действенны, чем правовая система?

Механизм репутации будет обладать преимуществом перед правовой системой в следующих случаях:

- когда информация известна, но ее трудно наблюдать со стороны (*non-verifiable information*);
- когда особое значение имеет скорость разрешения споров;

- когда проблемы слишком сложны, чтобы их можно было решить в суде с низкими издержками или их решение требует специальных знаний;
- когда из-за коррупции или бюджетных ограничений государственные институты неэффективны, возрастает относительная эффективность неформальных институтов;
- когда особое значение имеет сохранение секретного характера сделок.

Лиза Бернштейн описала не защищенные законом контрактные отношения в среде торговцев бриллиантами в Нью-Йорке, где возник тщательно продуманный внутренний набор правил с характерными институтами и санкциями, которые регулировали разрешение споров между членами этого сообщества. Одним из объяснений этого предпочтения неформальных соглашений является норма «секретности», которая была распространена в этой среде [Bernstein, 1992, p. 115–116].

Защита контрактов с помощью механизма репутации требует меньше издержек, чем правовая защита контрактов. Те группы людей, которые могут воспользоваться механизмом репутации для защиты контракта, имеют конкурентные преимущества перед теми, кто вынужден прибегать к дорогостоящей и менее надежной формальной организации, защищающей контракты (например, к судебной защите).

В странах с недостаточной правовой защитой контрактов механизм репутации начинает играть непропорционально большую роль и может стать препятствием на пути развития разделения труда и обмена. Социальная структура оказывается «сегментированной», т. е. разбитой на отдельные изолированные сообщества, где каждый индивид устанавливает социальные и экономические связи в основном с членами особых религиозных, этнических или семейных групп, в которых защита контрактов осуществляется посредством «неформальных» экономических и социальных институтов, а круг участников этих сообществ ограничивается людьми, способными поддерживать личные связи.

Когда член определенной группы или сети вступает в экономические отношения с агентом за пределами своей сети, то вознаграждение, которое он должен заплатить агенту, выше, чем вознаграждение, которое он платит контрагенту из своей сети. Это более высокое вознаграждение и перспектива его получения в будущем должны создавать стимулы для того, чтобы агент всякий раз оправдывал доверие. Отношения с лицами, не входящими в сеть, не будут поддерживаться коллективным наказанием со стороны всех членов сети, эти контракты будут защищены лишь двусторонним механизмом репутации. Поэтому отношения внутри сети будут более выгодными по сравнению с отношениями за ее пределами и многие возможности взаимовыгодного обмена в экономике остаются неиспользованными.

В переходных экономиках потребность в защите контрактов удовлетворяется с помощью не только правовой системы, которая поддерживается государством, но и в значительной степени частных институтов, в основе которых лежит механизм репутации. Эти институты возникают стихийно и способны поддержать эффективный обмен в краткосрочном периоде, но обладают сильной способностью к самосохранению и могут оказывать глубокое и долгосрочное воздействие на развитие общества. Однако в долгосрочном плане они необязательно являются оптимальными.

Издержки защиты договоров и институты, распределяющие риск

Трансакционные издержки, вызванные сложностями защиты договоров и предотвращением возможного оппортунистического поведения со стороны партнеров по сделке, часто воспринимаются предпринимателями как риск. В суде не всегда удастся доказать оппортунистическое поведение другой стороны контракта. Некоторые виды

оппортунистического поведения нельзя предотвратить с помощью обращения в суд, поскольку договоренность между партнерами может включать как формальные элементы (подписанный сторонами и заверенный у нотариуса договор), так и неформальные, неявные договоренности, нарушение которых не может быть выявлено в ходе судебного процесса. Кроме того, в процессе исполнения договора возможно возникновение непредвиденных обстоятельств, которые не были учтены в формальном соглашении сторон.

Как подходит к решению проблемы неопределенности стандартная экономическая теория? Она усложняет математический аппарат, предлагает учесть неопределенность через цены будущих благ, определяемых заранее, как при фьючерсных сделках на товарных биржах, утверждая при этом, что для распределения ресурсов достаточно механизма рынка.

Но когда люди в реальной жизни сталкиваются с проблемой неопределенности, то они придумывают разнообразные схемы, механизмы, которые позволяют им разделить риски. Купец, снаряжавший в XVI веке торговую экспедицию к берегам Африки или на север земель под названием «Русь», мог обратиться в страховую компанию (в это время уже существовало страхование рисков) или создать акционерное общество, позволяющее разделить риски с другими купцами.

В современной экономике есть большое число институтов, позволяющих людям разделить риски. Одна группа институтов – это страховые компании, которые дают людям возможность разделить статистически независимые риски и тем самым сокращают для них издержки несения риска. Два риска будут статистически независимыми, если знание о реализованной величине одного риска не дает информации о возможной величине другого риска. Если вы проиграли или выиграли какую-то сумму денег в лотерее, то из этого нельзя сделать никаких выводов, выиграете ли вы или проиграете, играя на фондовой бирже. Если риски статистически независимые и число держателей полисов достаточно велико, то эти риски можно эффективно разделить с помощью страхования. Например, риск, что вы попадете в автомобильную аварию, не зависит от того, попадет ли в автомобильную аварию другой человек. Поэтому здесь возможно разделение риска посредством страхования. Каждый держатель страхового полиса платит за страхование, и эта плата равна ожидаемым размерам потерь плюс надбавка за расходы страховой компании, а также ее прибыль.

Однако некоторые виды риска так велики и оказывают влияние на такое большое количество людей, что их нельзя разделить с помощью традиционных механизмов страхования. Например, увеличение цен на нефть имеет такие последствия, которые сокращают доходы большинства людей в странах, потребляющих нефть. Застраховать риск подобного рода нельзя. Но такие риски можно разделить посредством финансовых рынков. Купив акции нефтяных компаний, инвестор, особенно уязвимый со стороны роста цен на нефть, может уменьшить риск, связанный с ростом цен. Финансирование предприятия за счет выпуска акций позволяет разделить риск, связанный, например, с внедрением новой технологии [Мильгром, Робертс, 1999, т. 1, с. 307].

В теневой экономике нет возможности использовать систему акций для распределения риска между несколькими партнерами. Теневой предприниматель не может застраховать свое дело, поскольку для этого предприятие должно быть зарегистрировано легальным образом, предпринимателю необходимо предоставлять официальную отчетность, давать сведения о величине основных фондов. Невозможность распределения риска в теневой экономике приводит к росту трансакционных издержек обмена, небольшим размерам предприятий, их низкому техническому уровню и отсутствию инноваций в этом секторе

экономики [Де Сото, 1995, с. 226].

2.2.5. Издержки защиты контракта от третьей стороны

Высокие издержки защиты контракта от третьей стороны могут ограничивать взаимовыгодный обмен или препятствовать ему. В качестве третьей стороны могут выступать как пираты, разбойники, так и само государство в случае нелегальной торговли. Защита контрактов может в данном случае быть частной или осуществляться третьей стороной: мафией или государством. Защита контракта третьей стороной позволяет достигать экономии от масштаба. Люди платят налоги, а учрежденные государством органы осуществляют защиту контрактов.

Существуют серьезные основания для передачи права использования насилия для защиты собственности и контрактов в руки государства. Ограничивая уровень насилия, допустимого в обществе, индивиды избавляются от необходимости использовать более дорогостоящие средства для достижения своих целей. Человек, который может вызвать полицию для защиты своего дома, находится в лучшем положении по сравнению с лицом, которое должно применять оружие или нанимать частных охранников. До тех пор пока общие издержки приобретения оружия и найма охранников для общества будут ниже, чем общая сумма услуг полиции по защите домов, общество выиграет, если оказание этих услуг возьмет на себя государство.

2.3. Трансакционные издержки и основные типы экономического обмена

В соответствии с принципом трансакционных издержек можно выделить три основных типа экономического обмена [Норт, 1993].

Первый тип – персонализированный обмен – был господствующим на протяжении большей части экономической истории. Он основан на мелком производстве и местной торговле. Участники такого обмена достаточно часто совершают сделки друг с другом, поэтому им хорошо известны характеристики друг друга и обмениваемых благ. Обман и нарушение взятых на себя обязательств встречаются редко, поскольку они просто невыгодны. Институциональная структура этого типа обмена основана не на правилах, зафиксированных в писаном законе, а на неформальных правилах, культурной однородности участников обмена и общих культурных ценностях. Необходимости в защите контрактов третьей стороной при этом типе обмена не возникает. Трансакционные издержки при этом типе обмена низкие, однако трансформационные издержки высоки, так как специализация производства и разделение труда определяются границами местного рынка.

Второй тип обмена – это неперсонализированный обмен без защиты контрактов третьей стороной. С ростом масштабов обмена, который постепенно выходит за рамки небольших географических общностей, поддерживать личные персонализированные связи становится все труднее, так как увеличивается разнообразие товаров, которые становятся все более сложными. Возникает неперсонализированный обмен, для которого характерны следующие основные черты:

- характеристики товаров, услуг и поведение агентов существенно различаются между собой;
- обмен имеет временную протяженность, передача товаров и передача денег не совпадают во времени;
- сделки не повторяются многократно.

При этом типе обмена существенно возрастают трансакционные издержки измерения качественных характеристик блага и возникает проблема обеспечения выполнения условий контракта, поскольку эффективность механизма репутации снижается. Пока объем торговли оставался небольшим, купцы путешествовали со своими товарами сами, так как полагаться на личных агентов было опасно: агент мог исчезнуть с капиталом или обмануть купца, осуществляя сделки на отделенных рынках, где его трудно было проконтролировать. Здесь возникают проблемы контроля поведения агента и ведения переговоров и защиты товаров в пути и в чужой стране.

Институциональная структура, поддерживающая этот тип обмена, усложняется по сравнению с институциональной структурой персонализированного обмена. Контракты поддерживаются родовыми связями, обменом залогами (когда купцы в разных городах доверяют друг другу продажу своих товаров), купеческими кодексами поведения, религиозными заповедями, различными институтами, которые обеспечивают действенность механизма репутации, а также различными локальными группами принуждения. В начале Нового времени в Европе усиливается роль государства в защите купцов, оставаясь при этом неоднозначной. С одной стороны, правитель защищал права собственности и следил за соблюдением контрактов, а с другой – государство само было источником

неопределенности и высоких транзакционных издержек.

И наконец, третий тип обмена – это неперсонализированный (обезличенный) обмен с защитой третьей стороной – государством. В современном сложном обществе с развитыми специализацией и разделением труда каждый человек выполняет узкоспециализированную функцию и зависит от других людей, которые обеспечивают его необходимыми товарами и услугами. Снижению транзакционных издержек в этом сложном обществе служат сложные и многообразные институциональные структуры, которые налагают ограничения на участников обмена. Создание этой институциональной структуры требует значительных средств, но удельные транзакционные издержки при этом не столь велики, поскольку число сделок увеличивается за счет расширения рамок обмена и удельные транзакционные издержки падают. Наиболее значительная экономия средств достигается за счет того, что за исполнением контрактов следит третья сторона – государство, которое устанавливает права собственности и следит за соблюдением контрактов. Однако защита со стороны государства никогда не бывает идеальной, и стороны пользуются любой возможностью сделать деловые отношения менее обезличенными и более персонализированными. В современном мире сосуществуют все три типа обмена. Более простые формы обмена не исчезли, и в различных частях света встречается локальная торговля.

Контракты, заключаемые при различных типах обмена, будут отличаться по характеристикам. В качестве примера можно рассмотреть контракты, которые заключались на Филиппинах между собственниками *jeerneys* (так назывались американские военные джипы, переделанные в такси после Второй мировой войны) и водителями, арендовавшими автомобиль. Эти контракты должны были создать стимулы у водителей к поддержанию автомобиля в исправном состоянии и учесть риски, связанные с колебаниями спроса на услуги такси. Проведившиеся исследования обнаружили, что в Маниле и ее урбанизированных пригородах преобладают контракты об аренде автомобиля с фиксированной рентой, а в сельских областях – контракты с долевым участием.

Как авторы проведенного исследования объясняют эти различия? В сельских областях отношения между людьми персонализированы и информация о поведении отдельных лиц достаточно быстро становится известной. В результате проблемы со стимулами к поддержанию автомобиля в исправном состоянии и его техническому обслуживанию водителем не столь важны, потому что поведение водителя легко проконтролировать и транзакционные издержки, в том числе и издержки контроля поведения водителя, низкие. В этих условиях соображения риска доминируют над соображениями, связанными со стимулами, и контракты с долевым участием будут наиболее подходящим типом соглашения между владельцем автомобиля и водителем. В соответствии с этим контрактом прибыль делится в определенной пропорции между собственником автомобиля и водителем, который его арендует.

Прибыль зависит в том числе и от технического состояния автомобиля, но поскольку водитель получает лишь часть заработанной прибыли, то его стимулы к поддержанию автомобиля в исправном состоянии снижаются. Однако при персонализированном типе обмена нарушение условий контракта о поддержании автомобиля в исправном состоянии легко проконтролировать, поэтому включения в контракт специальных стимулов к подобному поведению не требуется.

В большом городе, напротив, отношения между людьми обезличены и информация несовершенна, поэтому возникают серьезные проблемы со стимулами к бережному

обращению водителя с вверенным ему автомобилем. Трансакционные издержки контроля поведения водителя после заключения контракта высоки, поэтому соображения распределения риска отступают на второй план и основное внимание в контракте уделяется соображениям, связанным со стимулами. В результате в городе преобладают контракты с фиксированной арендной платой. Водитель отдает собственнику автомобиля фиксированную сумму в виде арендной платы, его заработок целиком зависит от технического состояния автомобиля, поэтому при таком типе контракта стимулы к поддержанию автомобиля в исправном состоянии будут сильные. Итак, мы видим, что переход от одного типа обмена к другому в результате урбанизации заставляет экономических агентов искать новые типы контракта.

Основные понятия главы

...

Доверительные блага

«Заложник»

Механизм двусторонней репутации

Механизм многосторонней репутации

Неперсонализированный обмен

Оппортунистическое поведение

Переговоры по Гоббсу

Персонализированный обмен

Поисковые блага

Политические издержки

Рыночные транзакционные издержки

Самовыполняющееся соглашение

Транзакционные издержки

Трансакция

Управленческие издержки

Экспериментальные блага

Вопросы для самопроверки

1. Что такое транзакционные издержки?
2. Какие основные виды рыночных транзакционных издержек вам известны?
3. В каких случаях мы говорим об избыточных измерениях качественных характеристик благ?
4. Приведите примеры поисковых, экспериментальных и доверительных товаров.
5. Что такое неоднородные товары? Каким образом можно добиться экономии транзакционных издержек измерения качества неоднородного блага?
6. Что такое кооперативный излишек и почему возникают проблемы при его разделе?
7. Чем «заложник» как способ защиты контракта отличается от обеспечения?
8. В чем преимущества самовыполняющегося соглашения перед «заложником» и обеспечением?
9. Сравните механизм двусторонней и многосторонней репутации. При каком механизме цена, которую придется заплатить агенту, будет выше?
10. В каких случаях неформальные механизмы репутации будут более действенны в защите контракта, чем правовая система?
11. Объясните, в чем проявятся издержки более жестких способов принуждения к исполнению договора, например заключения в тюрьму или телесных наказаний?
12. Почему величина транзакционных издержек при неперсонализированном обмене будет выше, чем при персонализированном обмене?
13. Как контракты с долевым участием помогают экономить транзакционные издержки измерения качественных характеристик блага?

Вопросы к размышлению

1. Кинотеатры часто продают билеты без указания места. Экономия какого из видов транзакционных издержек достигается при подобном способе продажи билетов?

2. Объясните, почему на конкурентном рынке не возникнет ситуация переговоров по Гоббсу? Что ограничивает возможность высказывания угроз?

3. Какой вид транзакционных издержек приводит к возникновению институтов в ситуации координации, ситуации «дилемма заключенных» и ситуации неравенства? В ситуации координации рассмотрите отдельно институт денег и правила дорожного движения (движения по правой или по левой стороне).

4. В романе «Братья Карамазовы» Достоевский рассказывает следующую историю.

Подполковник распоряжался большими суммами казенных денег. Каждый раз после очередной финансовой проверки подполковник ссужал деньги купцу Трифонову. Тот ездил на ярмарку, пускал деньги в оборот и возвращал подполковнику деньги с процентами. Но однажды приехал начальник дивизии, распек подполковника на чем свет стоит и велел тому подать в отставку. Подполковник попросил Трифонова вернуть ему последнюю сумму – 4500 рублей. «Никогда я от вас ничего не получал, да и получать не мог», – ответил Трифонов.

Как называется такое соглашение? Что гарантировало исполнение этого соглашения? Какие изменения, произошедшие в структуре сделки, вызвали оппортунистическое поведение купца Трифонова?

Приложение к главе 2. Принятие решения в условиях неопределенности: риск и страхование

Ожидаемые денежные величины

Предприниматель рассматривает два проекта, в которые он может инвестировать. Первый проект, назовем его проект D_1 – это инвестиции в организацию производства продукта, рынок сбыта которого известен и достаточно стабилен. Результат инвестирования в этот проект хорошо известен, если фирма его реализует, то заработает 1000 долл. При инвестировании в этот проект не возникает неопределенности, он надежный. Вторым проектом, назовем его D_2 более рискованный, он связан с производством нового продукта, и неизвестно, как потребитель его воспримет. Если проект окажется успешным, предприниматель получит прибыль 4000 долл., но, если дела пойдут плохо, его ожидают потери 2000 долл.

Может ли фирма сравнить эти два проекта? Одно из возможных решений – это сравнение **ожидаемых денежных величин**. Ожидаемая величина – это сумма вероятностей каждого возможного исхода, умноженных на денежную величину, возникающую при каждом исходе. В нашем примере ожидаемая величина первого исхода

...

$$E(D_1) = 1000 \cdot 1 = 1000 \text{ долл.},$$

поскольку мы предположили, что этот проект надежный, т. е. вероятность получения прибыли 1000 долл. равна 1.

Рассчитаем ожидаемую величину прибыли, приносимой вторым проектом. Здесь два возможных исхода, и для расчета ожидаемой величины прибыли мы должны знать вероятность каждого из них. Обозначим через p вероятность получения прибыли 4000 долл. при удачном исходе, тогда $(1 - p)$ – вероятность потерь в размере 2000 долл. при неудачном исходе, и рассчитаем ожидаемую величину прибыли при втором проекте:

...

$$E(D_2) = 4000 \cdot p + (-2000) \cdot (1 - p) = 6000p - 2000.$$

Итак, если вероятность успеха нового продукта равна 0,4, то ожидаемая денежная величина прибыли при этом решении будет равна 400 долл.

Ожидаемое значение является средневзвешенным всех возможных результатов, где вероятность каждого результата используется в качестве частоты или веса соответствующего значения.

Что такое *вероятность* и как предприниматель может ее оценить?

Вероятность означает возможность получения определенного результата. Достаточно

сложно сформулировать, что такое вероятность, потому что она может зависеть как от самой природы неопределенных событий, так и от восприятия человека. *Объективный* метод определения вероятности основан на вычислении частоты, с которой происходит какое-либо событие. Если бросать шестигранный игральный кубик достаточно много раз, то четверка выпадет примерно в $1/6$ случаев, т. е. вероятность этого события будет равна $p = 1/6$. Эта вероятность считается объективной, потому что основана на частоте наступления события, определенной на основе фактических данных.

Но не всегда возможно определить объективные параметры вероятности. Эти сложности возникают в том случае, когда отсутствует прошлый опыт. Люди не знают, что таит будущее, поэтому вынуждены строить свои предположения о результатах на ожиданиях, суждениях или личном опыте. В таких случаях оценка вероятности основана на субъективных критериях. *Субъективная* вероятность – это предположение относительно определенного результата, основанное на личном опыте или суждении того человека, который оценивает вероятность. При субъективном определении вероятности возможно установление разных ее значений различными людьми. Экономический анализ обычно предполагает, что экономические агенты могут тем или иным способом оценивать вероятность событий. Эти оценки вероятности будущих событий по своей природе будут субъективными, хотя некоторые оценки будут лучше, чем другие, в зависимости от доступной информации.

Отношение к риску. Максимизация ожидаемой полезности

Как поступают люди в условиях неопределенности, максимизируют ли они ожидаемую денежную величину? Решения, которые должен принять предприниматель, – D_1 и D_2 – приносят одну и ту же ожидаемую прибыль. Означает ли это, что ему все равно, какой проект выбрать? Вероятно, он предпочтет варианту D_2 вариант D_1 потому, что второй проект – это рискованное предприятие, которое при неблагоприятном развитии событий может принести убытки.

Формальное объяснение феномена избегания риска предложил в XVIII веке швейцарский математик Даниил Бернулли. Он обратил внимание на то, что многие люди, которые делают выбор в условиях неопределенности, не пытаются максимизировать ожидаемые *денежные* величины. Они скорее максимизируют ожидаемую *полезность* [24].

Бернулли предположил, что с ростом денежного дохода его полезность возрастает, но с убывающей скоростью, т. е. мы можем говорить об убывающей предельной полезности дохода. Например, если доход какого-то лица 10 000 долл. и он увеличивается на 1000 долл., то это увеличение дохода добавит к общей полезности больше, чем такой же прирост дохода – 1000 долл. при величине дохода 40 000 долл. О человеке, функция полезности денежного дохода которого обнаруживает убывающую предельную полезность, говорят, что он *не склонен к риску* (*risk averse*).

На рис. 3 приведено графическое изображение *несклонности к риску* как убывающей предельной полезности денежного дохода [25].

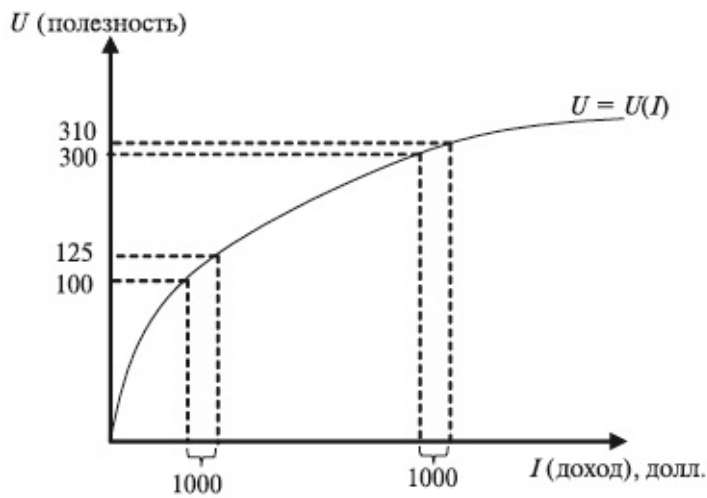


Рис. 3. Неприятие риска как убывающая предельная полезность дохода

Экономисты предполагают, что большинство людей не склонны к риску, однако некоторые обнаруживают нейтральность к риску (risk neutrality) или даже склонность к риску (risk-seeking, risk-prone). Лицо, нейтральное к риску, обнаруживает постоянную предельную полезность дохода. Это означает, что ему безразлично, получает ли он 1000 долл. со 100 %-ной вероятностью или 10 000 долл. с вероятностью 10 %.

На рис. 4 изображена функция полезности денежного дохода индивида, нейтрального к риску.

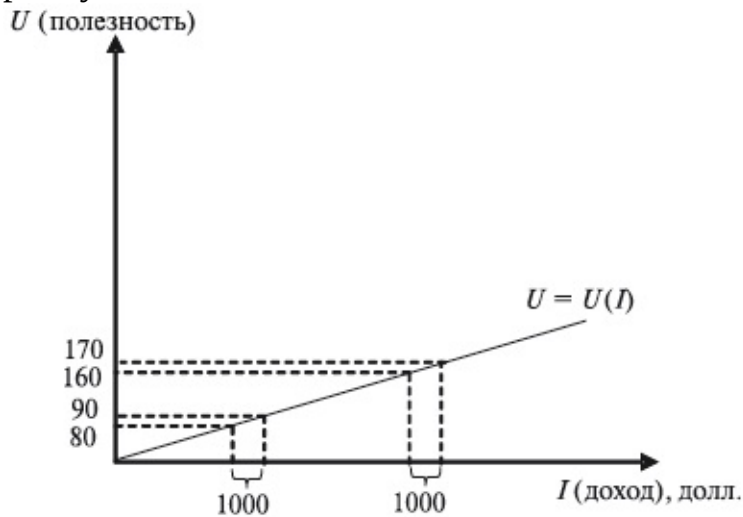


Рис. 4. Нейтральность к риску как постоянная предельная полезность дохода

При увеличении дохода на 1000 долл. при доходе 10 000 долл. полезность увеличивается на ту же величину, что и при возрастании дохода на ту же сумму 1000 долл. при доходе 40 000 долл. Экономисты редко рассматривают отдельных людей как нейтральных к риску, обычно предполагается, что этой характеристикой обладают коммерческие организации.

Люди, склонные к риску, обнаруживают возрастающую предельную полезность дохода и поэтому предпочитают неопределенную величину дохода определенному доходу такой же ожидаемой величины. Они предпочтут 10 000 долл. с вероятностью 10 % доходу 1000 долл. с вероятностью 100 %. На рис. 5 изображена функция предельной полезности дохода склонного к риску индивида.

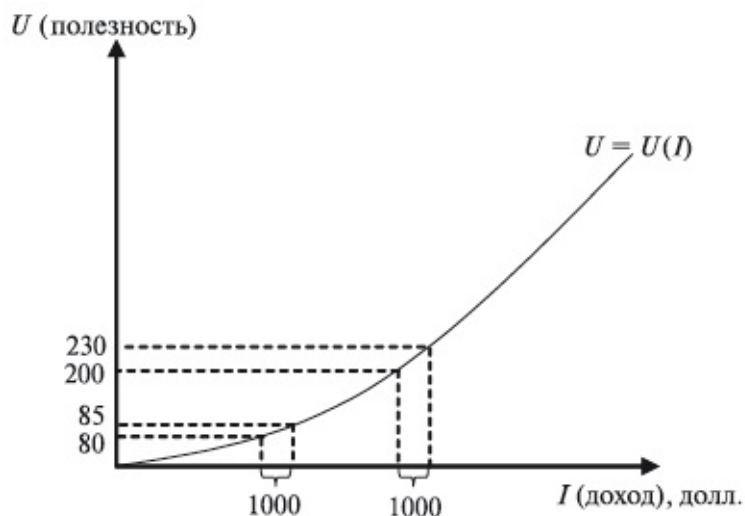


Рис. 5. Склонность к риску как возрастающая предельная полезность дохода
Снижение риска. Диверсификация

Основными способами снижения риска являются диверсификация и покупка страховки. Рассмотрим сначала диверсификацию.

Предположим, что вы торгуете электрическими приборами на комиссионной основе [26]. Вы можете продавать только кондиционеры или только обогреватели или можете распределить свое время равномерно между двумя видами электроприборов. Вам неизвестно, какая погода будет летом – холодная и дождливая или жаркая. Если погода будет холодной, то для обогрева дачных помещений люди будут покупать преимущественно обогреватели, а если жаркая, то потребитель будет приобретать преимущественно кондиционеры. Вы столкнулись с неопределенностью будущего спроса на электроприборы и можете решить проблему выбора в этих условиях при помощи диверсификации, т. е. распределения времени на продажу двух различных товаров, которые не являются родственными.

Предположим, что вероятность того, что лето будет жарким, равна $p = 0,5$, тогда вероятность того, что лето окажется холодным, равна $(1 - p) = 0,5$.

Доход от продажи электроприборов

Товары	Жаркое лето	Холодное лето
Кондиционеры	10 000	4000
Обогреватели	4000	10 000

Если вы решите продавать только обогреватели или только кондиционеры, тогда ваш действительный доход составит или 10 000 долл., или 4000 долл., но ваш ожидаемый доход будет равен

...

$$0,5 \cdot 10\,000 + 0,5 \cdot 4000 = 7000 \text{ долл.}$$

Однако если вы осуществите диверсификацию, т. е. распределите ваше время равномерно между продажей кондиционеров и обогревателей, тогда ваш доход составит 7000 долл. независимо от того, какая погода будет летом. Если лето будет холодным, тогда вы получите 2000 долл., продавая кондиционеры, и 5000 долл., продавая обогреватели. Если же лето будет жарким, тогда вы получите 5000 долл., продавая кондиционеры, и 2000 долл.,

продавая обогреватели. Осуществляя диверсификацию, вы получаете стабильный доход и исключаете всякий риск.

Итак, можно сделать вывод, что, распределяя ресурсы между различными видами деятельности (например, производством различных товаров), результаты которых не связаны между собой, т. е. диверсифицируя производство, можно избежать части риска.

Страхование как способ снижения риска. Спрос на страхование

Как несклонность к риску влияет на поведение человека? Не склонный к риску человек интересуется не только ожидаемой величиной риска, но и возможным размером потерь. Он сочтет ситуацию, которая чревата 10 %-ным риском потери 20 тыс. долл., более неблагоприятной, чем ситуацию, чреватую 100 %-ной вероятностью потери 2000 долл., хотя ожидаемая величина потерь в этих случаях одинаковая. Не склонные к риску стороны не любят неопределенности в отношении самой величины потерь.

Существует три способа, с помощью которых не склонный к риску человек может превратить неопределенный исход в определенный. Он может, во-первых, купить рыночную страховку, во-вторых, сам застраховать себя, например, отложив некоторую сумму денег, которая потребуется, чтобы покрыть потери, в-третьих, использовать возможности, предоставляемые договором, например, при покупке рискованных активов предложить за них более низкую цену.

Рассмотрим вариант с покупкой *рыночной страховки*.

Покупка рыночной страховки

Страхование	Угон ($p = 0,1$)	Нет угона ($p = 0,9$)	Ожидаемое благосостояние
Нет	0	20 000	18 000
Да	18 000	18 000	18 000

Владелец имеет автомобиль стоимостью 20 тыс. долл. Вероятность угона автомобиля составляет 10 %. В табл. 17 показаны два возможных варианта благосостояния этого человека: со страховкой и без нее. Решение приобрести страховку не влияет на его ожидаемое благосостояние, оно по-прежнему составляет 18 тыс. долл.

Приобретение страховки не изменяет *ожидаемого благосостояния*, однако страховка способствует достижению более высокого уровня *полезности* для владельца автомобиля. Владелец автомобиля – это сторона, не склонная к риску. Если риск несет не склонная к риску сторона, то это приведет к большему сокращению ожидаемой полезности дохода, чем несение риска менее склонной или нейтральной стороной. Поэтому та сторона, которая обнаруживает большую несклонность к риску, может заплатить менее несклонной или нейтральной к риску стороне за то, чтобы та приняла риск на себя, и обе стороны окажутся в более благоприятном положении с точки зрения ожидаемой полезности. Владелец автомобиля будет готов заплатить 100 долл. за то, чтобы превратить неопределенное будущее в определенное, и его готовность платить говорит о том, что он не склонен к риску. Страхование позволяет индивиду обменять риск больших потерь на определенность малых потерь.

Если имеются не склонные к риску стороны, то это означает, что распределение риска само по себе влияет на богатство общества. Предположим, что благосостояние общества – это сумма ожидаемых полезностей сторон. Перераспределение риска от не склонных к риску к нейтральным к риску сторонам приведет к повышению богатства общества. Общественное благосостояние повышается не только когда риск полностью перекладывается с более не склонной к риску стороны на менее несклонную или

нейтральную к риску сторону, но и когда риски делятся между не склонными к риску сторонами.

Предложение страхования

Потребители обычно покупают страховку в компаниях, которые специализируются на операциях страхования. Страховые компании – это фирмы, которые максимизируют прибыль путем продажи страховых полисов. Они объединяют большое число рискованных операций и создают страховой фонд. При этом страховые компании используют закон больших чисел, который утверждает, что единичные явления могут быть случайными и являются в основном непредсказуемыми, но средний результат большого числа аналогичных событий может прогнозироваться. Продавая страховку, страховая компания не может знать, будет ли угнан конкретный автомобиль, но, основываясь на прошлом опыте, она может предсказать число угонов в пределах большой группы водителей.

В нашем примере вероятность угона автомобиля составляет 10 %. Ожидаемая потеря равна 2000 долл. Страховая компания назначит страховую премию 2000 долл. Предположим, что от угона пострадали 100 человек. Они внесли в страховой фонд, из которого будут производиться страховые выплаты, 200 тыс. долл. Ожидаемые потери для 100 человек будут 200 тыс. долл. Страховая компания поэтому может не опасаться потерь. Помимо суммы ожидаемой потери страховые компании взимают также дополнительные взносы, чтобы покрыть свои административные расходы. Поэтому в нашем примере владельцам автомобилей, покупающим страховку, придется заплатить 2100 долл.

Кроме покупки рыночной страховки возможны и другие способы страхования, один из которых – самострахование путем диверсификации. Так, риск, связанный с инвестированием в ценные бумаги, можно устранить с помощью диверсификации портфеля ценных бумаг, т. е. включения в портфель ценных бумаг акций многих отдельных компаний, которые действуют в разных сферах бизнеса. Владелец диверсифицированного портфеля ценных бумаг будет нейтрален к риску.

Гарантии, предоставляемые потребителям производителями товаров, например, при покупке автомобиля, которые мы рассматривали как способ сокращения трансакционных издержек измерения качества, с экономической точки зрения можно также рассматривать как страховку потребителя. Страховая премия при этом включается в цену автомобиля. Ответственность производителя за ущерб, причиненный потребителю некачественной продукцией, также является правовым режимом, защищающим пострадавшего потребителя за счет более высокой цены, в которую включается страховая премия, уплачиваемая каждым потребителем, не пострадавшим от этой продукции.

Глава 3 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ

3.1. Определение понятия «права собственности»

Собственность является одним из основных институтов рыночной экономики, который предоставляет людям свободу распоряжаться ограниченными ресурсами. За собственником закрепляются определенные права, и другим лицам запрещается вмешиваться в осуществление этих прав. Почему существуют права собственности, как они влияют на общественное благосостояние, и как объяснить их возникновение и развитие – вот основные вопросы, которыми интересуется институциональная экономическая теория.

В главе 2 мы рассматривали одну из характеристик «естественного состояния» человечества – отсутствие гарантий соблюдения договорных обязательств в тех сделках, в которых обмен обязательствами имеет последовательный, а не одновременный характер. При этом мы предполагали безопасность владения. Теперь же, чтобы показать роль прав собственности, мы сосредоточим внимание на отсутствии безопасности владения, т. е. на ситуации, в которой отсутствуют четко определенные права собственности.

Рассмотрим следующий пример [Бьюкенен, 1997, с. 231–232]. На улице на лотках продается большое количество овощей и фруктов, купить которые достаточно просто. Обмен совершается легко и быстро, потому что обе стороны согласны с распределением прав собственности, которыми они обладают. Фрукты и овощи принадлежат продавцу. Покупатель имеет право распоряжаться своими деньгами. Каждой из сторон известно, что любая попытка в одностороннем порядке нарушить установленные права собственности будет наказана представителем государства, который уполномочен следить за соблюдением прав собственности. А теперь изменим эту ситуацию на противоположную, хотя внешне новая ситуация будет похожа на исходную. Фермер вырастил арбузы и сложил их у дороги, так что прохожие могут свободно брать их, и всем известно об этом. Неожиданно у арбузов появляется некто, кто пытается взять с вас за них плату. В этой ситуации ваше поведение будет отличаться от поведения, описанного в первом примере. Вы не признаете права собственности на арбузы за этим субъектом и поэтому не желаете платить. А этот неожиданно появившийся у арбузов человек не желает отдавать их вам бесплатно, потому что убежден, что право собственности принадлежит ему. В первой ситуации обмен был таким простым и честным, а во второй он стал чрезвычайно сложным, поскольку стороны не согласны с существующими правами собственности. Это означает, что у них нет уверенности в том, как поведет себя государство в этом случае и чьи права собственности оно поддержит.

Эти простые примеры показывают, что экономический обмен между людьми становится возможным, только когда люди обладают правами на обмениваемые блага, эти права осознаны ими и между людьми существует согласие относительно закрепленных прав, и он становится чрезвычайно сложным, когда права собственности четко не определены.

Итак, что мы имеем в виду, когда употребляем понятие «права собственности»? Права собственности – это отношения между людьми, которые возникают вследствие ограниченности ресурсов и относятся к их использованию. Мое право собственности на компьютер определяет отношения не между мной и компьютером, а между мной и другими людьми по поводу пользования и распоряжения компьютером. Я могу запретить другим лицам пользоваться моим компьютером, а могу и разрешить, или сдать компьютер в аренду, или продать его и т. д.

Почему речь идет об ограниченных ресурсах? Потому что ресурс, имеющийся в изобилии, который может удовлетворить любые потребности людей, вряд ли вызовет конфликт при его использовании. Если предмет владения перестает быть редким, то утверждение прав собственности может смениться отказом от них. Пайпс приводит в своей книге следующий пример: после Второй мировой войны механизация сельского хозяйства в Америке и решение командования приостановить закупку лошадей для кавалерии привели к тому, что лошади упали в цене, поэтому стало невыгодно утверждать право собственности на них и множество лошадей были выпущены на вольные пастбища и оказались бесхозными [Пайпс, 2000, с. 112].

Система прав собственности – это «совокупность методов предоставления конкретным индивидам “полномочий” выбирать любой способ использования конкретных благ из класса не запрещенных способов использования этих благ» [Alchian, 1977, p. 130]. Таким образом, с точки зрения экономической теории права собственности – это признанное обществом право производить определенные действия. «Быть собственником земли» обычно означает иметь право возделывать землю, добывать полезные ископаемые, предлагать эти права на продажу и т. д., но не право бросать землю в прохожих, использовать ее, чтобы изменить течение реки, или заставить кого-то купить ее. То, что является объектом собственности, – это признанное обществом право производить определенные действия» [Alchian, Demsetz, 1973, p. 17].

Права собственности, действующие в каждой экономике, устанавливают, как можно получать выгоду от своей собственности и какой ущерб можно причинять другим людям в процессе пользования собственностью, а какой ущерб причинять нельзя. Например, в одном государстве разрешено причинять ущерб конкуренту, производя более качественные и дешевые товары, но нельзя застрелить человека, нарушившего границу ваших владений, даже если очевидно, что он посягает на ваше имущество. В другом государстве может действовать иная система прав собственности: вы можете иметь право убить человека, вторгшегося в ваше владение, но вам запрещено продавать товары по ценам ниже установленного государством минимального предела.

«Права собственности» – это описательный термин, который является более общим, чем право собственности. Понятие «права собственности», которое используется неинституциональной экономической теорией, не следует смешивать с юридическим значением этого выражения. Экономическое определение прав собственности шире, чем их юридическое определение, поскольку охватывает не только формальные правила, но и многообразные неформальные социальные нормы, которые регулируют права индивидов использовать ресурсы. Итак, права собственности определяют нормы поведения людей (формальные и неформальные) в отношении ограниченных благ, которые люди должны соблюдать или нести издержки в виде наказания за несоблюдение этих правил. Использование ресурсов, не разрешенное владельцем прав собственности, будет незаконным или **новаторским**, если действующие права собственности не охватывают этих новых способов использования ресурсов [Demsetz, 1998].

У истоков формирования рынка в развитых странах стояли две правовые традиции, которые по-разному определяют права собственности. Поэтому в правовой литературе можно встретить два различных определения прав собственности. Основная идея континентального права Европы, которое восходит к римскому праву, состоит в том, что право собственности является неограниченным и неделимым [27]. Считается, что

собственник имеет неограниченное право распоряжения своей вещью (если его действия не противоречат другим законам и не нарушают прав третьих лиц). Право собственности относится только к материальным объектам. По практическим соображениям частное право собственности ограничивается вещами, которые могут использоваться исключительно собственниками и могут быть определены четко и недвусмысленно. Исключительное право использования не может применяться в отношении воздуха, текущих в реках вод, вод открытого моря и т. д. Применительно к этим ресурсам концепции собственности, которые используются в континентальном праве, не работают.

Англосаксонская правовая система восходит к традиции феодального права, при которой право собственности на землю не было абсолютным. Собственник земли делил это право с королем. Эта правовая система допускает раздробление собственности на какие-либо объекты на частичные правомочия отдельных лиц.

Различие между определением собственности на землю в континентальном праве и в англо-американской правовой традиции Мерримен наглядно проиллюстрировал с помощью следующего примера. Собственность в гражданском праве можно представить в виде коробки, на которой есть надпись «собственность». Тот, кому принадлежит эта коробка, является собственником. В случае полной необремененной собственности коробка содержит определенные права, включая право пользования и владения, право получения дохода от собственности и право отчуждения. Собственник может, однако, открыть коробку и передать одно или несколько из этих прав другим лицам. Но до тех пор пока сама коробка остается у него, он сохраняет собственность, даже если коробка пуста. В англо-американском праве нет такой коробки. Там есть лишь различный набор законных прав. Тот, кто обладает безусловным правом собственности, просто располагает наибольшим из возможных пучком таких прав. Когда он передает другому лицу одно или несколько правомочий из своего пучка, он теряет право на часть своего пучка прав собственности [Merrymen, 1974].

Подход экономической теории к правам собственности близок подходу англо-американской правовой системы. Экономическая теория в духе этой правовой традиции допускает возможность расщепления права собственности на отдельные правомочия и возможность обмена отдельными правомочиями. На какие правомочия распадается право собственности? Английский юрист Оноре выделил 11 элементов, которые могут комбинироваться определенным образом [28]. Кутер в перечень правомочий, на которые распадается полное и совершенное право собственности, включил следующие правомочия: использовать, потреблять, истощать, разрушать, улучшать, разрабатывать, преобразовывать, продавать, дарить, завещать, закладывать ресурс, сдавать в аренду [Кутер, 1994, с. 126].

Экономисты обычно пользуются более коротким перечнем, который включает:

- право использования актива (*usus*), которое определяет, какие способы использования актива являются законными;
- право получать доход, приносимый активом (*usus fructus*);
- право изменять форму актива и его субстанцию (*abusus*);
- право передавать актив другим лицам по взаимосогласованной цене, т. е. право отчуждать актив.

Третье и четвертое права представляют наибольший интерес для экономистов, потому что означают право вносить изменения в стоимость актива.

3.2. Спецификация и «размывание» прав собственности. Расщепление прав собственности

Спецификация прав собственности означает определение субъекта собственности (кто владеет?), объекта собственности (что является предметом владения?) и способ надления собственностью, а также срок, на который предоставляются права собственности [Капелюшников, 1990, с. 18]. Способы надления собственностью очень многообразны и требуют неодинаковых трансакционных издержек. Например, в начальный период освоения Дикого Запада достаточно было дать объявление в газете о том, что данный участок занят. Затем государство стало предъявлять более жесткие требования: для подтверждения своих прав на землю нужно было в течение пяти лет обрабатывать землю, высаживать на участке определенное количество деревьев. Введение подобного требования, закрепленного в Законе о гомстедах, было вызвано необходимостью институционального решения проблемы «безбилетника», возникающей в среде поселенцев. Освоение участков земли для первых поселенцев связано со значительными издержками, которые снижаются по мере того, как данная местность становится более освоенной. Жизнь становится проще, если рядом есть соседи, которые в случае крайней необходимости окажут помощь, поделятся сельскохозяйственным оборудованием или помогут при строительстве дома. По мере освоения земель туда приходят ремесленники – кузнецы и плотники, там строятся деревни. Но если все поселенцы станут ждать, пока эта местность станет более населенной, то результатом будет замедление процесса освоения земель. Возникшую «дилемму заключенных» – все будут ждать, пока другие преодолеют первоначальные трудности, и земля не будет осваиваться – усугубят спекулянты землей, которые покупают землю для перепродажи и придерживают ее до тех пор, пока цена не поднимется [Rose-Ackermann, 1985, p. 957–959].

Права собственности могут быть как специфицированы государством, так и установлены в результате самопроизвольного децентрализованного развития. Например, в период «золотой лихорадки» в Калифорнии права собственности устанавливались на основе неформальных правил, действовавших на территории дистриктов. Для получения права на участок земли было необходимо стать членом одного из дистриктов и непрерывно разрабатывать выделенный участок (максимальный перерыв был ограничен пятью днями).

Де Сото в книге «Иной путь» описал процедуру спецификации прав собственности на землю для нелегального жилищного строительства в Перу [Де Сото, 1995, с. 99–102]. Последовательность «освоения» земельных участков была следующей. Сначала организовывалась некая группа лиц для осуществления насильственного захвата пустующих земель. Она выбирала участок земли, обычно казенной, так как присвоить ее было легче, поскольку не затрагивались ничьи интересы. Когда участок земли был захвачен, возникали не имеющие юридических аналогов «ожидаемые права собственности». Они не давали владельцам тех преимуществ и выгод, которые давала узаконенная система права, и были основаны сначала только на присутствии захватчиков на земле. На участников захвата ложилось много издержек: организация и проведение захвата земли, риск того, что они будут изгнаны, кроме того, им приходилось постоянно находиться на своем участке, утверждая своим присутствием право на землю.

Постепенно права набирали силу. Поселенцы проводили перепись, которая

подтверждала факт владения землей, после чего необходимость физического присутствия на земле уменьшалась. Затем начиналось хождение по бюрократической лестнице. Для того чтобы получить законные права на землю, поселенцам приходилось проделывать 159 шагов, что занимало 7 лет. Но с каждым шагом права становились все более специфицированными. Как только становилось ясно, что государство не намерено разгонять поселенцев, они начинали строить дома не из тростниковых матов, а из более основательных материалов. Строительство, в свою очередь, укрепляло ожидаемые права, так как в Перу политически невозможно снести должным образом построенный дом. Но пока права не легализованы, продажа земли и сдача построек в аренду были запрещены законом, т. е. было ограничено право поселенцев распоряжаться своей собственностью и передавать ее другим лицам по взаимно согласованной цене. Когда возникала необходимость продать собственность, то продавали лишь строения, а не саму землю. Продажа регулировалась неформальными правилами, она должна была быть одобрена всеми жителями поселения.

Очень сложна аренда, так как существовало опасение, что власти примут арендатора за владельца земли. Поэтому аренду часто маскировали под временное проживание, а владелец жил под одной крышей с арендатором.

Этот пример показывает, что недостаточная спецификация прав собственности снижает экономическую ценность имущества. Это происходит вследствие того, что набор правомочий, которыми располагают собственники, ограничен (они не могут продать собственность, не могут извлекать прибыль, сдавая ее в аренду). Владельцы не могут использовать государственную систему защиты своей собственности. Они вынуждены защищать ее сами, а это связано с большими издержками и менее эффективно, чем защита со стороны государства. Когда права собственности расплывчаты и неопределенны, т. е. недостаточно специфицированы, ограниченные ресурсы расходуются не на то, чтобы приумножить богатство, а на то, чтобы сохранить его.

Неполнота спецификации прав собственности называется их *размыванием (attenuation)*. Спецификация прав собственности происходит до тех пор, пока дальнейший выигрыш от преодоления их «размытости» уже не будет окупать связанные с этим издержки. Именно потому что спецификация прав собственности может быть связана с большими транзакционными издержками, в экономике всегда существуют ресурсы с «размытыми», или неустановленными, правами на них. Поскольку невозможна полная определенность в отношении границ дозволенного и неразрешенного использования ресурсов, то составной частью любой системы прав собственности будет институт, который определяет права и разрешает конфликты, будь то суд, законодательный орган или какое-нибудь авторитетное лицо в некоем сообществе людей.

«Размывание» прав собственности может иметь место, когда права собственности неточно определены и плохо защищены, когда слабое государство не в состоянии обеспечить их защиту. «Размывание» прав собственности происходит и тогда, когда быстрые экономические перемены приводят к изменению ценности благ и идет борьба за распределение богатства. Появление новых технических средств (автомобилей, копируемых устройств, компьютеров, видеомагнитофонов) может привести к тому, что права собственности окажутся не определены и часть ценных благ останется в сфере общего доступа. Проходит определенное время, прежде чем государство четко установит права собственности в этой сфере. Одной из причин неопределенных прав собственности могут быть высокие издержки измерения по сравнению с ценностью ресурса. Примером здесь

могут служить права пользования воздухом или права на косяки мигрирующих рыб в океане.

Неоинституционалисты говорят о «размывании» также в том случае, когда государство устанавливает некоторые пределы исключительным правам собственности. Если государство вводит потолок цен на товары, или печатает купоны, которые дают право на определенное количество товара, или ограничивает возраст, начиная с которого разрешается приобретать товар, или устанавливает запрет на торговлю по выходным дням, то во всех этих случаях имеет место «размывание» прав собственности: государство нарушает право индивида пользоваться благом, получать доход или обменивать благо. Любое ограничение прав собственности снижает ценность ресурса и меняет условия обмена.

В качестве примера «размывания» прав собственности в результате государственных ограничений может служить введенное в Америке президентом Никсоном ограничение цен на бензин в августе 1971 года. Цены были заморожены на уровне мая 1971 года. Продавцы ответили на эти ограничения со стороны государства снижением качества продаваемого бензина (выраженного октановым числом). Общее количество бензозаправочных станций сократилось. Станции, оказывавшие до августа 1971 года дополнительные услуги, отказались от предоставления этих услуг, станции круглосуточного обслуживания приспособились к новым условиям, сократив часы работы. И все станции стали продавать дополнительные продукты в наборе с бензином тем покупателям, которые не хотели стоять в очередях (например, бензин продавался в наборе со смазкой, никогда в истории Америки машины так хорошо не смазывались) [Barzel, 1989, с. 24–25].

Мы говорим о «размывании» прав собственности во всех случаях, кроме одного. У индивида нет права причинять материальный ущерб ресурсам других людей. Поэтому ограничение скорости движения на дорогах «размывает» ваши права владельца автомобиля, а запрет давить людей и въезжать на автомобиле в витрины магазинов не означает «размывания» прав собственности владельца автомобиля [Эггертсон, 2001, с. 52].

Понятие «размывание прав собственности» имеет несколько двусмысленный характер. В процессе реализации собственником своих прав могут возникнуть побочные эффекты. Например, соединения фтора, которые присутствуют в выбросах алюминиевого завода, наносят ущерб фруктовым садам, расположенным по соседству с заводом, как это было в деле *Orchard View Farms v. Martin Marietta Aluminium* [Barnes, Stout, 1992, р. 22–24]. Если государство разрешит заводу производить любые выбросы, то это будет означать «размывание» прав владельцев фруктовых садов, а если государство запретит использование определенной технологии, то это будет означать «размывание» прав владельцев фабрики. В статье «Проблема социальных издержек» Коуз пишет, что английские суды еще раньше, чем экономисты, поняли обоюдоострый характер внешних эффектов. Здесь следует не искать виновного, а задать вопрос: какую сторону надо заставить изменить поведение, чтобы максимизировать общественный продукт? [Коуз, 2007, с. 92–93].

В связи с чем возник подобный двусмысленный характер данного понятия? Дело в том, что здесь изначально «размытыми», неспецифицированными были права собственности на ограниченный ресурс – чистый воздух. Когда права на ресурс не определены, он находится в сфере общего доступа и люди получают доступ к этому ресурсу путем захвата. Здесь действует правило «первый пришел – первый получил». Ресурс – чистый воздух находится в общем доступе, потому что издержки установления и защиты исключительных прав собственности на него превышают выгоды от введения прав собственности. Когда ресурс находится в общей собственности, может возникнуть конфликт при изменении

экономических условий, когда ценность ресурса возрастает. Например, соседи сообща владеют забором, который разделяет их владения. Они решили, что забор будет общим, потому что он не представляет для них особой ценности. Но вот редкая птица свила на заборе гнездо, и ценность прав собственности на забор резко возросла. Возникает конфликт по поводу того, кому принадлежит забор. Точно так же воздух, вода – это ресурсы, которые раньше были неограниченными, а теперь перешли в категорию ограниченных благ и возникает борьба за доступ к этому ресурсу, который по-прежнему находится в общей собственности [Barzel, 1989, с. 69].

Расщепление прав собственности. Любой товар представляет собой не только сумму физических характеристик блага и связанных с ними технических возможностей блага, но и прав и ограничений. Чем шире набор прав, связанных с данным товаром, тем выше его полезность. Так, участок земли, который может быть использован только в сельскохозяйственных целях, будет стоить меньше, чем участок земли, на котором разрешено строительство жилья. Впервые идея о том, что обмен представляет собой обмен пучками прав собственности, была высказана еще в XIX веке Бём-Баверком.

Права собственности часто бывают расщеплены, или рассредоточены, и каждое из правомочий, входящее в пучок прав собственности (the bundle of rights), может быть предметом обмена. После того как совершится обмен, права, соединяются в новые пучки и ценность блага меняется в зависимости от того, какие права вошли в новый пучок.

В результате обмена возможно возникновение таких пучков, которые максимизируют совокупную ценность ресурса. Однако это возможно лишь при условии, что трансакционные издержки не препятствуют обмену прав собственности, в результате которого они перейдут к тому лицу, который ценит их наиболее высоко. В противном случае издержки заключения сделки помешают перераспределению прав и первоначальное распределение прав будет влиять на эффективность производства. «С помощью рыночных трансакций всегда возможно изменить изначальное юридическое разграничение прав. И конечно, если такие трансакции совершаются без издержек, такое перераспределение прав будет происходить всегда, если оно открывает путь к росту ценности производства» [Коуз, 207в].

Реализуя право пользования своим ресурсом, собственник может причинить вред другим людям. Право причинять вред другим людям также является правомочием. Человек, который имеет право построить дом, тень от которого будет падать на участок соседа, обладает правомочием на причинение этого вреда. Но ему может противостоять право на запрещение вредного использования. Сосед этого человека может обладать правом запрета на строительство дома, тень от которого будет падать на его участок. Эти права могут быть определены и закреплены в своде законов или в судебном решении или стать предметом рыночных сделок, в ходе которых соответствующее правомочие перейдет к лицу, которое ценит его выше. Но для того чтобы обмен мог состояться, необходимо, чтобы эти правомочия были закреплены за определенным лицом.

3.3. Теорема Коуза

3.3.1. Внешние эффекты

При использовании собственности одним человеком могут возникать негативные или благоприятные последствия для других людей. *Если действия одной стороны влияют или могут с определенной вероятностью повлиять на изменение благосостояния другой стороны, то в этом случае говорят, что действия одной стороны создают внешний эффект для другой стороны.*

Внешние эффекты – это исключительно экономическое понятие, в юриспруденции такого понятия нет. Закон всегда, при любой социальной организации общества должен был проводить четкую грань между той деятельностью, которая причиняла ущерб и являлась незаконной, и той деятельностью, которая причиняла ущерб, но тем не менее осуществлялась в рамках закона. Последний вид деятельности не подлежал юридическим санкциям. Юристы должны четко проводить грань между теми видами деятельности, которые являются незаконными, и теми, которые осуществляются в рамках закона. Понятие внешних эффектов охватывает как законную, так и незаконную деятельность, игнорируя проблему «разделительной линии».

Внешние эффекты могут быть самыми разнообразными: положительными, т. е. приносящими пользу другой стороне, и отрицательными – причиняющими вред другой стороне. Они могут возникать как в тот момент, когда создающая их сторона производит какие-либо действия, так и в будущем, когда действие уже прекратилось; они могут затрагивать одну сторону или большое количество сторон. Можно привести несколько классических примеров внешних эффектов [Kaplou, Shavell, 2002].

Причинение неудобств. Когда человек создает неудобства для своих соседей: громко шумит, позволяет своей собаке бегать повсюду, из его жилища исходят неприятные запахи, – он создает отрицательные внешние эффекты, возникающие в момент этой деятельности и, как правило, затрагивающие небольшое число людей.

Загрязнение окружающей среды. Когда предприятие выбрасывает вредные вещества в воздух или сливает их в реку, то происходит уменьшение полезности тех, кто дышит этим воздухом или ловит рыбу в этой реке. Это отрицательный внешний эффект, который может проявиться сразу или в будущем и затрагивает, как правило, большое количество людей.

Опасное поведение, чреватое риском несчастного случая. Определенные виды поведения при определенных обстоятельствах могут причинить вред другим людям, например, неосторожное вождение автомобиля чревато негативными последствиями для пешеходов. Недостаточные меры предосторожности причинителя вреда создают отрицательный внешний эффект для жертвы несчастного случая.

Использование общедоступного ресурса. Когда большое число людей пользуются ограниченным ресурсом (пастбищем, озером, где водится рыба, нефтяным месторождением), то возникают внешние эффекты, приводящие к истощению ресурса. Каждый человек, принимающий решение о том, чтобы воспользоваться этим ресурсом, создает внешние эффекты, которые причиняют ущерб другим людям. Например, дополнительная корова, приведенная на общедоступное пастбище, уменьшает количество мяса, которое может быть получено с каждой коровы, пасущейся на лугу. Это отрицательный внешний эффект, возникающий в момент деятельности или проявляющийся позже и

загрязняющий большое количество людей.

Полезная деятельность. Действия человека могут приносить пользу не только ему самому, но и другим людям. Например, пчелы пчеловода опыляют фруктовые деревья его соседа, поэтому содержание пчел создает положительный внешний эффект.

Обращение с вещами, взятыми в аренду. Человек, взявший в аренду участок земли, может создавать для собственника земли отрицательные внешние эффекты, например, подвергая почву эрозии, но может создавать и положительные внешние эффекты, удобряя землю.

Внешние эффекты – это не просто издержки, производимые одной стороной, нести которые должна другая сторона. Почти во всех случаях существование и величина внешних эффектов зависят от решений, принимаемых обеими сторонами. Утверждение Коуза об *обоюдостороннем* характере проблемы внешних эффектов, которое он делает в самом начале статьи «Проблема социальных издержек», устраняет атмосферу виновности, морального осуждения одной из сторон и позволяет сосредоточить внимание на том, как найти такое решение проблемы, которое приводило бы к максимальной эффективности использования ресурсов. Понятие «причинитель вреда» «мы можем применить лишь с осторожностью в коузовском мире обоюдной каузальности, в котором каждая из сторон любого неудачного взаимодействия занимает одинаковое положение с точки зрения причинно-следственной связи» [Epstein, 1997, p. 1168].

Я не кашлял бы, если бы завод по соседству с моим домом не выбрасывал в воздух двуокись серы. Но завод не причинял бы мне вреда, если бы я не жил рядом с ним. Это совместное решение – завода о том, чтобы загрязнять воздух, и мое – о проживании рядом с заводом – и создает внешние эффекты. Если завод не несет ответственности за загрязнение, то его решение о загрязнении создает издержки для меня. Если завод несет ответственность, то мое решение жить рядом с заводом создает издержки для него. Он должен либо выплатить компенсацию, либо установить фильтры. Традиционное решение этой проблемы заключалось в установлении для завода налога в размере создаваемых им внешних издержек, что позволяло бы интернализировать экстерналии. Под интернализацией внешних эффектов имеется в виду превращение внешних эффектов в частные издержки, которые экономический агент вынужден учитывать при принятии решений.

Но предположим, что ущерб жителей от завода составляет 200 тыс. долл. в год. Его можно устранить, затратив 100 тыс. долл. в год на очистительное оборудование. Предположим далее, что издержки переселения жителей составляют 50 тыс. долл. в год. Если мы введем налог на загрязнение в размере 200 тыс. долл., то завод перестанет осуществлять выбросы и установит фильтры, затратив на это 100 тыс. долл. Если мы не вводим налог, то фабрика продолжает загрязнение. Жители переселяются, и издержки при этом варианте составляют 50 тыс. долл. Результат без налога более эффективный: проблема устраняется с наиболее низкими издержками. Оказывается, что в данном случае результат решения о введении налога неэффективен.

Внешние эффекты являются причиной провала рынка [29]. Устранить провал рынка можно с помощью государства. Оно вводит налог на лиц, создающих внешние эффекты, величина которого такова, чтобы после его уплаты частные издержки создающей внешний эффект стороны были равны социальным издержкам ее деятельности.

Коуз высказал предположение, что возможно и другое решение этой проблемы – частное урегулирование споров по поводу внешних эффектов.

3.3.2. Частное урегулирование конфликтов по поводу внешних эффектов

В некоторых случаях конфликт между сторонами, возникающий в результате совместного использования ресурса, может быть урегулирован с помощью *переговоров между сторонами* и заключения ими взаимовыгодного соглашения.

Для пояснения этого утверждения воспользуемся судебным делом *Sturges v. Bridgman* (1879), с помощью которого Коуз объясняет свой подход в статье «Проблема социальных издержек» [Коуз, 2007в, с. 100–101]. Кондитер использовал для своего бизнеса две ступки с пестиками. По соседству поселился доктор, который через восемь лет после вселения построил приемную в конце своего сада, прямо напротив кухни кондитера, а затем обнаружил, что шум и вибрация, создаваемые оборудованием кондитера, мешают ему использовать новую приемную. Доктор обратился в суд, чтобы принудить кондитера воздержаться от использования своего оборудования, суд удовлетворил претензии доктора и постановил, что тот имеет право запретить эксплуатацию оборудования кондитера. Предположим, что издержки и выгоды использования оборудования сложились следующим образом.

Мы предполагаем, что каждый дополнительный час работы ступок создает больше внешних издержек, чем предшествующий час. Эти издержки для доктора проявляются в уменьшении его дохода. До того как доктор подал на кондитера в суд, кондитер эксплуатировал оборудование в течение 8 часов. В этой точке предельная чистая выгода кондитера (линия MNB) снижается до нуля и он получает максимальную прибыль – 56. Однако оптимальный уровень шума – это 4 часа. До этого уровня предельная чистая выгода превышает предельные внешние издержки (линия MEC), которые проявляются в уменьшении дохода доктора (в этой точке предельная чистая социальная выгода от (линия MNSB) работы ступок равна нулю). Если дополнительный час шума добавляет больше к выгоде, чем к издержкам, то создаваемое неудобство будет эффективным.

Таблица

Судебное дело «Стуржес против Бриджмена»

Часы работы ступки	Общий доход доктора	Дополнительные потери доктора при увеличении времени работы ступки на 1 час (предельные внешние издержки)	Общая прибыль кондитера	Дополнительная прибыль кондитера при увеличении времени работы ступки на 1 час (предельная чистая выгода)	Общая выгода для общества	Дополнительная чистая выгода для общества при увеличении времени работы ступки на 1 час (предельная чистая социальная выгода)
0	72	0	0	0	72	0
1	70	2	14	14	84	12
2	66	4	26	12	92	8
3	60	6	36	10	96	4
4	52	8	44	8	96	0
5	42	10	50	6	92	-4
6	30	12	54	4	84	-8
7	16	14	56	2	72	-12
8	0	16	56	0	56	-16

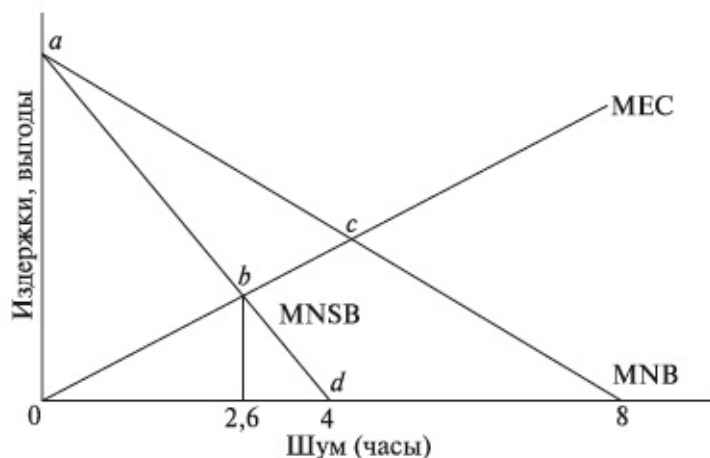


Рис. 6. Графическая иллюстрация судебного дела «Стуржес против Бриджмена»

Итак, суд передал право запретить работу оборудования доктору Кондитер может выплатить компенсацию доктору за создаваемые его оборудованием внешние издержки в течение 4 часов, но не более того. Если доктор Стуржес имеет право запретить шум, то он захочет это сделать. Однако предельная чистая выгода кондитера Бриджмена превышает предельные издержки доктора Стуржеса, пока время работы оборудования не достигнет 4 часов. Выплачивая некоторую сумму денег доктору, которая меньше, чем выгоды от работы оборудования, кондитер может компенсировать доктору его потери, возникающие в результате того, что тот согласится на шум в течение 4 часов. Обе стороны окажутся при этом в лучшем положении по сравнению с ситуацией, когда шума нет, потому что оборудование кондитера не работает. Переговоры между сторонами автоматически приведут к совместному решению об оптимальном уровне шума.

Суд мог передать право производить шум кондитеру Бриджмену. Коуз утверждал, что если стороны могут провести переговоры и договориться, т. е. если трансакционные издержки равны нулю, то решение суда не будет иметь никакого значения для окончательного размещения ресурсов. Кондитер будет первоначально создавать шум в течение 8 часов, потому что при этой продолжительности работы оборудования его предельные чистые выгоды снижаются до нуля.

Однако предельные потери доктора Стуржеса превышают предельные выгоды кондитера Бриджмена при работе оборудования от 4 до 8 часов. Это означает, что доктор Стуржес сочтет выгодным для себя заплатить кондитеру, чтобы тот сократил уровень шума до 4 часов в день. Стуржес предложит больше, чем потерянный доход кондитера на каждую единицу шума. Обе стороны выиграют, если им удастся договориться о снижении уровня шума.

Теорема Коуза

Если права собственности четко определены и вытекающие из них правомочия можно свободно обменивать, а также если трансакционные издержки (включающие издержки сбора информации, ведения переговоров и реализации прав) равны нулю, то размещение ресурсов будет эффективным и неизменным, каким бы ни было первоначальное распределение прав собственности.

Теорема Коуза содержит два основных условия, которые должны выполняться, чтобы правовая система не оказывала влияния на размещение ресурсов и эффективность производства. Первое из них – это четкая спецификация прав собственности. Обмену правомочиями должно предшествовать определение того, кому принадлежит спорное правомочие. Схематически это можно представить в следующем виде:

Спецификация и исходное распределение правомочия	----->	Сделки по обмену правомочиями	----->	Окончательное распределение правомочий
---	--------	-------------------------------------	--------	--

На это условие Коуз обратил внимание еще в статье «Федеральная комиссия по связи» (1959), которая предшествовала статье «Проблема социальных издержек». В ней Коуз выдвинул идею о возможности создания радиовещательного рынка. Считалось, что без государственного контроля радиовещательные станции станут работать на одинаковых частотах, создавая друг для друга помехи. Причиной введения государственного регулирования в этой сфере был хаос, который возник в результате действия системы *laissez-faire* в этой сфере. В 1927 году была создана Федеральная комиссия по радио для регулирования использования радиовещательных частот. Коуз считал, что государство должно не регулировать распределение радиочастот, а ввести частную собственность на электромагнитные волны разной частоты, в результате чего возникнет рынок этих частот и необходимость в государственном контроле отпадет. Коуз заявил, что хаос в радиоэфире возник не в результате конкуренции, а вследствие того, что не были установлены права собственности на электромагнитные волны разной частоты. Идея установления прав собственности и создания рынка для физически ненаблюдаемых объектов – электромагнитных колебаний – была непривычной, однако она стала реальной, когда группа ученых, в состав которой входили три экономиста, один юрист и один физик, предложили модель прав собственности в сфере электромагнитного спектра, которая была применена при проведении приватизации электромагнитного спектра в Новой Зеландии, Австралии и некоторых странах Латинской Америки. Установление прав собственности в сфере электромагнитного спектра означает, что каждому пользователю спектра выделяется определенное время, место и частота, которую они могут использовать как пожелают. Спектр не делится на блоки, и технические параметры вещания не устанавливаются. Права

собственности должны достигать определенных целей. Они должны быть исключительными, предсказуемыми, поддающимися обмену и защите, делимыми и гибкими. Если они отвечают этим требованиям, то могут решить проблему помех в радиоэфире [De Vany, 1998].

Основное значение этой статьи заключалось в том, что в ней Коуз заявил, что рынок не может функционировать без четкой спецификации прав собственности: «...определение прав собственности является необходимой прелюдией к рыночным сделкам; но конечный результат (который максимизирует ценность производства) не зависит от законодательного решения» [Coase, 1959].

Подтверждение этой идеи можно найти в описанной Коузом системе частных маяков в Англии. В экономической теории свет маяка традиционно рассматривается как пример общественного блага. Информация, передаваемая светом маяка, распространяется на дальние расстояния, поэтому те суда, которые пользуются этой информацией, могут делать это, не платя за нее. На это обратил внимание еще Дж. Ст. Милль: «Невозможно заставить суда, находящиеся в море и воспользовавшиеся услугами маяков, заплатить за них пошлину» [Mill, 1965, p. 968].

Коуз показал, что в Англии на протяжении определенного времени действовала система частных маяков [Коуз, 2007a]. Государство не справлялось с удовлетворением потребности судов в маяках, т. е. имел место «провал государства», и владельцы судов обратились к королю с петицией о том, чтобы он разрешил частным лицам строить маяки и облагать пошлиной суда, которые пользовались светом маяков. Государство предоставило частным лицам исключительную франшизу на строительство и эксплуатацию маяков и королевские полномочия по сбору пошлин со всех кораблей, которые пользовались маяками. Издержки строительства маяков были огромны, не менее рискованной была их эксплуатация. Случалось, что во время шторма в море смывало как сам маяк, так и владельца вместе с оператором маяка. Чтобы частная система маяков могла функционировать, необходимо было создать условия, при которых частные выгоды от строительства и эксплуатации маяков были бы больше, чем частные издержки. Роль государства была ограничена установлением и защитой прав собственности на маяки и права взимания пошлин за пользование светом маяка. Кроме того, государство устанавливало фиксированную шкалу пошлин и помогало в сборе этих пошлин [30]. Сбор пошлин осуществлялся в портах специальными агентами, которые могли представлять интересы сразу нескольких владельцев маяков. Размер пошлины зависел от расположения маяка и размеров судна. Судно оплачивало каждый маяк, мимо которого оно проходило. Были опубликованы книги, в которых определялись маяки для каждого маршрута и размер платы за них. Система частных маяков перестала существовать лишь в 30-х годах XIX века.

Второе условие теоремы Коуза – это *нулевые транзакционные издержки*, которые не воспрепятствуют заключению взаимовыгодной сделки между сторонами конфликта.

Решению проблемы внешних эффектов путем заключения взаимовыгодных соглашений могут мешать высокие транзакционные издержки. В этом случае решение суда о том, какой из сторон конфликта передать соответствующее правомочие (право создавать внешний эффект или право запретить деятельность, создающую внешний эффект), окажет влияние на размещение ресурсов и оно может оказаться неэффективным.

Рассмотрим следующий гипотетический пример [Polinsky, 1989, p. 11–14]. Дым от фабрики причиняет ущерб пяти жителям, проживающим по соседству с фабрикой, загрязняя

белье, которое они вывешивают сушиться на улицу. Ущерб, причиненный фабрикой каждому жителю, составляет 75 долл., так что общая величина ущерба равна 375 долл. Ущерб от дыма можно устранить двумя способами – установкой на фабричной трубе поглотителя дыма, что потребует затрат в размере 150 долл., или покупкой электрических сушилок по цене 50 долл. для каждого жителя. Какое из этих решений позволит решить проблему внешних эффектов с наименьшими издержками? Конечно, установка поглотителя дыма, так как она позволит устранить общий ущерб в размере 375 долл., затратив всего 150 долл., а это дешевле, чем покупка за 250 долл. 5 электрических сушилок. Установка поглотителя дыма будет эффективным решением.

Зависит ли достижение эффективного результата от того, каким образом распределены права собственности – принадлежит ли жителям право запретить фабрике загрязнять воздух или фабрика имеет право загрязнять воздух? Рассмотрим первый вариант, когда *жители* имеют право пользоваться чистым воздухом.

Фабрика при этом должна выбрать одну из трех доступных альтернатив:

- загрязнять воздух и компенсировать жителям ущерб в размере 375 долл.;
- установить поглотитель дыма на трубу, затратив на это 150 долл.;
- купить 5 сушилок для жителей, затратив на эти цели 250 долл.

Какую из альтернатив выберет фабрика? Очевидно, что она установит поглотитель дыма и это будет *эффективным* решением проблемы.

Рассмотрим теперь другой вариант распределения прав. *Фабрика* может безнаказанно загрязнять окружающий воздух. Жители в этом случае также должны выбрать одну из трех возможных альтернатив:

- нести общий ущерб в размере 375 долл.;
- купить 5 сушилок за 250 долл.;
- купить для фабрики поглотитель дыма за 150 долл. и договориться о его установке.

Жители выберут *эффективный* вариант – покупку поглотителя дыма за 150 долл. и договорятся с фабрикой о его установке, потому что их общая выгода от возможности сушить белье на воздухе больше, чем затраты на установку поглотителя дыма. Таким образом, эффективное решение будет найдено в процессе добровольного обмена индивидуальными правами на рынке независимо от того, как суд распределил права собственности.

В этом примере предполагалось, что жители могут без издержек собраться, договориться между собой о покупке поглотителя дыма и с фабрикой о его установке, т. е. была использована предпосылка о нулевых трансакционных издержках. Таким образом, при нулевых трансакционных издержках эффективный результат достигается независимо от законодательного распределения прав собственности.

Предпосылка о нулевых трансакционных издержках нереалистична во многих конфликтных ситуациях [31]. Стороны должны потратить как минимум время и деньги на то, чтобы встретиться для обсуждения конфликта. Предположим в нашем примере, что каждый житель должен потратить 60 долл. на то, чтобы встретиться с другими жителями (транспортные издержки и затраты времени).

Если право пользоваться чистым воздухом принадлежит жителям, то у фабрики снова есть выбор из трех доступных альтернатив, и она выберет эффективное решение – установку поглотителя дыма. Если же право загрязнять воздух принадлежит фабрике, то каждый житель должен решить, нести ли ему ущерб в размере 75 долл., купить ли сушилку за 50

долл. или встретиться с другими жителями, затратив на это 60 долл., чтобы сообщая с ними купить поглотитель дыма за 150 долл. Очевидно, что каждый житель выберет покупку сушилки, а это не самый эффективный способ решения проблемы.

Итак, при ненулевых трансакционных издержках право жителей пользоваться чистым воздухом является тем вариантом распределения прав, которое приводит к эффективному результату, а право фабрики загрязнять воздух приводит к неэффективному результату. Возникает вопрос о том, нельзя ли свести к минимуму влияние трансакционных издержек, выбрав ту правовую норму, которая приводит к эффективному результату? Если право на чистый воздух принадлежит жителям, то фабрика сама решает, какой из вариантов ей выбрать. Ей не надо встречаться и договариваться с жителями. Трансакционные издержки при этом варианте распределения прав не влияют на выбор фабрики. Если же фабрика имеет право загрязнять воздух, то жители должны решать, что им делать, и, чтобы избежать трансакционных издержек, они выбирают неэффективное решение. Получается, что в последнем случае трансакционные издержки оказывают влияние на конечный результат. И хотя жители в действительности не собирались, и трансакционные издержки поэтому не возникали, однако потенциальные трансакционные издержки оказали решающее влияние на выбор неэффективного варианта. *Итак, когда трансакционные издержки блокируют ведение переговоров и препятствуют достижению договоренности, эффективность использования ресурсов будет определяться начальным распределением прав собственности.*

Нормативная версия теоремы Коуза указывает, как следует поступать суду, решающему споры в условиях высоких трансакционных издержек, которые мешают достижению частных договоренностей.

В условиях позитивных трансакционных издержек эффективность конечного размещения ресурсов не является независимой от выбора правовой нормы, поэтому предпочтение следует отдать такому первоначальному распределению прав, которое минимизирует влияние трансакционных издержек.

Классической в этом вопросе считается позиция Познера, который утверждает, что суд должен передать правомочие той стороне, которая получила бы его, если бы трансакционные издержки были равны нулю. В этом случае не будет необходимости в дорогостоящем процессе обмена правомочиями. Это означает, что закон или судебное решение должны воспроизводить результат, который сложился бы на рынке, если бы трансакционные издержки были равны нулю. В нашем гипотетическом примере это право жителей пользоваться чистым воздухом.

Трансакционные издержки имеют ключевое значение для работы рынка. Если они незначительны, то внешние эффекты могут быть устранены посредством механизма рынка без вмешательства государства. Неэффективное распределение прав собственности будет исправлено в процессе рыночного обмена этими правами. Однако если трансакционные издержки велики и препятствуют заключению рыночных сделок между сторонами, то первоначальное распределение прав собственности окажет влияние на размещение ресурсов и эффективность производства.

Слишком высокие трансакционные издержки могут полностью блокировать обмен в какой-то сфере. Почему не продаются права, регулирующие использование дорог пешеходами и автомобилистами? Если бы не было трансакционных издержек, то водители с лучшими навыками вождения, предпочитающие быструю езду, могли бы приобрести соответствующее право у пешеходов. Но число участников сделки в данном случае слишком

велико, чтобы можно было провести переговоры и проследить за соблюдением достигнутой договоренности и выплатой соответствующей компенсации. Высокие транзакционные издержки являются причиной того, что рыночный механизм здесь не действует, а действуют правила дорожного движения и правила ответственности за неумышленное причинение вреда.

Однако вмешательство государства не всегда будет самым лучшим выходом из положения. Использование механизма государства также связано с издержками. Для принятия решения чиновникам необходима информация, следовательно, возникают издержки сбора информации, кроме того, нельзя исключать недостаток знаний и некомпетентность лиц, принимающих решение о регулировании какой-то сферы. Политики, принимающие решения, могут находиться под влиянием отдельных групп, преследующих свои специфические интересы. В том случае, когда выгоды от вмешательства государства меньше, чем издержки этого вмешательства, оптимальной политикой будет вообще не предпринимать никаких действий по поводу внешних эффектов. Коуз считает, что политики и экономисты переоценивают выгоды от регулирования. Но правильный выбор между регулированием и невмешательством все равно зависит от всестороннего анализа альтернативных вариантов и учета издержек, связанных с каждым из вариантов. Возможно, лучшим решением будет введение налога на сторону, производящую внешний эффект, а иногда лучшим выбором будет не делать ничего [Коуз, 2007в, с. 110–113].

Чтобы пояснить ту роль, которую может играть государство в случае возникновения провала рынка, причиной которого является внешний эффект, рассмотрим судебное дело *Miller v. Schoene* (1914) [32].

В штате Вирджиния выращивались яблочные деревья и красные кедры. Но неожиданно на кедровых деревьях появился грибок – заболевание, которое носит название «кедровая красная ржавчина». На начальной стадии оно проявляется в виде наростов на кедровых деревьях, сами кедры от этой болезни не страдают, но на второй стадии заболевания ржавчина распространяется на яблочные деревья и поражает их листья и плоды. В штате Вирджиния не было никаких правил, которые запрещали бы выращивать красные кедры. Но в 1914 году законодательный орган штата принял законодательный акт, который уполномочил энтомолога штата уничтожить красные кедры, растущие в радиусе двух миль от яблоневых садов, без компенсации. Штат поменял «правила игры». Он отменил одни права собственности и подтвердил другие – права владельцев яблоневых садов. Штат мотивировал изменение «правил игры» тем, что один вид собственности – яблони – представляет большую ценность, чем другой.

В данном случае возник конфликт между двумя частными интересами. В отсутствие закона об уничтожении кедров «размывались» права владельцев яблоневых садов. Но этот конфликт не мог быть решен частным путем, потому что транзакционные издержки ведения переговоров и заключения сделки были слишком высоки. Поэтому государственный орган неизбежно вовлекался в регулирование частного сектора. Принципиальное значение в связи с этим имеет вопрос о том, кто использует государство и для каких целей. Выращивание яблок было основной отраслью сельского хозяйства Вирджинии. Красные кедры использовались как декоративное растение и иногда как строевой лес. Садоводы были организованы и влиятельны, а владельцы кедров – нет. Престиж, влиятельность и, возможно, членство садоводов в законодательном органе штата имели решающее значение. В этом случае государство было инструментом защиты интересов одних лиц против других.

3.3.3. Теорема Коуза в экономике права. Переход от возмездия к компенсации за причинение вреда в древнем праве: объяснение по Коузу

Теорема Коуза представляет собой традиционную отправную точку дисциплины «экономика права». В этом разделе мы рассмотрим, каким образом теорема Коуза может быть применена для объяснения перехода от возмездия к компенсации за причинение вреда в древнем праве [Parisi, 2001].

В наши дни желание наказать того, кто причинил нам вред, и получить справедливое возмещение причиненного вреда представляется коренящимся в человеческой природе. Однако правовые системы в древние времена выдвигали на первый план *наказание* лица, причинившего вред, при этом компенсация причиненного вреда отходила на второй план. Ричард Познер предположил, что компенсация причиненного вреда не была реальной альтернативой возмездию в древних правовых системах, потому что богатство в те времена было ограничено и обидчик просто не имел возможности возместить жертве причиненный ей вред. Франческо Паризи предложил альтернативное объяснение становлению системы возмещения вреда в древнем праве.

В древнем праве система возмездия играла относительно большую роль. Историки права выделяют четыре этапа в переходе от возмездия к компенсации. На **первом** этапе действует **система нерегулируемого возмездия**, для которой характерно полное отсутствие каких бы то ни было правил осуществления наказания. На **втором** этапе постепенно возникают и формулируются **правила пропорционального**, или регулируемого, **возмездия (*lex talionis*)**. На **третьем** этапе **право наказать** обидчика постепенно **превращается в товар**, что позволяет причинителю вреда обменять право жертвы на осуществление возмездия на денежное вознаграждение (**вергельд**). И наконец, на **четвертом** этапе ***lex talionis*** и вергельд постепенно заменяются **системой фиксированных денежных штрафов**.

На первом этапе в отсутствие общепринятого правила наказания возмездие со стороны клана, к которому принадлежала жертва неумышленного причинения вреда, определялось самой пострадавшей стороной и могло быть весьма суровым. Мера возмездия по большей части была более серьезной, чем причиненный вред. Исторические источники упоминают о двукратном, четырехкратном или даже семикратном возмездии. Клан, пострадавший от чрезмерного возмездия, в свою очередь считал себя вправе ответить на него, что приводило к длительной взаимной вражде между кланами.

На втором этапе возникают правила, которые определяют, кто должен осуществлять возмездие, а также устанавливают верхний предел меры законного возмездия. Ближайший родственник жертвы имел право и – что более важно – обязанность осуществить наказание. Второй этап характеризуется становлением системы наказаний, основанной на пропорциональном (1:1) возмездии (око за око, зуб за зуб, жизнь за жизнь и т. д.).

Правила на этом этапе служили двум основным целям: они устанавливали, во-первых, верхний предел воздающего правосудия – только одна жизнь могла быть истребована за жизнь, но не более и, во-вторых, минимальное наказание для обидчика – не менее того, что требует закон. Подобная система сокращала риск междоусобной вражды из-за разногласий по поводу меры законного возмездия. Но на этом этапе возникала опасность того, что сдерживание противоправного поведения при пропорции 1:1 будет недостаточным из-за того, что в ряде случаев причинителю вреда удастся избежать наказания. Подобного опасения не могло быть при системе неконтролируемого возмездия, сила сдерживания от

причинения вреда при которой была достаточной. Однако эта опасность не была серьезной, поскольку весь клан отвечал за нарушителя и все члены клана имели стимулы контролировать тех, кто мог стать источником неприятностей для всего клана.

На третьем этапе система компенсации – вергельд (деньги, уплачиваемые следующему в роду после убитого) постепенно заменяет возмездие (во всех случаях, за исключением преднамеренного убийства). Этот переход от *lex talionis* к вергельду можно объяснить в терминах обмена по Коузу. *Lex talionis* предоставляет жертве надежное право, которым она может воспользоваться при поддержке правовой системы, – право на осуществление наказания. Какая из сторон ценила это право выше – жертва или ее обидчик? Очевидно, что после того, как остынет гнев и возмущение жертвы, потери для обидчика в случае осуществления наказания будут выше, чем выгода или удовлетворение тех, кто реализует наказание (сама жертва или ее клан). Если бы жертва отказалась от права осуществить наказание в обмен на денежное вознаграждение, то выиграли бы обе стороны этой сделки. Вергельд и был той ценой за передачу правомочия на осуществление наказания, которую причинитель вреда платил жертве за то, чтобы та отказалась от осуществления этого наказания.

Другие аспекты закона возмездия, как, например, непоколебимость этого закона, отсутствие влияния субъективных факторов (в том числе ответственность без вины), ответственность клана за проступок отдельного члена клана, также способствовали созданию условий для обмена по Коузу.

Но возникает вопрос: почему подобный обмен не стал возможным на более ранних этапах? Видимо, не потому, что богатство общества было ограниченным, как утверждал Познер. Ведь речь шла о богатстве всего клана, поскольку за причинение вреда отвечал весь клан. Дело в том, что в «естественном состоянии» человечества отсутствует четкая спецификация прав и нет того исходного наделения правомочиями, которое необходимо для того, чтобы обмен стал возможен, нет той исходной точки, с которой стороны могли бы начать переговоры. Жертва могла произвольно выбирать меру наказания обидчика, а это увеличивало трансакционные издержки в ситуации, когда на переговоры могли существенно повлиять накаленные эмоции.

Таким образом, переход от возмездия к возмещению причиненного вреда можно объяснить с точки зрения эффективности. Во-первых, осуществление возмездия накладывает определенные издержки на обидчика, однако не приводит к прямым выгодам для жертвы, оставляя тем самым некоторый излишек, который стороны могут получить, заключив сделку. Во-вторых, осуществление функций наказания и сдерживания преступлений обладает свойствами общественных благ. Издержки осуществления наказания несет один человек, а выгоды от сдерживания преступлений распределяются на всю группу. Поэтому по мере того как уровень «общинности» снижался, издержки осуществления возмездия увеличивались, обуславливая переход к публичному праву. Вместе с тем возможность «торговли» правом на возмездие позволяла жертве, осуществляющей частное принуждение, иметь выгоды от своих частных усилий посредством получения «выкупа» (вергельд) от обидчика за отказ применить наказание.

3.4. Альтернативные режимы прав собственности

В соответствии с теоремой Коуза, как было показано выше, права собственности имеют значение для эффективности лишь в мире положительных транзакционных издержек. В этом разделе мы рассмотрим только издержки спецификации прав собственности и издержки контроля и принуждения к соблюдению установленных в обществе прав собственности. Мы будем использовать общее название, которое объединяет эти два вида издержек – *издержки исключения* из доступа к правам собственности. Проблемы с эффективностью распределения ресурсов возникают только в том случае, если эти издержки исключения из доступа к правам собственности настолько высоки, что препятствуют установлению исключительных прав собственности.

Отношения собственности можно представить как действующую в обществе систему исключений из доступа к материальным и нематериальным благам. Если ограничений нет и никто не исключен из доступа к благу, то ресурс находится в свободном доступе, т. е. ресурсы принадлежат всем или никому. Наиболее высокая степень исключительности характерна для частной собственности. Неоинституциональная теория говорит об исключительных правах собственности (*exclusive property rights*), а не об абсолютных правах собственности, во-первых, потому, что определение прав собственности поглощает ресурсы и требует чрезвычайно высоких издержек [33], и, во-вторых, потому, что невозможна полная защита прав собственности и опасность воровства является подтверждением этого.

Альтернативные режимы собственности создают различные стимулы для индивидов, и, меняя режимы прав собственности, можно повлиять на экономические стимулы, а следовательно, и на экономическое поведение участников хозяйственной жизни.

3.4.1. Общедоступная собственность

Доступ к этой собственности открыт всем, и никто не может быть исключен из пользования ресурсом, при этом доступ регулируется принципом «первый занял – первый воспользовался». Общедоступная собственность складывается, если ресурс не является ограниченным, а также в том случае, если издержки по установлению и защите индивидуальных прав собственности выше, чем выгоды от установления этих прав. Природа стимулов, которые порождает общая собственность, такова, что ресурсы, находящиеся в общей собственности, подвергаются опасности чрезмерной эксплуатации: истощается плодородие почвы, уменьшается количество дичи в охотничьих угодьях. «Общедоступные ресурсы производят ограниченное количество единиц ресурса, так что использование его одним лицом уменьшает количество ресурсов, доступных другим» [Ostrom, 1994]. В литературе описаны реальные трагедии, вызванные этой проблемой: голод в Эфиопии в 1970-х годах, истощение рыбных запасов.

Примером подобной чрезмерной эксплуатации ресурса может служить схема прав собственности на федеральные нефтеносные участки в США в начале XX века. Нефть под землей залегает часто на большой площади, а отдельные лица могли приобрести для разведки участки не более 20 акров, на которые после обнаружения нефти можно было получить титул собственности по цене 2,5 долл. за акр. Это означало, что каждый индивид получал право собственности на нефть только после того, как поднимал ее на поверхность. В результате каждый старался добыть как можно больше нефти и сделать это как можно

быстрее. Вдоль границ участков бурили лишние скважины, высокие темпы добычи уменьшали общую нефтеотдачу за счет ослабления давления под поверхностью, и относительно меньшую часть нефти можно было поднять на поверхность, кроме того, для этого требовались специальные дорогостоящие насосы. Добытую нефть помещали в хранилища (открытые резервуары или стальные цистерны), где она испарялась, могла возгореться и была подвержена порче [Libecap, 1984].

В 1968 году Гарриет Гардин написал статью «Трагедия общедоступной собственности», в которой описал примеры расточительных действий людей, приводящих к истощению ресурса, находящегося в общем пользовании [Hardin, 1968]. Гардин рассуждал следующим образом. Представьте себе пастбище, доступное всем. Каждый пастух как рационально мыслящий экономический агент стремится максимизировать свою выгоду. Явным образом или неявно он задает себе следующий вопрос: «Какова будет моя полезность, если я добавлю еще одну корову к моему стаду?» Эта полезность складывается из положительных и отрицательных компонентов.

– Положительный компонент представляет собой функцию от увеличения стада на одну корову. Поскольку пастух получает весь доход от дополнительной продажи мяса сам, то положительная полезность будет равна +1.

– Отрицательный компонент – это функция от дополнительного уменьшения количества травы при выпасе еще одного животного. Но этот эффект – истощение ресурса вследствие увеличения стада еще на одну корову – ложится не на этого пастуха, который должен принять решение об увеличении стада, а распределяется равномерно между всеми пастухами. Поэтому отрицательный компонент для каждого отдельного пастуха, принимающего решение, будет только какой-то частью от (—1).

Складывая эти частичные полезности, рационально мыслящий пастух сделает вывод, что вполне разумно добавить еще одну корову к своему стаду. Но точно так же рассуждают все пастухи. В этом и заключалась, по мнению Гардина, трагедия общедоступной собственности. Она возникает всякий раз, когда лицо, принимающее решение, совершает действие (добавляет еще одну корову к своему стаду или идет ловить рыбу), которое приносит выгоду ему самому, но создает при этом существенные внешние эффекты для других, так что общие потери при этом перевешивают выгоды от этого действия. Если мы представим проблему общей собственности в формальном виде, то получим «дилемму заключенных», где отсутствие кооперации между двумя игроками приводит к неэффективному для обоих игроков результату, что и носит название «трагедия общедоступной собственности».

Каждый пастух, принимая решение об увеличении поголовья скота, будет ориентироваться на вторую колонку, показывающую, что, пока число коров не достигнет 9, любой пастух будет получать выгоду, так как прибавка в весе его дополнительной коровы будет положительной. Однако, с точки зрения всего общества, имеют существенное значение не вторая, а третья и четвертая колонки. Третья колонка содержит сведения об общем увеличении веса коров в неделю, а четвертая показывает дополнительный прирост мяса в результате увеличения стада на одну корову. Наибольший прирост получен на 5-й и 6-й коровах, но добавление 6-й коровы ничего не прибавляет к тому количеству мяса, которым располагает общество. Увеличение поголовья стада сверх 6 коров уменьшает благополучие общества, поэтому, с точки зрения общества, оптимальным поголовьем будет 5 или 6 коров в стаде. Добавление дополнительной коровы означает внешний эффект для того стада,

которое уже находится на данном пастбище.

Трагедия общедоступной собственности

Количество голов скота	Прибавка в весе одной коровы за неделю (AP)	Общая прибавка в весе (Q)	Дополнительное мясо для общества в результате увеличения стада на одну корову (MP)
1	10	10	10
2	9	18	8
3	8	24	6
4	7	28	4
5	6	30	2
6	5	30	0
7	4	28	-2
8	3	24	-4
9	1	9	-15
10	-1	-10	-19

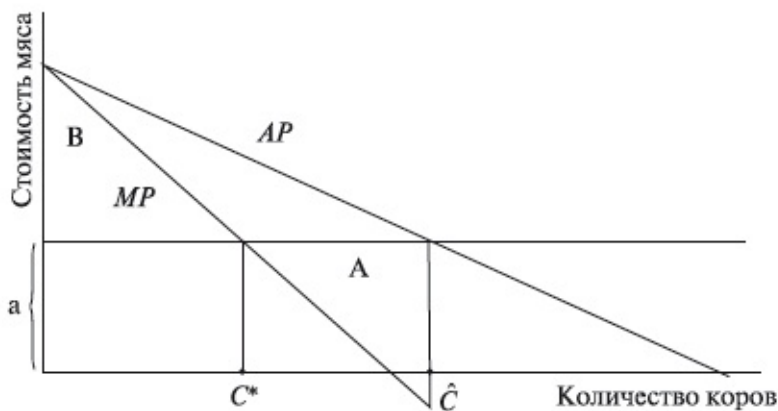


Рис. 7. Графическая иллюстрация трагедии общедоступной собственности

Предположим, что цена коровы равна a . Стоимость мяса, получаемого от одной коровы, зависит от того, сколько коров пасется на пастбище, находящемся в общем доступе. Пусть $f(c)$ – стоимость мяса, если на пастбище пасется c коров. Итак, $f(c)/c$ – это средний продукт, т. е. стоимость мяса, приходящаяся на одну корову. Сколько коров нужно пасти на пастбище, чтобы максимизировать совокупное богатство пастухов?

...

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

Максимальное богатство общества достигается при

...

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

Если $MP(c) > a$, то выгодно прибавить еще одну корову к стаду, если $MP(c) < a$, то необходимо убрать одну корову.

Если пастбище находится в частной собственности, т. е. имеется собственник, который может принять решение об ограничении доступа к ресурсу, то частный владелец, чтобы максимизировать свои доходы, допуская бы не более c^* коров на этом пастбище. Треугольник B на графике представляет ту ренту, которая будет получена в этом случае с данного пастбища.

Что происходит в том случае, когда пастбище находится в общей собственности и каждый пастух самостоятельно принимает решение о количестве коров, которое он приведет на это пастбище? В этом случае каждый пастух увеличивает поголовье коров до тех пор, пока стоимость выпуска, получаемого от коровы (Q/c), превышает a – цену коровы. Равновесное количество коров в этом случае будет $?$. Каждый пастух прекратит добавлять свою корову к стаду, когда $Q/c = a$, или $f(?)/? = a$, где $? > c^*$ и $f' < 0$.

В этом случае пастухи не принимают во внимание, что каждая дополнительная корова сверх c^* сократит стоимость выпуска мяса, получаемого с других коров. В точке $?$ предельный продукт коровы меньше нуля. Происходит рассеивание ренты (*rent dissipation*), треугольник A , равный треугольнику B , демонстрирует эту потерю ренты с пастбища, обусловленную чрезмерным использованием ресурса. Отношение площадей этих треугольников определяет степень рассеивания ренты.

Индивиды, использующие общий ресурс, имеют слабые стимулы к долгосрочным инвестициям в сохранение и умножение ресурса, поскольку они не могут воспользоваться результатами своих вложений.

Ценность ресурсов в общей собственности снижается также вследствие того, что обмен ограничен из-за отсутствия прав собственности. Установление прав собственности необходимо для того, чтобы появилась рыночная цена на ресурс, которая отражала бы соотношение спроса и предложения ресурса. В отсутствие рыночных ценовых сигналов ресурсы не смогут при изменении экономических условий плавно переходить к тем лицам, которые ценят их наиболее высоко.

Более того, размещение ресурсов, находящихся в общедоступной собственности, не будет эффективным с точки зрения использования их во времени. Когда рыночные цены указывают, что текущая ценность ренты, приходящейся на ресурс, будет выше, если ресурс будет использоваться в будущем периоде по сравнению с использованием в текущем периоде, то использование ресурса будет отложено. Но при общедоступной собственности подобные рыночные сигналы не поступают. Если ресурсы находятся в общей собственности, исключительные права на них не установлены и нет соответствующих рыночных цен, то стимулы к тому, чтобы откладывать использование ресурса на будущее, будут очень слабые. Как говорится, «яблоки на общей яблоне никогда не созревают». Ни одна экономика не была бы жизнеспособной, если бы все ресурсы в ней находились в общедоступной собственности.

Ценность общей собственности также сокращается вследствие неопределенности в отношении прав собственности. При общедоступной собственности собственность является общей до ее захвата экономическим агентом и индивидуальной – после захвата. Поэтому при общей собственности одни из конкурирующих претендентов на ресурсы могут вкладывать труд и другие ресурсы в грабительскую деятельность, а другим необходимо будет расходовать ресурсы на защиту от грабежа, а не направлять их в производство, что было бы более эффективно с общественной точки зрения. Возможно даже проявление насилия конкурирующими претендентами на общедоступную собственность, которое также

приводит к рассеиванию ренты. Например, рыбаки время от времени проявляют агрессию, направленную на лодки других рыбаков, и разрезают их сети. Так было, например, в августе 1994 года, когда испанские рыбаки пытались помешать французским и британским рыбакам ловить тунца в Бискайском заливе [Dnes, 1996].

Каким же образом должно быть организовано использование ресурсов, чтобы результат был эффективным? Гардин предлагал взаимное принуждение (*mutual coercion*), социальные институты с целью ограничения разрушительного индивидуального поведения, например налоги и частную собственность. Он признавал, что эти институты могут быть несправедливыми, – при частной собственности всем лицам, кроме собственника, отказано в доступе, но «несправедливость», по его мнению, была предпочтительнее, чем полное исчерпание ресурсов.

1. Одним из институциональных решений проблемы общей собственности может быть установление частных прав собственности на ресурс.

2. Возможна также централизация принятия решений по поводу использования общей собственности, например, принимать решение может единовластный правитель. Между первым и вторым крайними решениями возможны также промежуточные решения в виде, например, общинной (коллективной) собственности, которая будет рассмотрена ниже.

3. Проблему внешнего эффекта, приводящего к утечке ренты, можно решить с помощью регулирования путем введения налога или установления квот. Простейшую координацию действий по пользованию плодами, приносимыми ресурсом, можно осуществить с помощью квот на использование ресурса. Можно установить, сколько коров каждый пастух имеет право пасти на общедоступном пастбище. Можно также разрешить первому пастуху пасти корову на этом пастбище, но всех, кто позже приведет своих коров, заставлять оплачивать убытки, возникающие при выпасе каждой дополнительной коровы. Примером подобного институционального решения может служить налог, который владельцы автомобилей платят в зависимости от объема двигателя. Налоги и квоты позволяют ограничить использование ресурса, но не решают проблему недостатка инвестиций. Сотрудничество при осуществлении инвестиций обычно требует более сложной организации и способности предвидеть возможное воздействие человеческой деятельности на состояние ресурса.

4. Наконец, в качестве институционального решения проблемы могут выступать неформальные правила, регулирующие использование ресурса.

3.4.2. Коллективная (общинная) собственность

Итак, исключительные права собственности могут решить проблему истощения ресурсов при общедоступной собственности. Процесс возникновения исключительных прав принимает разнообразные формы. Принципиальное значение имеет то, кто наделен исключительными правами. При режиме *коллективной (общинной) собственности* исключительными правами на ресурс обладает определенная группа людей. Коллективную собственность можно также определить как общую собственность с закрытым доступом. Из числа собственников исключаются все люди, которые не принадлежат к данной группе.

Примером коллективной собственности может служить собственность на высокогорные альпийские луга, которой сообща владеют жители деревни. Установление частных прав собственности в данном случае было бы неэффективно, и жители деревни выбрали институт общинной собственности. Строгий контроль, предотвращение чрезмерного использования ресурса и осуществление совместных инвестиций в

поддержание общего ресурса (луга удобряются, производится прополка сорняков, сооружаются и ремонтируются дороги) позволили сохранять продуктивность земли в течение столетий [Ostrom, 1990].

Общая собственность с закрытым доступом нуждается в институциональной структуре, которая помогала бы решать проблемы, возникающие при этом режиме собственности.

- При общинной собственности устанавливаются исключительные права общины на ресурс и нужно решить проблему исключения других лиц из доступа к ресурсу. Возникает необходимость в правилах, которые определяют, кто имеет доступ к данному ресурсу, т. е. следует установить четко определенные границы собственности. При коллективной собственности может возникнуть проблема «безбилетника» при обеспечении защиты ресурса от других лиц. Но в целом при коллективной собственности издержки защиты прав собственности будут относительно более низкими по сравнению с частной собственностью, поскольку при коллективной собственности возникает эффект экономии от масштаба, благодаря тому что функции исключения других лиц и защиты прав собственности берет на себя специально выделенная для этого часть группы.

- Нужно решить проблему ограничения интенсивности использования ресурса внутри данного сообщества. Для этого необходимо принять правила, ограничивающие использование ресурса, и создать институциональную структуру, обеспечивающую выполнение этих правил. Так, Дальман описывает собственность деревенской общины в Англии на луга для выпаса скота и на лесные угодья. Эти земли находились в общинной собственности, и их использование контролировалось непосредственно жителями деревни и частично определялось голосованием. Права пользования члена общины были ограничены. Каждый из них мог пасти лишь установленное количество голов скота и был ограничен в вырубке деревьев [Dahlman, 1980].

Проблема ограничения использования ресурса решается с помощью социальных норм, обычаев, табу. Члены группы, которые нарушают правила, регулирующие доступ к ресурсу и распределяющие издержки, связанные с сохранением ресурса, подвергаются санкциям, зависящим от тяжести проступка. Так, поддержание в исправном состоянии и производственное использование ирригационных систем в японской деревне требовало тяжелого труда по удалению грязи и сорняков из водных каналов, чистке дренажной системы, предотвращению разрушения систем во время наводнений и участию в ожесточенных спорах с соседними деревнями, расположенными вверх или вниз по течению в период нехватки воды. Однако исключить «безбилетников» из пользования ирригационной системой было невозможно по технологическим причинам. Поэтому применялся метод исключения на 80 % из социальной жизни деревенской общины. Это означало, что члены деревенской общины могли отказаться сотрудничать с нарушителем правил, отказывая ему в помощи и исключая его из участия в социальных событиях, например в ритуальных и сезонных праздниках, за исключением тушения пожара и похорон [Aoki, 2001, p. 45–46].

При общинной собственности возможно возникновение проблем со стимулами отдельных членов группы, которые имеют важные поведенческие последствия.

- Если член группы не обладает исключительными правами на доход и действует уравнилельный принцип распределения дохода, то возникает проблема недостаточного использования ресурса, поскольку каждый член группы будет снижать свой трудовой вклад, рассчитывая на других. Чем в меньшей степени человек идентифицирует себя с группой как целым, тем острее будет стоять эта проблема. Так, Сен показал, что в тех ситуациях, когда

права на доход от земли принадлежат всему сообществу, а не индивиду, владеющему землей, и инвестиции децентрализованы, возникает проблема «безбилетника» и уровень инвестиций очень низкий [Sen, 1966].

- Если будет выбран принцип распределения дохода в соответствии с затратами усилий, то снова возникает проблема чрезмерного использования ресурса, которая приведет к его истощению (здесь снова проявится эффект свободного доступа).

Поэтому при коллективной собственности очень важную роль играет согласованность между правилами, которые распределяют выгоды, и правилами, которые распределяют издержки. Общинные права собственности будут жизнеспособными, если эти правила рассматриваются членами группы как справедливые и законные. Например, в случае с ирригационными системами правила, которые распределяют воду между отдельными крестьянами в зависимости от количества земли, которой они владеют, и по этой же формуле распределяют и издержки, связанные с ремонтом и эксплуатацией ирригационной системы, обычно рассматриваются крестьянами как справедливые [Ostrom, 1998].

Устойчивость и жизнеспособность общинной собственности зависят от размеров группы и от степени ее однородности, т. е. от того, насколько члены этой группы идентифицируют себя с той группой, к которой принадлежат. Если группа однородная и небольшая (например, в рамках деревни), то режим общинной собственности может быть довольно эффективным. Неустойчивость возрастает с ростом численности группы и снижением ее однородности (которая проявляется в дифференциации предпочтений, ограничений и интересов отдельных членов группы, а также информации, которой располагают члены группы), и она трансформируется в систему либо частной собственности, либо государственной собственности. Так, Лайбкэп исследовал прибрежный рыбный промысел и обнаружил, что когда рыбаки используют различные производственные технологии и обладают различными навыками, тогда любые правила распределения прав на добычу рыбы имеют разные распределительные последствия и этот конфликт трудно разрешить (Цит. по: [Ostrom, 2000]).

Можно выделить следующие характеристики участников группы, которые положительно влияют на функционирование системы общинной собственности [Ostrom, 2000].

1. Точная информация о состоянии ресурса и ожидаемом потоке выгод и издержек доступна участникам группы с низкими издержками ее получения.

2. Участники осознают потенциальные выгоды и риски, связанные с сохранением общинной собственности, и могут сравнить их с последствиями возможного изменения норм и правил.

3. В группе действуют нормы взаимности и доверия, которые могут быть использованы как первоначальный социальный капитал.

4. Группа, использующая ресурс, относительно стабильна.

5. Участники группы планируют жить и работать в данном месте в течение длительного периода (а в некоторых случаях рассчитывают на то, что их потомки будут жить в этом месте), поэтому обладают низкой нормой дисконта.

6. Участники используют правила принятия коллективных решений, которые находятся между двумя крайними полюсами – единогласием и диктатурой, и тем самым избегают высоких транзакционных издержек достижения единого решения или высоких издержек, связанных с лишением прав.

7. Участники группы могут создать относительно точный и дешевый механизм контроля и наказания.

Оптимальный размер группы при общинной собственности можно продемонстрировать следующим графическим примером [Шаститко, 1998, с. 236–238].

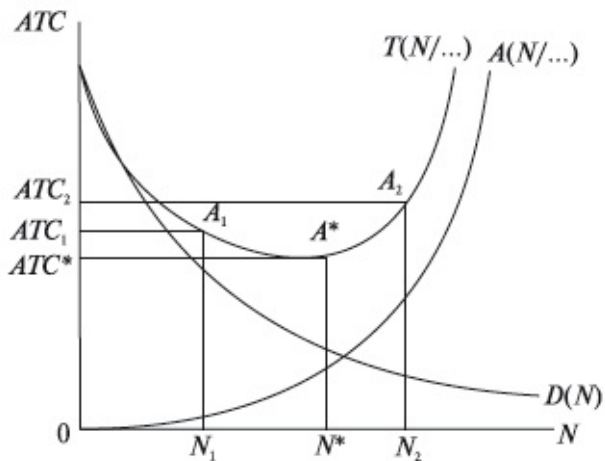


Рис. 8. Оптимальный размер группы при режиме общинной собственности

Выделим два элемента транзакционных издержек: транзакционные издержки защиты прав собственности и транзакционные издержки достижения соглашения о правилах использования ресурса и контроля за их соблюдением. Мы можем определить оптимальный размер группы, обеспечивающей минимизацию средних транзакционных издержек:

ATC – средние транзакционные издержки (в расчете на одного члена группы);

$A(N)$ – транзакционные издержки достижения соглашения о правилах использования ресурса и контроля за их соблюдением в расчете на одного члена группы; они возрастают с увеличением численности группы, и скорость их возрастания увеличивается с ростом группы;

$D(N)$ – удельные издержки защиты прав собственности от посягательств других лиц; эти издержки убывают по мере роста группы, и скорость их убывания уменьшается с увеличением размеров группы;

$T(N)$ – общие транзакционные издержки;

N^* – оптимальная численность группы, обеспечивающая минимизацию средних транзакционных издержек;

ATC^* – минимальные средние транзакционные издержки.

Если предположить внешнюю угрозу постоянной, то по мере увеличения численности группы снижаются удельные издержки защиты прав собственности от посягательств со стороны. Например, средние по величине общинные институты, регулирующие использование леса в Индии, могут лучше предотвращать чрезмерное использование лесных запасов, чем более мелкие группы, потому что они могут лучше организовать охрану [Ostrom, 2000]. Однако по мере увеличения численности группы издержки внутреннего управления растут, поскольку становится сложнее принимать согласованное решение и контролировать его исполнение. К примеру, Лайбкэп обнаружил, что если размер группы больше четырех человек, то достичь согласованного использования месторождения нефти чрезвычайно сложно. Блумквист, с другой стороны, сообщает о процессах в тени суда справедливости, включавших до 750 человек, которым удалось договориться о коллективных правилах распределения прав пользования водой из подземных бассейнов в Южной Калифорнии. Эти процессы заняли довольно длительный период, но коллективные права существуют в течение уже полувека и административные издержки этой системы невысоки

[Ostrom, 2000, p. 332].

Если численность группы равна N_1 то она меньше оптимальной, поскольку издержки внутреннего управления низкие, но возможности экономии от масштаба при защите прав собственности от внешних посягательств не могут быть использованы и, следовательно, средние издержки защиты высоки.

Если численность группы равна N_2 , то она, наоборот, превышает оптимальную численность, поскольку издержки внутреннего управления резко возрастают и этот рост уже не компенсируется снижением издержек защиты за счет экономии от масштаба. Оптимальной численностью будет N^* .

Возникновение режима общинной собственности около 10 000 тыс. лет назад Д. Норт назвал первой экономической революцией [North, 1981]. Это была революция не потому, что произошли изменения в основной экономической деятельности человека, которые выразились в переходе от охоты и собирательства к земледелию, а потому, что этот переход сопровождался фундаментальными изменениями в структуре стимулов. Открытый доступ снижал предельную отдачу в охоте и собирательстве. Оседлое земледелие стало более привлекательным, хотя требовало значительных издержек по установлению и защите исключительных прав собственности. Сама технология сельскохозяйственного производства требовала длительного контроля над определенной территорией, чтобы обеспечить возможность присвоения результатов труда. В условиях общедоступной собственности действуют слабые стимулы к созданию более сложных технологий и к обучению. Исключительные права собственности, в отличие от общедоступной собственности, создают прямые стимулы к повышению эффективности и производительности, к овладению новой техникой и приобретению новых знаний.

3.4.3. Частная собственность

Преимущества режима частной собственности

Частная собственность характеризуется наиболее высокой степенью исключительности. Собственник может исключить всех других лиц из пользования ресурсом, т. е. запретить осуществление ими того или иного правомочия без получения согласия собственника. Как режим частной собственности влияет на поведение экономических агентов?

При частной собственности обеспечивается *исключительность права получения плодов*, приносимых активом (*usus fructus*). Собственник может исключить других лиц из пользования плодами своей собственности. Положительные и отрицательные результаты своей деятельности собственник ощущает на себе. Данный режим собственности обеспечивает наиболее тесную связь между принимаемыми решениями и получаемыми результатами. Если собственник будет чрезмерно эксплуатировать свое имущество, то в будущем поток доходов от этого имущества уменьшится. Поэтому собственник заинтересован в учете всех последствий принимаемых им решений – как положительных, так и отрицательных. В случае неблагоприятного исхода разделить потери будет не с кем. Здесь действует сильный экономический стимул, который обеспечивает эффективность принимаемых решений, – положительные решения будут преобладать над отрицательными и благосостояние общества будет расти. В обыденной жизни мы встречаем массу подтверждений этой идеи об эффективном использовании ресурсов в частной собственности. Люди лучше заботятся о собственных домах, чем о тех, которые они арендуют. То же самое можно сказать об использовании компьютера на работе и дома.

При частной собственности существует *исключительность права отчуждения собственности*, передачи ее другим лицам по взаимно согласованной цене. Собственность можно обменять, а не отбирать или захватывать. В процессе обмена ресурсы перемещаются к тому экономическому агенту, который предлагает более высокую цену, в результате чего достигается их эффективное размещение.

Конституционная гарантия частной собственности разрушает связь между экономическим богатством и политической властью. При социализме продвижение по служебной лестнице сопровождалось ростом материального благосостояния. Индивид, потерявший политическую власть при режиме частной собственности, не теряет экономического богатства. Поэтому ресурсы могут направляться не на приобретение политической власти, а на производственные цели, что способствует повышению эффективности экономики.

Несмотря на очевидные преимущества режима частной собственности, существует достаточное число препятствий на пути ее распространения. В ранних экономических работах, в частности в статье Ф. Найта «Некоторые ошибки в интерпретации социальных издержек» (1924) и статье С. Гордона «Экономическая теория общедоступного ресурса: рыболовство» (1954) [Gordon, 1954], в которых исследовались проблемы общей собственности, предлагалось решить проблемы, возникающие при общедоступной собственности, путем передачи ресурса в частную собственность. Но будут ли установлены права частной собственности на ресурс, находящийся в общем доступе, зависит от того, как сложится соотношение ряда факторов, одни из которых способствуют, а другие противодействуют этому институциональному изменению.

Факторы, значимые для установления режима частной собственности

Выделим те факторы, которые значимы для установления права частной собственности [Libecap, 1998]:

– *величина потерь*, вызванных тем, что ресурс находится в общедоступной собственности;

– *характер переговорного процесса*, в ходе которого происходят институциональные изменения, а также величина сопровождающих их транзакционных издержек;

– *величина издержек* спецификации и защиты прав собственности.

Величина потерь служит основным мотивом к установлению исключительных прав собственности. Чем больше ожидаемые выгоды, тем больше вероятность того, что будет найдено совместное решение проблемы общей собственности. Но действие этого фактора часто означает, что потери уже стали настолько значительными, что выгода от коллективных действий перевешивает все другие соображения.

Характер переговорного процесса. Вероятность договориться выше в том случае, когда не возникает серьезных перераспределительных конфликтов. Распределение выигрыша от институционального изменения – это основная проблема, которая определяет успех совместных действий. Для того чтобы решить проблему общей собственности, нужно исключить кого-то из доступа к ресурсу. Другие лица, возможно, должны будут каким-то образом ограничить свое использование ресурса. В ходе переговорного процесса (осуществляемого на местном уровне или на более высоком уровне государственного вмешательства) решаются вопросы о том, кто будет исключен из пользования ресурсом, а также какие привилегии получают те, кто сохранит право пользоваться ресурсом.

Против введения частных прав могут выступать те лица, которые традиционно имели

доступ к ресурсу, если распределительные последствия институциональных изменений окажутся для них неблагоприятными. Существуют разные способы раздела общедоступной собственности, и если не предполагается денежная компенсация за потери, то различные способы будут иметь различные последствия с точки зрения распределения богатства.

При разделе общедоступной собственности могут быть использованы следующие способы:

1) пропорциональный раздел ресурса в соответствии с той долей, которую имели те, кто сообща использовал этот ресурс в ситуации, предшествовавшей разделу;

2) равный раздел ресурса, в соответствии с которым каждый пользователь получает одинаковую долю общего ресурса;

3) ограничение числа пользователей, когда ресурс присваивается небольшой группой наиболее влиятельных или обладающих наибольшей силой лиц.

Считается, что пропорциональный раздел – это наиболее приемлемый вариант для традиционных пользователей. Конфликт при этом способе раздела ресурса может возникнуть, если нет надежной информации о предшествующем использовании общедоступного ресурса.

При равном разделе могут пострадать те лица, которые использовали ресурс более интенсивно, чем другие. В случае если общедоступный ресурс более интенсивно использовался деревенскими бедняками, равный раздел ухудшит их положение и они могут оказывать ему сопротивление. В случае если общедоступный ресурс использовался более интенсивно богатыми лицами (например, общедоступное пастбище), снова может возникнуть конфликт по поводу раздела ресурса. Однако при равном разделе требования к информации о предшествующем использовании ресурса минимальные, поскольку не требуется учета индивидуальных характеристик.

Раздел, при котором некоторые пользователи исключаются из доступа к ресурсу, чреват серьезными конфликтами, поскольку часть традиционных пользователей ресурса теряет к нему доступ. Примером здесь может служить огораживание общинных земель в Англии в XVI и XVIII веках. Аналогичные процессы происходят в настоящее время в развивающихся странах.

Таким образом, трансакционные издержки раздела ресурсов могут быть очень высокими, если учитывать затраты на преодоление сопротивления традиционных пользователей новому институциональному устройству. Издержки защиты исключительных прав собственности зависят также от того, как эти права влияют на распределение богатства и на то, как воспринимают это новое институциональное устройство те, кто лишился доступа к общему благу.

Величина издержек спецификации и защиты прав собственности. Издержки спецификации и защиты прав собственности будут невысокими в случае наблюдаемых, стационарных ресурсов, как, например, сельскохозяйственные земли, где легко установить границы между участками и легко определить нарушение границ владений и воровство. Количество споров и величина ресурсов, которые направляются на их решение, будут незначительными. Издержки спецификации и защиты прав собственности будут значительно выше в случае ненаблюдаемых и мигрирующих ресурсов, как, например, косяки рыб в океане или подземные запасы нефти. Нарушение прав собственности в данном случае трудно проконтролировать, потому что неясно, где проходят границы отдельных владений.

Издержки спецификации и защиты прав собственности включают как прямые

издержки, так и альтернативные. Величина **прямых издержек** установления и защиты прав собственности возрастает с увеличением физической (материальной) базы ресурса. Чем шире физическая база ресурса, чем менее он сконцентрирован, тем выше будут издержки огораживания и защиты «территории» ресурса. Право частной собственности будет, скорее всего, установлено на ресурсы, для которых характерна высокая плотность на ограниченной территории, а ресурсы с низкой плотностью, рассредоточенные на обширной территории, останутся в общем доступе.

Конечно, эти издержки зависят от уровня развития технологии исключения. По мере развития технического прогресса прямые издержки раздела ресурса и передачи его в частную собственность снижаются, и это может благоприятствовать установлению частной собственности на него. Так, изобретение в 1874 году колючей проволоки снизило издержки огораживания и защиты прав собственности. Однако для многих природных ресурсов издержки деления «территории», на которой расположен ресурс, остаются чрезвычайно высокими даже при современном уровне технологии. Примером в этом случае могут служить рыбные запасы в океане. Защита исключительных прав собственности на индивидуальные участки в океане была бы слишком дорогостоящей. Кроме того, многие виды рыбных ресурсов мобильные.

В прибрежном рыболовстве ситуация иная. Здесь рыбные угодья можно разграничить, и они поддаются охране, особенно если речь идет о немобильных ресурсах, например моллюсках. В этих случаях рыболовные угодья нередко находятся в исключительном пользовании отдельных лиц. Можно привести еще один аналогичный пример. На острове Борнео, в тропических лесах, произрастают разнообразные породы деревьев, некоторые из них являются весьма ценными с экономической точки зрения. Эти деревья рассредоточены по всему острову, и столь широкая «территория» распространения ресурса мешает установлению на них частной собственности. В то же время пещеры, в которых находятся птичьи гнезда, принадлежат отдельным семьям. В этом случае ресурс сконцентрирован на небольшой территории, за которой легко наблюдать и которую легко охранять.

Издержки раздела ресурса зависят также от степени формализации права собственности. Неформальные механизмы могут заменять дорогостоящие процедуры, связанные с утверждением титула собственности.

Кроме прямых издержек установления и защиты прав собственности возникают также **альтернативные издержки**. Ресурс, который не поделен на части, переданные в собственность отдельным лицам, может создавать определенные выгоды, которые неизбежно будут потеряны в процессе раздела ресурса, находящегося в общедоступной собственности. К числу таких выгод относятся: а) наличие экономии от масштаба, которая достигается, если ресурс не поделен между пользователями; б) снижение риска, достигаемое, если ресурс находится в общедоступной собственности.

Экономия от масштаба может достигаться при использовании не только самого ресурса, но и дополняющих факторов. Например, преимущества координации действий при выпасе скота заключаются в том, что в этом случае достигается экономия от масштаба при использовании дополняющего (комплементарного) фактора – труда пастуха [Dahlman, 1980]. Именно эта экономия может помешать разделу ресурса. Стада находятся в частной собственности, а выпас осуществляется коллективно. В случае с пастбищами необходимость коллективного выпаса животных, принадлежащих частным лицам, является определяющим фактором того, что пастбища находятся в коллективной собственности. Если общее

пастбище будет поделено между владельцами индивидуальных стад, то высокие транзакционные издержки ведения переговоров (собственник мог занять стратегическую позицию, соглашаясь включить свой участок в общее пастбище на непомерных условиях) могут помешать достижению договоренности о совместном выпасе скота на объединенном пастбище и экономия от масштаба при использовании труда пастуха не будет достигнута.

Снижение риска. Когда доходы, приносимые ресурсом, не постоянны, а меняются в зависимости от времени или места, то возникает необходимость в страховании от колебаний дохода, если другие виды страхования недоступны или более дорогостоящие, и это может быть еще одним соображением, которое противодействует разделу ресурса. Разделив ресурс и передав его в частную собственность, пользователи ресурса могут лишиться той страховки, которую предоставляет ресурс как единое целое. Чем хуже, к примеру, качество земли или чем переменчивее погода, тем важнее, чтобы земля находилась в собственности не отдельных лиц, а группы или племени [McCloskey, 1972].

Чтобы пояснить это, рассмотрим следующий пример. В тропических и субтропических областях Восточной Африки осадки выпадают весьма неравномерно по годам и даже в течение одного года по различным территориям. Осадки выпадают обычно в виде отдельных грозных дождей, которые создают узкие полосы увлажненной земли на территории, которая в целом остается сухой (Кения). В результате человек, который путешествует верхом на лошади, в течение одного дня в период дождей может проезжать участки, насыщенные влагой и поросшие травой, а также совершенно сухие земли без какой-либо растительности. Правильное использование этой земли под пастбище для скота требует, чтобы стада могли свободно передвигаться на большой территории размером порядка 120–200 тыс. га. Здесь возможно возражение, что скотоводы могли бы иметь в собственности участки, расположенные в разных частях этой большой территории, что позволило бы уменьшить риск посредством диверсификации «портфеля участков». Однако при этом необходимо учитывать соображения, связанные с величиной транзакционных издержек защиты права собственности на эти участки. Защита частного права собственности на участки, расположенные в разных концах огромной территории и посещаемые достаточно редко, была бы слишком дорогостоящей, что делает невозможным ее раздел. Аналогичные рассуждения применимы и к рыбным ресурсам в океане.

В качестве примера успешных коллективных действий по изменению институциональной структуры – возникновению частных прав собственности – Лайбкэп приводит установление границ между участками, на которых добывалось золото и серебро в XIX веке на американском Западе. Первые золотоискатели ясно осознавали экономические последствия отсутствия признанной всеми системы прав собственности на полезные ископаемые в тех регионах, где производилась их добыча. Первое, что они делали, прибыв в какой-либо регион, устанавливали правила спецификации и защиты прав собственности на участки для добычи полезных ископаемых. Запасы руды в то время находились близко к поверхности, и это позволяло с низкими издержками осуществлять разметку границ между индивидуальными участками и контроль за их соблюдением. Для разметки границ участков использовались скалы, деревья и т. д. Проблемы, связанные с распределением ресурсов, не были серьезными и не препятствовали установлению исключительных прав собственности, так как считалось, что запасы золота и серебра достаточно велики с учетом числа старателей. Поэтому золотоискателям удалось очень быстро договориться о правах собственности на индивидуальные участки.

Но можно привести и другой пример, который свидетельствует о том, что одного лишь фактора общего согласия по поводу огромных потерь, вызванных общедоступной собственностью на ресурс, бывает недостаточно для того, чтобы состоялось институциональное изменение. Многие рыболовные угодья представляют собой классический пример общей собственности. Потери в этой отрасли вследствие сложности ограничения доступа общеизвестны, но во многих случаях частные переговоры и государственное регулирование имеют незначительный успех из-за высоких издержек защиты прав собственности.

Частные права собственности и «трагедия антиобщедоступной собственности»

Частные права собственности могут затруднять использование ресурсов в том случае, если этих прав слишком много и каждый из владельцев этих прав может исключать других лиц из пользования ресурсом. В этом случае возможно возникновение проблемы, которая является зеркальным отражением проблемы общедоступной собственности. Эта проблема получила в литературе название «трагедия антиобщедоступной собственности» (“*the tragedy of the anti-commons*”). Идея принадлежит Михельману (1967), но популяризирована она была Хеллером и Эйзенбергом, которые впервые употребили само это понятие в статье, опубликованной, также как и статья Гардина, в журнале «Science» [Heller, Eisenberg, 1998].

Эта проблема возникает, когда два или более собственника ресурса имеют право запретить друг другу пользоваться этим ресурсом, поэтому никто из собственников не может реализовать свое право использовать ресурс, следствием чего будет недостаточное использование ресурса, а в самом крайнем случае ресурс вообще не будет использоваться. Недостаточное использование ресурса произойдет вследствие того, что лица, владеющие правом исключения, не полностью интернализируют внешние эффекты, возникающие при реализации ими своего права исключения других лиц. Эту ситуацию можно назвать моделью вето.

Напомним, что собственность представляет собой пучок прав, в который входит право использовать ресурс и право исключать других лиц из пользования ресурсом. В случае общедоступной собственности у совладельцев ресурса есть право пользования, а права исключать других лиц из пользования ресурсом – нет. В ситуации «антиобщедоступной собственности», наоборот, у совладельцев есть право исключать других лиц, а право использовать ограничено или вообще отсутствует [Vanneste et al., 2006].

Хеллер и Эйзенберг применили это понятие к исключительному праву интеллектуальной собственности в области медикобиологических исследований. Они привлекли внимание к тому, что предоставление слишком большого числа патентов на дорыночной стадии медико-биологических исследований может отрицательно сказаться на следующей стадии – стадии создания продукции, которая может спасти жизни людей. Новая модель организации научных исследований, основанная на приватизации и частной собственности, побуждает университеты и частные фирмы патентовать свои открытия, увеличивает частные инвестиции, но затрудняет исследования на следующей стадии. Те, кто занимается дальнейшей разработкой идеи, сталкиваются с серьезными проблемами: чтобы создать новую продукцию и предложить ее рынку, они должны получить лицензии у большого числа владельцев патентов. Приватизация и введение частных прав использовались как средство решения проблем общедоступной собственности в этой сфере – когда результаты исследований находятся в общем доступе, ни у кого не будет стимулов к инвестициям в создание новых идей. Однако выбранный способ решения этой проблемы

повел по ложному пути, приведшему общество к «трагедии антиобщедоступной собственности», которая является следствием того, что большое число собственников блокируют исследования в этой области.

Интересный пример неоптимального использования ресурсов в ситуации, когда отдельные собственники прав могут накладывать вето, приводит Хеллер [Heller, 1998]. В 1994 году в Японии, в местности под названием Кобе, произошло разрушительное землетрясение. В Кобе действуют очень сложные и накладывающиеся друг на друга права пользования собственностью. Эта сложная структура прав, при которой собственники земли, арендодатели, арендаторы и субарендаторы могут накладывать вето и мешать использованию ресурсов, возникла частично как следствие попыток защитить от выселения женщин, чьи мужья погибли во время Второй мировой войны. Эти накладывающиеся друг на друга права существуют до сих пор, как будто Япония находится в состоянии войны.

Другой причиной этой сложной структуры прав собственности является практика деления собственности на здания и на землю, на которой оно построено, на небольшие доли, каждая из которых принадлежит разным людям. Для того чтобы предпринять что-либо в отношении этого актива, необходимо достичь согласия между мелкими собственниками, каждый из которых имеет право наложить вето. Выкупить эти права невозможно, потому что некоторые правомочия являются весьма неопределенными (например, права вдов). Власти не желают прибегать к судебному решению проблемы. Трансакционные издержки достижения согласия при такой структуре прав очень велики, поэтому восстановление жилья после землетрясения в этой местности шло очень медленно. Через два года после стихийного бедствия 50 тыс. человек по-прежнему жили во временных убежищах и 70 % зданий было не отремонтировано или находилось в руинах. Для сравнения: в Лос-Анджелесе, где приблизительно в это же время произошло сильное землетрясение, через два года жизнь вернулась в прежнее русло.

3.4.4. Государственная собственность

Режим государственной собственности также предполагает исключительность прав собственности. Из доступа к ресурсам исключены все лица, которые не являются гражданами данного государства. Кроме этого все граждане государства как частные лица также исключены из доступа к государственным ресурсам. Их ссылка на личный интерес не является достаточным основанием для получения доступа к ресурсам. Доступ к ограниченным ресурсам регулируется ссылкой на коллективные интересы общества в целом. Исключение граждан государства как частных лиц из доступа к ресурсам, в отличие от коллективной собственности, при которой использование ресурса может регулироваться неформальными правилами, при государственной собственности должно быть закреплено в формальных правилах, установленных государством. Совладельцы государственной собственности не могут продать свои права на нее.

Усложнен контроль над этой собственностью и управление ею. Государственной собственностью управляет бюрократия, а проконтролировать ее сложно. Очень высоки издержки внутреннего управления государственной собственностью, процедура принятия решения по оперативному управлению ею чрезвычайно сложна. Серьезную проблему представляет согласование интересов совладельцев, решение которой зависит от соотношения политических сил.

Чиновники на различных уровнях обладают разными правами и привилегиями. «Место» само по себе имеет ценность и подвержено конкуренции, поэтому неявно

складывается частная собственность на «место» в государственной иерархии. Реальное осуществление правомочий при государственной собственности возлагается на чиновников, у которых собственные экономические интересы, не совпадающие с интересами тех, кого они должны представлять. Возможности контролировать чиновников при государственной собственности весьма ограничены, поэтому права собственности фактически превращаются в частные. У чиновников появляется возможность нарушать формальные правила, регулирующие доступ к ресурсам, и развиваются институты административного рынка, где обмениваются права нарушать формальные правила [Найшуль, 1992].

Давайте посмотрим, какова структура стимулов при режиме государственной собственности. Индивид может осуществлять реализацию прав собственности как частное лицо и как государственный служащий. Принимая решение о продаже леса на участке земли, который принадлежит ему лично, министр действует как частное лицо. Принимая решение о продаже леса, находящегося в государственной собственности, он действует как государственный служащий. Поступает ли этот индивид одинаково в обоих случаях? Частный владелец получает всю выгоду и несет все издержки, связанные с теми действиями, которые он предпринимает в отношении своих ресурсов. Государственный служащий несет только небольшую часть издержек и получает незначительную часть выгод, связанных с его действиями в отношении ресурсов, которые находятся в государственной собственности. Те лица, которые в конечном счете будут чувствовать на себе все выгоды и издержки, связанные с решениями, принятыми государственными служащими, – это все граждане государства. В результате расхождения между теми издержками и выгодами, которые государственные служащие ощущают на себе, и теми выгодами и издержками, которые связаны с принятыми ими решениями, государственные служащие не будут стремиться учитывать всю полноту последствий своих действий по распоряжению государственными ресурсами, как они это делали бы, будучи частными собственниками этих ресурсов [Demsetz, 1998].

В зависимости от организации системы контроля может возникнуть существенное различие между правом государственной собственности де-юре и этим же правом де-факто. Формально ресурсы могут находиться в государственной собственности, в то время как фактически может действовать режим как свободного доступа, так и коллективной или частной собственности.

Государственная политика национализации [34] может воздействовать на изменение фактических режимов собственности на определенные ресурсы. В 1960-х годах многие развивающиеся государства, движимые заботой о защите природных ресурсов, осуществили национализацию всех земельных и водных ресурсов, не находившихся в то время в частной собственности. Политика национализации не учитывала различий между общедоступной и коллективной собственностью. Коллективные права собственности контролировали доступ и изъятие единиц ресурса (например, режим коллективной собственности действовал при использовании лесов, пастбищ, рек, регулировал прибрежный рыбный промысел). Эти права собственности формировались на протяжении длительного времени, но при проведении политики национализации они не получили формального правового статуса. Институциональные устройства, которые выполняли функции ограничения доступа, были лишены законных оснований, но государство при этом не обладало финансовыми средствами и кадрами, необходимыми для организации эффективного контроля над использованием ресурсов. Таким образом, ресурсы, которые де-факто находились в режиме коллективной собственности, который поддерживался местными пользователями этих

ресурсов, были переведены де-юре в режим государственной собственности, но де-факто были возвращены в режим открытого доступа. Результатом стало менее эффективное использование ресурса [35], а в отдельных случаях результаты были просто катастрофическими.

Итак, мы видели, что, меняя режимы собственности, можно воздействовать на поведение людей, поскольку альтернативные режимы собственности порождают различную структуру стимулов. Однако нельзя выбирать в качестве эталона для сравнения один из режимов собственности. Именно такой подход характерен для стандартной экономической теории, которая предполагает, что право частной собственности является единственно возможным, кроме тех случаев, когда реальная ситуация отклоняется от оптимального размещения ресурсов и возникает необходимость вмешательства государства для исправления провалов рынка. Сравнивая реальную ситуацию с идеальной, в которой достигается оптимальное размещение ресурсов, стандартная теория делает нормативные выводы о необходимости приватизации, национализации или какого-либо другого изменения режимов собственности. Институциональный подход помогает преодолеть эту ограниченность неоклассического подхода, сравнивая альтернативные режимы прав собственности между собой, объясняя их сосуществование в современном мире наличием транзакционных издержек.

3.5. Теории возникновения и развития прав собственности

Права собственности – это отношения между людьми по поводу ограниченных ресурсов. Поэтому представить себе мир без прав собственности невозможно, если это не мир Робинзона Крузо. Мы будем исходить из предпосылки, что какие-то права собственности существуют, и проследим изменение прав собственности в ответ на изменение экономических условий.

В литературе выделяется три теории возникновения прав собственности:

- наивная теория прав собственности;
- теория групп давления;
- теория рентоориентированного поведения.

3.5.1. Наивная теория прав собственности

Эта теория иногда называется оптимистической из-за ее уверенности в том, что рыночные силы устраняют неэффективные права собственности, постепенно разрушают те институты собственности, которые слабо отвечают новым экономическим возможностям. Если действующий режим прав собственности ограничивает или создает препятствия для реагирования экономических агентов на изменения в относительных ценах или технологии, то существование неиспользуемых потенциальных выгод заставит индивидов сосредоточить силы на введении прав собственности, позволяющих воспользоваться новыми экономическими возможностями [Libecap, 1989].

Эта теория называется также наивной, поскольку объясняет возникновение или, наоборот, отсутствие прав собственности издержками и выгодами исключения других лиц из доступа к ресурсу, а также издержками внутреннего управления в том случае, если индивиды сообща владеют собственностью [Эггертсон, 2001, с. 268–281]. При этом, объясняя возникновение прав собственности, она не учитывает другие общественные и политические институты. Государство в этой теории играет пассивную роль, реагируя лишь на потребность экономических агентов в установлении прав собственности. Эта теория не выясняет также, каковы были механизмы возникновения прав собственности, не учитывает проблему «безбилетника», которая серьезно осложняет принятие коллективных решений.

Классическое изложение этой теории представлено в статье Гарольда Демсеца «К теории прав собственности», написанной в 1967 году, в которой автор заявил, что если ценность ресурсов, находящихся в общей собственности, возрастает, то люди, скорее всего, установят исключительные права собственности на ресурс. Демсец использовал свою теорию для объяснения возникновения исключительных прав собственности на охотничьи угодья среди индейцев Лабрадора (восток Канады) в начале XVIII века [Demsetz, 1967].

До появления европейцев на Лабрадоре ценность бобровых шкурок была низкой и бобры считались общей собственностью. Ресурс не был ограниченным, поскольку полностью удовлетворял потребности индейцев в мясе и мехе бобров. С появлением европейцев и развитием торговли мехами резко возросла интенсивность охоты. Бобров стали убивать не только для удовлетворения собственных потребностей в мехе и мясе, но и с целью продажи. Необходимо было ограничить охоту и осуществлять инвестиции в воспроизводство ресурса. Стали возникать исключительные права собственности на охотничьи угодья, принадлежавшие группам охотников. На деревьях выжигались

специальные знаки, обозначавшие границы владений. Делались попытки стабилизировать численность бобров: охотники оставляли запасную полосу, на которой нельзя было охотиться. Экономическим стимулом к введению исключительных прав собственности была возросшая ценность бобрового меха. Таким образом, Демсец показал, что изменения относительных цен приводят к институциональным сдвигам.

Среди индейцев американского Юго-Запада, напротив, не возникла система исключительных прав собственности. Там соотношение издержек и выгод сложилось иначе. Выгоды от установления исключительных прав были незначительными: на юго-западе Америки не было животных, сопоставимых с бобрами по коммерческой ценности. Это были животные, которые паслись и мигрировали на достаточно большие расстояния. Поэтому установление и защита прав собственности на них были связаны со значительными издержками.

Демсец рассматривает исключительные права собственности как способ интернализации внешних эффектов, которые проявлялись в истощении поголовья бобров. Когда индейцы охотились ради пропитания, внешние эффекты также возникали, но не были значительными, поэтому их не принимали во внимание. Но по мере расширения масштабов торговли возрастали и внешние эффекты, система прав собственности стала приспособливаться к новой ситуации и учитывать эти внешние эффекты. Насколько эффективно осуществлялась интернализация экстерналий после установления исключительных прав собственности?

Из работы Демсеца следовал вывод, что поголовье бобров должно было стабилизироваться, однако оно продолжало сокращаться. Почему исключительные права не помогли защитить ресурс от истощения? Канадский ученый Мак-Манус более детально рассмотрел структуру прав собственности, сложившуюся среди индейцев Лабрадора. Индейцы-охотники были организованы в небольшие группы, которые могли исключать других индейцев из пользования мехом в целях продажи. Но они не могли исключить их из использования бобров для целей личного потребления. Голодающий индеец имел право убить и съесть чужого бобра, если оставлял мех и хвост на берегу, т. е. исключительными были права использования бобров в целях продажи, а право пользования бобрами в целях личного потребления было общим. Такое распределение прав собственности выполняло функцию страхования, так как охотники жили в мире, в котором угроза голода была вполне реальной. Эта форма страхования сопровождалась безответственностью и ленью, т. е. была чревата издержками, которые проявлялись в конечном счете в сокращении поголовья бобров [Эггертсон, 2001, с. 270].

Мак-Манус назвал эту форму страхования «ограничением доброго самаритянина» на осуществление исключительных прав собственности. Это ограничение снижало издержки обеспечения исключительных прав, но было весьма дорогостоящим. Выгодами от него были обеспечение страхования и снижение издержек охраны исключительных прав собственности, а издержками – уменьшение поголовья бобров. Однако менее дорогостоящие формы страхования были недоступны индейцам, и поэтому эта схема прав собственности способствовала максимизации их благосостояния.

«Наивную теорию» Демсеца можно оценить следующим образом.

1. Демсец предложил новаторскую идею – изменение относительных цен является источником институциональных изменений, приводящих к возникновению исключительных прав собственности.

2. Недостаток его теории заключается в том, что она предполагает, что права собственности возникают потому, что это выгодно для всего общества.

3. Другая слабость этой теории состоит в том, что она не учитывает разнообразия режимов собственности, например государственную собственность, а открытый доступ приравнивает к коллективной собственности.

Применимость наивной теории для объяснения изменений прав собственности довольно ограничена, поскольку эта теория не учитывает политических процессов. Норт и Томас успешно применили ее для объяснения изменений прав собственности в доисторические времена [North, Thomas, 1997], Андерсон и Хилл – к объяснению эволюции исключительных прав использования земли, воды и скота на Великих равнинах американского Запада во второй половине XIX века [Anderson, Hill, 1975]. Можно сказать, что эта модель пригодна для исследования ситуаций, в которых формальные политические процессы не играют серьезной роли. Так, поселенцы на американских Великих равнинах частично обходили политический аппарат принятия решений, который располагался на Востоке. Отношения собственности регулировались с помощью местных договоренностей и неформальных институтов.

3.5.2. Теория групп давления

Наивная теория предполагает, что государство создает, поддерживает и перераспределяет права собственности, достигая тем самым максимального совокупного богатства общества. Но в современной жизни и в истории можно найти огромное количество примеров, которые опровергают эту теорию. Поэтому наивная теория не может выступать в качестве общей теории прав собственности. Теория групп давления пытается объяснить структуру прав собственности в различных отраслях как результат взаимодействия между группами, преследующими свои интересы на политической арене. Какие же группы имеют больше возможностей объединиться, чтобы отстаивать свои интересы?

В течение длительного времени экономисты и другие ученые-обществоведы придерживались мнения, что группы людей, имеющие общий интерес, будут предпринимать действия для отстаивания своих интересов и достижения их реализации, так же как это делает человек, преследуя личный интерес. В некоторых теориях эта идея играла центральную роль: например, в ранних американских теориях тред-юнионов, в марксистской теории классово-борьбы. Предполагалось, например, что если группа рабочих может выиграть от коллективных переговоров, то она организует профсоюз.

Олсон провел анализ коллективных действий с позиций методологического индивидуализма, и этот анализ дал противоположный результат [Олсон, 1995а]. Оказалось, что наличие общего интереса не создает стимула для индивидуального действия в интересах группы. Все фермеры, выращивающие определенную культуру, заинтересованы во введении тарифа ограничивающего импорт и повышающего цену на эту культуру. Но из этого, однако, не следует, что каждый из фермеров согласится платить взносы в организацию, которая будет лоббировать введение такого тарифа. Каждый фермер выиграет от введения тарифа независимо от того, платил он взносы или нет. И его индивидуальный взнос вряд ли повлияет на введение тарифа. Таким образом, слишком малая вероятность того, что действия именно этого лица определят победу или поражение группы, а также возможность пользоваться всеми преимуществами в случае победы, не платя за них, и приводят к тому, что типичный индивид, который ведет себя рационально и преследует личный интерес, не

будет принимать участия в коллективных действиях в интересах любой большой группы или класса.

Выгоды от коллективного действия будут общественным благом для этой группы людей, и, точно так же как и другие общественные блага – закон и порядок, оборона, они не будут производиться рынком. Но в отличие от государства, которое может собирать налоги, многие группы с общим интересом не обладают властью собирать взносы, поэтому они не будут организованы для того, чтобы отстаивать свой специфический интерес. Например, потребители могли бы организоваться в коалиции, которые противостояли бы монополии производителей, однако нет ни одной страны, в которой большинство потребителей были бы членами организации, отстаивающей их интересы [Olson, 1987].

Но некоторым группам все же удается организоваться, особенно если у группы есть незаурядный лидер или членам группы удалось преодолеть проблему коллективных действий. Коллективное действие станет возможным при наличии двух условий, каждое из которых является достаточным для этого:

- 1) малое число индивидов или фирм в группе с общим интересом;
- 2) возможность применить избирательные стимулы.

Наиболее очевидной возможностью объединиться будет в группах с небольшим числом участников, основные характеристики которых однородны. Предположим, что в отрасли две фирмы и каждая из них в равной мере выигрывает от государственного субсидирования отрасли или от лазейки в налоговом законодательстве. Каждая фирма получит половину всех выгод от лоббирования. Действия одной фирмы окажут серьезное влияние на прибыль другой, и у этих фирм будет стимул к совместным действиям и к переговорам друг с другом для достижения общих целей. Но с ростом числа участников в группах снижается стимул к коллективным действиям. Стимулы к коллективным действиям полностью исчезают в больших или так называемых латентных группах.

Большие группы, которым удалось организоваться для реализации коллективных действий, сумели найти специальные механизмы или избирательные стимулы, по своей сути аналогичные налогам, собираемым государством. Посредством этих избирательных стимулов люди бывают либо наказаны из-за отказа нести свою долю издержек коллективного действия (тогда речь идет об отрицательных стимулах), либо вознаграждены за усилия (положительные стимулы), т. е. речь идет о разработке специальных механизмов стимулирования рациональных, преследующих свои эгоистические интересы индивидов.

Примером отрицательных стимулов может служить принудительное членство в профсоюзах и принудительное участие в забастовках. Принудительное членство в профсоюзах означает, что действует требование принимать на работу только членов профсоюза. Профсоюзы используют и положительные стимулы: они предлагают неколлеktivную выгоду тем, кто в них вступает. В США братства железнодорожников привлекали рабочих, предоставляя им страховку. В ранний период существования союзов железнодорожников несчастные случаи были довольно распространенным явлением, поэтому многие страховые компании не продавали страховые полисы рабочим-железнодорожникам. Таким образом, союзы железнодорожников обеспечивали сильные стимулы для вступления в них рабочих. Другой пример положительных стимулов – это предоставление профсоюзам прав, связанных с трудовым стажем. Рост социальной защиты и страховка по безработице уменьшают значение страхования как положительного стимула для вступления в профсоюз. В настоящее время общим правилом является принудительное

членство в профсоюзах [Олсон, 1995].

Таким образом, больше возможностей влияния на политиков имеют небольшие компактные группы со специфическими интересами, участники которых сильно выигрывают от изменения прав собственности, группа имеет легкий доступ к необходимой информации и может контролировать информацию и манипулировать ею. Индивиды, объединенные в небольшие группы, обычно проигрывают в этой борьбе. Для них изменения в правах собственности не так сильно влияют на каждого члена группы. Издержки коллективных действий серьезно препятствуют организации в большие группы. Издержки получения информации значительно превышают выгоду. Серьезную угрозу в больших группах представляет проблема «безбилетника».

3.5.3. Теория рентоориентированного поведения

Теория рентоориентированного поведения (rent-seeking) [36] близка к теории групп давления. Рентоориентированное поведение – это попытка индивидов увеличить собственное богатство, внося при этом отрицательный вклад в чистое богатство общества. Это означает, что часть ресурсов будет расходоваться не на производительные цели, а на изменение структуры прав собственности в пользу данной группы с целью получения ею излишка в виде ренты. Общество несет при этом убытки двух видов: потери вследствие введения неэффективных прав собственности и сокращение объема производства в обществе из-за непроизводительного расходования средств (ресурсы эти будут направлены на получение ренты). Часто эти издержки бывают выше, чем размер возможной ренты.

Основную идею понятия рентоориентированного поведения можно пояснить с помощью следующего графика.

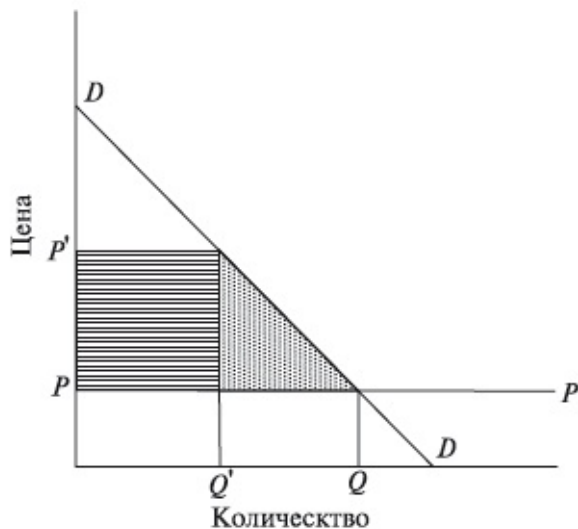


Рис. 9. Рентоориентированное поведение

На горизонтальной оси показано количество товара, на вертикальной оси – его цена. В условиях конкуренции линия PP – это издержки, а также цена. Линия DD – это линия спроса; по цене P будет продано количество товара Q . В условиях монополии количество проданного товара будет Q' и его цена будет P' . В соответствии с традиционной теорией монополии заштрихованный треугольник показывает излишек потребителя, который не произведен и не куплен (между Q и Q'). Заштрихованный прямоугольник традиционно рассматривается как перераспределение от потребителя к монополисту – монопольная прибыль. Но поскольку и потребители, и монополист – члены одного общества, то традиционно считалось, что чистой социальной потери от монополии в этом случае нет. Но традиционный анализ предполагал, что монополия создается без издержек, хотя в реальной

жизни при создании монополии используются ресурсы, иногда весьма значительные.

Таллок и Крюгер в своих работах предположили, что при создании монополии могут быть использованы средства всего четырехугольника [37]. Социальные потери вызваны инвестированием средств в непроизводительную деятельность – создание торговых ограничений. Создание монополий – это тоже определенная сфера деятельности, где господствует конкуренция. Ситуация здесь подобна лотерее: определенное количество людей вкладывают средства в обеспечение монополии, но преуспевают лишь некоторые из них. Деятельность по созданию монополий может поглощать значительные ресурсы (часто они принимают форму труда особенно талантливых людей, которые посвящают себя этой трудной, но высокодоходной деятельности). Общество ничего не выигрывает от этой деятельности, так как просто происходит перераспределение ресурсов от неудачливых к более удачливым лоббистам, но при этом осуществляется непроизводительное расходование ресурсов, затраченных на лоббирование.

Рентоориентированное поведение вызывает поведение, противодействующее рентоориентированному поведению (*rentavoidance*), что также связано с непроизводительным расходованием ресурсов. Предположим А тратит 50 долл. на лоббирование закона, следствием которого будет изменение прав собственности, которое отнимет 100 долл. у В, а В в свою очередь тратит 50 долл., лоббируя против этого закона. Независимо от результата одна из сторон с помощью лоббирования выигрывает 50 долл., но общество потеряет при этом 100 долл.

Когда мы говорим о рентоориентированном поведении, то речь идет необязательно о монополии, а, например, об установлении максимальной или минимальной цены, введении налога или ограничении импорта. В каждом из этих случаев происходит перераспределение прав собственности, которое приносит выгоду определенной группе людей.

Олсон в своей книге «Подъем и упадок наций», написанной в 1982 году, показал, что группы, преследующие узкогрупповой интерес, могут сформироваться в течение длительного периода социального бездействия и этот период необходим им, чтобы преодолеть проблему «безбилетника» и организовать в виде групп давления. Будучи организованными, они, вероятно, будут заниматься поиском различных привилегий, которые могут душить экономический рост. Но с другой стороны, быстрый экономический рост может подрывать эти группы давления. Олсон предполагал, что, когда эти группы слабы, государство может обеспечивать структуру прав собственности, которая соответствует наивной теории прав собственности [Olson, 1982].

Основные понятия главы

...

Внешние эффекты (экстерналии)
Государственная собственность
Группы со специфическими интересами
Интернализация экстерналий
Исключительные права собственности
Коллективная (общинная) собственность
Коллективные действия
Наивная теория прав собственности
Нормативная теорема Коуза
Общедоступная собственность
Права собственности
Пучок прав собственности
«Размывание» прав собственности
Расщепление прав собственности
Рентоориентированное поведение
Спецификация прав собственности
Теорема Коуза
Утечка ренты
Частная собственность

Вопросы для самопроверки

1. Возможно ли совершение сделок в отсутствие безопасности владения?
2. Как экономическая теория определяет права собственности и в чем отличие этого подхода от юридического определения права собственности?
3. Что такое «размывание» прав собственности? Что является причиной «размытых» прав собственности? Приведите примеры.
4. Что такое пучок прав собственности? Поясните связь между теми правомочиями, которые входят в пучок прав собственности на актив, и ценностью этого актива.
5. Что такое внешние эффекты? Назовите основные виды внешних эффектов, с которыми имеет дело экономика права.
6. Верно ли утверждение о том, что отрицательные внешние эффекты создает лишь незаконная деятельность? Поясните вашу точку зрения.
7. Приведите пример отрицательного внешнего эффекта, который проявляется в тот момент, когда осуществляется создающая его деятельность, и затрагивает небольшое число лиц.
8. Приведите пример отрицательного внешнего эффекта, который проявляется по прошествии определенного времени и затрагивает большое количество людей.
9. Приведите пример положительного внешнего эффекта.
10. Объясните высказывание Коуза об обоюдостороннем характере внешних эффектов. Используйте любое судебное дело из статьи Коуза «Проблема социальных издержек» для объяснения этого высказывания.
11. Какие способы интернализации экстерналий вам известны?
12. При каких условиях правовая система не оказывает влияния на эффективность производства и размещение ресурсов?
13. Почему сторонники институционального подхода говорят об «исключительных», а не об абсолютных правах собственности?
14. Какие права входят в пучок прав собственности тех лиц, которые пользуются общедоступной собственностью, и какого права в этом пучке нет?
15. Почему при общем доступе к ограниченному ресурсу происходит его истощение и какие способы противодействия этому явлению вам известны?
16. Какие две основные проблемы должны решить совладельцы при коллективной собственности?
17. Какие проблемы со стимулами могут возникнуть при коллективной собственности и почему?
18. Какие факторы влияют на оптимальный размер группы при коллективной собственности?
19. В чем вы видите преимущества режима частной собственности по сравнению с другими режимами?
20. Какие факторы влияют на установление режима частной собственности?
21. Сравните трагедию общедоступной собственности и «трагедию антиобщедоступной собственности». Приведите пример «трагедии антиобщедоступной собственности».
22. Приведите пример ситуации, при которой режим частной собственности не будет установлен, несмотря на то что потери при общем доступе достигают значительной

величины.

23. Как наивная теория прав собственности объясняет возникновение исключительных прав? В чем, на ваш взгляд, состоят сильные и слабые стороны этой теории?

24. При каких условиях группа людей сможет организовать для достижения своей цели? Приведите пример латентной группы, которой не удалось организовать, и объясните причины этого.

25. Что такое рентоориентированное поведение?

Вопросы к размышлению

1. На примере работы маяков объясните сложности введения режима частной собственности. Выделите правовые и технологические причины, обуславливающие невозможность исключения других лиц из пользования светом маяка.

2. Объясните, каким образом происходит интернализация экстерналий при решении конфликта по поводу вредного воздействия путем заключения частной сделки.

3. Оцените предложение о решении проблемы истощения рыбных ресурсов путем введения частной собственности на этот ресурс.

4. Какие режимы собственности могут сложиться *де-факто* при государственной собственности *де-юре*? Подумайте над тем, каковы те условия, которые приведут к а) частной собственности, б) коллективной собственности и в) общедоступной собственности.

5. Если число проданных на рейс билетов оказывается больше, чем посадочных мест, можно провести аукцион, в ходе которого выяснится, кто из пассажиров готов в обмен на определенную компенсацию лететь другим, более поздним рейсом. Размер компенсации определяется минимальной ценой, необходимой для того, чтобы побудить нужное количество людей отказаться от своих мест. Эта система работает довольно хорошо. Можно ли использовать подобную систему аукционов для того, чтобы решить вопрос о разрешении курить во время полета? Аргументируйте вашу точку зрения.

6. Как вы думаете, каким образом будет использоваться участок плодородной земли, доступ к которому не ограничен, – как пастбище для скота или с целью выращивания фруктового сада? Аргументируйте вашу точку зрения.

7. В какой ситуации находятся люди, имеющие неограниченный доступ к ограниченному ресурсу? Проиллюстрируйте ваш ответ матрицей соответствующей игры. Какие транзакционные издержки препятствуют решению проблемы? Какие институциональные решения проблемы вы можете предложить в этой ситуации?

8. В кафе за соседними столиками сидят два посетителя, и один из них курит. Некурящему посетителю мешает дым, и он готов заплатить 300 рублей за то, чтобы курящий отказался от курения. Курящий посетитель готов принять в качестве оплаты за отказ от курения 200 рублей. Транзакционные издержки заключения сделки между ними равны нулю. Объясните, почему эта сделка не состоится.

9. Представьте себе, что вы адвокат и ваша задача привести аргументы в защиту исключительных прав собственности. Какие доводы вы приведете в своей речи?

4.1. Юридический и экономический подходы к понятию «контракт»

Понятие «контракт» занимает центральное место в институциональной экономической теории. Посредством контракта осуществляется передача прав собственности на блага. Что понимается под контрактом в институциональной экономике?

Контракт в юридическом смысле – это соглашение, договор, устанавливающий гражданские права и обязанности сторон и оговаривающий сроки действия соглашения. Под контрактом понимаются также гражданское правоотношение, возникающее из договора, и документ, в котором изложено содержание контракта, заключенного в письменной форме. Те формы контракта, которые известны сейчас, – это сравнительно недавнее явление. До эпохи капитализма отношения между людьми обычно не регулировались контрактами. Права и обязанности сторон зависели от их места в социальной иерархии, а не от юридических сделок, заключаемых добровольно. Контракты как обязывающие соглашения, защищенные законом, появляются только в XVI веке. Для того чтобы иметь возможность заключить контракт, индивид должен быть вырван из иерархических структур, быть свободен и иметь возможность самостоятельно решать, какие обязательства он хочет взять на себя, сравнивая их с теми правами, которые он приобретает в обмен. Центральное значение для эффективного использования ресурсов имеет принцип свободы контракта, который означает в том числе и право не заключать контракт: никто не может заставить индивида взять на себя какое-либо обязательство. Эта свобода заключения контракта позволяет частному собственнику передавать правомочие тому лицу, которое ценит его наиболее высоко. Принцип свободы договора – это одно из основных начал российского гражданского законодательства (ст. 1 ГК РФ).

Контракты в экономической теории рассматриваются не только как чисто рыночные договоры, господствующие на рынке совершенной конкуренции, но и как «отношение», которое стороны стремятся поддерживать. Впервые подход к контрактам как к отношениям был предложен австрийским экономистом Бём-Баверком. Договоренности могут быть неявными, подразумеваемыми, не выраженными словами и не зафиксированными в документе, за которым стоит сила закона. В качестве примера подобных контрактов Бём-Баверк приводил отношения между хозяином магазина и его постоянными клиентами, между врачом и пациентом.

Примером подобного контракта могут служить отношения между феодалом и крепостным крестьянином [North, Thomas, 1973, p. 19–20]. Крестьянин, живущий в деревне, мог бы организовать собственную защиту, но он не сумел бы подобным же образом охранять свои посевы. Для этого был необходим некто, способный обеспечить надежную охрану крестьянских посевов. Появлялась возможность извлечения выгоды из разделения труда – с задачей защиты крестьян и их посевов значительно успешнее способна была справиться специально выделенная для выполнения этих задач вооруженная группа. Кроме потребностей в защите у крестьян возникала также потребность в разрешении споров по поводу границ смежных земельных наделов. Так защитник становился одновременно и судьей. Между феодалом и крестьянином не существовало никакого контракта в юридическом смысле, но их отношения регулировались контрактом экономическим: феодал предоставлял крестьянину услуги, которые можно назвать «защита и правосудие», в обмен

на определенные повинности, выполняемые крестьянином (барщина или оброк – натуральный или денежный).

Институциональная экономическая теория интересуется в первую очередь вопросом, почему в реальном мире, где обмен связан с транзакционными издержками, существуют разнообразные контрактные формы, и пытается объяснить многообразие контрактных форм и видов деловой практики стремлением экономических агентов экономить транзакционные издержки.

4.2. Неполнота контракта и оппортунистическое поведение

4.2.1. Что такое «полный контракт»?

Если бы стороны сделки могли заключить полный (complete) контракт, который четко определял бы, что должна делать каждая сторона при любых обстоятельствах, и распределял издержки и выгоды при любых случайностях, а также предусматривал санкции в случае неисполнения обязательств одной из сторон, то никаких проблем с реализацией сделки и мотивацией ее участников не возникало бы. Однако требования к полному контракту очень строгие. Что должно быть, к примеру, предусмотрено в полном контракте между ГУ ВШЭ и студентом, обучающимся на коммерческой основе?

Прежде всего и студент, и администрация ГУ ВШЭ должны предусмотреть и четко зафиксировать в договоре все обстоятельства, которые могут возникнуть в процессе исполнения договора, например:

- предметы, которые будут изучаться на протяжении всего обучения, а также кафедра и преподаватель, которые будут их читать, место проведения занятий, т. е. детальное расписание занятий на все годы обучения студента;
- состояние рынка труда для выпускников с соответствующим дипломом, ведь может возникнуть перепроизводство этих специалистов и выпускник не сможет найти работу;
- всевозможные политические события, которые могут повлиять на ценность диплома или на возможность продолжения обучения;
- стихийные бедствия, которые могут помешать сторонам исполнить условия договора (пожар, наводнение и т. д.).

Этот список возможных случайностей может быть продолжен до бесконечности, ведь сюда должны быть включены даже те случайности, вероятность которых настолько мала, что стороны могут счесть их невозможными.

Далее, следует договориться о распределении ответственности сторон в случае возникновения каждой из предусмотренных в договоре ситуаций и соответствующем изменении платы за обучение, т. е. о распределении издержек и выгод. Должна ли уменьшиться плата за обучение, если обнаружилось перепроизводство этих специалистов на рынке труда? Должна ли измениться плата за обучение, если лекции стал читать выдающийся ученый, приглашенный ГУ ВШЭ вскоре после начала обучения? На какую из сторон должен быть возложен риск пожара или любого другого стихийного бедствия? Какая из сторон должна нести риск в случае болезни преподавателя, которому не нашли замену?

Почему реальные контракты всегда остаются неполными? Что мешает заключению полного контракта? [Мильгром, Робертс, 1999, т. 1, с. 192–197].

Во-первых, это ограниченность предвидения человека, который не может предусмотреть все обстоятельства. Всегда могут произойти события, которые стороны даже не могут представить в момент заключения контракта. Мильгром и Робертс приводят следующий пример. В 1980 году из-за ввода Советским Союзом войск в Афганистан команда США бойкотировала Олимпийские игры в Москве. Американские компании, которые купили телевизионное время для размещения своей рекламы, не предусмотрели подобную возможность в своих договорах, поскольку вряд ли кто-то даже задумывался о том, что это может произойти. Купленное телевизионное время значительно обесценилось, поскольку

американцы проявили меньший интерес к играм из-за того, что американские спортсмены не принимали в них участия. Для многих участников хозяйственной жизни дефолт 1998 года в России стал непредвиденным обстоятельством, которое серьезно ухудшило их экономическое положение в результате невозможности исполнения договоров.

Во-вторых, это издержки осуществления расчетов и переговоров при заключении договоров. Даже если изменение обстоятельств можно предусмотреть, но они представляются маловероятными или если у сторон нет опыта в планировании этих обстоятельств, которым можно было бы руководствоваться при заключении договоров, а также если издержки учета этих обстоятельств в договорах очень высоки и время, затраченное на ведение переговоров, можно было бы использовать более производительнее, то стороны, скорее всего, откажутся от детального описания в договорах этих обстоятельств и дорогостоящих усилий по распределению риска.

В-третьих, это неточность и сложность языка, которым написаны договоры. Как писал американский судья Лернд Хэнд, «существует предел <...> за которым язык не может более выдерживать нагрузки» (Цит. по: [Мозолин, Фарнсворт, 1988, с. 92]). Договоры обычно пишутся языком, который понятен только юристам, но даже этот специальный язык часто бывает весьма неточен и нуждается в дополнительной трактовке судом в случае возникновения споров. Чем больше оговорок записано в договоре на случай непредвиденных обстоятельств, тем больше будет вероятность возникновения споров. Неточными могут быть и нормы договорного права, применяемые судом при решении споров в сложной ситуации. Нормы российского гражданского права предусматривают возможность расторжения заключенных договоров в связи с существенным изменением обстоятельств. В ст. 451 ГК РФ содержится определение существенного изменения обстоятельств: «Изменение обстоятельств признается существенным, когда они изменились настолько, что, если бы стороны могли это разумно предвидеть, договор вообще не был бы ими заключен или был бы заключен на значительно отличающихся условиях». Это определение имеет весьма абстрактный характер, и конкретные события, явления и факты, которые могут быть отнесены к категории существенно изменившихся обстоятельств, должны быть определены в судебном порядке [ГК РФ, 1999].

Когда возникают разногласия по поводу языка договора, то каждая сторона в споре настаивает на своем понимании его смысла. Примером подобных разногласий может служить следующее дело, в котором в договоре между американским экспортером и швейцарским импортером фигурировало слово «цыпленок» (chicken). После того как продавец отправил морем кур, годных для тушения, швейцарец, получив их, обратился в суд, утверждая, что покупал молодых цыплят, подходящих для варки или для жаркого. Продавец утверждал, что название товара употреблено в широком смысле, охватывающем кур. Суд предположил, что во время заключения договора каждая сторона вкладывала в это название свой смысл, в результате чего и возникло непонимание. Суд разрешил спор в пользу продавца. Хотя покупатель придавал более узкое значение слову «цыпленок», не было доказано, что у продавца были основания знать об этом [Мозолин, Фарнсворт, 1988, с. 89].

И наконец, в-четвертых, определенная деятельность или информация, оказывающая существенное влияние на выгоду, которую получают стороны, может оказаться не наблюдаемой третьей стороной и не поддающейся проверке в суде. Поэтому стороны при заключении договоров оставляют пробелы, которые будут заполнены, когда настанет время для внесения изменений.

Неполные контракты позволяют сторонам гибко реагировать на непредвиденные обстоятельства, но одновременно они таят в себе проблему несовершенства обязательств договаривающихся сторон и опасность постконтрактного оппортунизма. Поэтому когда стоит выбор между более или менее полным контрактом, то при подготовке этого контракта всегда достигается некий компромисс между защитой от оппортунистического поведения, с одной стороны, и способностью гибко приспосабливаться к меняющимся обстоятельствам – с другой.

Описанные выше причины неполноты контракта: ограниченность предвидения человека, невозможность предусмотреть все возможные случайности, слишком высокие издержки проведения расчетов при распределении риска в договорах, отсутствие точного и достаточно богатого языка для описания всех возможных обстоятельств и распределения ответственности, а также невозможность проверки информации третьей стороной – можно определить одним понятием – «ограниченная рациональность» экономических агентов [38]. Это понятие ввел Саймон, который утверждал, что разум человека – это ограниченный ресурс и его также нужно экономить [Саймон, 1993]. Люди не могут решать мгновенно, точно и без издержек сложные проблемы, находить математически оптимальное решение сложных проблем. Однако они могут вести себя намеренно рационально, стараясь добиться лучшего решения при данных ограничениях, что, однако, не означает, что результат будет оптимальным. Рациональность человека ограничена потому, что он не может знать все альтернативы, не способен просчитать все последствия своего решения. Экономические агенты формируют определенный уровень притязаний (*aspiration level*) в отношении той альтернативы, которую они хотят найти. Уровень притязаний – это некоторое представление индивида о том, на что он может рассчитывать. Как только индивид находит альтернативу, соответствующую его уровню притязаний, он прекращает поиск и выбирает эту альтернативу. Саймон назвал эту процедуру поиском удовлетворительного (приемлемого) варианта (*satisficing*). При этом уровни притязаний являются подвижными: в благоприятной внешней среде они растут, в неблагоприятной внешней среде падают.

4.2.2. Асимметрия информации и виды оппортунистического поведения

Даже если некоторая случайность может быть предусмотрена и запланирована в договоре, а договорные отношения надежно защищены, то могут возникать и другие сложности как в период заключения контракта, так и в процессе его исполнения. Одна из сторон контракта может располагать важной частной информацией как на стадии *ex ante*, до заключения контракта, когда еще проводятся переговоры о его заключении, так и на стадии *ex post*, т. е. после заключения контракта, когда имеющейся информации недостаточно для оценки того, соблюдаются условия соглашения или нет. Асимметрия информации означает, что покупателю и продавцу известно разное количество информации, имеющей отношение к сделке. Сторона, обладающая большим объемом информации, может выиграть, если воспользуется своим информационным преимуществом.

Можно выделить три типа оппортунистического поведения, которые соответствуют разным видам асимметрии информации:

- 1) покупателю неизвестны качественные характеристики блага, имеет место асимметрия информации, носящая название «скрытые характеристики» (*hidden characteristics*), которая может привести к неблагоприятному отбору (*adverse selection*) [39];
- 2) скрытые действия (*hidden action*)/скрытая информация (*hidden information*) [40], которые приводят к моральному риску (*moral hazard*) той стороны, которая обладает

информацией;

3) скрытые намерения (hidden intentions) партнера по сделке таят опасность третьего вида оппортунистического поведения – вымогательства (hold-up).

4.2.3. Природа оппортунистического поведения

Оппортунистическое поведение в общих чертах было определено в главе 2. Сейчас мы можем внести уточнения в это определение. Является ли оппортунистическое поведение противозаконным? Это зависит от того, насколько легко можно доказать в суде его наличие. Если оппортунистическое поведение несложно обнаружить, то оно будет незаконным, однако не все виды оппортунистического поведения поддаются выявлению даже после того, как они имели место.

Рассмотрим следующие примеры.

Пример 1. Строительная компания заключает договор сроком на 2 года с архитектором, в соответствии с которым она платит ему 3 тыс. долл. в месяц. Тщательно изучив детали проекта, архитектор заявляет руководству компании, что проект может быть реализован, если его вознаграждение будет увеличено до 4 тыс. долл. в месяц. Строительной компании придется согласиться на эти условия, если она не может найти ему замену за вознаграждение менее 4 тыс. долл. Возможно, нового архитектора найти непросто или сроки сдачи объекта приближаются, и новому архитектору придется платить более высокое вознаграждение за то, чтобы он поторопился. Во всех этих случаях строительной компании придется согласиться с требованиями архитектора и повысить ему вознаграждение.

Пример 2 . Успешный франчайзер, работающий в сфере быстрого питания, владеет торговой маркой, которая предлагает стабильное качество еды, хорошее и быстрое обслуживание и чистоту. Поддержание ценности торговой марки требует от франчайзи расходов на соблюдение этих стандартов качества. Если клиенты посещают рестораны разных франчайзи, то у отдельного франчайзера может появиться стимул к экономии затрат на поддержание этих стандартов качества. Недобросовестный франчайзи в течение некоторого времени сможет привлекать клиентов, которые ожидают определенного качества еды и обслуживания и готовы платить за это. Вся выгода от экономии затрат на поддержание стандартов качества достанется этому франчайзи, а потери, которые проявятся в сокращении числа клиентов, посещающих рестораны этой торговой марки, он разделит с франчайзером, другими франчайзи и потребителями.

Эти два примера демонстрируют условия, при которых возможно возникновение оппортунизма. Проблема появляется после заключения контракта. Существование конкурентного рынка до того момента, как был заключен контракт, не может воспрепятствовать возникновению оппортунизма. Для жертв оппортунистического поведения обещанное исполнение представляет ценность, и часть этой ценности может быть экспроприрована у них. И наконец, жертвы оппортунистического поведения не приняли никаких мер для его предотвращения.

Угроза оппортунизма повышает трансакционные издержки, которые несут обе стороны. Франчайзер, предполагающий возможность оппортунистического поведения франчайзи, будет более тщательно отбирать контрагента среди потенциальных франчайзи, сделает контракт с франчайзи более детализированным и будет расходовать средства на организацию контроля своих франчайзи. Со своей стороны недобросовестный франчайзи будет затрачивать ресурсы на то, чтобы скрыть обман, и эти средства будут расходоваться непроизводительно. Сокращение возможностей для оппортунистического поведения

позволило бы направлять их на производительные цели.

Законодательство должно учитывать возможности проявления оппортунизма и сокращать связанные с ним трансакционные издержки. Эта задача довольно сложная, потому что одни виды оппортунистического поведения проще обнаружить, чем другие. Если архитектор знает, что изменение договора нельзя будет защитить в суде, то он выберет более изощренные виды оппортунистического поведения, возможно, заявит, что непредвиденные условия строительства требуют от него больше усилий и рабочего времени, чем предполагалось при заключении договора, и поэтому оправдывают более высокое вознаграждение. Если закон допускает изменение договора в связи с непредвиденными обстоятельствами, то доказать оппортунистическое поведение архитектора будет сложно. И франчайзи также может избрать такие способы снижения качества обслуживания, обнаружить которые будет непросто. Он может ослабить контроль своих служащих, экономя при этом затраты, или предлагать порции еды, которые будут ниже того уровня, который ожидается посетителями. Хотя подобное поведение можно обнаружить, но систематический контроль будет достаточно дорогостоящим. Подобное поведение можно назвать *неуловимым оппортунизмом*, который мы определим следующим образом. К *неуловимому оппортунизму* относится, во-первых, поведение, которое сложно обнаружить, и, во-вторых, поведение, которое обнаружить несложно, но которое с легкостью маскируется под законное поведение, так что его оппортунистическую природу можно доказать лишь ценой очень больших затрат.

Оппортунистическое поведение следует отличать от *нарушения договора* [Muris, 1980–1981, p. 525]. Оппортунизм может быть основанием для того, чтобы назвать нарушением поведение, которое явных условий договора не нарушает. Но в то же время не каждое нарушение договора будет оппортунистическим поведением. К примеру, одна из сторон может выиграть в результате нарушения договора настолько, что будет в состоянии полностью компенсировать потери другой стороны от нарушения договора и все равно остаться в выигрыше. Такая ситуация может возникнуть, например, если изменившиеся обстоятельства повышают издержки исполнения договора (например, резко возрастает стоимость комплектующих деталей или труда). Неисполнение договора позволит должнику сэкономить затраты, и эта экономия будет больше, чем потери кредитора в результате нарушения договора. В этом случае нет оппортунистического поведения, поскольку не происходит перераспределения богатства от кредитора к должнику – должник выплатит компенсацию потерь, которые кредитор понес в результате нарушения договора. Нарушение может быть также результатом непредвиденных обстоятельств, в этом случае даже могут пострадать обе стороны, например, если в какой-то сфере государство вводит регулирование, запрещающее исполнение договора. И наконец, нарушение может стать результатом обоюдного заблуждения и поэтому также не будет оппортунистическим поведением.

Необходимым условием для того, чтобы определенное поведение можно было назвать оппортунистическим, является перераспределение богатства. Но при этом жертва оппортунистического поведения должна иметь законное право на ту часть богатства, которую она теряет в результате оппортунистического поведения контрагента. По сути вопрос заключается в том, кто имеет право на перераспределяемую часть богатства. Перераспределение богатства в результате оппортунистического поведения не служит никакой производительной цели, но затраты на его реализацию и на защиту от него

являются прямыми вычетами из богатства общества. В нашем примере с архитектором изменение договора не служит производительной цели, но пересмотр договора связан с трансакционными издержками. Поэтому с точки зрения эффективности предпочтительным будет такое законодательное правило, которое предотвратит оппортунистическое поведение архитектора.

4.3. Неблагоприятный отбор и способы его предотвращения

4.3.1. Механизм возникновения неблагоприятного отбора

Впервые внимание на трудности, возникающие на рынке в связи с асимметрией информации на стадии до заключения сделки, обратил внимание Дж. Акерлоф в 1970 году [Акерлоф, 1993]. Он рассмотрел механизм неблагоприятного отбора на примере рынка подержанных автомобилей. На этом рынке продаются хорошие автомобили, которые на жаргоне называются «сливы», и плохие автомобили (на жаргоне – «лимоны»). Продавцы располагают большей информацией о качестве автомобилей, которые они продают, чем покупатели. Но поскольку покупатели не могут провести различие между «сливами» и «лимонами», то и хорошие, и плохие автомобили продаются по одной цене. Акерлоф утверждает, что в этой ситуации на рынке останутся в основном «лимоны» и, возможно, хорошие автомобили вообще не будут предлагаться к продаже.

Проиллюстрировать проблему неблагоприятного отбора можно с помощью простого числового примера. Пусть 100 человек желают продать свои подержанные автомобили, а 100 человек желают купить подержанные автомобили. Всем известно, что 50 автомобилей – это автомобили хорошего качества (на жаргоне – «сливы»), а 50 автомобилей – это автомобили плохого качества (на жаргоне – «лимоны»). Владелец «лимона» готов продать свой автомобиль за 2 тыс. долл., а владелец «сливы» – за 4 тыс. долл. Покупатели готовы платить 2400 долл. за «лимон» и 4800 долл. за «сливу». Проблем не возникало бы, если проверить качество «лимонов» было легко. «Лимоны» продавались бы по цене от 2000 до 2400 долл., а «сливы» – по цене от 4000 до 4800 долл. Однако покупатели не располагают информацией о качестве отдельных автомобилей. Автомобиль с равной вероятностью может оказаться и «сливой», и «лимоном». Типичный покупатель готов оплатить ожидаемую стоимость автомобиля:

...

$$1/2 \cdot 2400 + 1/2 \cdot 4800 = 3600 \text{ долл.}$$

Кто захочет продать свой автомобиль по этой цене? Владельцы «лимонов» готовы это сделать, но владельцы «слив» хотят продать свой автомобиль по цене не меньше 4 тыс. долл. Цена, которую должны заплатить за «средний» автомобиль покупатели, меньше той цены, по которой готовы продать свой автомобиль продавцы «слив». По цене 3600 долл. к продаже будут предложены только «лимоны». Но если бы покупатель был уверен, что ему достанется «лимон», он не захотел бы заплатить за нее 3600 долл. На самом деле равновесная цена установилась бы где-то между 2000 и 2400 долл. По этой цене предлагались бы к продаже только «лимоны», и поэтому покупатели справедливо ожидали бы, что им достанется «лимон». Сливы на этом рынке вообще не предлагаются к продаже. Итак, несмотря на то что цена, по которой покупатели готовы купить «сливы», превышает цену, по которой продавцы готовы их продать, ни одна из этих сделок не состоится.

В подобной ситуации возникает внешний эффект, который приводит к провалу рынка.

Своим решением попытаться продать автомобиль плохого качества по средней цене экономические агенты оказывают влияние на складывающееся у покупателей впечатление в отношении качества «среднего» автомобиля, продаваемого на рынке. Это приводит к понижению цены, которую покупатели готовы платить за «средний автомобиль», и таким образом наносит ущерб людям, которые пытаются продать хороший автомобиль. Именно этот внешний эффект и создает указанный провал рынка. Из-за высоких издержек получения информации товары низкого качества вытеснили товары хорошего качества. Проблема неблагоприятного отбора может быть настолько серьезной, что способна полностью разрушить рынок. Для общества издержки недобросовестного поведения не ограничиваются той суммой, на которую обманут покупатель, сюда необходимо включить также потери, связанные с сужением сферы честного бизнеса.

Акерлоф приводит различные примеры подобных крайних случаев неблагоприятного отбора, в частности пример из сферы страхования. Общеизвестно, что люди старше 65 лет испытывают большие трудности с приобретением медицинской страховки. Возникает естественный вопрос: почему страховые компании не поднимают цену на страховку, с тем чтобы она соответствовала риску? Дело в том, что с ростом уровня цен покупать страховку будут лишь те люди, которые уверены в том, что она им нужна, в результате произойдет ухудшение качества лиц, покупающих страховку, что приведет к отказу страховых компаний от продажи страховки.

Аналогичные проблемы возникают со страхованием от болезней. Страховые компании не могут основывать свои ставки страховых премий на средней частоте возникновения у населения проблем со здоровьем. Во многих странах правительства были вынуждены национализировать сферу здравоохранения. В США частный сектор создал новую практику – групповую медицинскую страховку, которая частично заменяет отсутствие рынка в этой сфере. Работодатели предлагают своим работникам страхование от болезней как составную часть пакета дополнительных выплат. Участие всех работников в программе страхования позволяет страховой компании использовать средние ставки страховой премии и тем самым устранить неблагоприятный отбор. При этом страховые компании должны получить информацию о качестве всей группы (студенты, работники предприятия и т. д.), а не отдельных покупателей страховки.

4.3.2. Способы предотвращения неблагоприятного отбора

Доверие нельзя купить на рынке, его можно лишь достичь окольными путями с помощью различного рода институциональных механизмов. Там, где экономист видит провал рынка, бизнесмен должен видеть шанс получить прибыль. Существуют две стратегии, позволяющие решить проблему неблагоприятного отбора: подача сигнала (*signalling*) и просеивание (*screening*). В литературе эти две стратегии часто смешиваются. Различие между ними состоит в том, какая из сторон предпринимает действия: информированная или неинформированная.

Подача сигнала

При сигнализировании инициативу в свои руки берет сторона, располагающая информацией. Той стороне, которая обладает скрытой информацией, бывает выгодно, чтобы о ней узнала другая сторона.

Сигнал – это наблюдаемая характеристика индивида или блага, которая может быть изменена [41].

В нашем примере с рынком подержанных автомобилей таким сигналом служит

гарантия, которую предоставляет продавец «слив». У владельцев подержанных автомобилей хорошего качества есть стимул к тому, чтобы донести до потенциального покупателя тот факт, что предлагаемый им автомобиль хороший. Он должен подать сигнал о качестве своего автомобиля тем, кто мог бы его купить. Один из подобных сигналов – гарантия, т. е. готовность продавца отдать покупателю некоторую заранее согласованную сумму, если автомобиль окажется «лимоном». Продавец «лимонов» не может предоставить подобную гарантию, поскольку ему это невыгодно.

В договорах подобным сигналом о надежности другой стороны могут служить штрафные санкции, например, в случае просрочки сдачи объекта строительной или ремонтной организацией. Должник подает сигнал о своей надежности, сообщая о готовности выплатить страховку кредитору в случае неисполнения им взятых на себя обязательств.

Сигналом могут служить также капиталовложения в торговую марку. Даже реклама, которая кажется неинформативной (например, рекламный ролик с Горбачевым, рекламирующим пиццу), на самом деле передает информацию, сигнал о том, что фирмой были затрачены большие средства на рекламу [Nelson, 1974]. Расходы на рекламу могут быть весьма значительными, а это невозвратные капиталовложения (sunk cost). Но для покупателя они являются свидетельством высокого качества продукции. Расходы на рекламу – это своего рода «заложник» в руках покупателя. Если продавец обманет покупателя и поставит товары низкого качества, то ценность рекламы упадет до нуля [Klein, Leffler, 1981]. По этой же причине банки вкладывают значительные средства в здания, отделявая их мрамором. Эти расходы служат сигналом, который банк подает о своей надежности, ведь эти вложения также являются невозвратными.

Создание и поддержание институциональных механизмов, решающих проблему неблагоприятного отбора, конечно, связано с затратами ресурсов, но именно эти затраты и подают сигнал покупателю о том, что продавец предлагает хороший товар. Можно сказать, что качество сигнала зависит от тех ресурсов, которые были инвестированы в него.

На рынке труда сигналом служит диплом об образовании. Первым, кто исследовал подачу сигналов на рынке труда, был Спенс [Spence, 1973]. Дипломы об образовании подают работодателю сигнал о качестве (и о производительности) потенциального работника. Производительность на рабочем месте положительно коррелирует с успеваемостью в школе. Поэтому у высокопроизводительного работника в среднем будут более низкие частные издержки получения диплома об образовании (к примеру, он тратит меньше времени на подготовку к занятиям и выполнение домашних заданий). Поскольку более производительный работник может зарабатывать больше, чем менее производительный работник, то более производительный работник имеет стимул вкладывать средства в получение диплома об образовании как подачу сигнала. Для того чтобы сигналы были надежными, необходимо, чтобы для менее производительных работников издержки получения более высокого уровня образования были выше, чем выгоды, связанные с увеличением заработной платы. Спенс считал, что само образование – это лишь сигнал о более высокой производительности, но само образование производительности не повышает. В модели подачи сигнала Спенса получается, что расходы на образование – это чистые социальные издержки. Рассмотрим эту модель подробнее [Мильгром, Робертс, 1999, т. 1, с. 233].

В модели Спенса есть два типа работников. Они обладают частной информацией о

своей производительности, которой нет у работодателей. Производительные работники производят продукции на 50 долл. в час (за вычетом издержек производства). В условиях полной информации об их производительности они получали бы заработную плату, равную их предельному продукту, т. е. 50 долл. Работники с низкой производительностью производят продукции на 20 долл. в час. Работодатель при найме работников не в состоянии распознать их качество, поэтому он будет платить им заработную плату, равную ожидаемой производительности данной группы работников, в которой, допустим, 30 % высокопроизводительных работников и 70 % работников с низкой производительностью. Заработная плата, которую будет платить работодатель, составит:

...

$$0,3 \cdot 50 + 0,7 \cdot 20 = 29 \text{ долл.}$$

Высокопроизводительные работники хотят подать сигнал, потому что они получают меньше, чем ценность их предельного продукта. Работодатель также заинтересован в том, чтобы отделить хороших работников от плохих, поскольку плохим работникам он платит слишком высокую для них зарплату. Если хорошие работники смогут получить диплом об образовании, тогда этот диплом будет служить сигналом об их более высокой производительности, если выполняются следующие два условия:

1. Тот уровень образования, который выполняет роль сигнала о высокой производительности работника, должен быть достаточно высоким, чтобы работники с низкой производительностью не могли получить его, в противном случае они также получат образование и смогут обмануть работодателя. Если это условие не выполняется, то диплом об образовании не может выступать в роли сигнала о более высокой производительности.

2. Неспособность получить определенный уровень образования должна точно сигнализировать о том, что производительность данного работника низкая. Высокопроизводительные работники не откажутся от получения образования. Это второе условие, которое также должно выполняться.

Чтобы выполнялись оба этих условия, необходимо, чтобы достижение данного уровня образования требовало меньше издержек от высокопроизводительных работников, чем от низкопроизводительных. Тогда низкопроизводительные работники не будут заинтересованы в том, чтобы подражать высокопроизводительным работникам. Эти рассуждения можно проиллюстрировать с помощью простого математического примера:

...

$$\begin{aligned} 50 \text{ долл.} - CL \cdot EH < 20 \text{ долл.} - CL \cdot EL ; \\ 50 \text{ долл.} - CH \cdot EH > 20 \text{ долл.} - CH \cdot EL , \end{aligned}$$

где CH и CL – издержки получения единицы образования для низкопроизводительных (L) и высокопроизводительных (H) работников;

EL и EH – уровни образования, выбранные каждым типом работника.

Первое неравенство говорит о том, что низкопроизводительные работники, которые будут подражать поведению высокопроизводительных работников и выберут высокий уровень образования, даже получая более высокую зарплату, будут в худшем положении по сравнению тем, в котором они находились бы, если бы не получили образование и остались с низкой зарплатой (20 долл.).

Второе неравенство говорит о том, что высокопроизводительные работники выиграют от подачи сигнала, ведь для них получение образования связано с меньшими издержками, чем для низкопроизводительных работников. Эти неравенства не выполняются, если $CH > CL$? Если $CH < CL$, тогда неравенства выполняются и образование может служить в качестве надежного сигнала о производительности.

Для любого $CH < CL$ найдется уровень образования, который высокопроизводительные работники получают, чтобы подать сигнал о своем более высоком качестве. Например, если $CH = 10$ долл., а $CL = 20$ долл., тогда подойдут следующие уровни образования: $EL = 0$ и $EH = 2$. Тогда, подражая высокопроизводительному работнику, низкопроизводительные работники заработают 10 долл. вместо 20 долл., которые они получают, не пытаясь выдать себя за работников другого качества. Высокопроизводительные работники выиграют, если получат две единицы образования, так как их вознаграждение станет равно 30 долл., а не 20 долл. в случае, если они это образование не получили. Таким образом, мы получаем разделяющее равновесие. В этом равновесии работник каждого типа делает выбор, позволяющий отделить его от работников другого типа.

Просеивание

Понятие «просеивание» характеризует действия стороны, не обладающей информацией, которые та предпринимает с целью разделения различных типов информированной стороны в соответствии с определенными характеристиками. Идея о том, что некоторая информация раскрывается, когда индивиды предпринимаят какие-либо действия, была понятна людям, вершившим правосудие еще в древности. Достаточно вспомнить решение царя Соломона в споре между двумя женщинами, каждая из которых утверждала, что она мать ребенка, и требовала отдать его ей. Царь Соломон предложил разрубить ребенка пополам, и та женщина, которая отказалась причинить вред ребенку и согласилась отдать его другой женщине, и была его настоящей матерью. Другая же женщина, сделав свой выбор, раскрыла информацию о том, что она не мать ребенка. Делая свой выбор, каждая из женщин раскрыла свою частную информацию.

Таким образом, неинформированная сторона может предложить информированной стороне некий набор альтернатив, каждая из которых рассчитана на определенный тип информированной стороны. Информированная сторона делает свой выбор и тем самым раскрывает свою частную информацию.

Рассмотрим просеивание на примере заработной платы, возрастающей в зависимости от стажа работы. Эмпирические исследования обнаруживают связь между заработной платой и стажем работы: с увеличением стажа и опыта работы возрастает оплата труда. Джоан и Стивен Сэллоп рассматривают подобную схему оплаты труда как метод просеивания с целью сокращения текучести работников. Уход работников сопряжен с потерями для всех фирм, но особенно большие потери возникают, когда фирма, к примеру, вкладывает значительные средства в подготовку работников. Поэтому фирмы бывают заинтересованы в привлечении работников, которые менее склонны к перемене места работы.

Решение, использующее стратегию просеивания, заключается в том, чтобы предложить

такой контракт о занятости, который привлек бы только нужный тип работника. Фирма предлагает относительно низкую первоначальную оплату труда, а затем, после того как работник проработал на фирме значительное время, его вознаграждение становится выше, чем рыночная ставка оплаты труда. Возрастающая с увеличением стажа и опыта работы заработная плата «просеивает» все множество потенциальных работников, потому что эта схема оплаты труда более привлекательна для работников, которые имеют намерение оставаться на этой фирме, и совсем не нравится работникам, которые не намерены длительное время работать на данной фирме, потому что из-за преждевременного увольнения они недополучат доход, возрастающий пропорционально увеличению стажа их работы в данной организации.

4.3.3. Неблагоприятный отбор на рынке адвокатских услуг

Для рынка адвокатских услуг характерна асимметрия информации, существующая *ex ante*, до заключения контракта между клиентом и адвокатом. Можно выделить, по крайней мере, два вида подобной асимметрии информации: первый проявляется в том, что клиент в момент заключения контракта с адвокатом в большей степени, чем адвокат, осведомлен о возможности получения возмещения, второй вид асимметрии информации связан с тем, что адвокат лучше, чем его клиент, знает закон.

Рассмотрим сначала первый вид асимметрии информации. Клиент должен выбрать тип контракта, который он заключит с адвокатом. Он может выбрать почасовую оплату труда адвоката или условное вознаграждение.

Наиболее распространенным способом вознаграждения адвоката является *почасовая оплата* его услуг. Считается, что затраченное адвокатом время повышает ценность тех услуг, которые он предоставляет. Возможен и другой способ оплаты услуг адвокатов – *условное вознаграждение* (*contingent fee*). Условное вознаграждение – это соглашение между адвокатом и клиентом, закрепленное в договоре, в соответствии с которым вознаграждение адвоката зависит от исхода дела. Условное вознаграждение адвокатов традиционно служит предметом споров. В США подобные контракты обычно используются адвокатами истцов и реже адвокатами ответчиков. Однако во многих других странах с общим правом и в странах с континентальным правом они запрещены или серьезно ограничены. До последнего времени Германия и Испания были единственными странами континентальной правовой семьи, где было разрешено условное вознаграждение адвокатов. В 1995 году разновидность условного вознаграждения была разрешена в Англии. Корни запрета условного вознаграждения адвокатов можно найти в средневековых правовых конфликтах этой страны, которые были инструментами борьбы за власть между феодальной знатью и короной. Целью запрета условного вознаграждения было воспрепятствовать тяжбам [Rubinfeld, Scotchmer, 1998].

Обычно условное вознаграждение адвокатов обосновывается следующими соображениями [Scwartz, Mitchell, 1970, p. 1125–1126].

1. Вознаграждение адвокатов напрямую зависит от размера возмещения, получаемого клиентом, поэтому условное вознаграждение создает прямые стимулы для адвоката к труду на благо клиента. Чем больше «выпуск» адвоката, тем больше его вознаграждение, подобно тому как возрастает вознаграждение, получаемое рабочим на производстве при сдельной оплате его труда. Но клиент адвоката в отличие от управляющего на производстве не может оценить работу адвоката, а условное вознаграждение гарантирует, что адвокат будет трудиться на благо клиента. Условное вознаграждение должно защитить клиента от

отсутствия у него информации о качестве тех услуг, которые он приобретает, и объединить интересы адвоката и клиента.

2. Условное вознаграждение позволяет клиенту переложить часть риска, связанного с подачей иска, на адвоката. Если клиент не получает возмещения, то адвокат не получает вознаграждения. Если при почасовой оплате труда клиент не получает возмещения, то он понесет потери (оплата услуг адвоката). При условном вознаграждении адвокат берет часть риска на себя, ведь если возмещение не будет присуждено или его величина окажется меньше ожидаемой, то та доля, которую получит адвокат, не полностью компенсирует затраты его времени.

3. Условное вознаграждение позволяет клиенту «брать взаймы» услуги адвоката до того момента, как дело будет урегулировано или клиенту будет присуждено возмещение. Клиент мог бы получить средства на рынке капитала, ведь его риск может иметь экономическую ценность (в случае причинения ему вреда), но доступ клиента на рынок капитала ограничен, особенно если он относится к группе с низким доходом. Поэтому условное вознаграждение позволяет клиенту с ограниченными финансовыми ресурсами предъявлять судебные иски.

Условное вознаграждение может принимать различные формы, каждая из которых определенным образом распределяет риск, связанный с исходом дела. Наиболее распространена линейная схема вознаграждения, при которой клиент соглашается платить адвокату фиксированную долю любой денежной выгоды, которую он получит в результате урегулирования спора, или которая ему будет присуждена по решению суда. В большинстве подобных схем адвокат оплачивает расходы клиента во время судебного процесса, зная, что эти средства не удастся вернуть, если дело будет проиграно. Поэтому эту схему вознаграждения можно рассматривать следующим образом: это фиксированный денежный платеж плюс доля денежной выгоды, которая будет получена впоследствии. Нелинейные схемы вознаграждения также довольно распространены, обычно в этих схемах процент условного вознаграждения уменьшается с увеличением денежной выгоды. В других схемах величина вознаграждения, которое получает адвокат, зависит от того, урегулировано ли дело или решено в судебном порядке, или от усилий (количества затраченных часов) адвоката.

Если клиент не склонен к риску, то он предпочтет разделить риск с адвокатом, т. е. выберет контракт с условным вознаграждением. Но клиент не имеет возможности до представления документов убедить адвоката, что сообщаемые им сведения соответствуют положению дел. Поэтому адвокат может опасаться, что если он согласится вести дело за условное вознаграждение, то после дорогостоящего сбора необходимых документов окажется, что это дело неперспективное. В связи с этим клиенту будет сложно найти адвоката, который согласится вести дело за разумное вознаграждение. Адвокат может установить размер вознаграждения исходя из своей оценки вероятности того, что дело окажется неперспективным и вознаграждение, которое он запросит, будет определяться с учетом этого риска. Но для клиента, у которого риск проиграть дело ниже, чем средний риск, запрашиваемое адвокатом вознаграждение окажется слишком высоким.

Как может быть решена эта проблема неблагоприятного отбора? Адвокат в данном случае является неинформированной стороной и может воспользоваться *стратегией просеивания* [Rubinfeld, Scotchmer, 1993]. Он предложит клиенту набор контрактов с различными долями условного вознаграждения, и, выбирая контракт, клиент раскроет информацию о себе. Если дело «хорошего качества» с благоприятными перспективами

получения возмещения, то клиент выберет контракт, в котором доля условного вознаграждения адвоката невелика и адвокат работает в основном на основе почасового вознаграждения или за фиксированное вознаграждение. Клиенты подают сигнал о «высоком качестве» своего дела готовностью делать ставку на благоприятный исход дела. С другой стороны, клиенты, чьи дела «плохого качества», согласятся на условное вознаграждение, признавая тем самым, что ожидаемая величина возмещения, с которой им придется расстаться, невелика, поскольку вероятность выиграть дело небольшая. Предлагаемый адвокатом клиенту набор контрактов как раз и рассчитан на подобный отбор, который осуществят сами клиенты.

Рассмотрим далее второй вид асимметрии информации на рынке адвокатских услуг, при котором адвокат располагает большей информацией о деле, чем его клиент, потому что лучше знает закон. В этом случае адвокат может подать сигнал о хороших перспективах получения возмещения своей готовностью работать за условное вознаграждение с невысокой фиксированной платой.

Если клиент не обладает информацией о способности адвоката выиграть дело, а адвокат в лучшей степени осведомлен о своих способностях, то адвокаты «высокого качества» потребуют более высокой доли условного вознаграждения, а адвокаты «низкого качества» будут работать за более низкую долю условного вознаграждения (возможно, в сочетании с фиксированным вознаграждением). Адвокаты «высокого качества» подобным образом подают сигнал о своем качестве, соглашаясь работать за условное вознаграждение.

Клиенты могут проводить просеивание, предлагая адвокатам набор различных контрактов. Из этого набора адвокат «высокого качества» выберет контракт с высокой долей условного вознаграждения, а адвокат «низкого качества» – контракт с более низкой долей условного вознаграждения. Если клиент столкнулся с адвокатом «низкого качества», а трансакционные издержки поиска другого адвоката невысокие, то клиент может продолжить поиск. Если же трансакционные издержки велики, то он заключит контракт с этим адвокатом, но вознаграждение, которое он заплатит, будет определяться уже на основе информации о качестве адвоката, полученной путем просеивания.

4.3.4. Правила установления прав на владение, приоритет первоначального владения и неблагоприятный отбор

На частном рынке подержанных товаров возможно возникновение неблагоприятного отбора, если применяется правило первоначального владения. Согласно этому правилу, если правом на владение вещью не обладал продавец, то и покупатель не получает это право и первоначальный собственник всегда может получить необходимый титул собственности. Если же действует правило добросовестного приобретателя, то покупатель приобретает право на владение имуществом, если приобретение его было добросовестным, т. е. у покупателя были основания полагать, что продавец обладает правом на владение тем имуществом, которое он продает.

Выбор правила установления прав на владение не окажет серьезного влияния на твердо установившиеся торговые каналы: на крупных автомобильных дилеров, аукционные дома. Лишь небольшая доля продаваемых с их помощью благ может оказаться краденой, и более надежные способы приобретения благ вряд ли можно найти. Но другие каналы торговли, например продажа и покупка вещей с помощью рекламных объявлений в газетах или через Интернет, более чутко реагируют на альтернативные правила.

Рассмотрим влияние выбора соответствующего правила на торговлю дорогостоящими

товарами, бывшими в употреблении (например, автомобилями, строительной техникой) [Dehvall, 2004, p. 41–43]. Предположим, что эти товары продаются на частном рынке бывших в употреблении вещей, под которым подразумеваются такие каналы торговли, как, например, продажа поддержанного автомобиля с помощью объявления в газете или на веб-странице в Интернете. Сделки, которые заключаются на этом рынке, имеют форму однопериодной игры, продавец в этой сделке лучше осведомлен о происхождении товара, чем покупатель, и у него нет возможности надежным образом сообщить эту информацию покупателю. Продавец знает, является ли товар краденым или нет, а покупателю известна лишь вероятность приобретения краденого товара на этом рынке.

Если действует правило, отдающее приоритет первоначальному владению, покупатели будут готовы заплатить за товар лишь цену со скидкой. Уменьшение цены, которую готовы заплатить покупатели на этом рынке, отражает вероятность того, что им придется вернуть вещь тому лицу, которое обладает лучшим титулом собственности. И хотя продавцы могут знать, что их право на владение вещью неоспоримо, у них нет надежного способа передать эту информацию покупателю. Поэтому продавцы с неоспоримым правом на владение смогут продать свой товар только по той же цене, что и продавцы краденых вещей, и эта цена будет отражать вероятность покупки краденого товара на этом рынке. В результате мы получим рынок «лимонов». Продавцы товаров с неоспоримым правом владения уйдут с этого рынка, потому что цена, которая установится на этом рынке, будет ниже той минимальной цены, по которой они готовы продать свой товар, и это приведет к дальнейшему снижению цены. В конце концов, на этом рынке останутся лишь товары сомнительного происхождения. Продавцы, чье право на владение вещью неоспоримо, будут продавать свои товары через другие торговые каналы, где они смогут подать сигнал о своем «хорошем качестве». Профессиональные продавцы могут подать сигнал о своей надежности с помощью невозвратных инвестиций в торговую марку. Эти инвестиции обесценятся из-за плохой славы, если через этот торговый канал будут продаваться товары сомнительного происхождения.

Если же действует правило добросовестного приобретателя, то подобной проблемы не возникнет. Осторожные покупатели не будут требовать скидки с цены за риск, что им придется отдать приобретенный товар. Скидки с цены потребуют только неосторожные и беспечные покупатели, поэтому спрос на товары, которые с высокой вероятностью являются крадеными, при этом правиле будет ниже и доля краденых товаров на частном рынке поддержанных товаров при этом правиле будет ниже.

4.4. Моральный риск и способы его предотвращения

4.4.1. Условия возникновения морального риска

У вас сломался телевизор, и вы обращаетесь в ремонтную мастерскую. Мастер сообщает вам, что вышла из строя небольшая, но дорогостоящая деталь, и предлагает заменить ее. Вы должны принять решение, основываясь на той информации, которую представил вам мастер. Вы не разбираетесь в телевизорах, и вам приходится поверить мастеру и согласиться на замену дорогостоящей детали. Вы можете столкнуться здесь с проблемой морального риска [42], которую можно сформулировать следующим образом.

Если лицо, обладающее необходимой для принятия решения информацией, имеет интересы, отличающиеся от интересов лица, принимающего решение, то это лицо может пытаться использовать информационное преимущество для того, чтобы повлиять на принятие выгодного для себя решения. Оно будет заинтересовано в том, чтобы не представлять полную и точную информацию, имеющую существенное значение для принятия решения.

В этом примере мы имеем дело со *скрытой информацией*. Вы получаете телевизор из ремонта, он работает неделю, а затем снова выходит из строя. Вы обращаетесь к другому мастеру, и он сообщает вам, что деталь, которую вам установил первый мастер, была плохого качества. Вам снова нужно оплатить ремонт, кроме того, вы теряете много времени, пытаясь отремонтировать телевизор. Вы снова столкнулись с моральным риском со стороны первого мастера, причиной которого стал другой вид асимметрии информации – скрытые действия. Итак, мы можем определить этот вид морального риска следующим образом.

Если покупатели не могут проконтролировать качество товара или услуги, которые они приобретают, то поставщики имеют стимулы к тому, чтобы поставлять товары низкого качества и предоставлять услуги с минимальными усилиями, без должного усердия и заботливости. Примером скрытой информации могут служить услуги экспертов: врачей, адвокатов, лиц, осуществляющих ремонт, менеджеров и политиков.

И в первом, и во втором примере страдает не только покупатель, но и все общество в целом – происходит растрата ресурсов.

В целом моральный риск можно определить следующим образом [Kotowitz, 1987].

Моральный риск – это действия экономических агентов по максимизации их собственной полезности в ущерб другим в ситуациях, когда они не ощущают полностью последствий (или не пользуются полными выгодами) своих действий вследствие неопределенности и неполноты контрактов, которые препятствуют возложению всего ущерба (или получению всех выгод) на соответствующего агента.

Ситуации, в которых возникает моральный риск, характеризуются сочетанием следующих условий:

- 1) интересы исполнителя и заказчика не совпадают, исполнитель преследует собственные интересы в ущерб интересам заказчика;
- 2) исполнители застрахованы от неблагоприятных последствий своих действий;
- 3) заказчик не в состоянии осуществлять полный контроль и совершенное принуждение.

Моральный риск встречается повсеместно. Он возникает всегда при заключении трудового соглашения. Фредерик Тейлор, отец «научного менеджмента», писал, что едва ли

можно найти компетентного работника, который не посвящал бы большую часть своего времени изучению того, насколько медленно он может работать, чтобы у работодателя все же оставалось впечатление что он работает в приемлемом темпе (Цит. по: [Мильгром, Робертс, 1999, т. 1, с. 264]). Работник может проводить рабочее время, готовясь к экзамену или болтая с другом по телефону, хотя его ожидает работа. Соккрытие предприятиями информации, необходимой для разработки планов центральными планирующими органами, было общераспространенным явлением при социализме. Предприятия завышали свои потребности в ресурсах и занижали производственные возможности. Это соккрытие информации было необходимо им, чтобы избежать установления слишком напряженных плановых заданий. В компании Форда на одном из заводов менеджер на производстве тайно уменьшил деревянные планки, которые отделяли на конвейере одну автомобильную раму от другой, для того, чтобы произвести дополнительное количество автомобилей, которые скрывались от центрального управления компанией в Детройте. Назначение этих дополнительных автомобилей (которые назывались «Китти») заключалось в том, чтобы создать скрытый резерв автомобилей, который позволял бы избегать наказания за невыполнение слишком напряженных производственных заданий при неблагоприятных условиях. Тем самым максимальные производственные возможности в хорошие времена скрывались от руководства компании. Ведь если бы они стали известны, то были бы установлены в качестве плановых заданий [Miller, 1992, p. 141].

Некоторые ресурсы в большей степени подвержены моральному риску, чем другие. Ресурсы или капиталовложения называются *пластичными*, если использование ресурса по назначению трудно проконтролировать, а законных способов его использования может быть много. Лицо, которое принимает решение (управляет использованием пластичного ресурса), в данном случае имеет больше возможностей тайно повлиять на ожидаемые результаты в своих интересах. Если контроль использования пластичного ресурса требует больших издержек, то в этом случае и возникает опасность морального риска. Ресурсы, которые не являются пластичными, не требуют контроля над своим использованием [Alchian, Woodward, 1987].

Примером отрасли с невысокой степенью пластичности ресурсов могут служить железные дороги, предприятия коммунальной сферы, авиалинии, нефтепереработка (в отличие от геологической разведки нефтяных месторождений). Наиболее пластичным ресурсом является человеческий капитал. Поэтому исследовательские компании и предприятия, где основную роль играет человеческий капитал, например индустрия моды, юридические конторы, предприятия, занимающиеся созданием компьютерных программ, архитектурные мастерские и т. д., в наибольшей степени подвержены моральному риску.

Деньги также высокопластичный ресурс. Поскольку кредиты могут использоваться не по назначению, что ставит под удар их возврат, а контроль действий заемщиков достаточно сложен и требует больших издержек, то опасность морального риска в этой сфере весьма серьезная.

Частным случаем морального риска является проблема, которая носит название проблема принципала-агента (заказчика-исполнителя), или проблема агентских отношений (*agency*) [43]. Идея, которая стоит за этими понятиями, очень проста. Агент действует по поручению принципала, но принципалу трудно проконтролировать действия своего агента. То, что принципал может наблюдать, – это в основном результаты. Если принципал – это владелец фирмы, то управляющий – это агент, а результатом будет прибыль в конце года.

Если бы не возникало никаких внешних обстоятельств, которые могли бы повлиять на результаты, то принципал мог бы оценить результаты работы фирмы и сделать выводы о поведении агента (об уровне его усилий). Однако если внешние обстоятельства могли повлиять на результаты, в этом случае у агента могут быть серьезные аргументы в свое оправдание. Он объяснит плохие результаты неблагоприятными внешними условиями, и принципал не сможет точно определить, что явилось причиной плохих результатов. Любой контракт с агентом будет неполным.

Проблема здесь возникает из-за асимметрии информации, которая складывается при наличии двух условий:

- деятельность агента не поддается непосредственному наблюдению принципала;
- о деятельности агента невозможно судить по ее конечным результатам.

Принципал может оказаться перед угрозой серьезных потерь. Благополучие его зависит от действий агента. Издержки в агентских отношениях [Jensen, Meckling, 1976] складываются из следующих компонентов:

- издержек контроля со стороны принципала;
- издержек исполнителя, связанных с добровольным принятием более жестких условий, например издержек по внесению залога;
- остаточных потерь, т. е. потерь принципала от решений агента, отклоняющихся от решений, которые принял бы сам принципал, если бы обладал информацией и способностями агента.

4.4.2. Способы предотвращения морального риска

Как можно решить проблему морального риска? Существует несколько путей ее решения.

Контроль за действиями агента

А. Можно ужесточить надзор за деятельностью агента, увеличивая объем ресурсов, расходуемых на эти цели. В фирмах работники часто отмечают время прихода на работу и время окончания работы. Работодатели покупают компьютерные программы, которые подсчитывают число ударов по клавишам, которые делают секретари, за кассирами следят видеокамеры. Парфюмерная компания «Калина» (бывшие «Уральские самоцветы»), к примеру, ввела в цехах форму разного цвета. Тем самым появилась дополнительная возможность контролировать работников (можно определить, работники какого цеха находятся не на своем рабочем месте). В результате некоторые работники, недовольные усилением контроля, уволились из компании.

Все меры по ужесточению надзора за работниками, как правило, дорогостоящие, и нередко издержки контроля могут превышать ту выгоду, которая достигается подобным образом.

Б. Контроль – это поиск дополнительных источников информации об агенте, о его усилиях, о его честности и прилежании. Контроль, однако, не всегда связан с дополнительным расходом ресурсов. Создание конкуренции между агентами может стать одним из возможных способов организации контроля поведения агентов. Если у агентов противоположные интересы, то они будут охотно раскрывать относительные преимущества своего товара, подчеркивая недостатки товаров своих конкурентов. Если вы хотите выбрать пластиковые окна, то, обратившись к нескольким фирмам, сможете узнать о недостатках тех окон, которые устанавливают их конкуренты и о которых они предпочитают умолчать. Однако полностью полагаться на конкурирующие источники информации,

конечно, нельзя. Все они промолчат об общих для их товаров недостатках.

Эффект конкуренции можно использовать внутри организации. Например, подобной системой контроля пользуется компания «Макдональдс». Ее работники знают друг друга лишь по номерам и не знают имен. Видимо, это облегчает их взаимный контроль друг за другом. Об ошибках и нерадивом поведении своих коллег они должны сообщать, зарабатывая себе очки в рейтинге. Однако внутри фирмы подобный способ контроля имеет свои ограничения. Создание атмосферы конкуренции между работниками может разрушить элементы доверия и готовность к сотрудничеству, что затруднит решение задач, требующих объединения усилий агентов.

В. Существует еще один способ контроля поведения агента – это контроль посредством рыночного механизма. Контроль со стороны фондового рынка и рынка слияний и поглощений позволяет смягчить проблему морального риска в отношениях между акционерами и наемными управляющими.

Контроль имеет особенно важное значение при заключении кредитных соглашений. Денежные займы характеризуются высокой степенью пластичности, что делает контроль заемщиков весьма дорогостоящим. Заемщики всегда нуждаются в контроле. Банк, в котором вы берете ссуду, поинтересуется вашим финансовым положением, он потребует залога, регулярной выплаты процента и части основной ссуды. Банки, предоставляющие кредит фирмам, проверяют их финансовое положение, выясняют их кредитную историю, требуют бизнес-план и периодические финансовые отчеты.

Далее на конкретном примере рассмотрим проявление морального риска в результате ослабления контроля на кредитном рынке.

Кризис ссудно-сберегательных ассоциаций в Америке [Мильгром, Робертс, 1999, т. 1, с. 252–260].

Ссудно-сберегательные ассоциации в Америке – это финансовые институты, которые находятся в собственности их членов (вкладчиков). Они привлекали деньги населения в форме депозитов, а затем инвестировали их, предоставляя займы, как это делают банки. Депозиты индивидуальных вкладчиков были застрахованы в федеральном агентстве. Если по каким-то причинам ассоциация не могла выплатить деньги вкладчикам, то это делала Федеральная страховая корпорация. Сначала ассоциации предоставляли займы под залог недвижимости, но в 1980-х годах они стали осуществлять более рискованные инвестиции, в том числе в высокодоходные и высокорискованные корпоративные облигации, и предоставлять кредиты по коммерческим сделкам с недвижимостью. На рынке недвижимости в некоторых частях страны произошел крах и кредиты не были возвращены, а потом некоторые корпорации объявили о своей неплатежеспособности, и снова вложенные деньги не вернулись. В результате около 500 ассоциаций оказались банкротами. Средств Федеральной страховой корпорации оказалось недостаточно, и расплачиваться пришлось американским налогоплательщикам.

Причиной банкротства ссудно-сберегательных ассоциаций стал моральный риск. Депозиты были застрахованы, ассоциации работали с привлеченным капиталом, и это поощряло стремление ассоциаций к рискованным вложениям, ведь они не несли ответственности за неудачные инвестиции, однако, рискованные инвестиции приносили большую прибыль, если оказывались удачными.

Предположим, вы работаете с *собственным капиталом* и у вас есть два проекта: надежный и рискованный. Какой проект вы выберете?

Вариант 1, надежные инвестиции. Вы осуществляете инвестиции в размере 100 долл. и получаете прибыль 10 % с вероятностью $p_1 = 0,5$ и нулевую прибыль с вероятностью $(1 - p) = 0,5$. Ваша ожидаемая прибыль составляет $(0,5 \cdot 110 + 0,5 \cdot 100) - 100 = 5$ долл.

Вариант 2, рискованные инвестиции. С вероятностью $p_1 = 0,5$ вы получаете 125 долл. и с вероятностью $(1 - p) = 0,5$ несете убытки и получаете лишь 65 долл. Ваша ожидаемая прибыль составит $(125 \cdot 0,5 + 65 \cdot 0,5) - 100 = -5$ долл. При втором варианте вас ожидают убытки в размере 5 долл., поэтому вы его не выберете. Итак, если вы работаете с собственным капиталом, то выбираете надежный вариант капиталовложений.

Предположим далее, что вы работаете с заемным капиталом и у вас есть два варианта капиталовложений. Вы вкладываете 3 долл., а вкладчики – 97 долл. Предположим, что процент равен нулю. Какой вариант капиталовложений вы выберете в этом случае?

Вариант 1, надежные инвестиции. Вы получаете 10 % прибыли с вероятностью $p_1 = 0,5$, а если дела идут не очень удачно, то с вероятностью $(1 - p) = 0,5$ вы получаете нулевую прибыль. Вкладчикам вы возвращаете 97 долл., а себе оставляете 13 долл. в случае, если дела идут хорошо, и 3 долл., если дела пошли неудачно и вы не получили прибыли. Таким образом, ваша ожидаемая прибыль составит $(13 \cdot 0,5 + 3 \cdot 0,5) - 3 = 5$ долл.

Вариант 2, рискованные инвестиции. С вероятностью $p_1 = 0,5$ дела идут хорошо и приносят 25 долл. прибыли. В этом случае вы возвращаете вкладчикам 97 долл. и у вас остается 28 долл. С вероятностью $(1 - p) = 0,5$ дела идут плохо, и вы можете вернуть только 65 долл. В этом случае вы не получаете ничего, а вкладчики получают только 65 долл., их убытки при этом составляют 32 долл. Итак, в случае рискованных инвестиций ваша ожидаемая прибыль составит $(28 \cdot 0,5 + 0 \cdot 0,5) - 3 = 11$ долл.

Какой из вариантов вы выберете, работая с заемным капиталом? Конечно, рискованный, поскольку вы теряете лишь 3 долл., а основная доля потерь ложится на вкладчиков. Это означает, что вы застрахованы от последствий принятых вами решений, и если контроль вкладчиков за вами ослаблен, то ваш выбор склонится в пользу рискованного проекта.

В 1980-х годах были ослаблены правила, в соответствии с которыми контролировались инвестиции ссудно-сберегательных ассоциаций, размер страховки, предоставляемой каждому вкладчику, был увеличен, а размер средств, которые выделялись на контроль, уменьшен. В результате произошел крах системы.

В данном случае проявились все основные факторы, которые приводят к возникновению морального риска. Интересы сторон не совпадали, контроль за вложениями ассоциаций был ослаблен, а вкладчики и сами ассоциации были застрахованы от последствий своих действий (ослабление контроля со стороны вкладчиков и вложение средств в рискованные проекты со стороны ассоциаций). Ассоциации нуждались в контроле, потому что инвестиции финансировались из заемных средств, и у них всегда сохранялся стимул к более рискованным инвестициям, чем хотелось бы кредиторам.

Почему вкладчики в данном случае не осуществляли контроль за действиями ассоциаций, ведь контроль с их стороны мог бы удерживать ассоциации от рискованных вложений? Любой контроль требует определенных усилий, издержек, а вклады были застрахованы. Не смогла осуществить должный контроль и Федеральная страховая корпорация.

В этом примере моральный риск проявился со стороны трех различных групп:

– самих ссудно-сберегательных ассоциаций, осуществлявших рискованные

капиталовложения;

– вкладчиков ссудно-сберегательных ассоциаций, которые не контролировали ассоциации, потому что их вклады были застрахованы;

– политиков, которые предоставляли помощь этой отрасли за счет налогоплательщиков, повысили размер страховки и приняли правила, ослабившие контроль за ссудно-сберегательными ассоциациями. Контроль со стороны избирателей за политиками также был ослаблен, и, принимая свои решения, политики могли преследовать и собственные цели.

Стимулирующие контракты

Второй способ борьбы с моральным риском – это объединение интересов принципала и агента с помощью стимулирующих контрактов или участия агента в результатах деятельности.

Контроль может быть связан со слишком большими издержками. Иногда о деятельности агента можно судить по ее результату, в этом случае можно создать стимул для правильного поведения, выплачивая вознаграждение за хорошие результаты. Однако использование этого способа предотвращения морального риска может быть ограничено следующими факторами:

а) поведение агента нередко лишь частично влияет на результат и трудно выделить влияние именно усилий агента на конечные результаты. Продавцы чая, к примеру, могут очень стараться, но в условиях жаркого лета продукт будет продаваться плохо, несмотря на их усилия, а продавцы мороженого будут проявлять значительно меньше усердия, но погодные условия повлияют на резкое увеличение объема продаж. Подобный же эффект возникает, если результаты определяются поведением агента, но их нельзя точно измерить;

б) возможности заключения стимулирующих контрактов ограничены степенью склонности агента к риску. Большинство людей не склонны к риску (risk-averse). Они скорее выберут небольшой, но постоянный доход, чем неопределенный доход, который в среднем выше, но зависит от факторов непредсказуемых и не поддающихся контролю с их стороны (погодных условий, общих экономических условий или даже простого везения). Возникает вопрос о том, кто должен нести риск, связанный с действием случайных факторов. При использовании стимулирующих контрактов работодатель перекладывает часть риска на работников: если дела пойдут хорошо, то работники получают дополнительный доход, однако если дела пойдут плохо, то влияние неблагоприятных условий на благосостояние работодателя будет несколько смягчено, так как он выплатит работникам меньшее вознаграждение.

Пример: заключение стимулирующего контракта [Posner; 2000a].

Рассмотрим на следующем примере, как с помощью стимулирующего контракта можно решать проблему морального риска. Вы решили продать квартиру и нанимаете агента по торговле недвижимостью. Конечно, вы хотите, чтобы ваш агент прилагал максимальные усилия при поиске вариантов, однако проконтролировать его действия вам сложно. Он может быть очень усердным, показывать вашу квартиру в любое время суток, расхваливая ее достоинства, а может и прилагать минимальные усилия, работая только днем, а вечером, когда потенциальные покупатели могли бы осмотреть вашу квартиру, спешить домой к семье.

Одно из возможных решений проблемы – судить о действиях агента по результатам его работы. Вы ждете в течение месяца и, если квартира не продана, отказываетесь от услуг

этого агента. Однако он может высказать доводы в свою защиту, ссылаясь на неактивный характер рынка недвижимости в данный момент, и убедить вас, что рынок входит в стадию оживления и если немного подождать, то он сможет найти хорошего покупателя. Вы не разбираетесь в торговле недвижимостью, и вам трудно оценить эти доводы. Вы не можете наблюдать усилия агента и судить о них по конечному результату, поскольку на продажу квартиры могут повлиять внешние обстоятельства, которые не поддаются контролю со стороны агента.

Давайте посмотрим, нельзя ли использовать стимулирующие контракты для решения этой проблемы. Какой контракт мы должны предложить агенту, чтобы у него появились стимулы к проявлению максимального усердия при продаже вашей квартиры? Мы будем пользоваться следующими предпосылками.

1. Агент может прилагать большое или малое количество усилий, занимаясь продажей вашей квартиры. При прочих равных условиях он предпочтет низкий уровень усилий. Предположим, что квартиру можно продать за 200 тыс. долл. или за 100 тыс. долл. Если уровень усилий агента высокий (E_H), то квартира с высокой вероятностью ($p = 0,9$) будет продана по максимальной цене 200 тыс. долл.; если уровень усилий низкий (E_L), то квартира будет продана по минимальной цене. Однако останется некоторая доля случайности, поэтому агент, даже прилагая максимум усилий, с вероятностью $(1 - p) = 0,1$ сможет продать квартиру лишь по минимальной цене 100 тыс. долл.

Цена квартиры

Уровень усилий	200 тыс. долл.	100 тыс. долл.
E_H	0,9	0,1
E_L	0,1	0,9

2. Далее предположим, что наш агент не склонен к риску. Это вполне разумная предпосылка. У агента есть семья, которую он должен содержать, платить за обучение и лечение детей и т. д. Поэтому он не согласится на нулевой доход. Агент согласится на надежный доход, который будет меньше, чем ненадежный доход, ожидаемая величина которого будет такой же.

3. Вы выступаете в роли принципала, и вы нейтральны к риску. Предположим, что ваша квартира будет продана через месяц по высокой или низкой цене. Если вы не нанимаете агента, то продаете свою квартиру лишь за 80 тыс. долл., так как вы не умеете это делать. Агенту нужно заплатить некоторый минимум. Пусть это будет 2000 долл. в месяц, если он прилагает максимальное количество усилий и квартира будет со 100 %-ной вероятностью продана. Если агент проявляет минимальное количество усилий, то получит только 1000 долл. Если существует некоторый риск, что он получит меньше, чем эти суммы, то агент потребует большей оплаты, так что ожидаемые величины будут такими же.

Как должен выглядеть контракт, который вы заключите с вашим агентом, с учетом этих предпосылок? Прежде всего мы составим *исходный* контракт, в котором не возникает проблем агентских отношений, а затем ослабим предпосылки, приблизив контракт к реальной действительности. Мы предположим сначала, что у нас есть полная и совершенная информация о действиях агента и нам точно известен уровень его усилий. Тогда наш оптимальный контракт будет выглядеть следующим образом: мы платим агенту 2000 долл., если он прилагает высокий уровень усилий к продаже нашей квартиры, и не платим совсем, если уровень его усилий низкий.

Почему это будет оптимальный контракт?

1. Мы платим агенту ту сумму денег, которую намеревались заплатить.
2. Мы добиваемся высокого уровня усилий с его стороны, ведь он предпочтет получить 2000 долл., чем не получить ничего.
3. Мы добиваемся того, что он работает на нас, а не где-то в другом месте.
4. Нам не нужно беспокоиться о том, что он не склонен к риску, ведь агент знает, что если он проявит высокий уровень усилий, то получит 2000 долл.
5. Хотя мы и не можем быть уверенными в том, что квартира будет продана по максимальной цене, поскольку случайность и невезение не исключены полностью, но мы, по крайней мере, создаем достаточно большую вероятность того, что она будет продана по максимальной цене.

Однако этот оптимальный контракт можно рассматривать лишь как исходный, потому что в действительности уровень усилий агента невозможно определить, это ненаблюдаемая величина. Далее мы попытаемся выбрать наиболее приемлемый из альтернативных контрактов.

А. Фиксированные ставки оплаты труда. Можно установить для агента почасовую оплату труда, например платить ему 20 долл. в час. Есть и другая альтернатива: платить ему 2000 долл. в месяц независимо от того, продана квартира за высокую или за низкую цену. Весь риск при этом возлагается на нас. Уровень усилий агента не будет влиять на размер вознаграждения, которое он получит. Но агент предпочитает низкий уровень усилий. Поэтому этот контракт не подходит для того, чтобы добиться высокого уровня усилий от агента.

Б. Стимулирующий контракт с интенсивными стимулами. Мы можем платить агенту вознаграждение, которое увеличивается с ростом цены, по которой продана квартира. Например, мы заплатим агенту 2000 долл., если она продана за высокую цену, и не заплатим ничего, если продана за низкую цену. Чем этот контракт отличается от исходного контракта? В исходном контракте предполагалось наличие полной информации об усилиях агента, поэтому агент получал 2000 долл., если проявлял высокий уровень усилий, и не получал ничего, если работал с минимальными усилиями. А в стимулирующем контракте мы платим по *результатам работы* агента.

Стимулирующий контракт создает стимулы для агента прикладывать высокий уровень усилий, поскольку если он будет работать с минимальными усилиями, тогда не получит ничего. Следовательно, если агент предпочитает получить 2000 долл. с вероятностью 0,9, а не остаться без вознаграждения, то он будет стараться продать нашу квартиру. Но при заключении подобного контракта мы столкнемся с двумя проблемами.

Во-первых, поскольку квартира может быть с вероятностью 0,1 продана по низкой цене, даже если агент будет стараться, то мы должны заплатить агенту ожидаемую величину вознаграждения 2000 долл., поэтому мы должны будем заплатить агенту, по крайней мере, 2222 долл.

Во-вторых, агент не склонен к риску, поэтому, для того чтобы он согласился нести риск того, что с вероятностью 0,1 он вообще не получит вознаграждения, мы должны будем заплатить ему за риск, и вознаграждение составит 3000 долл., если квартира будет продана по высокой цене. В этом случае его ожидаемое вознаграждение составит 2700 долл. Таким образом, при стимулирующем контракте с интенсивными стимулами мы платим агенту значительное вознаграждение 3000 долл. с вероятностью 0,9. Агент проявляет высокий уровень усилий, а мы максимизируем вероятность того, что квартира будет продана по

высокой цене.

Можно ли каким-либо образом усовершенствовать этот контракт?

В. Смешанный контракт . Существует еще одна возможность – создать для агента стимулы к хорошей работе и одновременно предоставить ему страховку от неблагоприятного исхода. Назовем это смешанным контрактом, который будет составлен следующим образом.

Вы платите агенту 2300 долл., если квартира продана по высокой цене, и 1000 долл., если квартира продана по низкой цене [44] .

Устанавливая вознаграждение на более высоком уровне, когда агент добивается хорошего результата, мы создаем у него стимул к хорошей работе. Выплачивая агенту некоторое вознаграждение при плохом результате, мы страхуем его от невезения. Поскольку агент получает некоторую сумму при плохом результате, т. е. мы его страхуем, то он не будет требовать слишком большую сумму при хорошем результате. Мы добиваемся высокого уровня усилий и, соглашаясь нести бремя риска, платим ему меньше, чем при стимулирующем контракте с интенсивными стимулами (т. е. его ожидаемое вознаграждение составит 2170 долл. вместо 2700 долл.).

Примером смешанного контракта может служить оплата труда официантов. Они получают и чаевые, и фиксированный оклад. Это как раз и есть тот смешанный контракт, который предсказывает модель агентских отношений. Фиксированная заработная плата страхует официанта от жадных посетителей и от их отсутствия, а чаевые создают стимулы к хорошей работе. Официанты часто отдают свои чаевые в общий фонд, а затем делят их поровну. Это объединение повышает степень страхования, но одновременно сокращает стимул к хорошему обслуживанию клиентов.

Моральный риск в отношениях между адвокатом и его клиентом и форма вознаграждения адвоката

Отношения между адвокатом и его клиентом – это характерный пример агентских отношений (отношений принципала и агента), при которых возникает опасность морального риска.

Форма вознаграждения адвокатов прежде всего оказывает воздействие на стимулы адвокатов к инвестированию усилий в данное дело. При почасовой оплате труда адвокатов возникают следующие вопросы, связанные с агентскими отношениями: 1) как адвокат решает, сколько времени ему следует потратить на дело? 2) может ли клиент эффективно контролировать усилия, которые затрачивает адвокат на его дело?

Начиная работать над каждым новым делом, адвокат несет определенные фиксированные затраты, связанные с ознакомлением с данным делом. При почасовой оплате труда с фиксированными затратами на каждое новое дело адвокат будет стремиться затянуть каждое дело, с тем чтобы свести к минимуму количество раз, когда ему придется нести фиксированные затраты. Если бы этих фиксированных затрат не возникало, то адвокату было бы безразлично, каким делом заниматься, и он действовал бы в интересах своего клиента. При условном вознаграждении адвокат откажется от малообещающих дел и будет продолжать работу над перспективными делами, что послужит интересам как адвоката, так и клиента. А при почасовой оплате у адвокатов будет мало стимулов (кроме стимула к поддержанию репутации) к тому, чтобы отказываться от малообещающих дел.

Однако проблемы с усилиями адвоката возникают и при условном вознаграждении. Если бы клиент мог «продать» свое дело адвокату, то условное вознаграждение адвоката стало бы равно 1, т. е. он получал бы все возмещение, присужденное по данному делу, и в

этом случае конфликта интересов не возникало бы. При любой доле условного вознаграждения адвоката меньшей, чем 1, и полном отсутствии почасовой оплаты труда у адвоката будет недостаточно стимулов к усердной работе над данным делом. Действительно, при условном вознаграждении адвокат несет все издержки, связанные с делом, но получает лишь часть предельной ценности своих усилий. Поэтому при линейной схеме условного вознаграждения у адвоката будет недостаточно стимулов к тому, чтобы подавать иск, и он будет тратить неоптимальное количество времени на дело, если оно дойдет до суда. С другой стороны, клиент предпочел бы, чтобы усилия со стороны адвоката были больше оптимальных для данного дела, поскольку он получает предельную ценность усилий адвоката, но издержек, связанных с этими усилиями, не несет. Клиент будет поэтому оказывать давление на адвоката, и это ограничит «отлынивание» со стороны адвоката.

Описанный конфликт интересов адвоката и клиента возникает, когда дело уже дошло до суда. Но форма вознаграждения адвоката влияет и на решение о том, подавать ли иск или урегулировать дело во внесудебном порядке, и здесь также возникает опасность морального риска. Почасовая оплата труда адвокатов может уменьшить стимулы к урегулированию споров, если адвокат не загружен работой полностью, и поэтому для него переход к новому делу вследствие урегулирования данного дела связан с определенными фиксированными затратами. При почасовой оплате труда у адвоката может появиться стимул к тому, чтобы подавать иск, даже если это не в интересах клиента; он может тратить больше времени на дело, даже если клиент этого не хочет, а также отказаться от урегулирования дела во внесудебном порядке, даже если урегулирование в наибольшей степени соответствует интересам клиента.

При линейной схеме условного вознаграждения у адвоката будет слишком много стимулов к тому, чтобы поддерживать урегулирование, даже если в интересах клиента судебное рассмотрение дела. Например, если после представления списка свидетелей сторон до начала суда выясняется, что вероятность выиграть дело у истца невелика, то истец тем не менее может предпочесть судебное рассмотрение иска, поскольку он не несет издержек, которые целиком возлагаются на адвоката, но получает свою долю выигрыша. Адвокат же в такой ситуации предпочтет урегулирование.

Добровольное принятие агентом более жестких условий (bonding)

Агенты могут добровольно ставить себя в более жесткие условия, стесняя свободу своих будущих действий. Они как бы вносят залог, который теряют, если обнаруживается, что их поведение отклоняется от интересов принципала. Строительные подрядчики депонируют определенную сумму, которой они могут лишиться, если проект не будет завершен в срок или будет выполнен некачественно.

Здесь речь идет о явном, прямом залоге, но залог может быть и косвенным. Так, управляющие компаний связывают себя залогом, когда берут кредит в банке, поскольку кредит нужно возвращать, а если фирма обанкротится, то пострадает репутация управляющего.

Другим примером может служить форма оплаты труда, которая имитирует эффект залога. Работник мог бы предоставить явный залог работодателю. Если залог будет больше, чем выгоды от «отлынивания», то работник будет опасаться лишиться залога, будет старательно выполнять задания и «отлынивания» не будет. Полезность, которую работник получает от отлынивания, – это снижение стресса, связанного с трудовыми усилиями, получение времени на собственные нужды и т. д. Выгоды от «отлынивания» могут быть

большими, а вероятность быть пойманным на «отлынивании» – низкой. Поэтому, чтобы сдерживание от отлынивания было эффективным, явный (например, денежный) залог должен быть достаточно большой величины, а у работника не хватит средств на него.

Но можно использовать схему заработной платы, которая имитирует эффект залога и заставляет работника ценить свою работу и работать добросовестно. Как правило, оплата труда увеличивается с возрастом по мере накопления опыта работы. Мы обсуждали эту схему оплаты труда в качестве средства предотвращения неблагоприятного отбора. Другое объяснение было предложено Эдвардом Лейзером, который рассматривает эту схему как своего рода связывание залогом в целях предотвращения морального риска работников [Lazear, 1979].

Фирмы платят работникам в начале их карьеры заработную плату, которая меньше, чем их предельный продукт, и по мере приближения возраста, когда начинает выплачиваться более высокая заработная плата, последняя начинает играть роль залога, который рабочий может потерять, если будет работать недобросовестно. Чтобы этот механизм был эффективным, должны выполняться два условия. По достижении пенсионного возраста работники обязательно должны уходить на пенсию, поскольку в пожилом возрасте они получают заработную плату большую, чем ценность производимого ими продукта. Кроме того, должен действовать механизм, который делал бы обещание фирмы заслуживающим доверия. Этим механизмом может быть принцип учета выслуги лет при увольнении работников, т. е. для того, чтобы уволить работника, в течение длительного времени работающего на фирме, фирма должна уволить всех тех работников, которые пришли на фирму позже него.

Почему агенты добровольно соглашаются связать себе руки, ставя себя в более жесткие условия? Дело в том, что использование заложников выгодно обеим сторонам. Работодатель, который видит, что у работника связаны руки и отлынивание ему невыгодно, готов заплатить ему более высокое вознаграждение.

Во франчайзинговых сделках рента, которую франчайзи надеется получить в будущем, служит в качестве «заложника», создает для него стимулы к отказу от оппортунистического поведения и делает соглашение между сторонами самовыполняющимся. Однако угроза наказания – расторжение договора в случае оппортунистического поведения франчайзи – будет действенной, только если закон не затрудняет прекращения сделки с недобросовестным франчайзи, защищая его как слабую сторону [Blair, Lafontaine, 2005, p. 135].

Принцип «сделай сам»

И наконец, четвертый способ предотвращения морального риска – это принцип «сделай сам», изменение структуры собственности и организационная перестройка. Моральный риск в агентских отношениях можно преодолеть, если отказаться от услуг агента и сделать все самому, однако это не всегда возможно (вы не можете сами сделать себе операцию) или вы потеряете выгоды от специализации и разделения труда. Борьба с моральным риском можно, изменив структуру собственности. Если с поставщиком существуют регулярные и сложные отношения, а он ведет себя оппортунистически и не следит за качеством поставляемой продукции, то для потребителя может оказаться выгодным приобрести фирму-поставщика. В данном случае вертикальная интеграция решит проблему морального риска в отношениях с агентом. Так, во франчайзинговых сетях наблюдается высокая доля собственных точек франчайзера, если ценность брэнда высока. Подобным образом

франчайзер решает проблему морального риска со стороны недобросовестных франчайзи [Blair, Lafontaine, 2005, p. 135].

4.4.3. Моральный риск, неблагоприятный отбор и нормы договорного права

Рассмотрим, как нормы договорного права способствуют решению проблем, которые возникают в связи с возможностью проявления морального риска и неблагоприятного отбора при заключении и в процессе исполнения договоров.

Предположим, что вы организовали поездку на север, чтобы сделать фотографии полярных медведей по заданию популярного журнала, который приобретет у вас эти фотографии. По возвращении из поездки вы отдаете пленку на проявку в фотоателье неподалеку от вашего дома, но фотоателье испортило пленку, и фотографии вы не получаете. Вы подаете иск в суд, требуя компенсации причиненного ущерба. Должны ли вы получить от фотоателье компенсацию ваших затрат на поездку на север – 15 тыс. долл.?

Юристы будут рассуждать в этом случае в терминах предвидимости ущерба и справедливости. Фотоателье не могло предвидеть подобные потери, поэтому несправедливо заставлять его выплачивать вам полную компенсацию понесенных вами потерь. Гражданские кодексы в традиции континентального права отражают этот принцип, ограничивая размер компенсации в контексте договоров теми потерями, которые можно было предвидеть в момент заключения договора, за исключением тех случаев, когда сторона намеренно причинила вред или проявила грубую неосторожность.

Экономисты решают эту проблему, изучая стимулы, которые возникают при возложении ответственности на ту или иную сторону. Если фотоателье несет полную ответственность за потери, то ему придется применять тщательно продуманные меры предосторожности, чтобы в будущем избежать неприятностей подобного рода. В результате стимулы к проявлению морального риска резко сократятся. Однако принимаемые фотоателье меры предосторожности будут связаны с серьезными затратами. Издержки этих мер предосторожности будут возлагаться на клиентов в виде более высокой цены за проявку пленки и изготовление фотографий. Фотоателье не сможет отличить «хороших» клиентов, потери которых в случае порчи пленки не будут высокими, от «плохих» клиентов, которые потребуют компенсации высоких потерь. Поэтому оно назначит цену на проявку пленки и изготовление фотографий исходя из вероятности того, что к нему придут «плохие» клиенты. Эта средневзвешенная цена будет учитывать ожидаемый размер компенсации, которую придется заплатить фотоателье, если действует правило неограниченной ответственности. Эта цена окажется слишком высокой для «хороших» клиентов, размер потерь которых невелик, и они откажутся от услуг фотоателье.

Итак, при правиле, устанавливающем **неограниченную ответственность** фотоателье за порчу пленки, мы получим два нежелательных эффекта:

1) при средней цене на свои услуги меры предосторожности, которые будет принимать фотоателье, окажутся недостаточными для «плохих» клиентов, потому что им требуются более серьезные меры предосторожности;

2) «хорошие клиенты» уйдут с этого рынка, потому что для них цена окажется слишком высокой, и у фотоателье останутся «плохие» клиенты, что вызовет дальнейший рост цен на его услуги. В результате рынок услуг фотоателье «сожмется» и оно будет обслуживать только клиентов с высокими потерями за высокую цену.

При правиле, устанавливающем **ограниченную ответственность** фотоателье за причиненный ущерб, клиенты, чьи потери в случае порчи пленки окажутся значительными,

будут иметь стимул к поиску путей уменьшения риска. Они будут делать снимки разными фотоаппаратами и отдадут свои пленки в разные фотоателье или обратятся в специализированное фотоателье, где цена предоставляемых услуг по проявке пленки и изготовлению фотографий будет выше с учетом возможной величины потерь. Правило ограниченной ответственности создает для стороны, обладающей большей информацией, стимулы к раскрытию информации о величине потерь в случае порчи пленки, при этом фотоателье назначит более высокую цену за более серьезные меры предосторожности.

4.5. Вымогательство как вид оппортунистического поведения и выбор типа контракта

4.5.1. Типы контрактов и факторы, влияющие на их выбор

В 1931 году знаменитый американский правовед, составитель Единообразного торгового-коммерческого кодекса США, который и в наши дни регулирует продажу товаров в Америке, Карл Льюэллин обратил внимание на то, что классический юридический контракт во многих случаях непригоден для объяснения экономической организации, а в некоторых случаях может даже затруднить анализ. Эту идею в 1963 году развил Маколей.

Экономический обмен предстает в виде целого спектра контрактов. Рассматривать существующие в экономике контракты в виде подобного спектра предложили в своей статье Гетц и Скотт [Goetz, Scott, 1981, p. 1091]. На одном конце этого спектра находятся чисто рыночные сделки, господствующие на рынке совершенной конкуренции.



Рис. 10

По мере удаления от этой точки и движения вправо в контрактах возрастает доля отношенческих элементов, т. е. неявных, четко не сформулированных, подразумеваемых договоренностей, не закрепленных в юридическом договоре. Эти договоренности невозможно защитить в суде, основным механизмом принуждения для них является внутреннее принуждение сторон (*self-enforcement*) к выполнению принятых на себя обязательств.

Затем по мере движения вправо заканчивается сфера действия юридического контракта, который можно защитить посредством судебной системы, и начинается зона отношенческой контрактации. «Контракт является отношенческим в той степени, в какой стороны не могут свести важные условия договоренности к четким обязательствам... Долгосрочные контракты, вероятно, в большей степени соответствуют этому представлению» [Goetz, Scott, 1981, p. 1091]. В качестве примера юридического договора, включающего максимальное количество отношенческих элементов, можно привести регистрацию брака, которая оформляется юридически, однако этот контракт предполагает неявные договоренности между супругами, которые невозможно защитить в суде. Примером чисто отношенческого контракта может служить дружба. Отношенческие контракты предполагают сильные личные связи, они долгосрочные и предвидят возможность конфликтов как нормальную составляющую взаимодействия между сторонами контракта. В этих контрактах нет договоренностей, которые защищаются третьей стороной, а присутствуют отношения, подкрепленные лишь внутренними механизмами принуждения. Например, вы ожидаете помощи от друзей в чрезвычайных ситуациях. Эти ожидания могут быть основаны на моральных обязательствах, взятых на себя сторонами, а не на обязательствах, защищаемых правовой системой.

В обычных контрактах стороны, как правило, могут свести требуемое исполнение к

четко специфицированным обязательствам сторон. Отношенческие контракты создают уникальные отношения, в которых стороны являются взаимозависимыми, а неизвестные обстоятельства или сложность требуемого от сторон реагирования на эти обстоятельства могут помешать четкой спецификации их взаимных обязательств. Сложность и неопределенность играют концептуально разные роли, но часто они проявляются вместе.

Предположим, у вас есть дом с прекрасным садом, вы уезжаете летом в отпуск и на время вашего отсутствия хотите, чтобы за садом ухаживал специально нанятый для этих целей садовник, с которым вы подписываете контракт. *Неопределенность* проявится в этом контракте в том, что при его подписании сложно определить заранее погодные условия, невозможно предусмотреть нашествие гусениц шелкопряда, поражение растений занесенной ветром мучнистой росой. Сложность проявится в том, что необходимо предусмотреть в случае каждого случайного обстоятельства, что конкретно должен делать нанятый вами садовник, в каких случаях он должен опрыскивать растения, сколько раз их следует поливать, нужно ли уничтожить заболевшее растение чтобы предупредить распространение заболевания, и т. д.

Ответом на это сочетание неопределенности и сложности будет определение требуемого исполнения в весьма общих выражениях. Этические стандарты поведения адвокатов, брокеров и других агентов – пример того, как формулируются обязанности в отношенческих контрактах. Отношенческие контракты требуют также более «творческих» механизмов контроля, чем обычные контракты. Эти механизмы сочетают как контроль за поведением агента, так и «связывание рук» с его стороны.

Институциональная экономическая теория выделяет три основных типа контракта:

- классический;
- неоклассический;
- отношенческий, или неявный.

Эту трехзвенную классификацию впервые предложил правовед Ян Макнейл в 1974 году [Macneil, 1977–1978, p. 862–865], а затем Уильямсон ввел ее в теорию экономической организации.

Чем определяется выбор между этими типами контрактов, какие факторы влияют на него?

А. Регулярность и длительность сделок. В зависимости от степени регулярности и длительности можно выделить разовые, спорадические и регулярные (или непрерывные) сделки. Если сделка разовая и ее исполнение занимает непродолжительное время, то отношения будут строиться на безличной основе, возможно, с использованием типовых, стандартных контрактов, а споры будут решаться в суде. Примером может служить покупка квартиры. В этом случае сторонам не нужно устанавливать персонализированные отношения. Отношения носят формальный характер и прекращаются сразу после совершения сделки. Однако если сделка между партнерами повторяется регулярно или ее реализация требует, чтобы отношения между сторонами были более тесными, тогда эти отношения приобретают менее формальный характер. Например, в контрактах найма большинство спорных вопросов между фирмами и их работниками решаются не в суде, а в процессе личного общения. В этом случае форма контракта позволяет экономить издержки, связанные с использованием дорогостоящих формальных механизмов принуждения.

Б. Степень неопределенности и сложности сделки. Если товар, являющийся предметом сделки, достаточно простой, то можно подписать контракт, четко определяющий

обязанности сторон. В нем можно зафиксировать, какое количество товара будет поставлено в определенный срок по согласованной между сторонами цене, например 100 т металла по фиксированной цене с поставкой через месяц. Этот контракт довольно простой, и в случае нарушения обязательств одной из сторон контракта его легко защитить в суде, поскольку отсутствие неопределенности и простой характер предмета сделки позволяют третьей стороне (в данном случае арбитражному судье) определить нарушение и решить спор. Если же, к примеру, заключается контракт на строительство завода, исполнение которого занимает длительное время, то за время исполнения контракта могут возникнуть разнообразные непредвиденные обстоятельства: неожиданное резкое изменение спроса на продукцию завода, временный дефицит в поставках, повлиявший на сроки строительства, изменения в издержках производства и т. д. Возможно, что за это время выяснится неблагоприятное воздействие строящегося завода на окружающую среду и необходимо будет учесть издержки, связанные с его предотвращением, и т. д. Способ реализации контракта, точные сроки его исполнения, цены и многие другие условия, которые остаются неопределенными на стадии заключения контракта, могут быть согласованы позже, в процессе реализации контракта.

В. Измеримость характеристик сделки. В главе 2 подробно рассматривались сложности, возникающие при измерении качественных характеристик различных благ. Количество и качество одних благ довольно легко поддаются измерению (сельскохозяйственная продукция, нефтепродукты), а качество других благ очень сложно измерить даже в процессе потребления (например, качество услуг врача или адвоката). Например, человек, пользующийся услугами врача, не может знать, был бы результат лучше, если бы его лечил другой врач. Поэтому люди заключают такие контракты, которые облегчают измерение характеристик блага и результатов заключенной сделки. Например, если в таксопарке одним автомобилем по очереди пользуются несколько таксистов, то вряд ли можно будет определить, кто из них виноват в том, что автомобиль сломался. Вероятнее всего, что ни у одного из них не будет стимула к поддержанию автомобиля в исправном состоянии и аккуратному вождению. В этом случае предпочтительнее будет такая форма контракта, которая закрепит автомобиль за одним водителем или даже передаст автомобиль в его собственность.

Г. Взаимозависимость сделок . Сделки могут быть автономными и не зависеть друг от друга, а могут тесно переплетаться с другими сделками. Например, решение о приобретении канцелярских принадлежностей в офис и решения о приобретении компьютеров не связаны между собой. Другие решения могут быть взаимозависимыми в большей степени. Примером могут служить сделки о выборе поставщика угля (уголь неоднороден по качеству) и решение о строительстве определенного типа печи (тип печи зависит от качественных характеристик угля) [Joskow, 1987].

Д. Специфичность ресурсов . Это фактор, который оказывает наибольшее влияние на выбор формы контракта, особенно если он сочетается с одним или несколькими факторами, перечисленными выше. Поэтому мы рассмотрим этот фактор и его влияние на выбор формы контракта более подробно.

4.5.2. Специфичность ресурсов и ее виды

Одна из важнейших характеристик сделки – это природа капиталовложений, которые осуществляют участники сделки. Когда вы покупаете хлеб у булочника, ни одна из сторон не осуществляет инвестиций для реализации только этой вполне определенной сделки.

Булочник вкладывает средства в оборудование пекарни, однако он снабжает хлебом не только вас, а большое количество покупателей, и если вы откажетесь покупать хлеб у него, то ваше решение не повлияет на ценность инвестиций в оборудование пекарни. Однако если вы штампуете детали для определенной марки автомобиля в рамках контракта с крупной автомобильной компанией, то ваши вложения в это уникальное штамповочное оборудование обесценятся, если эта компания заявит о прекращении контракта. Эти инвестиции называются специфическими потому, что они теряют большую часть своей ценности за пределами данной конкретной сделки. Если использовать это оборудование для других целей, то большая часть его ценности будет утрачена.

Впервые понятие специфичности ресурсов было введено в экономическую теорию Г. Беккером в 1964 году применительно к инвестициям в человеческий капитал. Если ресурс представляет интерес для многих производителей, и его рыночная ценность мало зависит от того, где он используется, то это ресурс общего назначения. Специфическим называется ресурс, который в случае прерывания сделки не может быть использован в других проектах без ущерба для своей экономической ценности. О мере специфичности ресурса можно судить по тому, насколько сократится ценность ресурса при его использовании в другом месте.

В литературе выделяются следующие виды специфичности ресурсов [45] .

1. **Специфичность местоположения (site specificity)** связана со слишком большими издержками перемещения ресурса. Предполагать наличие специфичности местоположения можно, если предприятия находятся в географической близости друг от друга. Примером специфичности местоположения может служить электростанция, построенная в непосредственной географической близости от угледобывающей шахты. Подобное расположение позволяет экономить на транспортных расходах и издержках, связанных с хранением запасов угля. После первичного размещения активов стороны будут поддерживать двусторонние отношения в течение всего срока эксплуатации электростанции. Сталелитейное производство и прокатные станы также строятся в непосредственной близости друг от друга. Здесь экономия достигается за счет отсутствия необходимости разогревать сталь.

2. **Специфичность физических активов (physical asset specificity)** . О специфичности физического капитала говорят, когда стороны или одна из сторон осуществила инвестиции в оборудование с определенными характеристиками, которое имеет меньшую ценность при его использовании в других проектах. Примером могут служить печи электростанций, которые обычно рассчитаны на определенный тип угля (с определенной влажностью, содержанием серы, химическим составом). Отклонение от типа угля, на который рассчитано данное оборудование, вследствие разрыва отношений с его поставщиком, потребует сложных работ по переналадке печи, что связано со значительными затратами ресурсов [Joskow, 1987, p. 171].

3. **Специфичность человеческого капитала (human asset specificity)**. О специфичности человеческого капитала говорят, когда в результате обучения на рабочем месте работники накапливают специальные навыки, которые позволяют производить товары и услуги более эффективно, чем это делают такие же работники, но не обладающие специфическим человеческим капиталом. Примером специфического человеческого капитала может служить знание менеджером административных особенностей и управленческой культуры той фирмы, в которой он проработал много лет. Эти

специфические знания имеют ценность только для данной фирмы и обесцениваются, если управляющий теряет работу в данной фирме, например, в результате враждебного поглощения управляемой им компании. Понятие специфичности человеческого капитала может относиться также к отношенческим навыкам, которые возникают при работе командой, когда все члены команды хорошо знают друг друга.

4. Специфичность целевых, или «предназначенных», активов (*dedicated assets*).

Здесь речь идет об капиталовложениях в ресурсы общего назначения, которые, однако, могут оказаться предназначенными для одного-единственного пользователя. Поставщик осуществляет эти капиталовложения в надежде продать значительное количество продукции определенному покупателю. Если контракт расторгается, то у поставщика остаются значительные запасы, так как спрос на них со стороны других покупателей отсутствует. Такая же ситуация может сложиться и на стороне покупателя, если он заказал большое количество продукции, не получил ее и не может найти такое же количество продукции на рынке.

5. **Специфичность временная (*temporal specificity*).** Это характеристика инвестиций, для которых существенное значение имеет координация производства (например, при производстве бройлерных цыплят имеет значение их свежесть и время выращивания, и это усложняет координацию производства; система оперативных поставок здесь становится решающим фактором успеха) [Menard, 1996]. Ценность ресурсов, не поставленных вовремя, существенно снижается. Этот вид специфичности был выделен Мастеном, Миханом и Снайдером при анализе издержек организации военно-морского судостроения для того, чтобы подчеркнуть центральную роль времени и координации в этом виде деятельности [Masten et al., 1991].

6. **Специфичность репутации, торговой марки (*brand name specificity*).** Это невозвратные инвестиции в создание репутации или в торговую марку, которые потеряют свою ценность, если товары или услуги фирмы окажутся низкого качества.

4.5.3. Специфичность ресурсов и опасность вымогательства

Экономический агент, осуществивший инвестиции в специфические активы, оказывается в уязвимом положении. За пределами данной сделки его специфические инвестиции теряют свою ценность, для других экономических агентов они не представляют такой же ценности. Если сделка не исполняется, то сторона, осуществившая специфические инвестиции, теряет свои вложения. В подобной ситуации, когда сторона, осуществившая специфические инвестиции, оказывается как бы «запертой» в сделку со своим партнером, возникает опасность оппортунистического поведения со стороны этого партнера, которая носит название «вымогательство» (*hold-up*). Зависимость часто бывает двусторонней. До заключения сделки экономический агент сталкивается с большим количеством продавцов и у него есть возможность выбора, однако после заключения контракта конкурентные отношения сменяются отношениями двусторонней монополии, если осуществляются инвестиции в специфические для данной сделки инвестиции в физические или человеческие активы. Происходит то, что Уильямсон назвал фундаментальной трансформацией [Уильямсон, 1996, с. 117–121].

Пример подобной фундаментальной трансформации содержится в работе Адама Джиффорда, который исследовал организацию морских перевозок и ловли китов с XVII до середины XIX века. Для каждого нового плавания нанималась новая команда, т. е. осуществлялась рыночная сделка, где *ex ante*, до заключения контракта, покупатель –

капитан судна сталкивался с большим количеством продавцов стандартной рабочей силы. Однако ситуация менялась после заключения сделки. В морском деле, особенно в чрезвычайных обстоятельствах, жизненно важное значение имеет работа командой. Если хотя бы один из членов команды отлынивал от исполнения своих обязанностей, остальные могли потерять не только инвестиции, но и жизнь. Капитан судна осуществлял вложения в специфические активы, так как с того момента, как корабль покидал порт, и до возвращения домой замена члена команды или всей команды была невозможной, даже если судно проходило портовые города. Таким образом, капитан после заключения сделки оказывался «привязан» к одной команде [Gifford, 1993].

Почему же экономические агенты осуществляют специфические вложения? Потому что эти инвестиции могут привести к снижению издержек производства и обеспечивают дополнительный доход. Именно этот дополнительный доход, который возникает при объединении специфических ресурсов и носит название «квазирента», и является целью оппортунистического поведения. У партнера стороны, осуществившей специфические инвестиции, появляется возможность «вымогать» большую часть излишка, создаваемого специфическим ресурсом, посредством угрозы расторжения сделки.

Итак, мы можем определить понятие *вымогательство* следующим образом.

...

Вымогательство – это вид оппортунистического поведения, возникающий после заключения сделки, суть которого состоит в перераспределении квазиренты, ущемляющем интересы стороны, осуществившей специфические инвестиции.

Вымогательство часто принимает форму «неуловимого» оппортунистического поведения, которое не нарушает условий формального контракта и о котором мы говорили в начале главы.

Что такое квазирента?

При объединении специализированных по отношению друг к другу [46] ресурсов возникает сверхсуммативный эффект, который и является источником квазиренты. Эта квазирента [47] делится между собственниками специфических ресурсов.

Когда экономический агент принимает решение о входе в отрасль, он сравнивает тот доход, который получит, с теми инвестициями, которые ему необходимо осуществить. Та часть дохода, которая превышает минимальное количество, необходимое, чтобы привлечь фирму в данную отрасль, – это рента. Рента возникает, как правило, на ограниченный ресурс (причем ограничения могут быть как естественными, так и искусственными, например таможенные барьеры).

Однако когда инвестиции уже осуществлены, доходы могут оказаться ниже, чем предполагалось. Они могут даже не окупать тех вложений капитала, которые осуществил экономический агент. Квазирента – это часть дохода, превышающая минимальное

количество, необходимое для того, чтобы удержать производителя в данной отрасли. Квазиренту можно определить следующим образом: это разница между доходом фактора при его использовании в данном месте и доходом при его альтернативном наилучшем варианте использования. В качестве примера здесь можно привести сталелитейный завод, расположенный поблизости от энергетического предприятия и осуществляющий инвестиции, которые зависят от того, сможет ли завод покупать энергию по определенной цене. После осуществления инвестиций, которые имеют безвозвратный характер, энергетическое предприятие может поднять цену на энергию, и сталелитейный завод все равно будет работать, поскольку предельные выгоды, даже при более высокой цене энергии, будут превышать предельные издержки, несмотря на то что безвозвратные инвестиции при этом не окупятся [Marshall, 1948] (Цит. по: [Alchian, Woodward, 1987]).

Рента – это излишек по сравнению со средними общими издержками. Квазирента – это излишек по сравнению со средними переменными издержками. В конкурентной экономике рента – явление преходящее, а квазирента – довольно распространенное. Она создается всегда, когда осуществляются невозвратные специфические капиталовложения. Поэтому квазирента встречается чаще, чем рента. Квазирента по своей величине может быть или равна, или меньше ренты, но она не может превышать ренту. Для того чтобы удержать фирму в данной отрасли, достаточно более низкого дохода по сравнению с тем, который необходим, чтобы привлечь ее в данную отрасль. Разница между ними возникает из-за наличия издержек, которые фирма (или работник) несет при входе в отрасль и которые она не может вернуть, если уходит с этого рынка.

Плата за приносимую квазиренту – это повышенная рискованность специализированных капиталовложений, необходимость поиска дополнительных гарантий от нарушения партнером своих обязательств. Квазирента может быть экспроприрована, а владелец не будет извлекать фактор из данной сферы его использования. Рассмотрим следующий пример [Klein et al., 1978].

Владелец типографского станка *A* получает от издателя *B* плату за пользование станком в размере 5500 долл. в день. Эксплуатационные расходы составляют 1500 долл. в день, а его остаточная стоимость – 1000 долл. в день. Станок будет эксплуатироваться до тех пор, пока плата за его использование не достигнет минимума – 1500 долл. в день (средние переменные издержки). Квазирента, которая приходится на станок, составляет:

$$5500 - 1500 - 1000 = 3000 \text{ долл. (в день).}$$

Сумма 3000 долл. в день – это разница между доходом, приносимым типографским станком в данном месте его использования (4000 долл. в день), и его наилучшим альтернативным использованием (1000 долл. в день) при условии, что издатель *C* является единственным потребителем услуг типографии. Если *B* – единственный покупатель услуг станка, то он имеет возможность присвоить всю квазиренту в размере 3000 долл. в день. Но предположим, что есть еще издатель *C*, готовый платить *A* 3500 долл. в день. Поскольку издатель *C* готов платить 3500 тыс. долл. в день за пользование станком, то *B* сможет присвоить только 2000 долл. в день, если ему удастся снизить цену на печатные работы до 3500 тыс. долл. в день. Таким образом, 2000 долл. в день – это квазирента, которая может быть присвоена (*appropriable quasi-rent*). Владелец станка тоже может присвоить часть доходов издателя, если у того нет другого продавца или если цена услуг другого продавца выше.

Каким образом может быть присвоена квазирента [Эггертсон, 2001, с. 187–188]?

А. Квазирента может быть присвоена нелегальными способами, например гангстерами посредством рэкета.

Б. Квазирента может быть экспроприрована законными способами – владельцами специализированных ресурсов.

Опасность экспроприации существует тогда, когда специфический ресурс зависит от другого ресурса, который является в некотором роде уникальным. Когда владелец этого уникального ресурса изымает свой ресурс, а субституты либо очень дороги, либо более низкого качества, тогда происходит изъятие квазиренты, приходящейся на другие специфические ресурсы. Например, решение лауреата Нобелевской премии покинуть небольшой частный колледж ради крупного университета означает уменьшение квазиренты, получаемой владельцами колледжа. Другим примером может служить расторжение арендного соглашения, в результате которого розничный магазин, который стал привычным в какой-то местности, вынужден покинуть местный рынок. В данном случае экспроприруется квазирента, которую магазин получал за счет своего местоположения.

Существует и еще один тип зависимости, который связан с асимметрией информации. В этом случае экспроприация квазиренты может произойти, если результаты деятельности сложно измерить и трудно предотвратить недобросовестную работу, при этом близкие субституты могут быть вполне доступны. Например, неквалифицированный работник на заводе по производству напитков, которому легко найти замену, плохо проверяет грязные бутылки и ставит под удар репутацию фирмы и ее специализированные капиталовложения в торговую марку.

Экспроприация квазиренты одной из сторон сделки – это всего лишь перераспределение богатства. Именно поэтому было бы неправильным использовать антимонопольное законодательство в ситуациях, которые характеризуются специфичностью ресурсов, несмотря на возникновение отношений двусторонней монополии после того, как заключен контракт и осуществлены инвестиции в специфические ресурсы. Антимонопольное законодательство направлено на защиту потребителей от высоких цен и ограниченного предложения, вызванного монопольным положением производителя. А

экспроприация квазиранты не ведет к увеличению цен для потребителей. Она касается перераспределения дохода между сторонами сделки и не влияет на рыночные цены, поскольку квазиранта – это доход на невозвратный капитал. Влияет ли потенциальная возможность экспроприации квазиранты на богатство общества и какие опасности с точки зрения экономической эффективности таит вымогательство?

Присвоение квазиранты связано с затратами ресурсов и не создает никакой ценности, а лишь перераспределяет ее. Угроза вымогательства со стороны партнера – это серьезное препятствие на пути осуществления специализированных инвестиций. Если не найти способа предотвращения экспроприации квазиранты, тогда экономические агенты не будут вкладывать средства в специфические ресурсы. Это можно проиллюстрировать с помощью следующего математического примера [Мильгром, Робертс, 1999, т. 1, с. 207–208].

Специфические инвестиции и угроза вымогательства

		<i>B</i>	
		Присваивать	Не присваивать
<i>A</i>	Присваивать	-1; -1	3; -2
	Не присваивать	-2; 3	2; 2

Две фирмы – *A* и *B* объединяют усилия в целях реализации совместного проекта. Каждая из фирм должна осуществить специфические инвестиции, ценность которых за пределами данной сделки равна нулю. Пусть каждая фирма осуществляет капиталовложения в размере 2. Общая прибыль, которую приносят эти инвестиции, составляет 8, и если прибыль делится поровну в соответствии с первоначальной договоренностью, то каждая фирма получит по 4. Однако распределение прибыли между фирмами таит опасность вымогательства со стороны каждого из партнеров. Присвоение прибыли – это не бесплатная деятельность. Чтобы присвоить большую часть прибыли, каждая из фирм должна понести издержки в размере 3. Надежный контракт, который управлял бы процессом распределения прибыли, заключить в нашем примере невозможно.

Каждый из игроков должен выбрать одну из двух стратегий: присваивать большую часть прибыли или не присваивать. Если ни одна из фирм не присваивает прибыль, тогда она делится пополам и выигрыши игроков составляют $(8-4): 2 = 2$. Если оба пытаются присвоить большую часть прибыли, то общий выигрыш делится пополам: $[(8-4): 2] - 3 = -1$. Если, к примеру, фирма *A* присваивает, а фирма *B* нет, тогда *A* получает всю прибыль, *B* не получает ничего и выигрыш *A* составит $8-2-3 = 3$, а *B* понесет затраты на инвестиции, т. е. (-2) .

Здесь мы имеем дело с ситуацией «дилемма заключенных». Игроки приходят к неэффективному равновесию, выбирая стратегию «присваивать» и получая выигрыши $(-1; -1)$. В подобной ситуации фирмы даже не начнут игру. При принятии решения об инвестициях они учитывают возможные выигрыши, и именно эти стимулы влияют на решения об инвестировании. В нашей ситуации угроза оппортунистического поведения в форме вымогательства полностью разрушает стимулы к инвестированию. Если фирмы не будут иметь гарантий, что их партнер не потребует больше, чем его доля в прибыли, то инвестировать средства они не будут. Вследствие этого отказа от специфических инвестиций возрастут издержки предоставления товаров и услуг, а это уже будет социальными издержками оппортунистического поведения. Чтобы решить эту проблему, экономические агенты ищут и находят такую форму контракта, которая гарантировала бы им доход на их специфические инвестиции.

Почему проблема вымогательства не возникает в стандартной теории рынков? В

стандартной экономической теории предполагается, что контракты, которые заключаются, являются полными и предусматривают все возможные случайные события. Стороны могут обезопасить себя от различного рода проблем, специально оговорив их в договоре. Стандартная теория исходит из того, что рынок конкурентный и цены устанавливаются на рынке, поэтому нарушение обязательств и обман здесь невозможны. На классическом рынке не бывает перебоев с поставками, поскольку существует большое количество поставщиков идентичного ресурса. Не следует беспокоиться также, если потребитель откажется от закупок, так как есть много альтернативных способов использования ресурса.

Проблема вымогательства возникает из сочетания специфичности ресурсов и неполноты контракта. Озабоченность этими проблемами ведет к неэффективному использованию ресурсов: фирмы, опасаясь, что осуществленные инвестиции сделают их уязвимыми в отношении вымогательства, отказываются от капиталовложений в специфические ресурсы. Решить проблемы, возникающие вследствие опасности вымогательства, помогает правильный выбор типа контракта и способа организации сделки. В приведенном нами примере с типографским станком издатели обычно имеют типографские станки в своей собственности, а не арендуют их. В Америке многие железные дороги, которые представляли собой отрезки единой сквозной транспортной линии и находились в раздельной собственности, в конце XIX века были интегрированы. До этого времени раздельная собственность на отдельные отрезки сквозной железной дороги приводила к постоянным сражениям за долю компаний в общей стоимости транспортировки, если та выходила за рамки одного отрезка железной дороги [Alchian, 1982, p. 240]. Интеграция устраняет опасность экспроприации дохода, который сторона, осуществившая специфические инвестиции, рассчитывает получить от этих вложений.

Но возможны и другие решения, которые мы рассмотрим в следующем разделе.

4.5.4. Типы контрактов и альтернативные способы организации сделки

Итак, мы выяснили, какие факторы влияют на выбор типа контракта. Типы контрактов отличаются той ролью, которую играет в них цена, степенью специфичности ресурсов, которые являются предметом сделки, а также наличием специальных гарантий выполнения обязательств, закрепленных в контракте. Эти характеристики контрактов и альтернативных способов организации сделки можно представить в виде следующей таблицы.

Типы контракта и альтернативные способы организации сделки

Тип контракта	Цена (p)	Специфичность ресурса (k)	Гарантии исполнения контракта (s)	Способ организации сделки
Классический	Решающая роль в стимулировании, координации и контроле	$k = 0$ — ресурс общего назначения	$s = 0$ — гарантии не нужны	Рынок
Неоклассический	Играет важную роль, но ограниченную специфичностью ресурсов	$k > 0$ — средняя степень специфичности ресурса	$s \neq k$ — гарантии применять сложно	Смешанные, или гибридные, формы
Отношенческий	Не играет существенной роли	k — значительная величина, ресурс высокоспецифичный или уникальный	$s = k$ — исполнение контракта полностью гарантировано	Иерархия, или формальная организация

Можно выделить четыре основных фактора, которые определяют различия между типами контрактов [Menard, 2000].

1. Во-первых, различается срок действия контракта. Продолжительность контракта связана, как правило, с основными характеристиками сделки. Чем более специфичны инвестиции, чем большее значение имеет непрерывность сделки, тем более длительным будет срок, на который заключается контракт.

2. Второй фактор, определяющий различия между контрактами, – это степень полноты контракта в отношении переменных, которые определяют адаптацию к непредвиденным обстоятельствам: цен, качества, количества, штрафных санкций. Проведенные эмпирические исследования показали, что степень полноты контракта возрастает с увеличением специфичности ресурсов и уменьшается по мере увеличения неопределенности. Это означает, что достигается определенный компромисс между гарантиями, потребность в которых возрастает с увеличением зависимости, и гибкостью, которая требуется из-за меняющихся условий реализации сделки.

3. Третий фактор, определяющий различия между контрактами, – это стимулы. Механизмы, которые используются в контрактах, можно свести к следующим категориям: сдельная оплата труда, почасовая оплата труда, распределение акций между работниками, доход на активы, выплачиваемые собственникам, и рента, которая делится между участниками совместного проекта.

4. Четвертый фактор – это процедуры принуждения к исполнению контракта.

Рассмотрим далее основные характеристики различных типов контрактов и соответствующие им способы организации сделки более подробно.

Классический контракт

В основе этого типа контракта лежит классическое договорное право. Это двусторонний договор, основанный на действующих юридических правилах. Этот контракт четко фиксирует условия сделки и предусматривает санкции в случае неисполнения ее условий. Отношения сторон в этом контракте четко определены и прекращаются после завершения сделки. Личные отношения и качества сторон в классическом контракте не играют никакой роли: отношения между сторонами полностью овеществлены. До заключения сделки у сторон нет обязательств по отношению друг к другу, заключая контракт, они определяют взаимные обязанности на время действия контракта. После выполнения договорных обязательств отношения между сторонами прекращаются [Macneil, 1977–1978].

Никаких устных договоренностей классический контракт не признает. В случае возникновения конфликта между формальными, т. е. записанными в договоре, и неформальными, т. е. устными, условиями главенствующими являются формальные условия договора. Все будущие обстоятельства, которые стороны хотят предусмотреть в договоре, должны быть сведены к настоящему и зафиксированы в качестве условий договора.

Участия третьей стороны договор не предусматривает. При возникновении конфликта стороны обращаются в суд, но контракт должен быть предварительно заверен у нотариуса. Компенсация при неисполнении обязательств осуществляется в основном в денежной форме, лишь в случае весьма ограниченного круга благ, являющихся предметом договора, суд может выбрать в качестве средства судебной защиты контракта принудительное исполнение обязательств (например, при продаже земли, недвижимости, антиквариата). Рыночные альтернативы являются инструментом защиты каждой стороны классического

контракта от оппортунистического поведения. В случае неисполнения одной из сторон договора своих обязательств пострадавшая сторона обращается к другому продавцу или предлагает свой товар другому покупателю. Замену найти достаточно просто, поскольку классические контракты заключаются при сделках со стандартной продукцией или продукцией общего назначения. Способ организации сделки при классическом контракте – рынок.

Сама по себе сделка, регулируемая классическим правом, негибкая, у сторон нет намерений обеспечивать гибкое приспособление к меняющимся условиям в рамках данной сделки. Планирование с целью приспособления к новым обстоятельствам должно осуществляться за пределами сделки. В качестве примера можно привести производителя каминных решеток в XIX веке, который заключает контракт на поставку металла, необходимого ему для производства. Производитель каминных решеток не знает, какое количество продукции ему удастся продать. Приспособиться к меняющимся условиям спроса производитель может, лишь заключая контракт на покупку небольшого количества металла. Каждый раз, когда заключается контракт, он корректирует объем закупки с учетом состояния рынка каминных решеток. Необходимая гибкость достигается за счет возможности войти на рынок металла или воздержаться от входа на него. Этот рынок находится за пределами сделки, а не внутри ее. В сжатом виде этот вид гибкого реагирования можно представить как покупку с целью удовлетворения текущих потребностей в отличие от заключения форвардного контракта на поставку в будущем. Форвардные контракты этот вид гибкости сделки уменьшают.

В этих сделках конфликт между внутренним планированием и изменившимися потребностями возникает достаточно редко. Но если это происходит, то он решается в пользу внутреннего планирования и не в пользу стороны, которая предпочла бы гибкое реагирование с учетом изменившихся условий. Продавец, построивший плавильный завод для того, чтобы продавать металл производителям каминных решеток, сам несет риск, связанный с изменением спроса на свою продукцию, за исключением тех случаев, когда он переложил риск на другую сторону с помощью форвардных контрактов [48]. Если спрос на металл резко сократится, то капитал, инвестированный в плавильный завод, обесценится, т. е. в рамках классического контракта нет места для планирования с целью приспособления к меняющимся условиям, планирование остается внутренним делом каждой стороны.

Классический контракт был преобладающим типом контракта на протяжении всего XIX века [Goldberg, 1976]. Серьезный урок в отношении выбора типа контракта преподала Великая депрессия. Например, до Великой депрессии многие соглашения об аренде заключались на длительный срок, вплоть до 20 лет, и в них устанавливалась фиксированная месячная арендная плата. Если такое соглашение заключалось в 1926 году, то к 1932 году сумма арендной платы не соответствовала существующему уровню цен, поскольку цены во время Великой депрессии упали. Возникло большое количество судебных дел, огромное число арендаторов разорилось. Впоследствии соглашения об аренде стали включать довольно гибкие условия, которые могли бы смягчить разрушительное влияние изменения цен.

Неоклассический контракт

В классическую контрактную схему вписывается далеко не всякая сделка. Если сделка реализуется в условиях неопределенности и ее исполнение занимает длительное время, то предусмотреть все будущие обстоятельства и зафиксировать их в качестве условий договора

оказывается слишком сложным, дорогостоящим или даже невозможным. В этом случае заключается контракт неоклассического типа.

Неоклассический контракт – это долгосрочный контракт в условиях неопределенности, который напоминает скорее договор о принципах сотрудничества. В неоклассическом контракте стороны не являются безликими, личные отношения играют важную роль, стороны находятся во взаимодействии друг с другом. В этих договорах источником дополнительной ценности является непрерывность сделки.

Чем более длительны отношения между сторонами и чем более сложен предмет сделки, тем меньше значения придается цене и качественным характеристикам на стадии заключения контракта и тем больше внимания уделяется правилам, которые будут регулировать отношения сторон, приспособление сторон к непредвиденным обстоятельствам, а также прекращение их отношений. Применяются не фиксированные цены, а правила гибкого ценообразования. Эти правила могут быть различными: достаточно простыми, например следование цен за ростом стоимости жизни или их индексация, или более сложными, например правило «издержки плюс» или установление цены как процента от продаж, которое применяется в договорах об аренде торговых центров. Возможен такой пункт договора, который можно отнести к правилам, регулирующим приспособление к непредвиденным обстоятельствам: «Если в силу каких-либо причин произойдет уменьшение выпуска продукции, то это уменьшение будет равномерно распределено при поставках различным заказчикам».

Проводя сравнение некоторых эмпирических исследований, касающихся выявления зависимости между степенью специфичностью ресурсов и типом контракта, Менар выделил четыре характерные черты долгосрочного неоклассического контракта [Menard, 1996, p. 158]:

1) неоклассический контракт может определять механизм адаптации к непредвиденным обстоятельствам (в частности, создание совместного комитета);

2) неоклассический контракт может создавать некоторую зону толерантности, т. е. зону, где происходит разделение риска. Например, контракт, заключенный между электростанцией и угледобывающим предприятием, может предусматривать некоторую зону ($\pm 10\%$), в которой цены, по которым поставляется уголь, остаются неизменными, несмотря на конъюнктурные изменения рыночных цен на уголь;

3) контракт может предусматривать раскрытие информации, например, о непредвиденных изменениях издержек. Г. Форд заключал в 1930-х годах с поставщиками такие контракты, в которых цена определялась на основе правила «издержки плюс», т. е. на основе издержек плюс определенный процент прибыли. Использование этого правила основано на доверии к поставщику или на возможности осуществлять контроль его издержек. Контракты Форда с поставщиками включали условие о контроле компанией Форда издержек поставщиков;

4) неоклассический контракт содержит условия, предусматривающие обращение к третьей стороне, а не в суд. Именно поэтому Уильямсон указывает на то, что неоклассический договор с самого начала носит тройственный характер, поскольку включает договоренность о третьей стороне [Уильямсон, 1996, с. 136–137]. К примеру, в случае строительных контрактов в качестве такового может выступать архитектор.

Стороны могут по-разному оценивать возникшую ситуацию, при этом обе могут вести себя добросовестно, и их оппортунистическое поведение может быть «невольным», т. е. они

нарушают обязательства, не желая при этом быть нечестными по отношению к партнеру. Однако подобное «невольное» оппортунистическое поведение не менее разрушительно для сделки, чем прямой обман, потому что оно разрушает надежность обещаний, приводит *ex post* к транзакционным издержкам в решении споров, а *ex ante* к недостаточному инвестированию в специфические ресурсы. Поэтому должен быть выбран механизм разрешения споров. Вследствие неполноты контракта споры при неоклассическом контракте возникают чаще и решать их сложнее.

Однако стороны неоклассического контракта могут предусмотреть в контракте возможность возникновения споров. Так, в Америке обычным в коллективных договорах между компанией-работодателем и профсоюзом, представляющим интересы работников компании, является условие «никаких забастовок». Параллельно ему часто принимается условие «никаких локаутов». Этим условиям сопутствуют предусмотренные в договоре процедуры выражения недовольства и урегулирование трудовых конфликтов с помощью третьей стороны [Macneil, 1977–1978, p. 854].

Почему при неоклассическом контракте стороны обращаются к третьей стороне, а не в суд? В случае судебного разбирательства продолжение отношений между сторонами является маловероятным. Любые отношения дают трещину, если решение спора передается в суд. Кроме того, судебное разбирательство требует много времени и средств. Суды, как правило, не могут заставить стороны действовать в соответствии с письменными договорами, основное средство судебной защиты, которое они применяют, – это компенсация ущерба стороны, пострадавшей от нарушения договорных обязательств. Судебные решения о принудительном исполнении договора – менее распространенная мера, а при сделках, использующих неоклассические контракты, именно продолжение деятельности и в кратчайшие сроки является более важным, чем компенсация ущерба. Более того, решение спора в суде связано с большими трудностями, если требуется проконтролировать качество товаров, особенно сложных, или если были осуществлены специфические капиталовложения.

Когда суд сталкивается с проблемой, которую он не в состоянии решить, он выбирает «пассивную» стратегию – принуждает к исполнению формальных условий контракта [Schwartz, 1992]. Суд может, например, освободить сторону от исполнения договора, ставшего физически невозможным в результате какого-то непредвиденного события, например пожара, уничтожившего здание универмага, для которого был произведен специальный лифт, непригодный для использования в других зданиях. В этом случае информация, на основе которой суд принимает решение, может быть наблюдаема и поддается контролю третьей стороны – суда. Но в другом случае суд подтвердит договор, несмотря на то что для одной из сторон в результате внешних событий исполнение условий контракта стало слишком дорогостоящим. В этом случае суд не станет вносить изменения в условия договора, потому что информация об издержках производства не может быть достоверно подтверждена.

В экономической теории контрактов проводится различие между информацией, которую стороны могут наблюдать (*observable information*), и информацией, которая может быть проконтролирована третьей стороной (*verifiable information*). Это различие проводится потому, что издержки доказывания третьей стороне, что существовало некоторое состояние дел или были произведены определенные действия, могут превышать выгоды от этого. Например, работодатель знает, отлынивает его работник или нет, но издержки доказывания

отлынивания перед третейским судьей или в суде могут быть довольно высокими, т. е. отлынивание работника наблюдаемо, но редко доказуемо. Поэтому если увольнение возможно только при наличии уважительных причин для этого, то лучшей стратегией работодателя будет ограничить увольнение случаями вопиюще плохой работы и учесть обычное отлынивание в зарплате или при решении вопроса о продвижении работника по службе.

Таким образом, мы можем сказать, что информация является *наблюдаемой*, если сбор этой информации экономически оправдан, но издержки доказывания ее третьей стороне превышают выгоды; информация является *поддающейся проверке*, если она наблюдаема и доказывание ее перед третьей стороной оправданно с экономической точки зрения.

Различие между наблюдаемой информацией и информацией, поддающейся проверке, в определенной степени может зависеть от условий контракта. Обращение в третейский суд обычно связано с меньшими затратами, чем судебное разбирательство. Поэтому информация об отлынивании работника в редких случаях будет доказуемой, если работник может оспорить увольнение в суде; но эта информация в большем числе случаев будет поддаваться проверке, если работник может обратиться лишь в третейский суд. Именно поэтому многие контракты о найме включают условие о передаче возникающих из договора споров в третейский суд.

Когда информация наблюдаема, стороны могут договариваться на ее основе, но часто они не могут подписать на ее основе контракт, который имеет исковую силу. Но если информация ненаблюдаема, то стороны не могут договариваться на ее основе, поэтому они даже не будут пытаться подписать контракт, имеющий исковую силу. Многие вопросы, которые являются предметом отношенческих договоренностей, не могут быть закреплены в формальном контракте. Стороны, заинтересованные в правовой защите заключаемого договора, откажутся от договорных условий, применение которых требует ненаблюдаемой или не поддающейся контролю информации.

При решении возникающих споров суд, как правило, подтверждает те условия договора, которые основаны на информации, поддающейся проверке. Когда стороны заключали контракт, они выбрали эти условия, понимая, что, когда в процессе исполнения договоров возникнет спор в связи с изменившимися условиями, эти условия станут теми пунктами договора, по поводу которых возникнет конфликт. Стороны не могут предусмотреть все обстоятельства, которые возникнут в будущем, но они могут создать структуру, которая направит должным образом их действия, предпринимаемые в ответ на новые обстоятельства. Отказ суда менять эти условия заставит стороны искать наилучшие структуры договоров.

При неоклассических контрактах очень часто основная роль суда заключается в том, что он рассматривается как инстанция, в которую обращаются в самую последнюю очередь. Если стороны не могут достичь договоренности, то суд может применить доктрины, которые позволяют освободить одну из сторон от выполнения обязательств по договору, – это доктрина заблуждения, доктрина невозможности исполнения договора, доктрина экономической нецелесообразности исполнения договора или доктрина тщетности цели договора. Но «...эти доктрины нацелены не на продолжение контрактных отношений, а на то, чтобы подобрать осколки разбитых контрактов и распределить их между сторонами на некоторых основаниях, которые полагаются справедливыми» [Macneil, 1977–1978, p. 854].

Примером неоклассического контракта может служить трудовое соглашение. Если бы

трудовое соглашение строилось по классическому типу, тогда работодателю пришлось бы постоянно вести переговоры и заключать контракты по мере изменения условий. Однако суть контракта о найме состоит в том, что работодатель платит за деятельность работника в определенной сфере, может быть даже неявно оговоренной. А работник может уволиться, когда захочет. В трудовом соглашении невозможно определить заранее в момент заключения контракта, что конкретно будет делать работник, можно только определить рамки его деятельности.

Способ организации сделки при неоклассическом контракте – это гибридная (смешанная) форма. Гибридные формы могут применяться по двум причинам: либо полная интеграция невыгодна, либо интеграция запрещена антимонопольным законодательством. Эта форма называется гибридной или смешанной потому, что сочетает элементы как рынка, так и иерархии (или планирования и административного управления). Таким образом, способ организации сделки при неоклассическом контракте – это и не интеграция в единую фирму, но и не обычный рыночный обмен между двумя самостоятельными компаниями. Для гибридных форм характерна комбинация сильных рыночных стимулов и координации, включающей некоторые формы административных отношений. В гибридных формах достигается компромисс между интенсивностью стимулов и возможностью приспособления к непредвиденным обстоятельствам. Понятие «гибридная форма» предложил Уильямсон в 1991 году [Williamson, 1991]. Термин оказался удачным именно потому, что в нем «делается акцент на комбинацию “генов” двух полярных форм, рынков и иерархий» [Менар, 2005, с. 203].

...

Гибридная форма – это специализированный способ организации (сделки) (governance structure), который имеет дело с двусторонней зависимостью, достаточно сильной, чтобы потребовалась тесная координация, но недостаточно сильной, чтобы возникла потребность в полной интеграции.

В качестве примеров гибридных форм можно привести:

- *долгосрочные контракты* (на 30 и более лет), заключаемые, к примеру, между электростанцией и угледобывающей станцией;
- *эксклюзивные дилерские контракты* – соглашения о том, что покупатель будет покупать весь товар данного типа только у одного продавца и воздерживаться от покупки конкурирующих товаров. Если дилер продает конкурирующие товары других производителей, то у владельца торговой марки будут снижаться стимулы к осуществлению специфических инвестиций в торговую марку. Одно из решений проблемы недостаточных инвестиций в специфические активы – запретить дилеру продажу конкурирующих товаров с помощью эксклюзивных дилерских контрактов;
- *связанные продажи (tie-in sales)*, при которых продажа организуется таким образом,

что покупатель не может приобрести нужный ему товар и услуги, не приобретая чего-либо еще у данного производителя. Объяснить связанные продажи можно стремлением производителя обеспечить определенный уровень качества и защитить специфические вложения в свою торговую марку. Производитель товаров длительного пользования может принять решение о продаже своей продукции через сеть эксклюзивных дилеров, заставляя потребителей приобретать услуги по ремонту в этой сети. Он отказывается поставлять необходимые запасные части независимым фирмам, предлагающим сервис и ремонт его продукции;

– *франчайзинг*. Это контракт, который предоставляет независимому лицу право использовать торговую марку и методы организации бизнеса материнской компании на определенный срок (обычно на 20 лет, а в России на 15 лет). За это право инвестор платит первоначальный взнос и роялти (например, 5 % от объема продаж). Материнская компания обычно называется франчайзером, а инвестор – франчайзи.

Степень специфичности ресурсов при неоклассическом контракте промежуточная, т. е. ресурсы еще недостаточно специфичны, чтобы оправдать интеграцию, объединение собственности в рамках одной фирмы. Но в то же время специфичность ресурсов возрастает по сравнению с классическим контрактом. Специфические ресурсы нуждаются в принятии мер предосторожности против возможного вымогательства со стороны партнера по сделке. Применение мер предосторожности или гарантий специфических инвестиций в неоклассическом договоре – достаточно сложное дело, и хозяйственная практика обнаруживает большое разнообразие применяемых в этих контрактах способов обезопасить специфические капиталовложения от возможного вымогательства.

Напомним, что действенным средством предотвращения оппортунистического поведения партнера является использование «заложника». «Заложник» возвращается стороне, предоставившей его, при надлежащем исполнении обязательств. В случае оппортунистического поведения и неисполнения обязательств сторона, предоставившая «заложника», лишается его.

Пример «заложника» как средства гарантии специфических капиталовложений приводит в своей статье Маргарэт Брайниг [Brinig, 1990]. Она обратила внимание на то, что до 1930 года бриллиантовые кольца для помолвки не были распространены в Америке, и попыталась дать экономическое объяснение резкого роста спроса на бриллиантовые кольца для помолвок с середины 1930-х годов. До начала Великой депрессии, т. е. до 1930-х годов, в Америке было возможным судебное преследование жениха за нарушение обязательства жениться. В 1935 году судебное преследование было отменено в штате Индиана, а вскоре и в других штатах. К 1945 году оно было отменено в 16 американских штатах. В случае нарушения женихом обязательства жениться страдала репутация невесты, поэтому необходимы были какие-то гарантии при помолвке, и эту роль «заложника» стало играть бриллиантовое кольцо, которое выступало как гарантия специфического капитала невесты – ее хорошей репутации.

Однако использование «заложника», особенно в его денежной форме, создает определенные проблемы, так как у стороны, удерживающей «заложника», возникает стимул к тому, чтобы помешать исполнению условий контракта с целью присвоения «заложника». Поэтому для создания правильных стимулов «заложник» должен предоставляться в такой форме, чтобы, обладая ценностью для стороны, предоставившей «заложника», он одновременно не представлял бы особой ценности для противоположной стороны. Во

франчайзинговых сделках в качестве «заложника», относящегося к категории «безобразная принцесса», могут выступать репутация франчайзи на местном рынке или его вложения в развитие местного рынка (*local know-how*), которые не представляют ценности для франчайзера, но ценны для франчайзи, который лишится этой ценности, если контракт с ним будет расторгнут по причине его оппортунистического поведения.

Приведем несколько примеров гарантий специфических инвестиций, применяемых в хозяйственной практике.

Вложения в дорогостоящий специфический капитал в сфере сбыта, который потеряет свою ценность если покупатель не выполнит свои обязательства, например вложения покупателя в строительство большого магазина. Обычно это делается в отраслях, где неопределенность невысока и рыночные условия быстро не меняются.

Ценовые ограничения, например, использование ценовых условий, которые носят название «режим наибольшего благоприятствования». Покупатель оговаривает в контракте с каждым продавцом, что если он будет вести новые переговоры и заплатит данному продавцу более высокую цену, тогда каждый продавец этого покупателя должен будет получить эту новую цену. В этом случае каждый продавец знает, что для покупателя будет слишком дорогостоящим, если он поддастся на эту попытку вымогательства, и они уже будут менее склонны к попыткам присвоить квази ренту. Это условие контракта создает надежную угрозу того, что покупатель не откажется от своего варианта договора при проведении переговоров (см. главу 2). Если фирма покупает один и тот же продукт у нескольких поставщиков, тогда этот механизм может быть весьма полезен (например, в контракте между консервным заводом и рыбаками) [Rubin, 1990, p. 34].

Взаимный обмен, когда фирма А покупает товар Х у фирмы В, а фирма В покупает у фирмы А товар Y. Взаимный обмен автоматически обеспечивает обе стороны заложниками, механизм этот очень эффективен, хотя не всегда может быть применен.

Совместные предприятия. Две компании создают совместное предприятие, которое является «заложником» для обеих сторон. Но применение этого эффективного механизма ограничено тем, что рынок должен быть достаточно емким, чтобы оправдать создание нового предприятия.

Гарантией специфических инвестиций в торговую марку фирмы-франчайзера могут служить ценовые ограничения – право устанавливать *минимальные цены* для дилеров, что препятствует снижению качества обслуживания в результате установления дилером более низких цен на свой товар.

Потенциальное вымогательство – это серьезная проблема во многих франчайзинговых сделках. Обычная жалоба лиц, покупающих торговую марку: после того как они осуществили инвестиции в развитие рынка, франчайзер начинает вести себя оппортунистически, создавая другую, конкурирующую точку в этой же рыночной зоне. Для борьбы с этим видом оппортунистического поведения создаются организации дилеров, которые вместе с франчайзерами устанавливают *взаимно согласованные стандарты по количеству точек дилеров* в данной местности для снижения возможности возникновения конфликта. Такие организации дилеров действуют, например, в автомобильной промышленности США.

Во франчайзинговых контрактах основную ценность представляет вложения в репутацию, торговую марку фирмы-франчайзера. Например, торговая марка «Макдональдс» обещает клиентам чистоту, горячую свежую еду, быстрое и приветливое обслуживание, а

также определенное меню. Компания «Макдональдс» специфицирует в контракте требования к франчайзи, касающиеся этих параметров деятельности ресторана. Местные рестораны могут нанести урон торговой марке, обесценив специфические инвестиции, если они попытаются сэкономить, снизив качество продукции и обслуживания. Вся экономия при этом достанется недобросовестному дилеру, а издержки распределятся между всеми дилерами и владельцем торговой марки. Чтобы воспрепятствовать этому и создать гарантии своим специфическим инвестициям в торговую марку, франчайзер в договорах настаивает на соблюдении определенных условий, например установленных стандартов качества или часов работы дилера [49], а также возможности проверять выполнение всех требований и на своем праве применять наказание по отношению к нарушителю вплоть до расторжения договора. При расторжении договора франчайзи теряет денежный залог, который удерживает франчайзер, а также свои специфические инвестиции в приобретение навыков управления рестораном и развитие местного рынка, которые также выступают в этой сделке в роли «заложника» удерживаемого франчайзером.

Например, основатель системы «Макдональдс» Рэй Крок с самого начала понял жизненную необходимость единообразия для успеха своего предприятия. Но, несмотря на усилия убедить в этом своих франчайзи и контролировать их, он обнаружил, что его франчайзи в Калифорнии экспериментируют с новыми продуктами, новыми технологическими процессами и новыми (более высокими) ценами. Немногие из них поддерживали высокие стандарты качества и чистоты, которые установил «Макдональдс». Крок отреагировал на эти проблемы отказом возобновить лицензии или предоставить новые франшизы уже действующим франчайзи, а в случае вопиющих отклонений от стандартов качества, обслуживания и чистоты – предъявлением иска о нарушении условий контракта. Подобная реакция была неслыханным делом во франчайзинге в те времена [Blair, Lafontaine, 2005, p. 126–127].

Отношенческий, или имплицитный, контракт

Отношенческий контракт – это долгосрочный контракт, в котором неформальные условия преобладают над формальными.

Он приходит на смену неоклассическому контракту с увеличением продолжительности сделки и усилением степени специфичности ресурсов. Если в неоклассическом контракте исходной точкой приспособления к непредвиденным обстоятельствам, несмотря на наличие устных договоренностей, все же остается первоначальное формальное соглашение, то для отношенческого контракта подобной отправной точкой служит весь опыт взаимодействия сторон, который был накоплен за все время их взаимодействия. Первоначальное соглашение может включаться, а может и не включаться в этот опыт [Macneil, 1977–1978, p. 890]. Если при неоклассическом контракте последней инстанцией, к которой обращаются в случае возникновения конфликта, все же служит суд, то при отношенческом контракте ни суды, ни арбитры не обеспечивают эффективного разрешения споров.

Приспособление к непредвиденным обстоятельствам и решение споров внутри фирмы осуществляются посредством распоряжений вышестоящих органов, команды (*by fiat*). Суды могут рассматривать дела о разногласиях по поводу цен, об ущербе, причиненном в результате задержки поставок, споры о качестве продукции между двумя фирмами в обычном порядке. Однако суд откажется принять к рассмотрению дела о разногласиях между внутренними подразделениями одной компании по этим же вопросам. Споры в фирме решаются путем их частного улаживания (*private ordering*). Вышестоящий орган в

иерархии и является тем «судом», к которому в конечном счете обращаются стороны. Причины этого заключаются в том, что стороны лучше осведомлены об обстоятельствах спора и о возможных путях решения проблемы. Кроме того, обращение с внутренними спорами в суд нарушит эффективность и внутреннюю слаженность работы компании.

Структура управления сделкой, которая возникает при отношенческом контракте, – это иерархия, административное управление в рамках одной организации. Цены играют незначительную роль во внутренних связях между подразделениями одной фирмы. Даже в одной корпорации у менеджеров различных подразделений могут быть различные интересы. Они могут спорить о трансфертных ценах (цены, которые используются при расчетах между подразделениями одной компании), поскольку они влияют на доходы подразделений и, следовательно, на вознаграждение менеджеров. Но они не вправе отказать в поставках, которые будут продолжаться, несмотря на разногласия.

Наряду со стремлением к выгоде доверие, солидарность, надежность в выполнении обещания и заинтересованность в продолжении отношений играют важную роль в отношенческом контракте.

Когда специфичность ресурсов достигает высоких значений (вплоть до уникальности ресурса), тогда интеграция, объединение собственности в рамках одной компании часто является единственной гарантией против оппортунистического поведения. В рамках иерархии выполнение контракта полностью гарантировано. Однако у иерархии имеются и свои недостатки, которые связаны с издержками:

а) у менеджеров внутренних подразделений более слабые стимулы к максимизации прибыли (снижению издержек, повышению качества, к инновациям);

б) в рамках иерархии появляются значительные бюрократические издержки.

Далее на конкретных примерах мы рассмотрим, как осуществляется выбор типа контракта. Первый пример – это история развития отношений между компаниями «Фишер Боди» и «Дженерал моторс», которые прошли все стадии – от простого классического до отношенческого контракта в рамках одной компании [Klein, 2000]. Вторым примером – это выбор типа контракта двумя крупнейшими автомобильными компаниями – американской компанией «Дженерал моторс» и японской компанией «Тойота» [Мильгром, Робертс, 1999, т. 2, с. 334–337].

Выбор типа контракта: история отношений компаний «Дженерал моторс» и «Фишер Боди»

В 1919 году компания «Дженерал моторс» подписала контракт на 10 лет с компанией «Фишер Боди», которая производила крытые кузова для «Дженерал моторс». В этот период кузова делались из дерева и отношения между компаниями строились на основе классического контракта. Затем технология автомобилестроения изменилась и потребовались специфические инвестиции в высокоспециализированные дорогие штамповочные станки.

Компания «Дженерал моторс» была весьма заинтересована в стабильном долгосрочном сотрудничестве с компанией «Фишер Боди», поскольку она была ведущим производителем кузовов.

Но «Фишер Боди» опасалась осуществлять специфические инвестиции, ведь компания «Дженерал моторс» могла впоследствии повести себя оппортунистически: отказаться покупать кузова у «Фишер Боди» и заказывать их у других производителей или пересмотреть цены на поставляемые кузова с целью присвоения квазиренды. «Фишер Боди» попадала в

зависимость от «Дженерал моторс», а это означало, что после заключения контракта все выгоды от взаимного сотрудничества могли отойти к «Дженерал моторс». Стороны вели переговоры, и в 1919 году был заключен долгосрочный контракт, существенно ограничивающий возможности оппортунистического поведения со стороны «Дженерал моторс», в соответствии с которым «Дженерал моторс» была обязана приобретать у «Фишер Боди» фактически все крытые кузова, необходимые для производства своих автомобилей. Двусторонняя зависимость усилилась, была выбрана формула регулирования цен, и предусматривалось обращение к арбитру в случае возникновения споров. Цены на поставляемые кузова определялись на основе принципа «издержки плюс прибыль» (себестоимость плюс прибыль в размере 17,6 % себестоимости). Такой принцип ценообразования не очень выгоден покупателю, так как он подталкивает продавца увеличивать издержки вместо их снижения. Правда, соглашение включало условие, что цены для компании «Дженерал моторс» не будут превосходить цен аналогичной продукции для автомобильных фирм – конкурентов «Дженерал моторс».

Неоклассический контракт более гибкий по сравнению с классическим, однако его гибкость имеет пределы. Непредвиденные обстоятельства могут поставить его исполнение под угрозу. Таким непредвиденным обстоятельством в отношениях между двумя компаниями стало резкое изменение спроса на крытые автомобили, которое превзошло все прогнозы и усилило позиции «Фишер Боди». Руководство компании «Дженерал моторс» стало выражать недовольство тем разделом контракта, в котором определялся механизм регулирования цен. В новых условиях «Фишер Боди» воспользовалась неполнотой контракта для извлечения частных выгод, компания не соглашалась на пересмотр цен и не стремилась снизить себестоимость (формула цены не создавала стимулов для «Фишер Боди» к сокращению издержек). «Дженерал моторс» была недовольна также качеством поставляемых кузовов, однако компания «Фишер Боди» возражала, что в условиях массового спроса она делает все возможное для поддержания качества. Кроме того, компания «Дженерал моторс» просила «Фишер Боди» построить новый завод по производству кузовов в городе Флинт, штат Мичиган, где находился завод по сборке «бьюиков». «Дженерал моторс» могла бы в этом случае экономить на транспортных расходах и издержках хранения запасов кузовов. «Фишер Боди» отказалась от строительства нового завода, видимо опасаясь, что новый завод, построенный специально для нужд компании «Дженерал моторс», поставит ее в зависимость от требований, которые она в будущем может выдвинуть.

Если бы компания «Дженерал моторс» подала в суд на «Фишер Боди», то, скорее всего, суд лишь защитил бы несовершенный долгосрочный контракт, в который оказалась «запертой» компания «Дженерал моторс», поскольку доказать, что «Фишер Боди» ведет себя оппортунистически, в суде было бы сложно. Когда договоренность закрепляется в формальном письменном контракте, возможности гибкого реагирования на изменившиеся условия рынка снижаются и это может значительно увеличить потенциальные издержки, связанные с вымогательством в случае возникновения непредвиденных обстоятельств. Стороны вели длительные переговоры, которые касались вопросов качества продукции, цен, строительства нового завода, требовавших огромных транзакционных издержек.

В 1925 году производители автомобилей приняли программы ежегодных изменений в моделях. Форма кузова стала еще более важной конструкционной составляющей, тесно связанной с конструкцией шасси и технологией производства, и поэтому значительно возросла потребность в координации между производителями кузовов и автомобильными

компаниями. Стало еще труднее точно специфицировать условия долгосрочного неоклассического контракта. Рост спроса на ежегодно меняющиеся крытые кузова можно рассматривать как увеличение фактора неопределенности, что в сочетании со специфичностью ресурсов и привело к вертикальной интеграции.

В 1924 году компания «Дженерал моторс» начала приобретать акции компании «Фишер Боди», и в 1926 году было подписано соглашение о слиянии двух компаний. «Дженерал моторс» приобрела компанию «Фишер Боди» в собственность, и братья Фишер стали наемными работниками «Дженерал моторс». Теперь решения о трансфертных ценах, о наиболее важных инвестициях, например о местоположении завода по производству кузовов, принимал собственник и никакой наемный работник, даже менеджер подразделения, не мог противиться этому решению. Контракт между «Дженерал моторс» и «Фишер Боди» стал отношенческим, а способом организации сделки стала иерархия.

Выбор типа контракта, заключаемого с поставщиками узлов и деталей автомобильными компаниями «Дженерал моторс» и «Тойота»

Компания «Дженерал моторс» имеет очень большое число поставщиков, которое в 1986 году составляло 35 тыс. Число поставщиков «Тойоты» было на порядок меньше – 224. В конце 1980-х годов «Тойота» производила 4,5 млн автомобилей, а число занятых составляло 65 тыс. человек. «Дженерал моторс» производила 8 млн автомобилей, а число занятых достигало 750 тыс. человек.

Высокоспециализированные компоненты и детали «Дженерал моторс» производила сама, другие детали получала от независимых поставщиков на основе краткосрочных договоров. При этом поставщики выбирались на конкурсной основе и с ними подписывались простые классические договоры с фиксированными ценами. Отношения между сторонами были полностью обезличены и прекращались после завершения сделки. Получение контракта поставщиком в текущем году не означало, что в следующем году «Дженерал моторс» будет покупать компоненты именно у него.

Поставщики «Тойоты» производили сложные компоненты, при этом они часто сами разрабатывали компоненты, являющиеся специфическими для моделей «Тойоты». Отношения компании «Тойота» с поставщиками долгосрочные, тесные и комплексные. Для них характерны обмен информацией, разделение издержек, активное участие «Тойоты» в консультировании своих поставщиков, т. е. они имеют все признаки неоклассического контракта.

Итак, в этом примере встречаются все три типа контрактов, выделяемых институциональной теорией: классический (отношения «Дженерал моторс» с независимыми поставщиками), неоклассический (отношения «Тойоты» со своими поставщиками) и отношенческий (собственное производство специализированных компонентов компанией «Дженерал моторс»). Рассмотрим эти типы контрактов более внимательно – с точки зрения: а) их сравнительной эффективности; б) влияния на их выбор внешней среды, в частности уровня доверия, характерного для институциональной среды, в которой действуют компании.

При заключении сделки о покупке сложных специализированных компонентов переговоры со сторонними поставщиками требуют слишком больших транзакционных издержек. Не менее существенными оказываются и потенциальные издержки вымогательства со стороны партнера. Обе фирмы нашли собственное решение этих проблем: «Дженерал моторс» выбрала отношенческие контракты – большую часть сложных

специализированных компонентов она делает сама, а фирма «Тойота» – долгосрочные отношения с небольшим числом ключевых поставщиков. Однако одинаково ли эффективны эти решения?

В японской модели нужно было решить две основные проблемы: а) проблему стимулов и оценки результатов и б) проблему специфичности ресурсов и возможного вымогательства.

а) проблема стимулов и оценки результатов.

Когда заказчик проводит конкурс среди возможных поставщиков, он имеет возможность сравнивать цены и качество у поставщиков и выбирать поставщика с наилучшим соотношением цены и качества.

Чтобы решить эту проблему, «Тойота» проводит политику двух поставщиков: каждый компонент, не производимый внутри фирмы, должен поставляться, по крайней мере, двумя поставщиками. Поставщикам обещают, что они будут поставлять детали в течение всего времени производства определенной модели «Тойоты», что гарантирует их специфические инвестиции. Имея двух поставщиков, «Тойота» может сравнивать их работу. Вознаграждением за хорошую работу служит заказ на эти компоненты для следующей модели;

б) проблема специфичности ресурсов и возможного вымогательства.

Первоначальная цена устанавливается на основе запланированных издержек производства с учетом опыта компании в отношении других компонентов. Поставщики могут снижать издержки производства компонентов и тем самым увеличивать свою прибыль. Если же они раскрывают свою информацию о возможностях снижения издержек, которая может быть использована другими поставщиками, то зарабатывают дополнительные очки в рейтинге поставщиков. Однако поставщики могут опасаться, что за раскрытие информации об инновациях они не получают поощрения со стороны фирмы-заказчика, что равносильно вымогательству с ее стороны. Эти спорные вопросы решают ассоциации поставщиков. У «Тойоты» есть ассоциация поставщиков компонентов и узлов, а также ассоциация поставщиков инструментов, оборудования и строительных услуг, однако нет ассоциаций поставщиков в тех сферах, где поставляются ресурсы общего назначения – сталь, нефть и т. д.

В чем заключаются преимущества японской модели? Сравним сначала преимущества неоклассического контракта по сравнению с рынком, т. е. с конкурсными торгами среди независимых поставщиков.

1. Японская модель позволяет привлекать поставщиков к разработке компонентов, используя их опыт и знания. В американской модели контракты могут быть выставлены на конкурс только после того, как будут подготовлены детальные чертежи требуемых узлов.

2. Японская модель стимулирует специфические инвестиции, направленные на сокращение издержек, а также обмен информацией между конкурирующими поставщиками, что невозможно в рамках классических контрактов с независимыми поставщиками.

Но более интересным и существенным является преимущество японской модели, основанной на неоклассическом контракте, по сравнению с вертикальной интеграцией. Обе эти модели: и американская, основанная на отношенческом контракте в рамках единой собственности, и японская, основанная на неоклассическом контракте, обеспечивают защиту специфических активов. Преимущество японской модели заключается в следующем:

а) в ней легче разорвать связи с поставщиками, которые работают плохо. Закрывать же плохо работающее подразделение компании и обратиться к стороннему поставщику

достаточно сложно из-за внутрисполитических соображений;

б) система двух поставщиков позволяет сравнивать результаты и создает конкуренцию, что приводит к низким ценам и высокому качеству. Хотя теоретически можно иметь два идентичных подразделения внутри одной фирмы, но реально это очень сложно сделать;

в) независимые поставщики могут работать на любую большую компанию, и вся система гибко реагирует на изменяющийся спрос.

4.5.5. Теория транзакционных издержек и роль доверия

Теория транзакционных издержек исходит из того, что экономического агента, который может повести себя оппортунистически после заключения сделки, трудно определить до того, как сделка заключена, и те, кто выбирает тип контракта и способ организации сделки, должны постоянно учитывать потенциальную возможность вымогательства со стороны партнера по сделке. Эта экономическая теория уделяет основное внимание гарантиям выполнения соглашения или их отсутствию и проблемам, возникающим в связи с этим, а не доверию или его отсутствию.

В реальной хозяйственной жизни по мере общения партнеров возникают возможности для проявления оппортунистического поведения и всякий раз, когда партнер ими не пользуется, между сторонами возрастает доверие, которое способно привести к отказу от более жестких форм гарантий при прочих равных обстоятельствах. Возникновение доверия требует определенного времени, поэтому чем более длительны отношения, тем более высокого уровня доверия следует ожидать. Выделяют следующие виды доверия.

1. Взаимное доверие может проявляться в соблюдении каждой стороной устных или письменных договоренностей. Этот тип доверия можно назвать «доверие к договору» (*contractual trust*). Любая сделка основана на контрактном доверии. Эти обещания могут быть даже не зафиксированы в письменном договоре, а просто соответствовать обычаям делового оборота. Чем в большей степени вы полагаетесь на устные договоренности, а не на формальные условия контракта, тем выше уровень «доверия к контракту».

2. Второй тип доверия относится к ожиданиям, что партнер достаточно компетентен, чтобы выполнить свои обязательства. Речь идет о технической и управленческой компетентности, и этот тип доверия можно назвать «доверие к компетенции» партнера (*competence trust*). Если покупатель проверяет качество поставляемых компонентов, то этот тип доверия будет ниже, чем в том случае, когда поставщики гарантируют качество и поставки осуществляются прямо на сборочную линию заказчика. Различие между этими двумя видами доверия важно для определения того, имело ли место оппортунистическое поведение контрагента. Предположим поставщик не поставил какой-то компонент вовремя. Это могло произойти по двум причинам: он мог взять заказ, прекрасно зная, что не успеет выполнить его вовремя, или, возможно, у поставщика неожиданно сломалось оборудование, причиной чего послужил недостаточный контроль за производственным процессом. Если у заказчика есть необходимая информация для того, чтобы выяснить, какая из причин действовала в этом случае, то и реагировать он будет по-разному. Он прекратит отношения, если здесь отсутствует доверие к контракту, поскольку имеет место оппортунистическое поведение, однако если причиной стала недостаточная компетентность, то заказчик может дать поставщику еще один шанс, если есть основания полагать, что в течение достаточно короткого срока положение будет исправлено.

3. Третий тип доверия более неопределенный и относится к взаимным ожиданиям партнеров, что их контрагент будет готов пойти им навстречу, сделать больше, чем от него

формально ожидается. Этот тип доверия носит название «доверие к доброй воле» партнера (*goodwill trust*). Здесь нет никаких явных обещаний, которые должны быть исполнены, никаких фиксированных профессиональных стандартов. Когда мы говорим о репутации партнера, то имеем ввиду, скорее, первые два типа доверия, а не «доверие к доброй воле». Первые два вида доверия основаны на универсальных стандартах, и о них можно узнать, собирая информацию на рынке репутации. Третий вид доверия определяется скорее в контексте конкретной сделки. В зависимости от типа доверия оппортунизм будет проявляться и восприниматься по-разному. Утаивание технологической информации, которая может определить коммерческий успех или провал рискованного проекта, – это оппортунистическое поведение с точки зрения доверия к доброй воле, но эти действия не могут считаться оппортунистическим поведением с точки зрения доверия к контракту, если партнеры не договорились о передаче этой информации.

Как экономисты определяют доверие? Они рассматривают доверие как разновидность риска. Когда мы говорим, что доверяем кому-то или кто-то заслуживает доверия, то мы неявно подразумеваем, что вероятность того, что это лицо предпримет действия, которые выгодны нам или, по крайней мере, не нанесут нам ущерба, достаточно высока для того, чтобы рассматривать возможность участия в каких-либо формах сотрудничества с ним [Gambetta, 1988, p. 217].

Предположим, что A , ожидая получить некоторую выгоду, осуществляет капиталовложения, которые имеют специфический характер по отношению к B . Если контроль A за B требует больших издержек, тогда A может надеяться на то, что B не поведет себя оппортунистически, заставляя пересмотреть соглашение, чтобы экспроприировать квазиренду от специфических инвестиций. Решая вопрос о том, следует ли доверять B , экономический подход предлагает оценить стимулы, которые есть у B к тому, чтобы соблюдать договоренность или, наоборот, не оправдать доверия, оказанного ему A , т. е. если у B есть стимулы к тому, чтобы оправдать доверие, то A будет доверять B . Такое определение доверия отражает экономическую предпосылку, что люди рациональны и максимизируют свою полезность, а честность приносит большую выгоду, чем обман. Мы рассуждали подобным образом, когда рассматривали модель доверия в главе 1 и самовыполняющиеся соглашения в главе 2.

Проблема доверия иллюстрируется в экономической теории игрой «дилемма заключенных» или ее односторонней версией. Экономисты предлагают ряд решений этой односторонней «дилеммы заключенных». Эти решения состоят из некоторых изменений игры, с тем чтобы побудить игроков выбрать стратегию, которая приведет к взаимовыгодному результату. Логика экономических решений заключается в следующем: если индивидуальные стимулы заставляют выбрать стратегию, которая приводит к некооперативному результату, тогда именно стимулы можно использовать для того, чтобы побудить игроков к сотрудничеству. Так, в теории транзакционных издержек проблема постконтрактного оппортунизма, создаваемая специфическими инвестициями, может быть решена, если A предусмотрел их гарантию в контракте, чтобы защитить себя от возможного оппортунистического поведения B .

Таким образом, в экономической теории экономический агент может считаться заслуживающим доверия, если у него нет стимулов к тому, чтобы воспользоваться доверием других лиц. И наоборот, можно с уверенностью ожидать, что при «соответствующих стимулах» даже надежный партнер не оправдает доверия. Существуют четыре основные

категории решений дилеммы, возникающей в игре «доверие», предложенных экономистами. Мы уже говорили о них в других главах, в данном разделе сведем их воедино.

1. **Изменение предпочтений игроков.** В этом случае вводятся внешние или внутренние изменения предпочтений игроков, так что игроки предпочитают сотрудничать, а не следовать недальновидной стратегии максимизации собственной выгоды. В случае экзогенных изменений предполагается, что агент имеет предпочтения оправдывать доверие, так как в противном случае он будет испытывать стыд (это внешняя санкция), в случае эндогенных изменений вводится эмоциональная предрасположенность к сотрудничеству, которая порождает чувство вины за обман, что предполагает интериоризацию игроком норм, запрещающих получать выгоду за счет другого игрока.

2. **Подписание явного контракта.** Другой путь решения проблемы в игре «доверие» – это подписание явного обязательного для сторон контракта, защищенного третьей стороной и требующего, чтобы игроки выбрали набор стратегий «доверять, оправдать доверие». Эти контракты могут принимать одну из двух форм: а) контроль с наказанием; б) контроль со стимулированием. Подобный подход характерен для экономической теории трансакционных издержек, при этом являясь решением проблемы, которое будет second best – следующим после оптимального, поскольку контроль связан с издержками, стимулы могут искажаться, а принуждение третьей стороной требует, чтобы действия агента были наблюдаемы и поддавались контролю.

3. **Использование неявного социального контракта.** Сюда относятся, к примеру, модель самовыполняющегося соглашения Телсера и модель репутации. Эти решения требуют, чтобы взаимодействие было повторяющимся или долгосрочным.

4. **Повторяющееся взаимодействие.** В этом решении предлагаются две стратегии для наказания игроков, которые отказываются от сотрудничества – стратегия «око за око» и стратегия «спускового крючка». В соответствии со стратегией «око за око» игроки сотрудничают в первом раунде, а затем выбирают ту стратегию, которой придерживался другой игрок в предшествующем раунде игры [Axelrod, 1984]. В соответствии со стратегией «спускового крючка» игрок сотрудничает до тех пор, пока другой игрок не откажется от сотрудничества, а затем первый игрок отказывается от сотрудничества во всех последующих раундах игры. При обеих стратегиях у игроков есть стимул к сотрудничеству до тех пор, пока они ожидают, что сотрудничество продолжится в следующем периоде, выгода от сотрудничества значительна, а выгода от обмана не слишком велика.

Проблема экономического подхода к доверию заключается в том, что, меняя структуру игры таким образом, чтобы создать у игроков стимул к сотрудничеству, экономисты устраняют уязвимость экономического агента к обману со стороны партнера, а тем самым устраняется и сама необходимость доверия. Если я знаю, что у моего партнера нет стимула к злоупотреблению моим доверием, могу ли я говорить о том, что я ему доверяю? По определению те, кто доверяет, уязвимы и не могут ничего предпринять, чтобы изменить ситуацию [James, 2002]. Поэтому все же, видимо, нужно проводить различие между доверием, создаваемым посредством стимулов, и доверием, применяемым в ситуациях, в которых игроки сохраняют уязвимость по отношению к действиям и выбору других. Это различие очень важно, потому что экономисты не всегда могут объяснить роль доверия в экономическом обмене, особенно в ситуациях, когда отсутствуют стимулы к оправданию доверия. Так, Уильямсон различает «доверие, основанное на расчете» (calculative trust) и «личное доверие» (personal trust). Доверие, основанное на расчете, он рассматривает как

явное противоречие, предполагающее рациональную оценку выгод и издержек доверия. Личное доверие не основывается на сознательном расчете, а гарантируется лишь особыми личными отношениями, которым был бы нанесен серьезный ущерб, если бы был допущен расчет [Williamson, 1993]. Вопрос о том, почему же люди доверяют друг другу, остается поэтому открытым, если исключить доверие, основанное на стимулах к оправданию доверия.

Мы рассматривали факторы, которые влияют на выбор формы контракта. При этом мы не учитывали ту институциональную среду, в которой осуществляются сделки. Институциональная среда оказывает большое влияние на выбор формы контракта и в первую очередь на потребность в тех или иных гарантиях при реализации специфических инвестиций. Сделки, которые выполняются в одной институциональной среде, могут оказаться нежизнеспособными в другой среде. Общество с высоким уровнем доверия будет реже прибегать к вертикальной интеграции для гарантии специфических инвестиций, чем общество с низким уровнем доверия. В Америке уровень доверия невысок, поскольку экономические агенты привыкли полагаться на развитую правовую систему, поэтому с ростом специфичности активов в Америке фирмы скорее прибегнут к вертикальной интеграции, чем европейские (германские, скандинавские) или японские компании, которые при аналогичных обстоятельствах предпочтут неоклассический контракт.

Основные понятия главы

...

Агентская проблема
Асимметрия информации
Гибридные формы
Доверие
Квазирента
Классический контракт
Моральный риск
Неблагоприятный отбор
Неоклассический контракт
Неполнота контракта
«Неуловимый» оппортунизм
Ограниченная рациональность
Отношенческий контракт
Пластичный ресурс
Подача сигнала (сигнализирование)
Полный контракт
Просеивание
Сигнал
Специфичность ресурсов
Способ организации сделки
Фундаментальная трансформация

Вопросы для самопроверки

1. Какие требования предъявляются к полному контракту?
2. Почему реальные контракты всегда будут неполными?
3. Что такое ограниченная рациональность человека?
4. Что такое асимметрия информации? Какие виды асимметрии информации вам известны?
5. Объясните механизм неблагоприятного отбора на примере конкретного рынка (страхования, поддержанных автомобилей).
6. Чем стратегия сигнализации отличается от стратегии просеивания?
7. Что такое сигнал? Почему действенность сигнала зависит от величины вложенных в него средств?
8. Опишите стратегии, которыми могут воспользоваться стороны на рынке адвокатских услуг.
9. При каких условиях возможно возникновение морального риска?
10. Какие ресурсы называются пластичными?
11. Какие способы предотвращения морального риска вам известны?
12. Чем ограничены возможности применения стимулирующих контрактов для решения проблемы морального риска агентов?
13. Из чего складываются издержки, возникающие в отношениях принципала и агента?
14. Как выбор средства судебной защиты контракта может влиять на моральный риск и неблагоприятный отбор, возникающие при заключении и исполнении договоров?
15. Как называется доход, который является целью вымогательства? Какие способы экспроприации этого дохода вам известны?
16. Какой ресурс называется специфическим и какие виды специфичности ресурса вам известны?
17. Что такое фундаментальная трансформация?
18. Какой контракт называется отношенческим?
19. Какие факторы влияют на выбор типа контракта?
20. Почему классический контракт негибкий? Каким образом экономические агенты приспособляются к изменившимся условиям, если они заключают классические контракты?
21. За счет чего неоклассический контракт более гибкий, чем классический?
22. Для каких целей в неоклассическом контракте используются гарантии? Приведите пример подобных гарантий.
23. Как решаются споры в неоклассическом контракте и какую роль играет судебное решение споров?
24. Назовите основные характеристики отношенческого контракта.
25. Какой способ организации сделки применяется соответственно при классическом, неоклассическом и отношенческом контрактах?
26. Как понимают доверие экономисты? С помощью какой игры иллюстрируется это понятие? Какие способы решения этой социальной дилеммы вам известны?
27. Как уровень доверия в экономике отдельной страны влияет на выбор экономическими агентами типа контракта?

Вопросы к размышлению

1. Раймон Дайан приобрел эксклюзивную лицензию на право открывать рестораны «Макдональдс» в Париже у Рэя Крока, основателя системы «Макдональдс». В парижских ресторанах строгие спецификации компании, касающиеся пищевых продуктов, вопиющим образом игнорировались. Гамбургеры приготавливались без стандартных ингредиентов. Еду хранили так долго и подавали такой холодной, что менеджеры «Макдональдса», инспектировавшие рестораны, с трудом могли ее есть. Парижские рестораны были такие грязные, что франчайзи в системе «Макдональдс» по всему миру слышали жалобы от своих постоянных клиентов, которым довелось увидеть рестораны Дайана при посещении Парижа. Президент канадского «Макдональдса» Джордж Кохон настаивал «на удалении раковой опухоли» и попытался договориться о выкупе лицензии Дайана. Когда Дайан отказался, компания «Макдональдс» отозвала его лицензию. Дайан подал иск в суд штата Иллинойс, утверждая, что компания «Макдональдс» пытается присвоить прибыли от парижских операций.

Судья Карри в 1982 году решил дело в пользу «Макдональдса», отклонив иск Дайана. Дайте экономическое обоснование судебного решения.

Объясните соотношение выгод и издержек оппортунистического поведения франчайзи типа Дайана:

а) до решения суда;

б) после решения суда.

2. Почему возраст человека не может быть сигналом на рынке труда?

3. В чем, на ваш взгляд, заключаются причины ограниченных возможностей правовой системы по предотвращению оппортунистического поведения?

4. Сформулируйте условия, при которых станет возможным вымогательство?

5. В судебном деле *Flynn et al. v. Gold Kist, Inc.* (1987) [50] ответчику по договору было предоставлено исключительное право управления ореховыми рощами истцов и продажи урожая. Истцы в судебном иске предъявили две претензии: ответчик неправомерно записал на счет истцов расходы на краску, не произведя работу по покраске; расходы истца на оплату труда были слишком высокими, т. е. он использовал больше рабочей силы, чем требовалось при выполнении соответствующих работ. Какая информация является а) наблюдаемой; б) поддающейся контролю третьей стороны и в) не поддающейся контролю третьей стороны? Какую позицию, по вашему мнению, занял суд в отношении этих претензий истцов – активную, которая означает, что он вмешался в отношения сторон, или пассивную, которая проявляется в невмешательстве? Поясните вашу точку зрения.

6. Работник компании А, который прошел специальную подготовку, оплаченную этой компанией, устанавливал оборудование, производимое компанией А, в компании В, которая захотела переманить его к себе, считая это выгодной сделкой, потому что ей не придется нести издержки по его обучению. Предлагая работнику перейти к ней на работу, компания В пытается экспроприировать квазиаренду, которая возникает благодаря тому, что работник обладает специфическим человеческим капиталом – имеет особые навыки работы на оборудовании компании А, получение которых было оплачено этой компанией. Должен ли закон предоставить компании А право удержать работника? Какие способы удержать работника доступны компании А, если закон откажет ей в этом?

7. Адвоката можно рассматривать не только как агента своего клиента, но и как агента суда. Суд хочет, чтобы адвокат раскрывал истинное положение дел, не затягивал дело, не причинял беспокойства другой стороне. Клиент хочет, чтобы адвокат сделал все, чтобы выиграть дело. Как различные типы контракта с адвокатом (почасовая оплата труда адвоката, условное вознаграждение) повлияют на его поведение как агента своего клиента и как агента суда?

8. Какую роль, по вашему мнению, могут играть профсоюзы в защите квазиинтересов работников, которая может быть экспроприирована работодателем?

Глава 5 ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ТЕОРИИ ФИРМЫ

Теория фирмы в течение длительного времени оставалась нерешенной проблемой для экономистов. Цель неоклассической экономической теории – выяснить, как работает ценовая система, которая координирует деятельность экономических агентов, принимающих решения независимо друг от друга. Неоклассическая теория рассматривает фирму как «черный ящик» (в теории собственно два «черных ящика» – фирма и домашнее хозяйство). Что происходит внутри этого «черного ящика» неизвестно, да, собственно говоря, и неинтересно для стандартной экономической теории. В этот «ящик» поступают ресурсы, а из него выходит готовая продукция, и эта трансформация осуществляется в соответствии с характером производственной функции $Q = f(L; K; T...)$, где Q — это объем производства, L — труд, K — капитал, T — технический прогресс. В соответствии с этой теорией фирме даже не нужно быть организацией. Достаточно одного собственника, который является одновременно управляющим, наделенным полным знанием производственной функции и цен. Фирма предстает в неоклассической теории как вычислительная машина. Здесь нет несовершенного знания, неполного контроля, риска ошибиться, т. е. всего того, что присутствует в реальной фирме.

Между тем объем трансакций, совершаемых внутри фирм, – это, вероятно, величина такого же порядка, как и объем сделок, реализуемых на рынке. Крупные компании – это огромные хозяйства с тысячами участников. Только одно это обстоятельство требует уделять большее внимание нерыночным способам организации трансакций. Фирмы всегда играли центральную роль в росте и процветании экономики. Наряду с технологическими инновациями организационные инновации могли оказать существенное влияние на увеличение благосостояния нации. Поэтому анализ, например, законодательства, которое определяет институциональную структуру, только с точки зрения рыночной перспективы представляется слишком узким.

Основные вопросы, на которые должна дать ответы теория фирмы, – это вопросы о том, почему возникает фирма, что определяет ее границы и почему все сделки не могут быть организованы в рамках единой фирмы, а также вопрос о внутренней организации фирмы. Давайте посмотрим, каким образом экономисты отвечают на эти вопросы. Начнем с краткого изложения неоклассической теории фирмы.

5.1. Альтернативные подходы к объяснению фирмы и ее границ

5.1.1. Неоклассическая теория фирмы

Обсуждение теорий фирмы должно начинаться с неоклассической теории фирмы, рассматривающей фирму в основном в технологических терминах как набор выполнимых производственных планов. Руководит работой фирмы менеджер, который покупает ресурсы и продает готовую продукцию, произведенную фирмой. Благосостояние собственника фирмы измеряется прибылью или приведенной рыночной ценностью фирмы.

Изложение этой теории можно встретить в любом учебнике по экономике. Ее преимущества, которыми можно объяснить тот факт, что эта теория существует в течение длительного времени, заключаются в следующем [Hart, 1989]. Она, во-первых, поддается математической формализации, во-вторых, полезна для анализа того, как фирма меняет свое производство в ответ на изменения внешних факторов, таких, например, как рост заработной платы или введение налога на продажи, в-третьих, может быть использована для анализа поведения фирм в условиях несовершенной конкуренции. Например, ее можно использовать для анализа связи между уровнем концентрации в отрасли и объемом ее выпуска и уровнем цен.

Но у этой теории есть существенные *недостатки*. Во-первых, она не объясняет, как организовано производство внутри фирмы, ничего не говорит о внутренней организации фирмы, о ее иерархической структуре, о том, как делегируется принятие решений, кто обладает властными полномочиями и т. д. Организационная структура фирм может быть изменена так же, как и технология, и со временем, когда осуществляются организационные инновации, она совершенствуется.

Во-вторых, неоклассическая теория фирмы полностью игнорирует проблемы, связанные со стимулами, действующими внутри фирмы. Предполагается, что внутри фирмы все функционирует гладко и все исполнители поступают в соответствии с полученными указаниями. Если смотреть на фирму со стороны, то она выглядит как единица, отношения внутри которой основаны на полном сотрудничестве. Однако если посмотреть более внимательно на фирму изнутри, то обнаружится, что у индивидов, сотрудничающих в рамках фирмы, могут быть свои частные цели, которые часто входят в конфликт с коллективными интересами организации.

В-третьих, неоклассическая теория не объясняет, почему возникает фирма. По неоклассической теории у фирм нет оснований для того, чтобы существовать. Как объяснить, что некоторые сделки совершаются не на рынке, не с помощью ценовой системы, а переносятся внутрь фирмы?

В-четвертых, неоклассическая теория не в состоянии четко определить границы фирмы. Она не объясняет, что происходит, когда две фирмы сливаются в одну или когда одна фирма разделяется на две более мелкие фирмы.

В-пятых, фирма в неоклассической теории – это абстракция, в которой стерты все различия между реальными фирмами. Эти различия, конечно, важны для реальных фирм, но они лишь усложнили бы задачу стандартной теории при объяснении роли ценового механизма. В неоклассической теории все фирмы используют одну и ту же технологию, одни и те же факторы производства и у них одна цель – получение прибыли. Поведение

фирмы (максимизация прибыли) не зависит от ее институциональной формы (например, от структуры прав собственности, сложившейся в фирме). Поэтому в стандартной теории нет никаких оснований для различий между фирмами. Однако в реальной жизни фирмы различаются. Как же эти различия объясняет неоклассическая теория? Она дает объяснения *ad hoc* – по случаю. Фирмы могут различаться в зависимости от способностей управляющих или из-за экономического эффекта, вызванного масштабом производства. Эти факторы, конечно, влияют на различия между фирмами, но в самой теории у них нет оснований [Demsetz, 1992].

5.1.2. Р. Коуз о причинах возникновения фирмы и ее границах

Первым, кто попытался разгадать загадку о роли фирм в децентрализованной экономике, объяснить возникновение фирмы в терминах стандартной экономической теории, был Ф. Найт (1921) [Найт, 2003]. Он объяснил существование фирмы необходимостью в институте, который обеспечивал бы распределение риска. Работники фирмы не склонны к риску, и владелец фирмы платит им относительно стабильную заработную плату, а риски, связанные с колебаниями результатов деятельности, берет на себя, работники же оказываются изолированными от этих колебаний. Найт считал подобное распределение риска между двумя типами агентов в фирме эффективным, поскольку бремя риска несут агенты, которые обнаруживают большую склонность к риску. В обмен на это страхование от риска работники позволяют владельцу фирмы осуществлять над собой контроль, давать указания.

В статье «Природа фирмы» Коуз подверг подход Найта критике [Коуз, 20076].

Во-первых, люди часто берут на себя риск, но не требуют в обмен возможности контролировать других людей, а у Найта эти два условия связаны. Когда фирмы покупают товары у других фирм, они платят поставщикам сумму денег, зафиксированную в контракте, и это очень похоже на выплату заработной платы работникам, но фирма-заказчик при этом не требует права контроля над поставщиком.

Во-вторых, – и этот аргумент Коуза более существенный, хотя он высказывает его мимоходом, – ценовая система не нуждается в фирме как институте, чтобы решить проблему распределения риска. Распределение риска в отношениях фирмы с поставщиком осуществляется посредством цены, которая может включать плату за риск.

Коуз объясняет существование фирмы экономией на трансакционных издержках. Координация деятельности внутри фирмы заменяет рыночную координацию, когда трансакционные издержки использования ценового механизма становятся значительными.

Существует два основных метода организации производства. Во-первых, вы можете заключить ряд рыночных контрактов: с одним человеком о том, что он вырастит пшеницу на вашем поле, с другим – об уборке урожая, с третьим – о хранении зерна, с четвертым – о его продаже. Этот метод организации производства называется *рыночной контрактацией* (*contracting across markets*). С каждым партнером заключается отдельное соглашение, и вы платите ему ту сумму денег, о которой договорились в контракте, в обмен на исполнение взятых им на себя обязательств. Преимущество этого метода организации производства заключается в том, что издержки, вызванные недобросовестной работой, ваш партнер ощущает на себе. Вы заплатите ему обещанную сумму, только если он добросовестно выполнит работу. Вознаграждение здесь прямо увязано с результатом, т. е. действуют сильные экономические стимулы. Этот первый метод организации производства является традиционной областью действия договорного права. Вы ведете переговоры и заключаете с

каждым контрагентом соглашение, в котором указываете цену, количество, качество, дату поставки, гарантии выполнения действий подрядчиком.

Но есть и другой способ организации производства – вы можете нанять этих людей работать на вас. Здесь также присутствует контрактная договоренность, но она имеет другой характер. Вы платите своим работником определенную сумму денег в обмен на право указывать им, что, когда и каким образом они должны делать. Этот способ организации производства называется фирмой и регулируется трудовым законодательством.

Обычно предприниматели используют оба этих способа организации производства, являющихся небесплатными и связанными с издержками. Первый способ – рыночная контрактация – может быть связан с длительными переговорами и попытками договориться о цене поставки. При этом способе также возможно возникновение непредвиденных обстоятельств, что может потребовать пересмотра условий договора и, следовательно, значительных издержек ведения переговоров. Второй способ связан с издержками координации деятельности внутри фирмы и издержками мотивации работников. Сосредоточение власти в руках одного человека увеличивает издержки, связанные с ошибками, и ведет к административной негибкости.

На вопрос о причинах возникновения фирмы Коуз ответил следующим образом: ценовой механизм, координирующий деятельность людей на рынке, не является бесплатным. Когда издержки, связанные с его использованием, к числу которых Коуз отнес издержки поиска партнеров и информации о цене, издержки ведения переговоров, а также издержки пересмотра контрактов в связи с изменившимися условиями, становятся слишком высокими, тогда рыночный механизм заменяется другим механизмом координации, основанным на системе команд и указаний. Этот механизм также небесплатный, его использование связано с издержками.

На вопрос о границах фирмы Коуз дает довольно общий ответ: «Фирма будет расширяться до тех пор, пока затраты на организацию одной дополнительной транзакции внутри фирмы не сравняются с затратами на осуществление той же транзакции через обмен на открытом рынке или затратами на организацию ее через другую фирму» [Коуз, 20076].

С позиций современной неоинституциональной теории анализ Коуза представляется довольно простым и заметны его слабые места. В частности, он почти не обсуждает проблемы, возникающие после заключения контракта. В его работе совсем не упоминаются издержки контроля за соблюдением контракта и принуждения к его исполнению в качестве причин возникновения фирмы. Коуза не интересует структура прав собственности в фирме, у него, так же как и в неоклассической теории, собственник и управляющий соединяются в одном лице. Хотя Коуз и указывает на то, что в основе фирмы лежит определенный тип контракта (контракт о найме), однако не рассматривает его подробно; не интересуют Коуза и проблемы, связанные со стимулами, действующими внутри организации. Алчиан и Демсетц указали на теоретическую слабость подхода Коуза, которая связана с противопоставлением роли властных отношений внутри фирмы и договорного характера рыночного обмена. Что гарантирует выполнение работником указаний работодателя? Что произойдет, если работник откажется выполнять указания работодателя? Можно ли подать на него в суд за нарушение договора? Вряд ли. Самое страшное, что может произойти, – это то, что работник будет уволен. Но такая же санкция – «увольнение» применяется и по отношению к независимому поставщику, если исполнение им своих обязательств не устраивает заказчика. Поэтому, по мнению Алчиана и Демсетца, аргументация Коуза о том, что фирма отличается

властными отношениями, не имеет надежных оснований [Алчиан, Демсетц, 2004].

Однако работа Коуза 1937 года, бесспорно, была крупнейшим достижением в теории фирмы. Вклад Коуза в экономическую теорию заключается в том, что он первым дал ответ на вопрос о возникновении фирмы, не выходя за рамки стандартной экономической теории, пользуясь ее основными понятиями: экономические агенты ищут способы экономить издержки, в том числе и тогда, когда они принимают решение о том, как организовать конкретную сделку. Его идея о том, что фирмы возникают для того, чтобы экономить на трансакционных издержках, получает все большее распространение, хотя точная природа этих трансакционных издержек у Коуза остается не вполне ясной.

5.1.3. Теории фирмы, основанные на модели «принципал – агент»

Возникновение этих теорий фирмы можно отнести к периоду 1930-х годов. В 1932 году А. Берли и Г. Минз написали книгу «Современная корпорация и частная собственность», в которой обратили внимание на то, что в корпорациях отделение собственности от управления приводит к возникновению очень серьезной проблемы: управляющие становятся агентами, которых трудно контролировать. Фактически они поставили проблему агентских отношений, хотя сам термин и не употребляли. В середине 1960-х годов экономическая реальность напомнила об этой проблеме, она была описана формально и получила название проблемы агентских отношений.

В рамках этого подхода одна из наиболее ранних попыток дать более детальное институциональное объяснение фирме, понять ее внутреннюю организацию – это теория фирмы, предложенная Алчианом и Демсетцем (1972), которые уделили основное внимание постконтрактной стадии сделок и проблемам, возникающим в связи с контролем исполнения контрактов.

Возникновение фирмы Алчиан и Демсетц объясняют выгодами от работы командой. Работа командой – это производство, в котором:

- используется несколько типов ресурсов;
- продукт работы команды – это нечто большее, чем сумма результатов каждого включенного в команду ресурса;
- ресурсы, используемые в производстве, не принадлежат одному лицу.

При работе командой возникает синергия – больший эффект целого, чем сумма эффектов частей. Общий выпуск команды может быть больше, чем сумма индивидуальных вкладов, произведенных по отдельности. Основная проблема, которая стоит при работе командой, – это проблема измерения вклада отдельных ее членов.

На рынке существует тесная зависимость между трудовыми усилиями и вознаграждением. Если фермер вырастил пшеницы на 10 % больше, то и прибыль увеличится на 10 % (при неизменных ценах). В команде нет прямой связи между вкладом и вознаграждением, так как трудно измерить вклад каждого отдельного работника. Из-за отсутствия прямой связи между вкладом и вознаграждением у работников появляется стимул к отлыниванию от работы (*shirking*), источник которого Алчиан и Демсетц видят в небесплатности информации и связанных с этим издержках определения вклада каждого члена команды в общий результат, а также в склонности каждого члена команды максимизировать свою полезность (меньше работать и больше отдыхать). Возникшую ситуацию можно описать игрой «дилемма заключенных». Если все члены команды станут отлынивать, то общий результат команды снизится и каждый член команды, который надеялся выиграть за счет других, получит меньше, чем в случае отказа каждого члена

команды от стратегии отлынивания.

Для того чтобы избежать появления «безбилетников» в команде появляется некий центральный агент, который контролирует членов команды. Наблюдая со стороны за работой команды, он может определить вклад отдельных работников в общий результат: в чью сторону наклоняется бревно, когда команда грузит бревна? кто чаще других делает перекур? И так далее. Но кто будет контролировать самого контролера, ведь он тоже может отлынивать от исполнения своих обязанностей? Чтобы быть заинтересованным в добросовестном исполнении своих функций, центральный агент должен получить право на остаточный доход (*residual claim*). Остаточный доход – это доход, который остается после того, как все другие факторы производства получают то вознаграждение, которое было зафиксировано в договоре. Кроме права на остаточный доход у центрального агента имеются еще два правомочия: право контроля, в том числе право увольнять и нанимать работников команды, а также право продажи первых двух правомочий, т. е. право продажи фирмы. Этот набор прав создает для центрального агента стимулы к осуществлению эффективного объема контроля. Этот специальный контролирующий механизм, используемый, когда осуществляется совместное производство командой, известен как «классическая капиталистическая фирма» [Алчиан, Демсетц, 2004].

Достоинство подхода Алчиана и Демсетца заключается в том, что они обратили внимание на проблему стимулов, которая возникает внутри фирмы. Кроме того, выделение правомочий, которые находятся в руках собственника фирмы, позволило Алчиану и Демсетцу сравнить различные типы фирм на основе анализа структуры прав собственности, сложившейся в них, и дать экономическое объяснение наблюдающемуся в хозяйственной жизни разнообразию организационных форм.

Недостаток этой теории заключается в том, что она не позволяет объяснить границы фирмы. Почему проблему стимулов и контроля нельзя решить с помощью рыночной контрактации? Из этой теории неясно, почему контролер должен быть работодателем фирмы, где он осуществляет функции контроля. Он может быть также работником фирмы, которая специализируется на контроле, и его вознаграждением в соответствии с контрактом может быть остаточный доход. То же самое можно сказать и о работниках. Их можно контролировать и оплачивать как независимых агентов, а не как работников фирмы. Чен приводит следующий пример, который иллюстрирует проблемы, возникающие при работе командой, и роль контроля. На реке Янцзы в Китае встречаются участки с быстрым течением, по которым команды кули, подгоняемые надсмотрщиком, использующим кнут, тянули тяжелые деревянные лодки вверх по течению. На одном из таких участков американка, проплывавшая мимо на судне, пришла в ужас от жестокости надсмотрщика, который подгонял несчастных кнутом, и потребовала от капитана, чтобы тот вмешался и прекратил эту жестокость. Но капитан успокоил ее, сказав, что ничего сделать нельзя. Он объяснил, что этим людям принадлежит право тянуть лодки вверх по течению на данном участке реки, и они сами наняли надсмотрщика и уполномочили его на применение кнута [Cheung, 1983, p. 8].

Алчиан и Демсетц не проводят различий между обычными рыночными контрактами и теми контрактами, которые заключаются внутри фирмы. Это объясняется тем, что контракты они предполагают полными, т. е. стороны могут заключить контракт, который не потребует никаких изменений в будущем, поэтому совершенно не имеет значения, где заключается этот контракт – на рынке или внутри фирмы, т. е. способ организации сделки

не имеет значения [Foss et al., 2000, p. 638–639].

5.1.4. Теории фирмы, основанные на идее о неполноте контрактов

Теории фирмы, основанные на модели «принципал – агент», не учитывают один очень важный фактор – подписание полного контракта в реальной жизни или невозможно, или связано со слишком большими издержками. Конечно, в теории «принципала – агента» также встречаются издержки – это издержки, связанные с наблюдением за прилагаемыми усилиями. Если усилия наблюдаемы обеими сторонами, то теория предполагает, что заключение контракта не требует издержек. Однако теории фирмы, которые будут рассмотрены в этом разделе, предполагают совсем иные издержки – издержки, связанные с заключением контракта.

Эти теории исходят из того, что заключение совершенного контракта невозможно, поэтому возникает необходимость в последующей его адаптации к изменяющимся условиям, которые не были предусмотрены в контракте. Таким образом, сутью фирмы являются контракт о найме и связанные с ним властные отношения внутри фирмы.

Фирма как отношение найма

Можно передать одной из сторон властные полномочия по определению условий обмена (в установленных пределах). Именно эти властные полномочия и определяют фирму. Внутри фирмы трансакции осуществляются в результате властных распоряжений хозяина, а ценовой механизм подавлен.

Идею о том, что контракт о найме является той характерной чертой, которая и определяет фирму, обычно связывают со статьей Коуза 1937 года и статьей Саймона 1951 года. С этой точки зрения границы фирмы определяются количеством занятых на фирме работников. Наемный работник отличается от независимого поставщика тем контрактом, который он заключает: наемный работник должен подчиняться власти управляющего фирмой, а независимый поставщик действует автономно. Преимущества иерархических отношений, устанавливаемых в фирме, Коуз видит в экономии трансакционных издержек, в первую очередь издержек переговоров об условиях контракта. Иерархическим отношениям также присущи недостатки – «информационная перегрузка»: по мере расширения фирмы управляющему становится труднее руководить действиями всех работников, поскольку он не может собирать всю необходимую информацию. Это помогает объяснить границы фирмы.

Саймон рассматривает контракт о найме более подробно и сравнивает его эффективность с эффективностью контракта между двумя автономными экономическими агентами. По Саймону, две стороны должны сделать следующий выбор.

1. Стороны могут прийти к единому решению и заключить договор до того, как разрешится неопределенность относительно будущего развития событий. В этом случае заключается контракт между сторонами, которые сохраняют независимость.

2. Стороны могут передать властные полномочия одной из сторон – хозяину, который будет вправе принимать решения в соответствии с собственными интересами после того, как разрешится неопределенность будущего. В этом случае заключается контракт о найме.

Контракт между независимыми партнерами определяет действие, которое будет предпринято в будущем, и его цену, а контракт о найме предусматривает круг допустимых приказаний и устанавливает права работодателя и обязанность работника выполнять указания в определенных контрактом рамках.

Власть хозяина-предпринимателя в контракте о найме Саймон обосновывает следующим образом. Предприниматель как центральная фигура, с которой заключают

контракт все владельцы ресурсов, обычно лучше информирован, чем другая сторона, о той среде, в которой действует фирма. Его положение как хозяина фирмы и контролера создает для него как стимулы, так и возможности приобретать знания о текущем состоянии дел.

Преимущество контракта о найме заключается в его гибкости. Действия работника могут адаптироваться к любым обстоятельствам. Чем выше неопределенность будущего, тем больше выгоды от этой гибкости. Из-за невозможности предвидеть все будущие обстоятельства и зафиксировать в контракте все действия, которые необходимо будет предпринять, в контракт между независимыми контрагентами необходимо было бы постоянно вносить изменения и каждый раз требовалось бы проведение переговоров. Контракт о найме поэтому является эффективным ответом на эту неопределенность будущего. Однако это неидеальное решение, потому что работодатель необязательно будет принимать во внимание интересы работника, определяя для него задания. Поэтому контракт о найме требует гарантий со стороны работодателя, что тот не будет злоупотреблять своей властью. Такие гарантии может создавать репутация работодателя.

Чтобы убедить работников, фирма сама может связать себя определенными принципами, набор которых образует организационную культуру, отличающую ее от других фирм, которая играет центральную роль в модели фирмы Крепса [Kreps, 1990]. Фирма приобретает репутацию, когда действует в соответствии с избранными принципами даже в ситуации, в которой подобное поведение ей невыгодно (например, фирма не увольняет работников, длительное время проработавших на ней, в периоды внезапного сокращения спроса). Избранные фирмой принципы рассчитаны лишь на определенные области, и их невозможно применять для адаптации к непредвиденным обстоятельствам в других областях. Именно поэтому границы фирмы определяются, как считает Крепе, ее организационной культурой.

Чем контракт о найме отличается от обычного рыночного контракта? Есть ли в контрактах о найме особые механизмы и санкции, которым нет аналога в обычных рыночных контрактах? [Маетен, 2001].

Первое различие между этими контрактами заключается в том, что наниматель имеет право контролировать детали работы наемного работника, а в случае рыночного контракта подрядчик остается независимым и заказчик имеет право контролировать лишь результат его работы.

Второе различие заключается в наличии информационных преимуществ, которые характерны для фирмы как способа организации сделки. В случае рыночного контракта подрядчик не обязан раскрывать информацию, которая может повлиять на решение заказчика. Такая обязанность может возникать только при наличии фидуциарных (доверительных) отношений между сторонами сделки (например, между врачом и пациентом или управляющим компании и ее акционерами). Контракт о найме предполагает обязанность работника сообщать работодателю всю информацию, которая имеет для последнего существенное значение.

Третье различие между контрактом о найме и обычным рыночным контрактом заключается в требовании лояльности, уважения и преданности, которое предъявляется к наемному работнику. Рыночный контракт четко специфицирует обязательства сторон, и если он не предусматривает определенных действий, то независимый подрядчик не обязан их осуществлять. От наемного работника, например управляющего акционерной компании, требуется, чтобы он осуществлял свои обязанности в отношении общества добросовестно и

разумно [51] . Наемный работник не может извлекать выгоду из своего служебного положения, кроме той, которая предусмотрена в контракте. В отличие от наемного работника независимый подрядчик может воспользоваться благоприятными возможностями, которые ему предоставляет рынок.

Четвертое различие связано с теми обязательствами, которые берет на себя наниматель при заключении контрактов о найме. Работодатель имеет возможность контролировать работника, поэтому на него ложится ответственность за любой ущерб, причиненный наемным работником третьей стороне. Так, в общем праве действует доктрина *respondeat superior* (ответственность вышестоящего). Но эта доктрина не применяется к отношениям между заказчиком и подрядчиком, которые заключили рыночный контракт, потому что заказчик не имеет возможности контролировать действия подрядчика. Эта доктрина заставляет работодателя осуществлять более пристальный надзор за деятельностью наемных работников. Благодаря этой доктрине работник будет более охотно выполнять приказы нанимателя, потому что она уменьшает для него необходимость оценивать последствия своих действий, осуществляемых по приказанию нанимателя.

Для выяснения отличия контракта о найме от обычного рыночного контракта существенное значение имеют механизмы, обеспечивающие выполнение этого контракта. Какие санкции может применить наниматель по отношению к работнику, который отказывается выполнять его указания?

Если единственная санкция, которую может применить наниматель по отношению к работнику, не выполняющему его указания, – это его увольнение, то этот контракт о найме ничем не будет отличаться от обычного рыночного контракта. Именно на это ссылаются Алчиан и Демсетц в своей статье, сравнивая контракт о найме с рыночным контрактом, заключенным с бакалейщиком. Они утверждают, что в арсенале фирмы «нет таких властных полномочий или дисциплинарных механизмов, которые в сколько-нибудь значительной степени отличались бы от предусматриваемых обычными рыночными контрактами между двумя людьми» [Алчиан, Демсетц, 2004, с. 167]. Можно наказать кого-то, отказавшись от деловых отношений с ним в будущем или обратившись в суд с иском о возмещении ущерба. Это может сделать как заказчик в отношении подрядчика, так и наниматель в отношении работника.

Имеются ли в распоряжении работодателей другие меры наказания работников? В чем тогда отличие этих мер от тех, которые имеются в распоряжении сторон рыночного контракта? Наемный работник может быть привлечен к ответственности за причиненный ущерб. Так, ч. 1 ст. 232 Трудового кодекса (ТК) РФ устанавливает обязанность работника возместить причиненный работодателю ущерб, право работодателя требовать от работника бережного отношения к имуществу работодателя и его право привлекать работников к дисциплинарной и материальной ответственности. Статья 243 ТК РФ предусматривает восемь случаев, в которых возможно привлечение работников к материальной ответственности. Девятый случай полной материальной ответственности предусмотрен в ст. 277 Кодекса и относится к руководителю организации. Если лояльность участников рыночных сделок подлежит исключительно деловой оценке, то в распоряжении нанимателей имеются формальные юридические санкции за нелояльное поведение. Так, во многих странах законодательно установлена ответственность работников за инсайдерскую торговлю – продажу акций своей компании на основе конфиденциальной информации, имеющей существенное значение.

Имеется еще одно последствие увольнения наемного работника, которое не возникает при «увольнении» покупателем бакалейщика, у которого он покупает продукты. Когда покупатель «увольняет» бакалейщика, у последнего остаются магазин, товары, необходимое для торговли оборудование, а также другие покупатели. Когда же наемный работник покидает компанию, он теряет доступ ко всем ресурсам фирмы. Наемный работник не может заниматься бизнесом, используя название компании, не может использовать ее оборудование и патенты, теряет связь с сотрудниками компании и выпадает из социальной сети, сложившейся внутри компании. Он не может использовать эти связи для коммерческих целей, да и социальные отношения могут прекратиться.

Фирма как способ организации сделки

Уильямсон, так же как и Коуз, – сторонник иерархического, а не контрактного подхода. Однако в отличие от Коуза он считает, что среди трансакционных издержек, которые учитываются при принятии решений об интеграции, обязательно должны присутствовать издержки, вызванные оппортунистическим поведением и необходимостью его предотвращения. Если оппортунизм партнеров отсутствует, то соображения эффективности требуют использовать рыночный обмен, поскольку для него характерны более действенные стимулы.

Уильямсон дал более глубокое определение издержек, связанных с проведением переговоров и пересмотром контрактов, чем Коуз. В основе подхода Уильямсона, который рассматривает фирму как один из способов организации сделки, лежит идея о неполноте контрактов, об ограниченной рациональности экономических агентов и особой роли специфических активов при выборе формы контракта и соответствующего способа организации сделки. Эти идеи мы подробно рассматривали в предыдущей главе.

Такой подход позволил Уильямсону дать более определенный, чем у Коуза, ответ на вопрос о границах фирмы. Вопрос об оптимальных размерах фирмы не просто академический. Внимание общественности к этой теме было привлечено целой серией серьезных неудач крупных компаний – «Дженерал моторс», «Ай-би-эм», «Филипс» и др. Сегодня руководство крупных компаний признает издержки, связанные с расширением размера компаний. В современных условиях, когда многие страны отменяют торговые барьеры и открывают рынки, мелкие компании начинают продавать свои продукты по всему миру и оказывается, что преимущества крупных компаний во многом были связаны с их возможностями преодолевать торговые барьеры. Вопрос о границах фирмы Уильямсон сформулировал следующим образом: «Почему крупная фирма не может делать все то, что может делать совокупность мелких фирм и даже больше?» В экономической литературе этот вопрос известен как «загадка Уильямсона», названный так французским экономистом Тиролем.

Рассмотрим, к примеру, организацию производства автомобилей, при котором используются сталь, алюминий, резина, пластмасса и другие материалы для изготовления деталей, узлов, которые собираются в системы, а затем в готовый продукт. Как организовать это производство? Одна крайность – осуществление этой деятельности множеством самостоятельных фирм, другая – полностью вертикально интегрированная компания, владеющая шахтами, сталеплавильными заводами, прокатными станами, алюминиевыми заводами, заводами по производству пластмасс, плантациями каучуковых деревьев, шинными заводами и т. д., т. е. всеми мощностями, необходимыми для производства автомобиля, начиная от добычи угля до производства готовой продукции. До Второй

мировой войны Г. Форд пытался придерживаться стратегии, основанной на всеобъемлющей вертикальной интеграции, однако затем компания отказалась от этой политики. В настоящее время вряд ли кто-то пытается приблизиться к этой модели полной вертикальной интеграции.

Реакцией на присущие фирме недостатки централизованной бюрократической организации может быть политика *селективного вмешательства (selective intervention)*, идея которой заключается в том, чтобы воспроизвести работу рынка внутри самой фирмы в тех случаях, когда рынок может способствовать повышению эффективности. Отношения между подразделениями фирмы строятся на рыночной основе, а управляющие высшего звена избирательно вмешиваются в работу рынка, когда того требуют соображения эффективности. Если бы эта политика селективного вмешательства была работоспособной, тогда эффективной была бы организация производства в рамках одной гигантской фирмы. Но, видимо, что-то препятствует эффективному применению этой политики.

Уильямсон утверждает, что политика селективного вмешательства, при которой интеграция приносит выгоды за счет повышения гибкости, приспособляемости, но не связана с потерями, невозможна. Перенесение трансакции с рынка в фирму сопровождается снижением стимулов. В рамках единой интегрированной фирмы невозможно создать столь же сильные стимулы, как в случае независимых фирм. Можно пообещать работникам такие же сильные стимулы, как у независимых подрядчиков, однако сложно сделать эти обещания *достоверными*. Дело в том, что собственник фирмы контролирует *показатели, измеряющие деятельность работников*. Чтобы обещание владельца фирмы в отношении сильных стимулов было достоверным, необходимо, чтобы эти показатели были совершенно объективными и их можно было закрепить в договоре, т. е. они должны быть *наблюдаемы* третьей стороной – судом, который будет следить за их соблюдением. Если обещания не являются достоверными, то у владельца фирмы всегда будет искушение *подделать* эти показатели. Это «поддельвание» может происходить как в том случае, когда работник работал очень хорошо и ему следует заплатить высокое вознаграждение, так и в том случае, когда результаты оказались плохими, несмотря на кажущиеся значительными усилия. В последнем случае владелец фирмы «простит» плохой результат. Но в обоих случаях стимулы притупляются и фирме не удастся достичь того же уровня эффективности, который достигим на рынке.

Рассуждения о *границах* вертикальной интеграции в модели фирмы Уильямсона можно проиллюстрировать с помощью следующего графика [Уильямсон, 1996, с. 160–161].

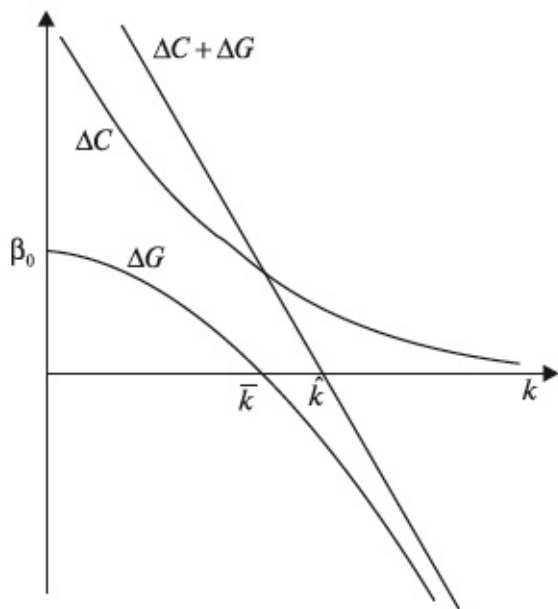


Рис. 11. Соотношение производственных и управленческих затрат при внутрифирменных и рыночных закупках

? C – разница между издержками производства «для себя» и затратами, связанными с закупкой компонента на рынке. Эта разница зависит от специфичности ресурсов;

? G – разница в управленческих расходах при использовании механизма фирмы и механизма рынка;

? $C + ? G$ – сумма разниц производственных и управленческих затрат при рыночных закупках и внутреннем производстве компонента;

k – степень специфичности ресурса;

?(k) – бюрократические издержки управления внутри фирмы;

$M(k)$ – рыночные трансакционные издержки;

? $G = ?(k) - M(k)$.

Когда ресурс стандартный, то разница между издержками внутреннего производства и приобретением его на рынке велика. Рынок агрегирует спрос многих покупателей и производит продукцию с более низкими затратами. В этом случае может быть реализована экономия от масштаба и разнообразия. Внутри фирмы невозможно достичь минимально эффективного масштаба производства. Фирмы не производят сами скрепки, ручки и кофейные чашки, которые используются в офисах. Они не делают мебель и другое офисное оборудование. Во многих фирмах нет строительных подразделений для строительства заводов и офисных зданий.

? C всегда положительная величина. По сравнению с рынком фирма всегда находится в менее выгодном положении с точки зрения производственных затрат. Это означает, что фирма не будет осуществлять вертикальную интеграцию по причинам, связанным с издержками производства. Вопрос об интеграции встает только тогда, когда появляются контрактные проблемы. По мере роста степени специфичности ресурса AC уменьшается, возникают серьезные различия в заказах, однако внешние поставщики еще способны агрегировать разнообразный спрос многих покупателей и производить продукцию с более низкими затратами, чем фирма, осуществляющая производство «для собственных нужд».

По мере того как товары становятся все более специфическими (значение k возрастает), экономия, получаемая внешним поставщиком в результате агрегирования многих заказов, не может быть реализована и ? C стремится к нулю. Здесь уже не проявляется ни экономия от

масштаба, ни экономия от разнообразия, и фирма может наладить внутреннее производство.

Когда продукция стандартная, то G велика, так как трансакционные издержки использования рынка низкие: не нужно искать гарантий выполнения контракта, принимать дополнительные меры предосторожности – на рынке есть большое количество поставщиков и опасность вымогательства фирме не угрожает. Но по мере роста степени специфичности ресурса разница в трансакционных издержках использования фирмы и рынка уменьшается и при k становится равной нулю. Это уменьшение происходит за счет того, что с возрастанием степени специфичности ресурсов увеличиваются рыночные трансакционные издержки, поскольку более сложными становятся переговоры из-за необходимости закрепления в договоре гарантий специфических инвестиций. Управленческие издержки внутри фирмы также возрастают, но это возрастание происходит более медленными темпами, чем рост рыночных трансакционных издержек, т. е. оцененные для каждого значения k , $M' > V'$, поэтому разница в управленческих издержках по мере увеличения специфичности ресурсов становится все меньше. Однако в этой точке сохраняется преимущество совершения сделки на рынке, поскольку производственные издержки внутреннего производства еще велики. И только когда специфичность ресурса достигает k , выбор будет сделан в пользу внутрифирменного производства данной продукции.

Например, авиалинии, чтобы быть эффективными, требуют определенного масштаба. Фирма не будет содержать авиакомпанию для полета своих сотрудников. Однако для управляющих все же нужны небольшие самолеты, так как их время очень ценно. Компании могут также владеть самолетами для высокоспецифических транспортных нужд. Например, компания, осуществляющая разведку нефти в Арктике, может иметь собственные специально оборудованные самолеты. Хотя и эти услуги, если есть значительная экономия от масштаба, могут осуществляться самостоятельной фирмой.

Преимущество подхода Уильямсона заключается в том, что он более адекватно определяет природу и основные факторы, влияющие на величину трансакционных издержек в отношениях между двумя независимыми, неинтегрированными фирмами. Но здесь возникает следующий вопрос: как меняются эти издержки, если две фирмы сливаются и становятся единой фирмой? Уильямсон предполагает, что споры по поводу цен и прочих условий внутри фирмы сокращаются, но конкретный механизм, благодаря которому это происходит, обычно не обсуждается.

Недостаточно просто предположить, что в результате слияния информационная структура непосредственно меняется и уменьшается оппортунистическое поведение агентов. Ведь если доводить эту идею до логического конца, то можно прийти к выводу, что наиболее оптимальным способом осуществления всей экономической деятельности будет одна огромная фирма. Необходимо ответить на вопрос, почему в единой фирме будет меньше споров по поводу цен и других условий трансакций. Для Уильямсона фирма – это способ организации сделки, цель которого в первую очередь обеспечить соответствующее принуждение к соблюдению контракта. Но в его теории остается невыясненным вопрос о том, каков же механизм гарантирования исполнения контракта, который применяется в фирме. В качестве подобного механизма могут выступать права собственности, и ниже мы покажем, как Гроссман и Харт решают эту проблему. Но прежде рассмотрим трансакционные издержки внутри фирмы.

Трансакционные издержки внутри фирмы. Издержки влияния (Мильгром)

Посмотрим далее более внимательно, какие трансакционные издержки возникают

внутри фирмы (мы называли их управленческими, или бюрократическими, издержками). Внутри фирмы возникают две взаимосвязанные проблемы: координационная и мотивационная.

Суть координационной проблемы заключается в том, чтобы скоординировать разделение труда внутри фирмы. Необходимо определить, что следует сделать, как это следует сделать и кто должен это сделать. Выживание и успешность работы организации зависят от того, насколько удастся скоординировать действия большого количества людей и групп, разработать реалистичный план и направить действия людей на его реализацию. Необходимо решить, кто принимает решения, какие решения нужно принимать в централизованном порядке, а какие можно принимать децентрализованно, кто будет принимать решения, какая информация должна быть передана наверх тем, кто принимает решения, и какая информация должна быть спущена вниз тем, кто участвует в реализации плана, т. е. организовать систему коммуникации внутри фирмы. Координационные издержки включают поэтому следующие компоненты:

- управленческие издержки (распределение задач);
- издержки сбора и обработки информации;
- издержки коммуникации (сюда входят потери времени от задержки информации в ходе коммуникации, издержки, вызванные неаккуратной или недостаточной информацией, сокрытием информации).

Мотивационная проблема связана с координационной, она влияет на решение проблем координации. Суть мотивационной проблемы заключается в том, чтобы обеспечить охотное выполнение работниками заданий, заинтересовать их в аккуратном и точном предоставлении информации, необходимой для разработки планов. Работники могут иметь стимулы к неправильному предоставлению частной информации, с тем чтобы вышестоящие органы принимали решения, выгодные для этих работников. Для решения мотивационной проблемы и предотвращения оппортунистического поведения работников в фирмах появляются сложные и дорогостоящие структуры, в задачи которых входит контроль поведения работников, установление наказаний – санкций, штрафов. Часть управленческого аппарата занята исключительно сокращением издержек оппортунистического поведения. Итак, издержки, возникающие в связи с мотивационной проблемой, включают следующие компоненты:

- потери от отлынивания работников;
- издержки измерения вклада отдельных работников;
- издержки контроля работников.

Пытаясь определить границы фирмы и ответить на вопрос о возможности преодоления одного из недостатков фирмы как механизма координации деятельности людей, который связан с отсутствием внутри фирмы сильных экономических стимулов, характерных для рыночного механизма, Мильгром предложил идею «издержек влияния». Он предположил, что бюрократические правила – это рациональный способ сдерживать вредную для организации деятельность, направленную на оказание влияния на руководство с целью получения от него определенных выгод (*influence activity*) [Milgrom, 1988].

Мильгром также попытался дать ответ на известный нам вопрос о том, нельзя ли сделать так, чтобы в рамках фирмы действовали независимые подразделения и их действия координировал механизм с сильными стимулами, похожий на рыночный, а центральное руководство фирмы осуществляло бы политику селективного вмешательства там, где

возникла бы необходимость подправить рыночный механизм. С этим вопросом мы уже сталкивались, обсуждая теорию фирмы Уильямсона.

Мильгром также дает отрицательный ответ на этот вопрос: подобная политика селективного вмешательства невозможна из-за того, что происходит *политизация внутренней жизни* фирмы и начинается деятельность с целью оказания влияния на руководство. Эта деятельность всегда возникает в организациях, когда организационные решения влияют на распределение богатства или других выгод между членами организации или групп, входящих в организацию. Чем больше полномочий имеет руководство, тем более интенсивными могут стать попытки подчиненных оказать на него воздействие. Преследуя свои эгоистические цели, индивиды или группы пытаются влиять на решения руководства в свою пользу.

Почему руководство должно обращать внимание на эти попытки подчиненных оказать на него влияние?

Во-первых, руководитель должен оценивать работу для того, чтобы принимать правильные решения о соответствии между навыками работника и порученной ему работой. Он должен обращать внимание на сигналы о способностях работников. В результате работники могут направлять свои усилия на то, чтобы доказать свои способности менее производительным способом. Рынок, конечно, также подвержен подобному недостатку: карьерные соображения могут исказить поведение в любой ситуации, где проводится некоторая оценка экономических агентов (например, на рынке труда управляющих, о чем мы будем говорить ниже). Но внутри фирмы за работником наблюдают более внимательно и выгоды от подачи работником сигналов о своей ценности выше. На рынке же труднее определить цели для подобной деятельности по влиянию. Поэтому потери от этой деятельности внутри фирмы выше.

Во-вторых, руководителю подобная деятельность может даже понравиться, поскольку ему может быть предложена взятка. Конечно, это не взятка в виде определенной суммы денег, а скорее личные услуги, лесть. Взаимный обмен возрастает со временем и с усилением интенсивности контактов. Собственнику фирмы нет необходимости беспокоиться о взятках подобного рода от работника. Если он принимает личные услуги, то это будет просто взаимовыгодный обмен. Но когда лицо, осуществляющее контроль, не несет всех финансовых последствий своих действий, тогда подобный обмен может стать избыточным [Holmstrom, 1989].

Издержки этой деятельности носят название «издержки влияния» (influence costs). Этим издержкам подвержены любые структуры с элементами централизованного принятия решений. Можно выделить следующие составляющие издержек влияния [Мильгром, Робертс, 1999, т. 1, с. 283–287]:

- потери эффективности из-за искажения агентами информации, которую они предоставляют в вышестоящие инстанции, пытаясь таким образом повлиять на решения руководства;

- время и усилия, которые растрачиваются в попытках повлиять на принимаемые руководством решения в свою пользу;

- затраты на предотвращение политизации внутренней жизни фирмы и сокращение издержек влияния.

Что делают фирмы, чтобы предотвратить или ограничить политизацию внутренней жизни и рост издержек влияния?

- 1) используют способ, который называется «сокрытие информации» (например, от сотрудников скрывают данные о заработной плате их коллег);
- 2) сглаживают различия в оплате труда;
- 3) устанавливают жесткую зависимость между заработной платой и стажем работы и выполняемым заданием;
- 4) вводят «объективные» критерии продвижения по службе (возраст или образование сотрудников);
- 5) устанавливают жестко формализованные процедуры принятия решений;
- 6) создают специальные контролирующие органы;
- 7) ограничивают общение между руководителями и сотрудниками более низкого уровня. Например, в шведско-швейцарской компании по производству электроэнергетического оборудования «Эй-би-би» (Asea Brown Boveri) применялось следующее правило: «три удара – и тебя нет». Два менеджера, которым не удалось прийти к согласию, могли лишь дважды решать свой вопрос на более высоком уровне. Если они делали это в третий раз, то либо одного из них, либо обоих заменяли [Roberts, 2004, p. 101].

Все эти ограничения связаны с прямыми расходами, однако они оказывают и негативное косвенное влияние – приводят к снижению эффективности из-за ослабления стимулов. Например, ограничение общения между руководителем и сотрудниками более низкого уровня хотя и снижает возможности для политиканства и снабжения руководства стратегической информацией, но приводит к тому, что часть важной информации до руководства не доходит.

Правила и бюрократические ограничения могут препятствовать деятельности, которая имеет исключительный характер. Запросы о выделении фондов должны получить одобрение во многих инстанциях, прежде чем они попадут к лицу, которое может принять окончательное решение, в связи с этим вероятность того, что будет принят непривычный и инновационный проект, значительно уменьшается. Кроме того, руководители различных уровней будут защищать свои вложения в специфический человеческий капитал, а новые продукты и методы производства могут быть потенциальной угрозой для их положения как руководителей [Holmstrom, 1989].

Когда две организации объединяются в одну, издержки влияния резко возрастают. Члены каждого подразделения будут пытаться повлиять на высшее руководство, с тем чтобы оно передало ресурсы в это новое подразделение (инвестиции, наиболее талантливых работников). Многие поглощения оказываются неудачными из-за издержек влияния. В качестве примера можно привести поглощение в 1980 году компанией «Теннеко Инк.» компании «Хьюстон Ойл энд Минерэлз Корпорейшн», которая занималась разведкой, разработкой месторождений и добычей нефти и других полезных ископаемых. До поглощения компания «Хьюстон» была довольно успешной и агрессивной, и компания «Теннеко» захотела сохранить этот предпринимательский стиль работы компании. В надежде сохранить квалифицированный штат сотрудников компании «Хьюстон» «Теннеко» предложила для нее специальную систему вознаграждения, которую не использовала для своих работников.

Однако при реализации этого плана возникли трудности, и в течение года из бывшей компании «Хьюстон» ушли очень много сотрудников. Причиной этого были бюрократические трудности, возникавшие при получении назначенного им пакета вознаграждений, и бюрократические ограничения на размер этих выплат. Оказалось

невозможным поддерживать отличный от других подразделений статус нового подразделения, и дифференцированный подход к определению размеров вознаграждений не мог быть реализован. Политика вознаграждения, проводившаяся в отношении бывшей компании «Хьюстон», пришла в противоречие со стремлением компании «Теннеко» проводить политику справедливой оплаты труда, применения единых стандартов вознаграждения ко всем работникам компании. Эта политика поощрения нового подразделения могла иметь разрушительные последствия для компании «Теннеко», она привела бы к попыткам других подразделений получить в свое распоряжение большую часть фондов, увеличилось бы количество жалоб сотрудников, т. е. значительно возросли бы те издержки, которые Мильгром называет издержками влияния [Уильямсон, 1996, с. 261–262].

Теория фирмы – подход с позиций прав собственности

Все теории, рассмотренные выше, не объясняли, что меняется, когда при слиянии двух фирм происходит объединение собственности. Теоретический подход с позиций прав собственности (*property rights approach*) уделяет основное внимание именно этому вопросу [Hart, 1995].

Предположим, имеются две фирмы – А и В и фирма А поглощает фирму В. Что получает при этом фирма А? С юридической точки зрения ответ очевиден: фирма А становится владельцем активов фирмы В – ее оборудования, зданий, патентов, авторских прав, списка клиентов и т. д., т. е. всех физических активов или активов, не относящихся к категории человеческого капитала. Она не приобретает при этом только человеческие активы тех людей, которые работают на фирму В, рабство запрещено законом, и человеческий капитал людей, работающих на фирме В, принадлежит работникам как до поглощения, так и после того, как оно произошло.

Почему так важна собственность на физические активы?

Когда нет возможности заключить совершенный контракт, собственность служит источником власти. Неполный контракт содержит пробелы, некоторые условия в нем отсутствуют, его язык неоднозначный, поэтому могут возникнуть ситуации во взаимоотношениях сторон, в которых некоторые аспекты использования физических активов или других активов, не относящихся к категории человеческого капитала, не будут четко определены. Вспомните контракт, который заключили «Фишер Боди» и «Дженерал моторс». В контракте между ними не могли быть предусмотрены такие вопросы, как поддержание оборудования, принадлежащего «Фишер Боди», в исправном состоянии, его ремонт, скорость конвейера, количество смен на заводе и т. д. Полный контракт должен содержать перечень всех возможных способов использования оборудования при любых возможных случайностях. Однако очевидно, что заключить подобный контракт невозможно.

Если в контракте не могут быть предусмотрены все возможные способы использования активов, кто же тогда имеет право принимать решения об их использовании? В соответствии с подходом, основанным на теории прав собственности, это право принадлежит собственнику физических активов. Это означает, что собственник активов обладает *остаточными правами контроля активов (residual rights)*, т. е. правом принимать решения обо всех способах использования активов, которые не противоречат заключенному контракту, законам и обычаям.

Посмотрим далее, как обладание остаточными правами контроля влияет на стимулы к осуществлению специфических инвестиций. Предположим, что исходный контракт между компаниями «Фишер Боди» и «Дженерал моторс» обязывал компанию «Фишер Боди»

производить определенное количество кузовов для компании «Дженерал моторс». Спрос на крытые кузова резко вырос, однако увеличение поставок не было предусмотрено в исходном контракте. Если «Фишер Боди» – это самостоятельная компания, то компании «Дженерал моторс» нужно договориться с ней о производстве дополнительных кузовов. Компания «Дженерал моторс» не может пойти на завод компании «Фишер Боди» и изменить скорость производственной линии, с тем чтобы увеличить производство кузовов, потому что остаточное право контроля принадлежит владельцу активов – компании «Фишер Боди». Ситуация становится совсем иной, если после поглощения компания «Фишер Боди» является подразделением компании «Дженерал моторс». Завод принадлежит компании «Дженерал моторс», и если братья Фишер, которые стали управляющими, отказываются производить дополнительные кузова, то компания «Дженерал моторс» увольняет их и нанимает других управляющих (если, конечно, их можно заменить, ведь если они незаменимы, то ситуация на самом деле остается прежней).

Таким образом, если компания «Фишер Боди» – самостоятельная фирма, то ее управляющие могут отказать в использовании активов компании (как физических, так и человеческих) для увеличения объема поставок, которое не было предусмотрено первоначальным соглашением. Если завод братьев Фишер принадлежит компании «Дженерал моторс», то братья могут угрожать лишь тем, что они уволятся из компании, но, как правило, подобная угроза бывает слабее, чем угроза в том случае, когда компания «Фишер Боди» является независимой.

Результаты пересмотра контракта в обоих случаях могут быть одинаковыми – компания «Фишер Боди» действительно увеличила поставки кузовов для компании «Дженерал моторс». Если обе стороны выигрывают от пересмотра контракта, т. е. выгода для «Дженерал моторс» от производства дополнительных кузовов больше, чем издержки «Фишер Боди» по их изготовлению, то вероятнее всего, что поставки будут осуществляться, однако кооперативный излишек в этих двух случаях будет поделен по-разному. Если обе компании являются независимыми, то «Дженерал моторс» придется платить за согласие компании «Фишер Боди» производить дополнительные кузова. Если завод братьев Фишер принадлежит компании «Дженерал моторс», то добиться дополнительных поставок кузовов «Дженерал моторс» удастся со значительно более низкими издержками, потому что в этом случае переговорные позиции и возможности высказывания угроз у управляющих завода по производству кузовов значительно слабее.

Поэтому если завод по производству кузовов принадлежит компании «Дженерал моторс», то компания будет с большей готовностью осуществлять инвестиции в оборудование, которое имеет специфический характер для сделки с «Фишер Боди», чем в том случае, когда компания «Фишер Боди» является независимой. Происходит это потому, что в первом случае опасность экспроприации кооперативного излишка со стороны «Фишер Боди» значительно ниже. Если управляющие «Фишер Боди» захотят присвоить большую часть излишка, то их можно уволить. Однако стимулы «Фишер Боди» в этих ситуациях будут прямо противоположными. Управляющие этой компании будут с готовностью осуществлять инновации, которые приводят к экономии издержек или повышают качество, если «Фишер Боди» является независимой компанией, потому что от этой деятельности они смогут получить дополнительную прибыль.

Таким образом, выгоды от интеграции заключаются в том, что усиливаются стимулы поглощающей фирмы к тому, чтобы осуществлять специфические для данной сделки

инвестиции. Ее остаточные права контроля возрастают, поэтому она сможет получить большую часть излишка, который будет создан этими специфическими инвестициями. С другой стороны, стимулы поглощаемой фирмы к осуществлению специфических для данной сделки инвестиций снижаются, и это является издержками интеграции. Эту идею можно выразить несколько иначе. Вымогательство возможно и внутри фирмы. Издержками контроля, приобретаемого в результате интеграции, будет потеря инициативы, когда владельцы поглощаемой фирмы становятся наемными работниками (например, братья Фишер в нашем примере стали наемными работниками компании «Дженерал моторс»). Эту потерю инициативы в связи с возможным вымогательством внутри фирмы можно пояснить следующим образом. Большая фармацевтическая компания, например «Джонсон и Джонсон», состоит из сотен мелких подразделений, у каждого из которых есть свой план работы, утвержденный в штаб-квартире компании. Одно из этих подразделений работает с продуктом «тайленол», однако центральный офис решает, какое из подразделений будет работать с родственным продуктом «тайленол с кодеином». Работники подразделения, работавшие с препаратом «тайленол» и осуществившие специфические инвестиции в связи с разработкой этого продукта, могут почувствовать себя обманутыми, если разработка продукта «тайленол с кодеином» будет передана другому подразделению.

Итак, поглощаемая фирма обладает теперь более ограниченными остаточными правами контроля и поэтому получит меньшую долю в возросшем излишке, созданном ее собственными специфическими инвестициями. Фирма будет расширяться до тех пор, пока предельные выгоды от дальнейшей интеграции не сравняются с предельными издержками от нее.

Эта теория предсказывает, что если активы двух компаний являются независимыми друг от друга, то оптимальной структурой прав собственности является отсутствие интеграции. Это означает, что передача права контроля одной фирмы над активами другой не увеличит стимулы к специфическим инвестициям поглощающей фирмы, но отрицательно повлияет на стимулы к специфическим инвестициям поглощаемой компании, так что созданный общий излишек лишь уменьшится. Поэтому когда активы не зависят друг от друга, независимые фирмы доминируют над интеграцией любого типа. Это предсказание теории подтверждается хозяйственной практикой. В середине 1960-х годов по Америке и Великобритании прокатилась волна слияний и поглощений, которая привела к образованию конгломератов [52], однако в 1980-х годах многие из этих конгломератов распались, что подтверждает неэффективность единой собственности на независимые активы.

Если активы двух фирм взаимодополняющие, тогда оптимальной является одна из форм интеграции. Передача контроля над активами второй фирмы первой фирме увеличивает предельную выгоду первой фирмы, но не влияет на предельную выгоду второй фирмы, ведь в отсутствие актива первой фирмы актив второй фирмы бесполезен. Поэтому переход от независимых фирм к интеграции приносит выгоды, но не приносит потерь. Пример совместной собственности на дополняющие друг друга активы в нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей отраслях приведен в статье Клейна, Кроуфорда и Алчиана [Klein et al., 1978]. Нефтедобывающая скважина, трубопровод и нефтеперерабатывающий завод будут находиться в единой собственности вертикально интегрированной компании, поскольку эти активы дополняют друг друга и максимальный излишек может быть получен только в том случае, если все они принадлежат одной фирме.

Джосков анализирует другой пример – долгосрочные соглашения между

угледобывающей шахтой и расположенной рядом с ней электростанцией [Joskow, 1987]. Здесь отсутствует единая собственность на активы, однако это объясняется тем, что вертикальная интеграция в этой сфере запрещена антимонопольным законодательством. Доступ обеих сторон к активам противоположной стороны при этом регулируется долгосрочным (иногда на весь срок службы электростанции) соглашением и обеспечивает получение максимального излишка, создаваемого в результате соответствующих специфических инвестиций, принципы распределения которого закреплены в долгосрочном контракте.

Уровень взаимной дополняемости в алюминиевой промышленности определяется территориальным расположением шахты по добыче бокситов и алюминиевого завода, а также оборудованием, которое имеет специфический характер по отношению к добываемому сырью. Высокая взаимная дополняемость, как и предсказано теорией, приводит к преобладанию в этой сфере вертикально интегрированных компаний.

Итак, теория фирмы, основанная на подходе с позиций прав собственности, позволяет дать объяснение вертикальной интеграции и установить границы фирмы с точки зрения стимулов к осуществлению специфических инвестиций, которые определяются распределением прав собственности на активы. Ее **преимущество** заключается прежде всего в том, что она предлагает формализованную версию теории фирмы и позволяет делать предсказания относительно структуры прав собственности в фирме в зависимости от характеристик активов. Кроме того, в отличие от теории Уильямсона, которая не рассматривает внутреннюю организацию фирмы, теория фирмы Гроссмана – Харта оценивает жизнь при интеграции, но делает это не так, как Алчиан и Демсетц, а оценивает ее в том же контексте, в тех же терминах, в которых они оценивали состояние дел в отсутствие интеграции. Такой подход позволил выявить как выгоды, так и издержки интеграции и определить границы фирмы.

Однако эта теория обладает и определенными **недостатками**.

Во-первых, основное внимание она уделяет решению проблемы конфликта между стимулами, но не рассматривает координационные проблемы, которые не связаны со стимулами, хотя, как мы видели, проблемы координации в фирме имеют самостоятельное и не меньшее значение.

Во-вторых, эта теория не рассматривает подробно стимулы работников. Жизнь после интеграции выглядит у этих авторов довольно уныло. С одной стороны, в фирме есть предприниматель-одиночка – агент, который владеет всей комбинацией физических активов, ему противостоят бездельники-работники, которые не имеют собственности, поэтому у них нет никаких стимулов к проявлению инициативы. Кроме того, в этой теории стимулы рассматриваются лишь **в сочетании** с контролем (для сравнения – в теории Саймона контроль занимает центральное место, а теория Алчиана и Демсетца игнорирует контроль и уделяет основное внимание стимулам) [Gibbons, 2004].

В-третьих, эта теория не учитывает меняющуюся технологию, которая является основным источником непредвиденных обстоятельств, и связанные с этим различия в стимулах, ведь различные производственные возможности влияют на экономическую организацию.

В-четвертых, эта теория не учитывает ограниченность финансовых ресурсов и считает собственника активов отдельным индивидом [Харт, 2001]. Предприниматели часто сами не располагают средствами для финансирования проектов и обращаются за помощью к

инвесторам (или у них есть средства, но они не хотят брать на себя весь риск проекта). Но введение в анализ кредиторов или акционеров ставит другую проблему: кому должны теперь принадлежать права контроля в фирме: управляющим фирмы или инвесторам или их права должны определенным образом комбинироваться? Возможны и другие виды контроля, например рабочий контроль. Решение этих проблемы с помощью подхода с позиций прав собственности находится в самом начале пути.

5.2. Альтернативные формы деловых предприятий

5.2.1. Частнопредпринимательская фирма

Институциональный подход к объяснению фирмы позволяет ответить на вопрос, почему в экономике существуют различные типы организаций: частнопредпринимательские фирмы, крупные корпорации (открытые и закрытые), государственные компании, некоммерческие организации. Этот подход позволяет также провести сравнение их относительных преимуществ и недостатков и ответить на вопрос, различается ли поведение фирмы в зависимости от того, кому принадлежат права собственности в фирме – тем, кто инвестировал капитал, государству или работникам.

Отправной точкой нашего анализа будет частнопредпринимательская фирма. Ее собственник обладает полным набором *прав собственности* :

а) правом на остаточный доход фирмы, который остается после того, как работникам выплачивается причитающееся им вознаграждение. Это право создает для собственника стимул к выполнению всех функций, связанных с управлением фирмой;

б) правом нанимать и увольнять членов команды, т. е. правом контролировать фирму. В частнопредпринимательской фирме издержки контроля низкие, так как владелец управляет фирмой сам, хорошо знает ее, всегда присутствует на производстве. Если его право увольнять и нанимать работников не ограничивается государством, то он может добиться максимальных результатов;

в) правом продажи первых двух прав, т. е. правом продажи фирмы по ее текущей рыночной стоимости, которая представляет собой текущую ценность ожидаемых будущих остаточных доходов, которые можно получить за весь период существования фирмы.

Преимущества этой формы предприятия заключаются в том, что:

а) здесь не возникает проблемы общей собственности и, следовательно, отсутствует проблема «безбилетника»;

б) нет проблем, связанных с отношениями принципала и агента;

в) не существует проблем мотивации, поскольку у предпринимателя сильные стимулы к тому, чтобы эффективно управлять предприятием.

Но у этой формы предприятия есть и **недостатки** :

а) прежде всего это проблема недостаточного инвестирования. Владелец является одновременно и производителем, и потребителем, поэтому перед ним стоит проблема распределения дохода между текущим и будущим потреблением, что приводит к недостатку инвестиций и завышенной норме потребления;

б) для этой формы предприятия характерны высокие издержки несения риска. По сравнению, например, с диверсифицированным портфелем акционера это предприятие более рискованное. Нехватка инвестиций обуславливает также недостаточную диверсификацию производства, что также повышает риски данного предприятия;

в) и наконец, это серьезные трудности с внешним инвестированием, поскольку для кредиторов финансирование таких предприятий представляется рискованным, так как ответственность заемщика ограничивается его имуществом.

Эта форма предприятия неприемлема для тех сфер деятельности, где требуются значительные капиталовложения. Однако эти предприятия имеют относительные преимущества в тех сферах, где потенциал экономии от масштаба незначителен и высока

отдача от поддержания стандартов качества, например в сфере обслуживания.

Выбрав в качестве исходной точки частнопредпринимательскую фирму, мы далее проанализируем различные типы деловых предприятий и для наглядности сведем в одну таблицу распределение в них основных правомочий, входящих в пучок прав собственности фирмы, между различными экономическими агентами.

Распределение правомочий в различных типах деловых предприятий

Тип делового предприятия	Распределение правомочий		
	Контроль	Остаточный доход	Продажа прав
1. Частнопредпринимательская фирма	Предприниматель	Предприниматель	Предприниматель
2. Акционерное общество	Управляющий	Акционеры	Акционеры
3. Регулируемые фирмы	Управляющий государство	Акционеры, но их право размыто государством	Акционеры
4. Государственные предприятия	Государство управляющий	Государство	Государство
5. Некоммерческие организации	Члены организации	Ни у кого нет права на остаточный доход, он достается клиентуре	—
6. Фирмы с рабочим самоуправлением	Рабочие управляющий	Рабочие	—

5.2.2. Товарищество

Товарищество – это объединение двух или более людей, ведущих дело как совладельцы. Преимущество товарищества по сравнению с частнопредпринимательской фирмой заключается в ослаблении финансовых ограничений – вследствие объединения ресурсов совладельцы могут пользоваться положительным эффектом от масштаба. Для каждого участника товарищества уменьшаются издержки, связанные с несением риска, поскольку риск делится, так как инвестируется меньшая часть богатства. Риск может быть снижен и за счет диверсификации производства. Однако товарищества имеют и относительные недостатки: они не свободны от проблем общей собственности и «безбилетника». У каждого из партнеров появляется возможность снизить свой вклад в совокупный продукт фирмы, не теряя при этом соответствующей величины остаточного дохода, которая причитается ему как совладельцу фирмы. Чем больше число участников товарищества, тем острее стоит эта проблема.

Кроме того, у партнеров неограниченная имущественная ответственность. Каждый из партнеров может разорить других партнеров либо своей некомпетентностью, либо нечестным поведением. Увеличение числа партнеров повышает издержки контроля партнеров друг за другом. Именно вследствие этих недостатков объединение ресурсов частных лиц в крупные товарищества бывает затруднено. Товарищества – это чаще всего небольшие предприятия с ограниченным числом участников.

Исключение составляют профессиональные товарищества [Fama, Jensen, 1983]. В них наиболее ценный актив – это человеческий капитал партнеров. Примером такого крупного профессионального товарищества может служить юридическая или аудиторская фирма. Партнеры в этих фирмах в значительной степени автономны и обслуживают собственных

клиентов. В большинстве случаев они могли бы иметь собственную практику [53] или работать в намного более мелких группах, объединяясь в том или ином сочетании для работы над крупными или сложными задачами. Именно эта «делимость» их услуг, которая облегчает контроль над индивидуальным вкладом в общий результат фирмы, делает эффективной стимулирующую систему оплаты труда в этих фирмах. В них есть возможность передать каждому работнику ту долю общих заработков фирмы, которая была создана его усилиями, тем самым, создавая для него стимулы к производительному труду [Hansmann, 1988].

Преимущества *крупного* профессионального товарищества перед мелкой или средней фирмой заключаются в экономии от масштаба, например, при подготовке молодых профессионалов, формировании репутации и подаче сигналов потенциальным клиентам, использовании активов фирмы. Экономия достигается, например, благодаря совместному использованию общих служб, таких, как библиотека, секретариат, секретарь в приемной, обработка данных и ведение учета. Иногда эти услуги арендуются у фирмы, которая обслуживает большое число профессиональных фирм, расположенных в одном здании. Но иногда у профессионалов появляются определенные стимулы к тому, чтобы совместно владеть такими службами, чтобы избежать проблемы «запирания» в сделке и последующего вымогательства. Профессионалы могут счесть выгодной коллективную рекламу, выбрав общее название фирмы (торговую марку).

Проблема отношений принципала и агента в профессиональных товариществах не стоит так остро, как в других типах товариществ. Контроль члены профессиональной команды осуществляют самостоятельно, и их стимулы к контролю достаточно высоки, так как с его помощью они поддерживают ценность собственного человеческого капитала. Издержки контроля здесь не очень высоки, так как результаты работы одного профессионала достаточно легко наблюдать и контролировать другому профессионалу.

5.2.3. Акционерное общество. Отделение собственности от контроля

Проблема отношений принципала и агента и внутренний контроль

В акционерных обществах собственность рассредоточена среди большого числа акционеров. В акционерной фирме происходит расщепление пучка правомочий и появление права оперативного управления и контроля как относительно самостоятельного правомочия, которое закрепляется за наемным управляющим. Типичный собственник имеет очень мало влияния (или не имеет его вовсе) на решение большинства вопросов в фирме.

Номинально и по закону акционеры владеют корпорацией. Но в действительности их права крайне ограничены. Они могут голосовать, чтобы изменить устав корпорации, могут избирать директоров и устранять их большинством голосов. Они также имеют право голоса в отношении важнейших изменений в фирме (например, слияния, в результате которого фирма может перестать существовать, или продажи большей части активов компании). Но акционеры не могут устанавливать размер дивидендов, которые они получают, не решают вопросов об инвестициях или приобретении активов, не нанимают управляющих и не устанавливают им вознаграждение, не решают вопросов об установлении цен, т. е. не обладают правом участвовать в принятии решений по большинству вопросов, которые имеют решающее значение для управления бизнесом.

Косвенным образом, конечно, акционеры могут оказывать влияние, выбирая совет директоров, который в свою очередь увольняет и нанимает управляющих. Но этот контроль очень сильно отличается от контроля, который осуществляет собственник, одновременно

являющийся и управляющим. Кроме того, организация действий, направленных на устранение управляющего, в форме борьбы за контроль в совете директоров потребует весьма значительных издержек, а выгоды распределятся между большим числом акционеров независимо от их участия, т. е. возникает проблема коллективных действий и опасность того, что каждый из мелких акционеров выберет стратегию «безбилетника». Поэтому наиболее удачное поведение, которое может выбрать акционер, – это не борьба за большинство в совете директоров, а продажа акций на фондовом рынке (при условии достаточной его развитости), т. е. «выход» (exit) будет преобладать над «голосом» (voice).

Сам совет директоров, который мог бы осуществлять прямой контроль действий наемных управляющих, достаточно редко играет активную роль в контроле управляющих или управлении компанией. Чтобы члены совета директоров добросовестно осуществляли функции контроля, у них должны быть к этому стимулы, а для этого они должны владеть достаточно большим пакетом акций, т. е. собственность в корпорации должна быть концентрированной. Члены совета директоров не должны состоять в сговоре с управляющим и не должны позволять ему направлять средства компании на получение общих для них выгод.

В условиях когда прямой контроль наемных управляющих ослаблен, обостряется проблема отношений принципала и агента. Она редко проявляется в том, что управляющие не хотят работать. Зачастую они очень много работают. Проблема заключается в том, что они преследуют цели, отличные от максимизации долгосрочной ценности компании.

У агента – наемного управляющего свои интересы, отличающиеся от интересов принципала – акционеров компании. Кроме зарплаты управляющие могут получать полезность от хорошо обставленного офиса, красивых секретарш, роскошных служебных автомобилей, поездок за границу за счет компании. Все эти блага они потребляют на рабочем месте (*on the job consumption*).

Однако это самое безобидное проявление оппортунистического поведения управляющих. Гораздо более опасно для акционеров стремление управляющих увеличить объем контролируемых ресурсов, что приводит к росту их вознаграждения, которое напрямую связано с размером компании и увеличивает их власть и личный престиж. Корпорации часто осуществляют инвестиции в неприбыльные проекты, преследуя цель расширения своих размеров, и неохотно уходят с рынков, очень редко осуществляют реструктуризацию в относительно спокойных условиях, когда нет кризисов на рынках готовой продукции, капитала и факторов производства. Управляющие не стремятся выплачивать дивиденды акционерам, поскольку эти выплаты сокращают ресурсы, которые контролирует управляющий, уменьшают его власть. Об этой позиции управляющих открыто заявил Генри Форд в самом начале своей карьеры, когда братья Додж, владевшие большим пакетом акций компании Форда, предъявили компании судебный иск с жалобой на отсутствие дивидендов, несмотря на огромные прибыли компании. Во время судебного разбирательства Форд заявил, что не выплачивал дивидендов, поскольку это не доставляло ему удовольствия, ему доставляло удовольствие вкладывать их в производство. Форду пришлось выплатить дивиденды на сумму 19 млн долл., после чего он взял под контроль большую часть акций компании [Miller, 1992, p. 166]. Другим проявлением оппортунистического поведения управляющих является реализация ими своих любимых проектов. Например, Арманд Хаммер на деньги акционеров (компания «Оксидентэл Петролиум» эти проекты обошлись в 120 млн долл.) построил Художественный музей и

Культурный центр в Лос-Анджелесе.

Тем не менее миллионы людей охотно отдают миллиарды долларов управляющим корпорацией. Почему же они уверены в том, что их инвестиции не будут просто присвоены? Какие силы сдерживают управляющих, несмотря на потенциально серьезные мотивационные проблемы и слабость внутренних механизмов контроля?

Внешние механизмы контроля управляющих

Рынок готовой продукции. Если управляющий компанией правильно управляет бизнесом, то товары, производимые компанией, будут пользоваться спросом на рынке и компания получит доходы, однако при плохом управлении компанией товары по разным причинам (например, издержки производства выше оптимальных, продукция устарела и не отвечает предпочтениям потребителя и т. д.) не будут пользоваться спросом и компания понесет убытки. Однако рынок готовой продукции – это не лучший способ дисциплинировать плохих управляющих. Этот механизм наказывает не только управляющих, но и всех лиц, так или иначе связанных с фирмой (акционеров, работников компании, кредиторов). Если продукция фирмы не находит сбыта и фирма разоряется, то происходит растрата ценных ресурсов общества. Дисциплинарные меры, которые связаны с рынком готовой продукции, слишком радикальны и не оставляют места для адаптации плохо работающих управляющих. Если управляющий вовремя не сможет понять сигнала, который посылает ему рынок готовой продукции, и не примет мер, то сам этот рынок не может предоставить никакого корректирующего механизма. Только если действуют другие внутренние и внешние механизмы контроля, сигналы, которые посылает этот рынок, могут привести к своевременному приспособлению управляющих, которое позволит избежать радикального решения.

Фондовый рынок. Акционеры, недовольные поведением управляющих, имеют право продать свои акции на фондовом рынке, однако реально реализовать свое право они могут лишь там, где фондовый рынок достаточно развит. На фондовом рынке цены на акции отражают суммированные индивидуальные оценки будущих последствий текущей деятельности управляющих компанией. Эта оценка создает для управляющих стимулы проводить политику, которая увеличит остаточный доход. Право продажи акционерами своих акций на рынке тем самым повышает издержки управляющих, связанные с проведением политики, удовлетворяющей их собственные интересы в ущерб интересам акционеров. При продаже акций может произойти падение курса акций и начаться их сброс, что непосредственно угрожает положению управляющих, поскольку реальной становится угроза поглощения компании.

Рынок слияний и поглощений. Снижение курса акций делает компанию легкой добычей для поглощения, а поглощение приводит к смене руководства компании. Поглощение одной фирмы дисциплинирует управляющих других фирм. В результате конкуренция между различными командами управляющих приносит выгоды пассивной третьей стороне – акционерам.

В литературе поглощения рассматриваются как крайняя мера в борьбе против злоупотреблений управляющих [Маппе, 1965]. Поглощения действительно были бы эффективным дисциплинирующим механизмом в мире с нулевыми трансакционными издержками. Однако поглощения – это не бесплатный, а весьма дорогостоящий механизм, поэтому злоупотребления управляющих должны быть крайне серьезными, чтобы у кого-то возник стимул к вмешательству и поглощению управляемой ими компании.

Аутсайдеры, которые хотят получить контроль над компанией, могут использовать один из следующих методов поглощения.

1. **Покупка акций на фондовом рынке** . Аутсайдеры могут просто покупать акции на фондовом рынке до тех пор, пока не приобретут то их количество, которое необходимо для контроля над компанией. Однако этот метод не может быть использован из-за существующих в большинстве стран законодательных ограничений. Почти во всех странах действуют законы, которые обязывают покупателя, приобретающего определенное количество акций, раскрывать информацию о себе. В некоторых странах лица, покупающие акции на рынке, также должны раскрыть свои намерения перед компанией, выпустившей акции, которые они покупают. Таким образом, рынок, а также управляющие компаниями получают предупреждение о готовящемся поглощении. В результате акционеры компании могут использовать эту информацию для того, чтобы придержать акции, а это уменьшает вероятность успеха попытки поглощения. Управляющие компаниями используют эту информацию для того чтобы осуществить защитные меры против поглощающей компании. Но даже в том случае, когда обязанность уведомления о приобретении 5 % пакета акций не действует, покупка акций на рынке настораживает и рынок, и управляющих компаниями. Рыночные цены подают сигнал, что кто-то скупает акции компании и может быть заинтересован в приобретении контроля над ней.

2. **Тендерное предложение о поглощении**. Делая тендерное предложение, аутсайдер, который хочет получить контроль над определенной компанией, предлагает ее акционерам продать ему свои акции по определенной цене, обычно большей, чем рыночная. Тендерное предложение может быть сделано только на какую-то часть акций, находящихся на руках у акционеров. Действительное приобретение акций бывает обусловлено получением определенного количества акцептов – обычно того количества акций, которое дает поглощающей компании большинство голосующих акций компании, а также зависит от одобрения антимонопольных органов. При тендерном предложении акционеры компании получают возможность выразить свое отношение к тому, как осуществлялось управление компанией. В англо-американской экономической литературе враждебные тендерные предложения о покупке акций часто рассматриваются как один из наиболее эффективных методов дисциплинирования управляющих: опасность враждебного поглощения побуждает управляющих действовать в интересах компании и ее акционеров. Однако тендерные предложения поглощающей фирмы в Америке встречает большое число институциональных препятствий (суды поддерживают защитные меры компаний против враждебных предложений).

3. **Поглощения путем голосования по доверенности** . Получение контроля над советом директоров без покупки контрольной доли в акционерном капитале осуществляется через аккумуляцию доверенностей на право голосования на собрании акционеров. Предположим, что некая компания функционирует плохо. Акционеры, обладающие пакетом акций компании (например, институциональные инвесторы), могут счесть, что им стоит сменить руководство компании. С этой целью они могут составить альтернативный список кандидатов в совет директоров и попытаться получить доверенности на право голосования.

Получение контроля путем голосования по доверенности, конечно, более дешевый способ, чем получение контроля над фирмой в результате тендерного предложения, поскольку он позволяет получить право голосовать без приобретения самих акций, поэтому фирма-захватчик не несет финансовых затрат. Кроме того, при поглощении путем

голосования по доверенности потребность в услугах адвокатов и других экспертов обычно ниже, чем при тендерном предложении. Поглощение путем голосования по доверенности не столь агрессивное, как тендерное предложение, поэтому оно не исключает возможности переговоров и достижения компромисса.

Но у поглощения путем голосования по доверенности есть и недостатки по сравнению с тендерным предложением, так как акционеры не получают прямого вознаграждения за свою поддержку потенциального захватчика. Они получают не премию за контроль, а всего лишь обещание, что в случае успеха голосования по доверенности произойдет смена руководства компании. Поэтому акционеры менее охотно будут передавать свои права по голосованию, чем при продаже акций.

Наиболее эффективным способом дисциплинирования управляющих считаются тендерные предложения. Однако это и наиболее дорогостоящий способ. Они могут и не быть удачными. Предположим, что аутсайдер обладает частной информацией о том, как улучшить работу компании. Например, у него есть лучшая команда менеджеров. Он делает тендерное предложение и получит выгоду, если оно окажется удачным. Но доминирующей стратегией акционеров в этой ситуации будет отказ от продажи акций, поскольку каждый из них предполагает, что его акции являются предельными. Может возникнуть ситуация, что аутсайдеру придется отдать всю выгоду для того, чтобы совершить поглощение.

В этом случае возникает вопрос о стимулах к поглощению, ведь у аутайдера может не быть стимула вкладывать ресурсы в поиск информации о возможном улучшении функционирования фирмы, если он не сможет получить выгоду от своих инвестиций. Однако враждебные поглощения иногда оказываются удачными. Как можно объяснить эти факты? Одно из возможных объяснений – это более высокая субъективная оценка компании со стороны аутайдера, который осуществляет поглощение. Или, возможно, другие фирмы, которыми он владеет, могут выиграть от этого поглощения. Другим объяснением может быть возможность эксплуатации миноритарных акционеров в случае успеха поглощения. В этом случае устав, допускающий размывание акций, может быть выгоден акционерам, поскольку он облегчит поглощение, создаст у аутайдера стимулы к поиску плохо управляемых фирм, а у управляющих стимулы к тому, чтобы они действовали в интересах акционеров. Проблема заключается лишь в том, чтобы выбрать оптимальную схему размывания акций, чтобы был соблюден баланс между лучшим управлением компании, большей частотой поглощений, с одной стороны, и более низкой ценой на акции и более низким остаточным доходом – с другой. Это и определит оптимальный объем прав размывать акции, закрепленных в уставе компании [Holmstrom, Tirole, 1989].

Эффективность поглощения все чаще подвергается критике в литературе. Указывается на то, что опасность поглощения подталкивает управляющих к реализации только краткосрочных проектов из-за опасений снижения курсовой стоимости акций. Этот аргумент используется для обоснования защитных мер в случае угрозы поглощения. Можно представить себе ситуацию, в которой поглощения желательны *ex post*, но нежелательны *ex ante* из-за их негативного влияния на принятие решений. Это помогает оправдать различного рода защитные меры, которые могут сократить угрозу поглощения.

Рынок труда управляющих. Первым, кто обратил внимание на дисциплинирующую роль рынка труда управляющих, был Фама [Fama, 1980]. Он утверждал, что управляющий, который плохо управляет компанией, может тем самым обесценить свой человеческий капитал. Рынок труда управляющих отрегулирует его оплату труда *ex post*, выплачивая

управляющему такой предельный продукт, который будет отражать его поведение в прошлом. Забота управляющих о репутации поэтому устранит все неправильные стимулы. Управляющему выгодно работать хорошо, потому что это влияет на представление о его производительности, которое формируется на рынке труда управляющих.

Но у рынка труда управляющих как дисциплинирующего механизма есть свои недостатки. Стремясь максимизировать ценность своей репутации на рынке труда управляющих, менеджер компании выберет тот вариант инвестиций, который максимизирует доход на его человеческий капитал, в то время как собственники хотят максимизировать финансовую ценность фирмы. В зависимости от технологии и неопределенности, сопутствующей инвестиционным решениям, управляющий может выбрать слишком высокий или, наоборот, слишком низкий уровень риска. Вполне возможно, что реальные проблемы со стимулами управляющих возникают именно из-за конфликтов, порожденных заботой управляющих о своей карьере, а не из-за выбора уровня усилий, как это предполагает теория агентских отношений.

Кроме того, рынок труда управляющих – это не рынок совершенной конкуренции. Управляющие отличаются друг от друга знанием управленческих особенностей данной фирмы, технологических особенностей данной отрасли, способностями в управлении и мотивации подчиненных. Результатом этой «дифференциации продукта» является монополистическая конкуренция. Это конкуренция среди продавцов и покупателей за «товары» (т. е. за труд управляющих), которые не могут заменять друг друга, не являются субститутами. Это приводит к тому, что управляющему удается получать монополистическую ренту на свой труд и экспертные знания.

Серьезным недостатком этого рынка является также то, что он не может провести различие между плохими результатами, вызванными плохой работой управляющих, и плохими результатами, на которые оказали влияние внешние факторы. Наказывая управляющих за результаты, возникшие не по их вине (например, в случае поглощения управляющий теряет работу и его человеческий капитал обесценивается), рынок репутации может снижать стимулы управляющих к инвестициям в человеческий капитал.

Внешний рынок труда управляющих дополняется внутренним рынком менеджеров. Однако возможности его как дисциплинирующего механизма ограничены. Прежде всего менеджеры не всегда склонны принимать суровые меры против своих коллег. Кроме того, поведение высшего руководства не включено в иерархическую систему и не контролируется внутренним рынком менеджеров.

Увязка вознаграждения управляющих с уровнем остаточного дохода

Один из способов решения проблемы морального риска – это заключение стимулирующего контракта. Управляющие получают право на часть остаточного дохода, что должно ограничить их оппортунистическое поведение. Управляющие могут премироваться опционами на акции, при которых акции продаются им по фиксированной цене. Однако эта система стимулирования управляющих основывается не только на тех факторах, которые поддаются воздействию управляющих, но и на тех, которые зависят от колебаний курса акций на фондовом рынке. Другой способ стимулирования – система наградных акций (*performance shares*), которыми управляющие вознаграждаются за успехи в работе, измеряемые объективными показателями – доходом на одну акцию, доходом на активы, доходом на акционерный капитал. Наградные акции могут иметь ценность даже при неизменном или снижающемся курсе акций, в то время как фондовые опционы в

аналогичных условиях не имеют ценности, даже если управляющие добились больших успехов в повышении дохода на одну акцию.

В реальной жизни во многих случаях связь между оплатой труда и функционированием фирмы или очень слабая или вообще отсутствует. Вознаграждение управляющих зависит в первую очередь от размера фирмы, что создает стимулы к расширению компании сверх эффективного размера.

Все эти элементы механизма корпоративного контроля, даже действуя одновременно, не могут трансформировать современную корпорацию в точный аналог фирмы, которая используется в качестве предпосылки неоклассической теории, однако они являются серьезным возражением против тезиса Берли и Минза о том, что управляющие корпорациями – это агенты, которые не поддаются контролю.

Основные модели корпоративного контроля: англо-американская и германо-японская

Рассмотренный выше механизм корпоративного контроля характерен для англо-американской модели, в которой акции рассредоточены среди большого числа акционеров и решающую роль в контроле управляющих играют фондовый рынок, рынок поглощений, в также рынок труда управляющих.

Американская структура корпоративного контроля с ее сильным менеджментом и слабыми собственниками возникла исторически. В 1830 году президент Эндрю Джексон ликвидировал Второй национальный банк Соединенных Штатов, который располагал национальной сетью филиалов, и с тех пор американская банковская система остается слабой. Американские банки общенациональные только по названию. Они имели только местные филиалы и лишь в 1990-х годах начали осуществлять операции между штатами. В условиях отсутствия общенациональных финансовых институтов возникли их субституты – организационные формы, которые были необходимы для финансирования развития крупной промышленности, – фондовые рынки, позволявшие фирмам привлекать капитал на общенациональном рынке. Появились новые законодательные и экономические институты, которые в других странах не столь сильно развиты.

Сложившаяся система затем укреплялась благодаря активной роли государственного регулирования. Со времен Великой депрессии в Америке действует законодательный акт Гласса – Стигала, согласно которому депозитные и инвестиционные функции банков были разделены, что препятствовало проведению спекулятивных операций. Целью этого акта была защита вкладчиков от ошибок банков. Это регулирование также одна из причин, объясняющих структуру собственности в американских корпорациях. Действуют и другие законы, которые препятствуют занятию страховыми и пенсионными фондами контрольных позиций в корпорациях.

В Японии и Европе функции посредника между сбережениями домашних хозяйств и потребностями предприятий в капитале традиционно выполняют банки, а не фондовый рынок [54]. Банки являются основными акционерами. Поэтому банки занимают серьезные позиции в корпоративных структурах собственности. Здесь действует модель инсайдерского контроля, при которой основные функции контроля осуществляет инсайдер: крупный банк или другой финансовый институт – пенсионный или инвестиционный фонд. В этой модели корпоративного контроля враждебные поглощения не практикуются, фондовые рынки развиты слабее. Менеджеры в этих странах более слабые, а финансовые институты более сильные. Они осуществляют финансирование и контролируют управляющих.

Собственность в Европе значительно более концентрирована. Очень часто именно

концентрированная собственность в различных ее формах рассматривается как основной экономический механизм корпоративного контроля, который формирует базу для реального контроля [Алчиан, Демсетц, 2004]. Но у концентрированного контроля наряду с преимуществами есть серьезные недостатки. Крупные инвесторы представляют собственные интересы, которые могут не совпадать с интересами других акционеров компании или с интересами работников и управляющих. Крупный собственник может перераспределить в свою пользу богатство компании. Поэтому в Европе проблемы, связанные с оппортунизмом в корпорации, проявляются по-другому: оппонентами являются не управляющие, с одной стороны, и акционеры – с другой, а управляющие, директора и мажоритарные акционеры, с одной стороны, и владельцы мелких пакетов акций – с другой.

Рынка корпоративного контроля в Японии нет, потому что постоянные акционеры контролируют около 70 % акций корпораций [55]. У корпорации, как правило, много кредиторов, которые организованы в консорциум кредиторов. Функции менеджера в этом консорциуме выполняет головной банк. Японские корпорации защищены от поглощения через фондовый рынок, но функции контроля осуществляет головной банк. Пока дела в корпорации идут хорошо, проблем с банком не возникает, но при ухудшении показателей работы компании банки, обладающие финансовой информацией, начинают осуществлять давление с целью пересмотра команды менеджеров в обмен на операции по спасению компании.

Основная отличительная черта системы организации промышленности в Японии – это группы сетей (*network*), в которые входят фирмы со стабильным взаимным перекрестным владением акциями. Эти сети называются *keiretzu*. Фирмы в *keiretzu* обычно являются независимыми отдельными компаниями, однако их отношения регулируются неявными контрактами, которые касаются вопросов собственности и корпоративного контроля, а также коммерческих отношений. Горизонтальные *keiretzu* обычно включают крупный ведущий банк, который работает с каждой из фирм – членов группы. Банки играют очень важную контролируемую роль при решении вопроса о выборе управляющих высшего звена и их замене, заключении коммерческих контрактов и решении финансовых трудностей компании. В вертикальных *keiretzu* в качестве контролирующего органа выступают ассоциации поставщиков, которые регулярно собираются, чтобы обмениваться информацией и идеями.

Рынок корпоративного поглощения в Японии относительно неактивный, слияния носят в основном дружественный характер. Корпоративная реструктуризация носит в основном частный и неформальный характер. Суды и адвокаты используются редко, обычно ведущую роль берет на себя основной банк. Рынок труда управляющих в Японии неактивный.

Между германской и японской системами корпоративного контроля много общего:

- 1) относительно слабая зависимость от внешних рынков капитала;
- 2) незначительная роль индивидуального владения акциями;
- 3) значительная роль институциональной и внутрикорпоративной собственности, часто сильно концентрированной;
- 4) относительно постоянные и надежные поставщики капитала;
- 5) совет директоров, включающий специалистов и инсайдеров со знанием фирмы и отрасли;
- 6) относительно высокая роль банков как финансистов, советников и управляющих;
- 7) основной упор на заработную плату и бонусы как средство вознаграждения

управляющих, а не на премирование опционами и наградными акциями, выступающее как средство стимулирования;

8) провозглашенная защита интересов всех лиц, связанных с компанией (*stakeholders*), а не только интересов акционеров (*stockholders*) компании;

9) отсутствие рынка корпоративного контроля.

Сравнительные преимущества и недостатки различных моделей корпоративного контроля

Система корпоративного контроля, основанная на сильном фондовом рынке, рассматривается как более гибкая и в большей степени приспособленная для рискованных проектов. Здесь нет банковской монополии на финансирование, и проект можно осуществить, прибегнув к эмиссии акций или облигационных займов.

Европейская и японская модели подразумевают, что банки и финансовые институты способны влиять на инвестиционные решения нефинансовых компаний. Обе модели имеют свои преимущества и недостатки. Американская модель обычно воспринимается как более конкурентная, а японо-германская – как позволяющая снизить роль банкротства и нестабильности, хотя и ценой отказа от наиболее рискованных и, возможно, более выгодных проектов. В континентальной Европе высказывается озабоченность тем, что действующая система корпоративного контроля подавляет инновации и рост.

Становление моделей корпоративного контроля в странах с переходной экономикой

В странах с переходной экономикой проблема корпоративного контроля возникла после реализации программ приватизации. Наиболее остро эти проблемы проявились в тех странах, где были осуществлены программы массовой приватизации. Рассредоточение собственности среди большого числа акционеров явилось причиной бесконтрольного поведения управляющих, так как собственники не могли осуществлять контроль, а механизмы контроля еще не сложились.

Большинство экономистов считали, что для переходных экономик в наибольшей степени подходит финансовая система, основанная на универсальных банках, а не на фондовом рынке, и что именно такой контроль формируется в этих странах. Основные аргументы, которые высказывались в пользу этого подхода, следующие.

1. Банки существовали еще при социализме, а фондового рынка не было, а для создания эффективного фондового рынка требуется значительное время и наличие высокоразвитой правовой системы и других политических институтов.

2. Банки лучше, чем другие институты, могут обеспечить контроль управляющих и эффективное управление компаниями.

Однако высказывались и доводы в пользу контроля со стороны фондового рынка, хотя сторонников такого подхода было значительно меньше.

1. Развитие банков вряд ли пойдет по германскому пути с его универсальными банками. Банки в странах с переходной экономикой – это в основном бывшие государственные банки, которые не способны наладить долгосрочное кредитование в значительных масштабах. Банки продолжают следовать моделям поведения, унаследованным из прошлого, когда им не приходилось думать об эффективности кредитования. Банки часто находятся в собственности предприятий, которым они предоставляют кредиты независимо от прибыльности проектов, и эти кредиты заменяют государственные дотации.

2. Банки не могут осуществлять жесткий финансовый контроль заемщиков вследствие специфического подхода к банкротству, которое в России, к примеру, используется как

средство передела собственности.

3. Финансовая система, основанная на банках, требует очень низкой инфляции.

4. Банковский контроль может затормозить необходимую реструктуризацию промышленности, так как тесные связи между предприятиями и банками не создают стимулов для оценки конкурирующих инвестиционных проектов.

Многие восточноевропейские страны, видимо, пошли по пути становления германо-японской модели, основанной на универсальных банках, там сложилась высококонцентрированная банковская система. Так, в Чехии, где, также как и в России, была реализована программа массовой приватизации, похоже, сложилась германская модель. Там банки контролируют инвестиционные приватизационные фонды, а несколько инвестиционных фондов управляют почти половиной всех акций частных инвесторов.

В России сложилась децентрализованная банковская система. До 1996 года существовали очень либеральный, по существу уведомительный порядок открытия банков и низкая планка входа на рынок. Ни банки, ни инвестиционные фонды не являются существенными источниками финансирования развития производства. Финансово-промышленные группы, основанные на банках, даже до кризиса контролировали очень небольшую часть экономики. Они не могут предоставлять необходимые для реструктуризации средства.

Модель, основанная на контроле со стороны фондового рынка, на которую рассчитывали в начале реализации программ приватизации, также оказалась непригодной для российской экономики. Механизм размещения ценных бумаг в России используется не как средство привлечения необходимых инвестиций, а как средство борьбы за контроль над компанией путем размывания долей нежелательных акционеров (в основном мелких и средних, владеющих так называемым блокирующим пакетом акций).

В России сразу же после реализации программы массовой приватизации начался процесс концентрации собственности. В некоторых отраслях размытая структура собственности была преодолена довольно быстро (в сырьевых и перерабатывающих отраслях, а также на предприятиях некапиталоемких отраслей). В этих отраслях сложился тип корпоративного контроля с концентрированным владением. Преимущества и недостатки его зависят от мотиваций собственника. Оппортунизм управляющих ограничивается с помощью представителей собственника в совете директоров и контроля оперативной деятельности администрации. Внешние собственники внедряют новые технологии и навыки управления, привлекают дополнительные источники финансирования.

На крупных предприятиях в неблагоприятных секторах экономики сложилась распыленная модель корпоративного контроля. В этой модели возможности для проявления оппортунистического поведения управляющих наиболее широкие: внутренние механизмы контроля они используют в своих интересах, а внешние механизмы контроля не действуют. Бесконтрольность управляющих, их неуверенность в будущем, невозможность (или нежелание вследствие отсутствия средств для реструктуризации) увеличить свою долю в собственности предприятия приводят к выводу активов [Долгопятова, 2001].

5.2.4. Регулируемые фирмы

Государство широко использует меры по корректировке деятельности фирм с помощью различного рода ограничений. Оно может ограничить право на остаточный доход путем установления более низких цен на продукцию компании, которые перераспределяют часть прибыли в пользу потребителей, а также регулировать предельную норму рентабельности

[56] . Прибыль сверх порогового уровня должна поступать потребителям в виде снижения цен. Подобное регулирование часто применяется, к примеру, по отношению к предприятиям в сфере коммунальных услуг.

Как предприятия реагируют на подобное государственное регулирование и как оно влияет на оппортунистическое поведение управляющих этими предприятиями? Если государство регулирует норму прибыли на капитал, то предприятия проявляют склонность к выбору более капиталоемкой комбинации используемых ресурсов, чем та, которую они выбрали бы в отсутствие регулирования. Увеличивается количество используемого капитала. В этом проявляется так называемый эффект Эверча – Джонсона.

Регулируемая фирма должна принести общий доход, который покрывает ежегодные расходы фирмы и принесет разумную прибыль на вложенный капитал. Сумма доходов должна быть равна

...

$$E + r ? RB,$$

где E – ежегодные расходы, в которые входят эксплуатационные расходы (зарплата работников, сырье и материалы), амортизация и налоги, r – множитель, представляющий собой «справедливую норму» прибыли, а RB – база для исчисления тарифа, которая отражает приписываемую ценность капиталовложений.

Прежде всего регулируемая фирма имеет возможность переложить свои текущие расходы E на потребителей, у нее будет мало стимулов, чтобы ограничивать их, а возможности регулирующего органа по определению разумности и обоснованности издержек ограничены. Регулирующий орган может поставить под сомнение расходы на рекламу, иногда он проверяет зарплату высших управляющих. Если компания покупает сырье у дочерней компании, которая целиком принадлежит ей, то регулирующий орган может проверить разумность цен.

Множимое RB создает стимулы к чрезмерному вложению капитала. Если фирме дозволено увеличивать RB , то цены, которые она сможет назначать, и соответственно ее прибыли увеличатся пропорционально RB . Регулирующему органу сложно определить, насколько оправданными были дополнительные капиталовложения. В 1962 году Эверч и Джонсон проанализировали регулирование нормы прибыли и пришли к выводу, что поскольку разрешенная прибыль напрямую зависит от RB – капитала фирмы, то компания будет склонна заменять другие активы капиталом [Averch, Johnson, 1962]. Одно из подтверждений существования эффекта Эверча – Джонсона – это то, что предприятия, производящие электроэнергию, предпочитают иметь собственные мощности для удовлетворения спроса потребителей в период пиковой нагрузки, а не покупать электроэнергию у соседних компаний. Возможно, покупка электроэнергии у соседей обошлась бы дешевле, чем строительство собственных мощностей, но покупаемая электроэнергия входит составной частью в E – ежегодные расходы и затраты на нее просто компенсируются. А инвестиции в создание мощностей для удовлетворения потребностей в электроэнергии в периоды пиковой нагрузки увеличивают RB – базу для расчета тарифа и приводят к увеличению допустимой прибыли.

Эффект Эверча – Джонсона, возможно, имеет и положительные последствия: он стимулирует инновации, поскольку технологические изменения в большинстве регулируемых отраслей происходят за счет замещения капиталом других активов.

Управляющие в условиях регулирования цен увеличивают расходы, непосредственно не связанные с производством благ, – представительские расходы, раздувают штаты, создают для себя и своих подчиненных более комфортные условия труда. Акционеры регулируемых предприятий в свою очередь более терпимо относятся к оппортунистическому поведению управляющих. Они могут удовлетворять личные потребности, не ущемляя интересов акционеров. Рыночная оценка будущих последствий текущих действий управляющих не так важна для акционеров регулируемых фирм. Рыночный механизм корпоративного контроля здесь действует слабее, хотя в конечном счете рынок капитала все же ограничивает регулируемое предприятие в выборе неэффективного поведения. Кроме того, в период между пересмотром тарифов регулируемая фирма может получить прибыль, снижая издержки.

5.2.5. Государственные предприятия

Отличительной чертой структуры прав собственности на государственных предприятиях является отсутствие права на свободную продажу всех остальных правомочий. Правом на остаточный доход обладает государство. Это означает, что отсутствует ярко выраженная группа лиц, претендующих на остаточный доход, т. е. функция принятия риска, которую выполняет собственник, и функция управления здесь не разделены.

Собственники государственных предприятий не вправе уклониться от обязанности по содержанию государственной собственности, поэтому их участие во владении этой собственностью недобровольное.

Теории, пытающиеся объяснить поведение государственного предприятия, исходят из предпосылки, что управляющие государственными предприятиями стремятся максимизировать политическую поддержку и эта цель достигается ими путем производства тех характеристик, которые сигнализируют о хорошей работе. Увеличивая политическую поддержку, управляющий повышает свой доход и вероятность того, что стаж его работы на государственном предприятии будет достаточно длительным. Так рассуждал Линдсей, предложивший свою теорию поведения государственного предприятия [Lindsay, 1976]. Он утверждал, что управляющие будут отвлекать ресурсы от производства тех характеристик, которые не контролируются, на производство контролируемых характеристик и тем самым увеличат воспринимаемую ценность выпуска. Например, если качество выпуска наблюдаемо, а издержки нет, тогда управляющий выберет слишком высокий уровень качества для того, чтобы увеличить политическую поддержку. Например, одной из качественных характеристик выпуска может быть надежность предоставляемой государственным предприятием услуги. Для энергетического предприятия частые отключения электроэнергии будут сигналом о плохой работе предприятия, поэтому управляющий будет производить эту характеристику в чрезмерном, с точки зрения общества, объеме, повышая надежность электроснабжения, но при этом расходуя слишком много средств на эти цели.

Однако управляющие государственными предприятиями не только стремятся к максимизации политической поддержки, ценят не только доход, но и неденежные блага и досуг. Основное отличие государственного предприятия от частного заключается в том, что у государственного предприятия нет того сдерживающего механизма, который действует на

частные предприятия. Стимулы у налогоплательщиков контролировать управляющих невысокие, поэтому возможность получать различного рода блага за счет ресурсов предприятия здесь гораздо выше, чем в акционерных компаниях. Государственные предприятия при прочих равных условиях устанавливают более низкие цены на свою продукцию, имеют большие мощности, тратят больше средств на строительство зданий и помещений, слабее реагируют на изменения в спросе, производят менее разнообразную продукцию, медленнее осваивают новую технику. На государственных предприятиях более низкая производительность труда по сравнению с частными фирмами. Стимулы у управляющих к снижению издержек производства также слабее.

Причины этого положения заключаются в том, что действия управляющих государственных предприятий нельзя оценить на фондовом рынке, контроль со стороны собственников (налогоплательщиков) за поведением управляющих ослаблен; так, они лишены права продать свою долю в капитале государственных предприятий, а рынок не заинтересован в судьбе этих предприятий из-за невозможности их поглощения.

Отдельные члены в командах государственных фирм не могут претендовать на остаточный доход в денежной форме. Повышение цен на услуги таких предприятий не увеличивает денежного дохода участников команды, поэтому государственные фирмы заинтересованы в том, чтобы устанавливать заниженные цены на свои услуги, сопровождая их дополнительными условиями, которые обеспечат членам команды получение неденежных благ.

Но, несмотря на все эти недостатки, в ряде случаев государственная собственность оказывается более эффективной, например при предоставлении общественных благ (оборона страны). Поэтому и эта форма предприятия имеет свою нишу в экономике.

5.2.6. Некоммерческие организации

Некоммерческие организации – это добровольные организации, которые не ставят целью получение прибыли, предоставляют товары и услуги, производство которых относится обычно к обязанностям государства. Это так называемые *merit goods* – блага, потребление которых считается желательным в обществе. Спрос на эти блага существует потому, что и частный рынок, и государство производят эти блага в недостаточном количестве. Некоммерческие организации предоставляют питание и социальные услуги бедным, поощряют искусство, поддерживают медицинские исследования, обеспечивают образовательными услугами и т. д.

Они могут зарабатывать прибыль, однако в них запрещено распределять эту прибыль. Чистая прибыль, если таковая имеется, должна быть сохранена и целиком направлена на финансирование тех услуг, для производства которых была создана данная некоммерческая организация. Некоммерческие организации могут принимать различные формы. Они могут существовать на пожертвования (например, организации «Красный Крест» или «Армия Спасения») или получать основную часть дохода, устанавливая цены на свои услуги (дома престарелых, больницы, Американская автомобильная ассоциация). Некоторые организации сочетают оба способа финансирования (например, американские университеты получают пожертвования и плату за услуги).

Некоммерческие организации различаются также способами организации контроля. Одни могут контролироваться дарителями, другие свободны от формального контроля со стороны последних. Свободные от формального контроля некоммерческие организации обычно контролируются советом директоров. Многие больницы и дома престарелых в

Америке относятся к этой категории.

Почему возникают некоммерческие организации?

В некоторых случаях потребители не могут точно оценить качество товаров, которые они хотят приобрести, или вследствие тех обстоятельств, при которых происходит приобретение товара, или из-за самой природы этих товаров. В этих случаях дисциплинирующего воздействия рынка на производителя товара, ориентированного на получение прибыли, будет недостаточно – производитель сможет назначать непомерные цены на товары худшего качества, что приведет к снижению благосостояния потребителей. В подобных ситуациях потребители смогут выиграть, если будут иметь дело не с ориентированными на прибыль частными предприятиями, а с некоммерческими организациями. Не ориентированный на прибыль производитель также может повышать цены и снижать качество предоставляемых товаров, как и производитель, который стремится к максимальной прибыли, не опасаясь при этом репрессалий со стороны потребителей. Однако у производителя, не ориентированного на прибыль, будут отсутствовать стимулы к такому поведению – ведь он не может воспользоваться возникающей при этом прибылью. Таким образом, преимущество производителя, не ориентированного на прибыль, заключается в том, что дисциплина рынка заменяется дополнительной защитой, предоставляемой потребителю другим, более широким «контрактом» – правовым обязательством организации направить всю заработанную прибыль на производство услуг. Появление некоммерческих организаций – это разумный ответ на провал рынка особого рода, а именно его неспособность контролировать производителей с помощью обычных контрактных механизмов. Хансманн назвал это «провалом контракта» [Hansmann, 1980].

Поясним эти рассуждения следующим примером.

Предположим, что существует организация «CARE», которая получает средства от благотворителей. Она финансирует производство простой услуги – транспортировку и распределение продуктов питания и товаров первой необходимости среди нуждающихся в развивающихся странах. Почему эта услуга производится некоммерческой организацией, а не коммерческой фирмой? Почему бы благотворителям не заплатить определенную сумму денег коммерческой фирме, которая доставит товары и распределит их среди тех, кто в них нуждается? Дело в том, что люди, которые получают эти блага, не имеют никакой связи с теми, кто оплачивает их. Поэтому люди, оплатившие доставку товаров нуждающимся, не смогут узнать, действительно ли они были доставлены. Если бы организация «CARE» была обычной коммерческой фирмой, то у ее владельцев были бы сильные стимулы к тому, чтобы выполнять оплаченные услуги недобросовестно или вообще не выполнять их, а просто присвоить плату. Ведь вряд ли кто-то из заказчиков когда-либо поедет в дальнюю страну, чтобы узнать, были ли доставлены товары, в каком количестве, когда они были доставлены и получили ли их те, кому они предназначались. Такая ситуация не может сложиться в случае обычных рыночных сделок: если вы закажете продукты питания для своих детей, то сможете проконтролировать их доставку. Поэтому люди, которые хотят оказать помощь нуждающимся в развивающихся странах, предпочтут иметь дело с некоммерческими организациями, которые работают не ради прибыли, они смогут доверять им благодаря тем законодательным ограничениям, которые налагаются на деятельность некоммерческих организаций.

Итак, в некоммерческих организациях ни у кого нет права на остаточный доход.

Отсутствие права на остаточный доход в некоммерческих организациях позволяет избежать проблемы агентских отношений между дарителем и претендентом на остаточный доход. Здесь проблема агентских отношений возникает между теми, кто предоставляет средства, и управляющими. Качество их управления не получает оценки на фондовом рынке. Остаточный доход достается клиентуре этих организаций и частично присваивается оппортунистически ведущими себя управляющими. Единственное ограничение здесь – это необходимость сохранения хорошего отношения со стороны дарителей.

Встречается очень много примеров оппортунистического поведения в некоммерческих организациях, возникает большое количество скандалов. Например, в 1989 году в Калифорнии произошло землетрясение. «Красный Крест» обратился с призывом о пожертвованиях, и этот призыв был настолько эффективным, что были собраны большие средства. Руководство «Красного Креста» приняло необъявленное решение направить часть средств на реализацию других программ. Когда обнаружилось использование средств на другие цели, разразился скандал [Мильгром, Робертс, 1999, т. 2, с. 278].

Оппортунистическое поведение управляющих в некоммерческих организациях проявляется в слишком высокой заработной плате, прекрасно обставленных офисах, коротком рабочем дне и т. д. Здесь процветает nepoтизм (назначение родственников на ведущие посты в организации, невзирая на уровень их квалификации).

Поскольку в этих организациях ни у кого нет права на остаточный доход, то отсутствует стимул к эффективной адаптации к внешней среде. Но здесь действует заменитель остаточного дохода, например общность интересов, общая система ценностей. Альтруизм внутренних агентов является причиной низких издержек контроля в агентских отношениях, защищает дарителей и клиентуру от экспроприации и вносит свой вклад в выживание этих организаций. Но в соревновании организационных форм за выживание все же наиболее успешными оказываются те формы некоммерческих организаций, в которых управление (претворение в жизнь) важнейших решений и их контроль разделены [Fama, Jensen, 1983].

5.2.7. Фирма с рабочим самоуправлением

В этих фирмах рабочие одновременно являются собственниками. Подобные фирмы стали основой югославской экономики в 1960—1970-х годах. Предполагалось, что они смогут совместить промышленную демократию, производственную эффективность и экономический рост в рамках полностью децентрализованной экономики. Югославская модель рассматривалась как «третий путь», который позволит избежать пороков частной собственности и одновременно преодолеть недостатки командного управления экономикой. Право управления фирмой находилось в руках рабочих. Выбранный коллективом рабочий совет принимал все основные решения, касающиеся производства, инвестиций, занятости, найма и увольнения работников. Он мог ходатайствовать также об увольнении директора. Директор должен был претворять в жизнь решения коллектива, организовывать и контролировать производство.

Право на долю в остаточном доходе имели все члены команды независимо от того, владели ли они общим или специфическим человеческим капиталом. Работники не обладали только третьим правомочием – правом на передачу предыдущих правомочий по взаимно согласованной цене. У работников не было также права на капитальные активы, а было лишь право их использовать.

Распределение дохода в самоуправляющихся фирмах осуществлялось следующим образом. Зарплата не входила в издержки производства, что означало ее зависимость от: а)

прибыли, полученной фирмой; б) той пропорции, в которой прибыль распределялась между фондом заработной платы и фондом инвестиций;

в) критериев, в соответствии с которыми фонд заработной платы делился среди различных работников. Рабочий совет прямо контролировал первые две зависимости и косвенно третью.

В соответствии с неоклассическим подходом к анализу фирм с рабочим самоуправлением основной целью в этих фирмах является максимизация заработной платы работников. Однако неинституциональный анализ этой формы предприятия несколько меняет это положение. Государство оказывает на фирму влияние, заставляя ее сберегать средства и осуществлять инвестиции, и в этих целях оно может использовать неформальные средства [Фуруботн, Рихтер].

Особую роль в связи с этим играет директор предприятия, который занимает промежуточное положение между работниками фирмы и правительственными чиновниками и должен предпринимать действия, удовлетворяющие обе группы. Управляющий очень важен для успеха фирмы. Его образование и профессиональный опыт дают ему возможность оказывать существенное влияние на работников. Кроме того, в силу ключевого положения на производстве он обладает большим объемом информации о тех альтернативах, которые открываются перед фирмой. Даже если работникам не нравится его политика, они все же должны признавать его специальные знания и поддаваться его убеждению.

Как директор относится к инвестициям? С одной стороны, если растет заработная плата работников, то и его вознаграждение должно вырасти (а это приводит к уменьшению фонда инвестиций). Кроме того, если директор будет настаивать на слишком большом увеличении инвестиционного фонда, он может испортить отношения с работниками предприятия. С другой стороны, директору небезразличен рост фирмы. Он представляет центральное правительство и должен заботиться о национальных целях и приоритетах. Его карьерный рост в долгосрочной перспективе зависит от того, какой вклад в реализацию национальных целей вносит руководимая им фирма. Поэтому функция полезности директора будет включать не только распределение прибыли в фонд заработной платы, но и передачу части прибыли в фонд инвестиций.

Решения директора необязательно будут противоречить желаниям рабочих. Проблема выбора между заработной платой и инвестициями в каждый период – это проблема выбора между текущим и будущим потреблением. Чем эта проблема в фирме с рабочим самоуправлением отличается от аналогичной проблемы, возникающей в частнопредпринимательской фирме? Основные средства при социализме не могут находиться в частной собственности, поэтому рабочие не приобретали постоянные и отчуждаемые права собственности на тот прирост капитала, который возникал в результате их отказа от части заработной платы в пользу инвестиций, и это, конечно, влияло на инвестиционные решения.

В фирме с рабочим самоуправлением у рабочих имелось две альтернативы они могли:

1) вложить средства в основные фонды, которыми не владели, но которые увеличат прибыль в последующих периодах. До тех пор пока рабочие работают на данном предприятии, они могут воспользоваться приростом прибыли, который получают в виде возросшей заработной платы;

2) инвестировать в ресурсы, которыми владели, например положить деньги на свой

счет в банке, купить драгоценности, недвижимость.

Структура прав собственности в фирме с рабочим самоуправлением влияла на решения рабочего коллектива в области занятости, доли фонда заработной платы, выпуска предприятия и темпов его роста. Даже сам рабочий коллектив мог быть неоднороден с точки зрения предпочтений его членов. Рабочие избегали дальнейшего увеличения состава работников предприятия, результатом чего была значительная безработица в бывшей Югославии. Поскольку работники были заинтересованы в направлении большей части прибыли в фонд заработной платы, то результатом были недостаточное инвестирование и опять же связанная с этим безработица.

В рыночной экономике все организационные формы конкурируют между собой. Институциональная экономическая теория считает, что выживание лучших и отмирание менее эффективных организационных форм определяется в конечном счете их способностью экономить трансакционные издержки. Однако в определенных секторах экономики, где они имеют сравнительные преимущества перед другими формами и оказываются эффективнее других, могут сохраняться и менее эффективные формы предприятий.

Основные понятия главы

...

Государственное предприятие
Издержки влияния
Издержки координации
Издержки мотивации
Интеграция
Команда
Контракт о найме
Некоммерческая организация
Организационная культура
Остаточные права контроля
Отделение собственности от контроля
Право на остаточный доход
Пучок прав в фирме
Регулируемая фирма
Рынок поглощений
Рынок репутаций управляющих
Селективное вмешательство
Товарищество
Фирма с рабочим самоуправлением

Вопросы для самопроверки

1. Как рассматривает фирму стандартная экономическая теория? В чем преимущества и недостатки этого подхода?
2. На какие основные вопросы должна дать ответ институциональная теория фирмы?
3. Как объяснял возникновение фирмы Найт?
4. Каковы основные аргументы критики Найта Коузом?
5. Как Коуз объясняет возникновение фирмы и ее границы? В чем состоит основная заслуга Коуза?
6. Каковы основные аргументы критики теории фирмы Коуза Алчианом и Демсетцем?
7. Почему Алчиан и Демсетц не видят различий между контрактом, заключаемым на рынке, и контрактом внутри фирмы?
8. В чем вы видите преимущества и недостатки теории фирмы Алчиана и Демсетца?
9. Почему, по мнению Саймона, появляется необходимость в особом контракте – о найме?
10. В чем отличие контракта о найме от обычного рыночного контракта?
11. Что имеется в виду под политикой «селективного вмешательства» и почему, по мнению Уильямсона, она невозможна в фирме?
12. Как Уильямсон определяет границы фирмы?
13. Как Мильгром объясняет невозможность политики «селективного вмешательства»?
14. Какие способы используются для борьбы с политизацией внутренней жизни фирмы и издержками влияния?
15. Что такое «остаточные права контроля» и какую роль они играют в теории Харта?
16. Какие права входят в пучок прав владельца частнопредпринимательской фирмы?
17. В чем преимущества и недостатки частнопредпринимательской фирмы?
18. Какие механизмы контроля управляющих открытыми акционерными обществами вам известны?
19. В чем отличие англо-американской модели корпоративного контроля от германо-японской? Сформулируйте сравнительные преимущества и недостатки этих моделей.
20. Почему профессиональные товарищества, например юридические фирмы, могут достигать значительной величины?
21. Что такое «эффект Эверча – Джонсона» и в деятельности каких фирм он проявляется?
22. В каких фирмах – регулируемых или государственных – у управляющих больше возможностей для оппортунистического поведения?
23. Объясните, почему возникают некоммерческие организации?
24. Какова роль управляющего в модели югославской фирмы с рабочим самоуправлением?

Вопросы к размышлению

1. Как, по вашему мнению, развивались бы отношения между компаниями «Дженерал моторс» и «Фишер Боди», если бы основную ценность в компании «Фишер Боди» представлял человеческий капитал братьев Фишер?

Глава 6 ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА

6.1. Основные теоретические подходы к определению природы государства

Ни одно общество не будет жизнеспособным, если в нем не удастся ограничить свободный доступ к ресурсам. В мире ограниченных ресурсов открытый доступ приводит к сокращению богатства общества. Социальные механизмы ограничения открытого доступа можно разделить на четыре основные категории:

- 1) исключение из пользования ресурсом посредством силы или угрозы применения силы;
- 2) система ценностей или идеология, которая влияет на стимулы людей и снижает издержки исключения;
- 3) обычаи и обычное право, как, например, правила, действовавшие в обществах, которые не знали государства;
- 4) и наконец, правила, установленные государством.

Когда государство берет на себя функции спецификации и защиты прав собственности, возникает значительная экономия от масштаба. Средние издержки защиты прав собственности со стороны государства оказываются более низкими, чем средние издержки лиц, осуществляющих защиту прав собственности в частном порядке.

Отношения между государством, правами собственности и производительностью в обществе можно описать следующим образом. Запас знаний в обществе и ресурсы, которыми оно располагает, определяют техническую верхнюю границу производительности и выпуска – техническую границу производственных возможностей. Однако для каждой структуры прав собственности существует и структурная граница производственных возможностей, которая достигается путем отбора из доступного набора организаций тех структур, которые минимизируют издержки и максимизируют выпуск. Набор доступных форм экономической организации определяется системой прав собственности (при данной технологии и прочих экзогенных факторах), а система прав собственности зависит от политической структуры общества. Одни политические системы создают стимулы, которые приближают структурную границу производственных возможностей к их технической границе, а другие нет. Норт показал, что имеется огромное число исторических подтверждений тезиса о том, что государства, как правило, не создают структуры прав собственности, которые могут приблизить экономику к технической границе производственных возможностей [Эггертсон, 2001, с. 341–342].

Существуют два основных подхода к объяснению государства: теория общественного договора и теория эксплуатации. Первый подход связан с политической теорией Джона Локка и идеями Руссо, второй – с воззрениями Томаса Гоббса. Различие этих двух подходов коренится в различных взглядах на природу человека и на то «естественное состояние», которое существовало до возникновения государства.

Контрактный подход к объяснению государства, в основе которого лежит теория общественного договора Локка, используется неоклассической теорией. Он рассматривает возникновение государства как некий первоначальный контракт, который означал, что права индивида на определенные ресурсы признаются другими участниками договора в обмен на его отказ от притязаний на ресурсы других лиц. Люди договорились уважать права друг друга на определенные ресурсы. Роль государства в этом подходе сводится к тому, что оно

выступает как некая третья сторона, гарантирующая соблюдение условий первоначального общественного договора. По этой теории государство возникает в целях получения экономии от масштаба: создание государства дает возможность индивиду расходовать меньшее количество ресурсов на защиту своей собственности и тем самым увеличивает богатство общества.

Экономист-неоклассик Джон Амбек проиллюстрировал эту теорию на уникальном историческом материале – «золотой лихорадке» в Калифорнии в середине XIX века. Золото было открыто в Калифорнии в 1848 году, и в том же году в соответствии с мирным договором между Америкой и Мексикой Калифорния, принадлежавшая Мексике, была присоединена к США. Мексиканские законы перестали действовать, а новые законы были введены лишь в 1866 году. За три года население прежде безлюдного региона достигло четверти миллиона человек. Таким образом, в Калифорнии в течение почти двадцати лет не действовала государственная власть: государственные служащие ушли на золотые прииски, а численность армии резко сократилась в результате дезертирства.

В Калифорнии сложилась неформальная структура прав собственности, не подкрепленная властью государства. Вся ее территория оказалась разбитой на 500 дистриктов, каждый из которых имел свою систему прав собственности. Исследовав сложившиеся права собственности, Амбек показал, что формирование этих систем соответствовало логике первоначального общественного договора [Umbeck, 1978].

Золотоискателям удалось преодолеть ситуацию открытого доступа и чрезмерного применения насилия, установить систему исключительных прав собственности на золотоносные участки, при этом издержки защиты прав собственности были достаточно низкими. Потенциал насилия был распределен между золотоискателями относительно равномерно: все они имели одинаковое оружие – шестизарядный револьвер, который называли «*equalizer*», были физически сильными людьми и никто из них не пользовался услугами охранников-профессионалов. Вступая в договор, каждый золотоискатель знал, что получит не меньше прав, чем в том случае, если бы применял насилие в индивидуальном порядке, и это знание, а также угроза применения насилия были решающими факторами при распределении прав собственности. Реальное распределение участков соответствовало предсказаниям контрактной теории. Однородные по качеству участки делились поровну. Золотоискатели получали меньшие по площади участки, если они считались потенциально более золотоносными или были расположены близко к реке, и большие по площади, если они были дальше от реки.

Теория эксплуатации Гоббса легла в основу марксистского подхода к государству, ее придерживаются также некоторые экономисты-неоклассики. Гоббс рассматривал первоначальное состояние человечества как ситуацию «дилемма заключенных», войны всех против каждого. Согласно этой теории государство возникает для того, чтобы общество не деградировало в состояние войны. Эти теории видят в государстве орудие господствующей группы или класса. Основная функция государства заключается в том, чтобы получать доход путем его перераспределения от граждан государства в пользу правящей группы или класса. Права собственности, которые устанавливает эта группа, нацелены не на повышение благосостояния, а на извлечение максимального дохода в пользу лиц, находящихся у власти.

Итак, контрактный подход позволяет объяснить, почему государство потенциально может обеспечить условия для экономии ресурсов и способствовать росту общественного благосостояния. В этой теории государство выполняет производительную функцию: создает

условия для роста общественного благосостояния. Объясняя выгоды, связанные с заключением первоначального общественного договора, контрактная теория, однако, не учитывает поведение граждан в последующем, а они стремятся максимизировать собственное благосостояние, перераспределить богатство и доход в пользу своей группы. Теория эксплуатации, напротив, не придает значения первоначальным выгодам от социального контракта и уделяет основное внимание извлечению ренты у граждан теми лицами, которые контролируют государство. Различие этих подходов коренится в исходных предпосылках относительно распределения «потенциала насилия». Контрактная теория предполагает равное распределение потенциала насилия, а теория эксплуатации – неравное.

Здесь необходимо уточнить смысл понятия «насилие». Насилие тесно связано с проблемой власти, а в экономической теории понятие «власть» разработано слабо, до сих пор исследованием феномена власти занимались в основном социологи и политологи. Экономическая теория изучала лишь проблему монопольной власти. Насилие можно определить как «физическое ограничение спектра возможностей, доступных одному индивиду (или группе), посредством воздействия на его способность реализовывать принимаемые им решения» [Шаститко, 1998, с. 357]. Насилие является проявлением власти. Человек, обладающий властью, имеет возможность получить желаемый результат, воздействуя на поведение других людей, которые в отсутствие этой власти предпочли бы другой результат. Таким образом, люди заключают вынужденный контракт. Насилие может иметь обоюдный характер, и в этом случае может возникнуть противодействие перераспределительной деятельности, в результате чего она может быть ограничена или стать невозможной.

6.2. Модель государства Норта

Норт в своей модели попытался соединить оба подхода: контрактный и эксплуататорский, – для того чтобы ответить на два основных вопроса:

1) почему действует тенденция к созданию государствами неэффективных прав собственности, что приводит к их неспособности достичь устойчивого экономического роста?

2) как можно объяснить присущую всем государствам нестабильность, которая ведет к экономическим переменам и в конечном счете к экономическому упадку?

Государство Норт определяет следующим образом: «Государство – это организация со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющаяся на определенный географический район, границы которого определяются ее властью над налогоплательщиками. Сущность прав собственности заключается в праве на исключение, и организация, обладающая сравнительными преимуществами в насилие, оказывается в состоянии специфицировать и защитить права собственности» [North, 1981, p. 21].

Итак, государство – это монополист в применении легального насилия. «Легальность в осуществлении насилия государством, т. е. отсутствие массового неповиновения этому насилию со стороны подданных, означает, что издержки его применения для государства в принципе являются наименьшими в сравнении с другими организациями, также способными применять насилие» [Тамбовцев, 1998, с. 150].

В своей модели Норт представил государство в виде правителя, цель которого – максимизировать свое богатство или свою полезность. У этой модели есть три отличительные черты.

1. Государство обменивает ряд услуг, которые можно назвать «защита и правосудие», на налоги. Поскольку при предоставлении этих услуг государством достигается экономия от масштаба, общий доход в обществе будет выше, чем в том случае, когда каждый гражданин самостоятельно защищает свои права собственности. Услуги «защита и правосудие» представляют собой лежащие в основе организации общества «правила игры». Они играют двоякую роль: во-первых, специфицируют права собственности с целью максимизации ренты, полагающейся правителю, и, во-вторых, в рамках первой цели сокращают трансакционные издержки для того, чтобы обеспечить максимальный выпуск в обществе и, следовательно, увеличить налоговые поступления. Эта вторая цель проявляется в предоставлении правителем набора общественных благ и услуг, которые должны снизить издержки заключения и защиты контрактов.

2. Государство имеет право взимать налоги, и при этом оно пытается вести себя как дискриминирующий монополист. Оно разбивает все население на группы и устанавливает для каждой группы свои права собственности таким образом, чтобы добиться максимальных поступлений в казну. У разных групп населения разные возможности противостоять налогообложению (например, военные, которые могут повлиять на смену власти в стране, не платят налогов, а неорганизованное, распыленное сельское население может платить непосильный налог).

Чтобы собрать налоги, государству нужны сборщики налогов, которые выступают в роли агентов, и возникает проблема агентских отношений. Часть монопольной ренты правителя будет присвоена оппортунистически ведущими себя исполнителями на местах.

Кроме того, часть ее будет израсходована на контроль исполнителей.

3. Монопольная власть правителя, которая проявляется в его возможности увеличивать налоги и произвольно менять права собственности, ограничена, поскольку у правителя есть конкуренты, которые могут предоставлять населению тот же набор услуг.

Кто может выступать в качестве конкурента правителя?

А. Прежде всего это соседние государства. Граждане государства могут эмигрировать в другую страну, неся при этом определенные затраты (выход – «*exit*»). В деспотическом государстве это могут быть затраты, связанные с пересечением границы, в том числе и гибель человека. Но и в демократическом государстве граждане несут весьма значительные издержки в связи с эмиграцией. Необходимо отметить, что эти издержки значительно выше, чем у работников, которые меняют место работы. Они вызваны потерей специфических вложений в человеческий капитал (знание родного языка, неформальных и юридических правил своей страны, религия, национальная культура), которые могут утратить ценность при эмиграции, а также специфического социального капитала (семейные, дружеские и деловые связи, патриотические чувства и т. д.). Поэтому граждане страны оказываются в большей степени «заперты» в своей родной стране, чем, например, работники в фирме, и в этой ситуации у правителя могут усилиться стимулы к оппортунистическому поведению.

Б. Далее, это могут быть претенденты на власть внутри страны. Недовольные граждане могут свергнуть правителя и привести к власти его соперника, который также может предоставлять услуги «защита и правосудие». В качестве подобных конкурентов правителя могут выступать лица или группы, имеющие военную силу (феодалы), или группы, обладающие ресурсами, необходимыми для обеспечения военной мощи групп, рвущихся к власти. Конкурентом государства в осуществлении функций спецификации и защиты прав собственности может выступать также организованная преступность.

Итак, правитель заключает со своими подданными долгосрочный неявный контракт, который оговаривает условия обмена общественных благ на налоги. Цена, которую требует правитель, ограничена его монопольной властью. Если соперников (потенциальных близких субститутов) нет, правитель является деспотом, диктатором или абсолютным монархом. Чем меньше степень свободы правителя, тем большая часть доходов остается у подданных. «Чем более близкими являются субституты, тем меньшей степенью свободы обладает правитель и тем большая доля растущего дохода будет оставаться у избирателей» [North, 1981, p. 27].

Перед правителем стоит двоякая цель: с одной стороны, он должен создать такую структуру прав собственности, которая позволила бы ему максимизировать собственный доход; а с другой – он должен создать эффективный набор прав собственности, чтобы максимизировать доход общества. Если взглянуть на историю развития современной цивилизации, то мы увидим, что во всех государствах всегда существовало расхождение между этими двумя наборами прав собственности, т. е. правила, способствующие экономическому росту, и правила, максимизирующие богатство общества, не совпадали. Правитель стремился к максимизации своей полезности в краткосрочном плане, а в долгосрочном плане общество проигрывало. Установленные правителем правила тормозили экономический рост. Это противоречие, по мнению Норта, и явилось причиной того, что в большинстве стран не удавалось поддерживать устойчивый экономический рост.

В качестве примера государства, где расхождение между этими двумя наборами правил не было столь значительным, Норт приводит Персию времен царя Дария I. У Персии была репутация очень богатой страны, но богатство правителей было основано на богатстве

граждан. Дарий установил порядок в государстве, построил хорошие дороги, обеспечивал их охрану, наладил почтовую связь и стал чеканить единую монету для обмена. Каждый из его подданных мог обратиться к царю с жалобой на действия чиновников и знал, сколько налогов он должен заплатить царю, не подвергаясь разорению. Таким образом, можно сказать, что Дарий обменивал мир и процветание страны на довольно значительные налоги [North, 1981].

В каком случае правитель выбирает менее эффективную структуру прав собственности? В модели Норта возникает два вида ограничений, с которыми сталкивается правитель: конкурентное ограничение и ограничение, связанное с наличием трансакционных издержек. Оба вида ограничений приводят к производству неэффективных прав собственности [Норт, 1993].

Первое ограничение приводит к тому, что правитель будет избегать установления таких прав собственности, которые ущемляют интересы влиятельных граждан. Положение правителя может подвергнуться угрозе в том случае, если богатство или доход граждан, которые имеют доступ к близким субститутам правителя, уменьшаются в результате изменения прав собственности. Правитель может поддаваться на угрозы и менять «правила игры» в пользу этой группы граждан, даже если эти «правила» неэффективны с точки зрения всего общества.

Второе ограничение связано с тем, что эффективные права собственности могут приводить к более высокому доходу в обществе, но более низким доходам для правителя из-за высоких трансакционных издержек сбора налогов. Для того чтобы собрать налоги, нужно измерить налоговую базу, организовать сбор налогов и соответствующий контроль. Часто менее эффективная структура прав собственности может приносить правителю больший доход. Государство может торговать монопольными правами и привилегиями, вместо того чтобы создавать условия для активной конкуренции, поскольку, получив плату за монополию, правитель не должен создавать сложную систему налогообложения, которая обеспечивала бы поступление налогов в казну. В качестве примера можно привести Испанию времен Фердинанда и Изабеллы. Основным источником финансовых поступлений в королевскую казну была места (гильдия овцеводов), которая в обмен на право овцеводов свободно мигрировать со своими стадами обеспечивала корону надежным источником дохода, но при этом создавала препятствия для развития земледелия и утверждения прав собственности, не говоря об эрозии почвы.

В заключение необходимо сказать, что возникновение государства является важнейшим условием для экономического прогресса. Во все исторические времена, когда перед индивидами стоял выбор между государством, каким бы эксплуататорским оно ни было, и анархией, люди выбирали государство.

Олсон и МакГир придерживаются более оптимистического подхода по сравнению с подходом Норта [McGuire, Olson, 1996]. Они считают, что результат действий правителя, направленных на максимизацию собственного дохода, необязательно будет столь плохим, как это часто предполагается. Они проводят различие между бандитами-гастролерами и оседлыми бандитами (оседлые бандиты и правитель рассматриваются как синонимы). Если бандит-гастролер стремится максимизировать краткосрочный доход и будет инвестировать средства прежде всего в технологию перераспределения, то грабежи оседлого бандита приобретают форму упорядоченного налогообложения, а сам он начинает осуществлять монополию на грабежи в своих владениях и поэтому будет заботиться о том, чтобы люди

получали побудительный мотив к производству, который отсутствовал у них, когда их дочиста обирал бандит-гастролер. Оседлый бандит будет отбирать лишь часть доходов в виде налогов, оставляя людям стимул добиваться увеличения доходов. Ведь при изъятии всего дохода у населения не сохранится физическая возможность для дальнейшего производства и, кроме того, не будет побудительного мотива к производству, что не менее важно, поскольку возможности оседлого бандита по контролю производственной деятельности населения ограничены. При налогах существует определенность относительно выплат правителю, величина налогов устанавливается заранее и известна плательщику, поэтому у него появляется стимул к производству, поскольку излишек дохода над налогами он имеет возможность оставить себе.

Олсон обратил внимание на то, что в 1920-е годы значительная часть Китая находилась под контролем различных диктаторов-милитаристов. Эти диктаторы, руководившие вооруженными бандами, захватывали определенную территорию, провозглашали себя правителями и облагали население налогами. Диктатор-милитарист Фан Ючен был известен решительностью, с которой подавлял бандитизм, а также тем, что разгромил сильную армию бандита-гастролера Белого Волка. Олсон был уверен, что большинство населения во владениях Фана предпочитали его присутствию нападениям бандитов-гастролеров [Олсон, 19956].

У правителя меняется структура стимулов: он становится заинтересованным в том, чтобы создать побудительные мотивы к производству и обеспечить необходимые для этого условия: пресекать появление бандитов-гастролеров, а также действия своих подданных, направленные на насильственное перераспределение богатства, ведь это отвлекает ресурсы от использования их на цели увеличения налогооблагаемой базы. Действует невидимая рука, которая заставляет правителя действовать в интересах всего общества. «Таким образом, мы сталкиваемся с феноменом “первого благословения невидимой руки”: рациональный, руководствующийся собственными интересами вожак шайки бандитов-гастролеров, как бы ведомый невидимой рукой, останавливается, закрепляется на месте, потом надевает корону и приводит на смену анархии власть. Гигантское увеличение масштабов производства, обыкновенно сопровождающее установление мирного порядка, и появление прочих общественных благ приносят оседлому бандиту куда большую добычу, нежели та, на которую он мог бы рассчитывать, если бы не ввел для населения властного порядка и управления» [Олсон, 19956].

Основные понятия главы

...

Гастролирующий бандит

Государство

Теория социального контракта

Теория эксплуатации

Оседлый бандит

Вопросы для самопроверки

1. Как Норт определяет понятие «государство»?
2. Как теория социального контракта Локка объясняет появление государства?
3. Как объясняет появление государства теория эксплуатации Гоббса?
4. Представьте «войну всех против всех» Гоббса в виде матрицы игры. В какой ситуации (из рассмотренных в главе 1), по мнению Гоббса, находятся люди, если нет государства?
5. Как Норт соединяет в своей теории идеи Гоббса и Локка?
6. Какие услуги обменивает правитель на налоги в модели государства Норта?
7. Как вы понимаете идею о том, что государство ведет себя как монополист, осуществляющий ценовую дискриминацию?
8. Чем ограничена монопольная власть правителя в модели Норта?
9. По каким причинам правитель выбирает неэффективные права собственности?
10. В чем отличие гастроллирующего бандита от оседлого бандита и как его можно применить в экономической теории государства?
11. Как вы понимаете идею Олсона и МакГи о «невидимой руке», которая заставляет правителя действовать в интересах всего общества?

Глава 7 ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ДИНАМИКА

7.1. Стабильность институциональной структуры и институциональные изменения

Институциональная структура общества в целом достаточно стабильна. Именно эта стабильность является необходимым условием для реализации сложных видов обмена, когда передача обмениваемых благ и соответствующий платеж не происходят одновременно и в одном и том же месте. За счет чего достигается стабильность институциональной структуры общества? Иерархическая организация формальных правил, в которой каждый более высокий уровень сложнее и дороже изменить, чем предшествующий ему более низкий уровень, обеспечивает необходимую стабильность институтов. Неформальные ограничения еще более устойчивы, и их сложнее изменить, чем правила формальные. Они стали частью нашего обыденного поведения и позволяют нам не задумываться над теми действиями, которые мы совершаем. Стабильность институциональной структуры общества создает в нас ощущение комфорта и уверенности в своих действиях.

Однако, несмотря на стабильность институтов, нет никакой гарантии в том, что институты, на которые мы полагаемся, являются эффективными [57]. Стабильность – это необходимое, но отнюдь не достаточное условие для эффективности институтов. Будучи стабильными, институты подвержены изменениям, но в большинстве случаев процесс изменения происходит путем малых приращений, имеет непрерывный характер, хотя иногда происходят и дискретные, революционные изменения институциональной структуры общества.

Ученые, занимавшиеся этой проблемой, по-разному подходили к объяснению причин и источников институциональных изменений. Торнстейн Веблен видел причину институционального развития в склонности человека к «бессмысленной», непрагматической творческой деятельности и экспериментированию, которое он называл «праздным любопытством» и которое, по его мнению, является основной причиной социальных, научных и технологических изменений. «Праздное любопытство», по его убеждению, создает новые стереотипы мышления и способствует появлению новых институтов. Другой источник изменений он видел в конфликтах («трении») между самими институтами, особенно теми, которые сложились в разные исторические и культурные эпохи.

Йозеф Шумпетер главными факторами институционального развития считал инновационную деятельность предпринимателей и других активных членов общества, а также технологический прогресс. Стимулом предпринимателя к инновациям служит поиск прибыли или квазирынта от инноваций. Его действия творческие и полны риска, и именно они являются причиной создания нового и разрушения старого (Шумпетер говорит о «творческом разрушении»). Рыночная конкуренция у Шумпетера – это не только ценовая конкуренция, но и конкуренция инноваций и имитаций.

Неоинституциональный подход к вопросам институциональной динамики сочетает два основных подхода.

1. Первый восходит к Коммонсу, который считал, что институты возникают как преднамеренный результат коллективной воли общества или в результате законотворческой деятельности. Таким образом, по Коммонсу, институты – это результат планомерного, целенаправленного действия.

2. Второй подход связан с именем Менгера, который считал, что институты возникают в результате взаимодействия огромного числа экономических агентов, преследующих собственные цели. Закон, язык, деньги, рынки и цены, государство, ставка процента и земельная рента и тысячи других явлений – это в значительной степени непреднамеренный результат общественного развития. Процесс возникновения и развития этих институтов осуществляется медленно, мелкими шагами, эволюционно. Люди постепенно учатся на собственном опыте и на опыте других людей, процесс осуществляется методом проб и ошибок.

Эти два подхода не являются взаимоисключающими. Сам Менгер признавал, что существуют и институты, которые были созданы по какому-то замыслу, проекту, плану, и к этим институтам неприменимо объяснение типа «невидимой руки». Хайек, другой крупнейший представитель эволюционного подхода, также проводил различие между «самопроизвольным порядком» (*spontaneous order*), который покоится на абстрактных правилах справедливого поведения, позволяющих людям использовать знания для достижения своих целей, и организациями, которые основаны на специфических командах.

Неоинституциональный подход пытается соединить эти два подхода, с одной стороны, подчеркивая преднамеренные попытки экономических агентов создать новые формальные правила, а с другой – включая, часто неявно, эволюционный подход, который исходит из того, что в обществе действует эволюционный механизм, который отбирает те институты и контрактные формы, которые оказались наиболее эффективными.

7.2. Модель институциональных изменений Норта

7.2.1. Основные источники институциональных изменений

Норт выделил следующие основные источники институциональных изменений.

Изменения в относительных ценах приводят к институциональным изменениям, которые восстанавливают экономическую эффективность в экономике или способствуют ее достижению. Изменения в относительных ценах (например, изменения в соотношении цен факторов производства – цен на землю и труд, труд и капитал, капитал и землю) меняют стимулы экономических агентов, которые вступают во взаимодействие друг с другом. Новые относительные цены создают новые возможности получения доходов, которые требуют институциональных изменений.

В качестве примера Норт приводит изменение в относительных ценах на землю и труд в XIV и XV веках. В этот период в Европе наблюдается резкое сокращение численности населения в результате голода, повторяющихся эпидемий чумы и других болезней, войн и революций. Это был период абсолютного сокращения численности населения, в результате которого произошло изменение относительных цен факторов производства: земли и труда. Если в XIII веке цена труда снизилась относительно цены земли в результате роста населения, то в XIV и XV веках цена труда возросла относительно цены земли. В результате уменьшилась переговорная сила феодалов, а переговорная сила крестьян возросла, что привело к изменениям в правах собственности. Обострившаяся конкуренция между феодалами за рабочую силу привела к тому, что феодалы снижали ренту и облегчали феодальные повинности, поскольку это было наиболее эффективным средством удержать крестьян-арендаторов. Постепенно контракты об аренде земли стали заключаться на более длительный срок, и вскоре аренда стала пожизненной, т. е. возник обычай передачи надела по наследству. Численность населения оставалась низкой на протяжении нескольких поколений, и постепенно право наследования земельного надела стало обычным. Земля обрабатывалась теперь свободными арендаторами или батраками, получавшими поденную плату [North, Thomas, 1973].

Другой пример, связанный с законом о разработке месторождений полезных ископаемых, анализирует в своей статье Лайбекэп [Libecap, 1978]. Когда возросла цена на некоторые полезные ископаемые и появились новые источники получения доходов, тысячи искателей золота и серебра отправились на их добычу. Но в те времена существовал институциональный вакуум, т. е. не было юридических правил, которые регулировали бы права собственности в этой сфере. Поэтому существовала общая неопределенность в отношении точных границ участков, способов защиты этих границ и издержки защиты прав собственности были неоправданно высоки. Хотя наиболее воинственные индивиды могли выиграть от существующей анархии, но в целом каждый индивид выиграл бы значительно больше от четкого определения прав собственности в этой сфере.

В этой ситуации экономические агенты осознали, что любая система прав собственности лучше, чем полное ее отсутствие. В среде золотоискателей возникли нормы и конвенции, регулирующие права собственности. Однако с ростом выгод от данного вида деятельности произошло усиление экономических стимулов к нарушению существующих конвенций. Стало очевидно, что необходима более совершенная институциональная структура с титулами собственности, которые четко определяли бы права и обязанности

собственников. Неформальные конвенции уже не могли предотвратить возникновение анархии в этой сфере, и появились установленные государством и защищаемые им права собственности. В этом случае экономическим стимулом для институциональных изменений стал ценовой сигнал (изменение цен на минералы относительно цен на другие блага и услуги).

Вторым источником институциональных изменений служат **технологические инновации**, которые в свою очередь ведут к изменению относительных цен. Рассмотрим условный пример институциональных изменений в результате появления новых технологических возможностей. Представим себе, что мы можем отапливать дом не масляным или газовым обогревателем, а с помощью установленного на крыше коллектора солнечных лучей. Чтобы принять решение, мы должны сравнить техническую эффективность обогревателей и их цены. Для традиционных видов отопления это сделать нетрудно, а техническая эффективность солнечной батареи очень сильно зависит от институциональных соглашений, принятых в обществе, ведь ваш сосед может вырастить на своем участке дерево, которое будет препятствовать попаданию солнечных лучей в ваш коллектор, т. е. техническая эффективность новой техники зависит от сложившейся институциональной среды.

Институциональное изменение (принятие закона, запрещающее вашему соседу создавать препятствия для пользования солнечной батареей) станет следствием появления новой технологии. Производители солнечных батарей и те, кто намерен пользоваться ими, предпримут определенные действия, которые приведут к институциональным изменениям.

И наконец, еще один источник институциональных изменений – это **изменения во вкусах и предпочтениях людей**. В качестве примера здесь можно привести серьезное институциональное изменение, которое само по себе не может быть полностью объяснено изменением соотношения цен и в котором основную роль играли идеи, – движение за отмену рабства в Соединенных Штатах. Ведь во время Гражданской войны в Америке институт рабства еще оставался экономически выгодным.

В обществе меняются представления о том, какие блага входят в состав полного потребительского набора нации. Рассмотрим следующий пример. В начале XIX века в Англии стали очевидными бесчеловечные последствия промышленной революции и в обществе стало расти их неприятие, что привело к принятию законов, изменивших институциональную среду. В 1824 году был принят Закон графа Шэфтсбери об угольных шахтах, который запрещал использование женского и детского труда на подземных работах. Фабричный закон 1933 года установил минимальные требования к условиям труда, которые должны были соблюдаться для детей и подростков. Он ограничил «свободу» владельцев фабрик в интересах группы населения, которая не могла сама себя защитить. Затем последовали и другие законы, отражавшие изменившиеся представления людей относительно благосостояния общества.

Из этих примеров видно, что институциональные изменения в одних случаях приводили к повышению эффективности (в этом случае какая-то общественная группа выигрывала, и никто при этом не проигрывал), а в других – были перераспределительными по своей природе. Выигрыш одной стороны сопровождался потерями для другой. Возможен и еще один крайний случай – когда происходит снижение экономической эффективности (перераспределение богатства в результате институционального изменения сопровождается поиском ренты).

Перераспределительный вариант институциональных изменений является, конечно, наиболее распространенным. Практически всегда найдется группа людей, которая утрачивает возможность получать выгоды при существующих правилах, регулирующих обмен в обществе. В обществе очень много институтов, которые выполняют перераспределительные функции. В случае институциональных изменений теоретически можно осуществить компенсацию проигравшей стороне. Иногда эта компенсация может иметь существенное значение, чтобы институциональное изменение не принимало конфликтных, насильственных форм. В качестве характерных примеров можно привести отмену рабства в Америке в 1860 году и отмену рабства на Антильских островах, принадлежавших Англии, в 1930-х годах. В Англии этот процесс прошел безболезненно, потому что происходил постепенно и рабовладельцы получили компенсацию за понесенный ущерб [58]. В Америке решение проблемы отмены рабства вылилось в Гражданскую войну.

7.2.2. Простейшая модель институциональных изменений

Итак, мы говорили о том, что одним из источников институциональных изменений является изменение относительных цен. Но цены меняются постоянно, и поэтому возникает вопрос о том, когда изменения относительных цен ведут к институциональным изменениям, а когда их следствием является просто пересмотр контрактов в рамках действующих правил.

Для дальнейших рассуждений нам потребуется определение институционального равновесия, которое дает Д. Норт: «Институциональное равновесие – это такая ситуация, в которой при данном соотношении сил игроков и данном наборе контрактных отношений, образующих экономический обмен в обществе, ни один из игроков не считает для себя выгодным тратить ресурсы на реструктуризацию отношений. Заметьте, что такая ситуация не означает, что все игроки довольны существующими правилами и контрактами. Она означает лишь то, что при данных относительных издержках и выигрышах от изменения игры, которую ведут участники контрактных отношений, им невыгодно менять игру» [Норт, 19976, с. 111–112].

Агентами институциональных изменений выступают предприниматели (экономические и политические), формирующие организации, которые являются их орудием. Индивиды, конечно, могут действовать и в одиночку, но могут и организоваться с определенной целью. Организованные группы способны к более концентрированному действию.

В институциональную структуру встроены стимулы, и они играют решающую роль в том, какие организации будут возникать и какие знания и навыки они будут приобретать. Если институциональная структура общества поощряет криминальную деятельность, то будут возникать организации, которые используют эти возможности максимизации прибыли. Если, наоборот наибольшую выгоду в данных институциональных рамках предприниматели могут получить от производственной деятельности, то будут возникать организации, которые будут инвестировать средства в приобретение знаний и навыков в этой сфере.

Поведение организаций, максимизирующих богатство, может принимать форму выбора в рамках существующих правил и ограничений, или проявляться в виде попыток изменения самих правил и ограничений. Какое направление выберет организация, зависит от ее восприятия выигрыша. В современной экономике организации затрачивают ресурсы в обоих направлениях.

Рассмотрим теперь простейшую модель институциональных изменений.

Относительные цены изменились, и одна из сторон, участвующих в обмене (это может быть обмен как экономический, так и политический), чувствует, что она одна или они обе могут выиграть от изменения контракта. В этом случае будет предпринята попытка его пересмотра. Однако контракты вписаны в иерархию других правил, и изменение условий договора может оказаться невозможным без изменения правил, находящихся на более высоких ступенях иерархии (или без нарушения какого-то неформального правила). В этом случае та сторона, которая хочет улучшить свое положение, может попытаться затратить ресурсы на изменение правил более высокого уровня. Если же речь идет о неформальном правиле, то изменения в относительных ценах могут привести к их эрозии и замене другой нормой. Если люди начинают игнорировать неформальное правило и оно перестает подкрепляться механизмом принуждения, то со временем оно перестает действовать и заменяется другим институтом.

Рассмотренная модель очень простая, здесь не учитывается большое количество других факторов, например проблема «безбилетника», которая препятствует коллективному действию [Норт, 19976].

Источником *дискретных* институциональных изменений служат войны, революции, завоевания и стихийные природные бедствия, которые нарушают непрерывность институционального развития. Дискретные изменения – это радикальные изменения в формальных правилах.

Почему непрерывность институциональных изменений нарушается и возникает революции? Обычно институциональные изменения происходят в рамках, с которыми согласна каждая из сторон. Кризисная ситуация в обществе может разрешаться с помощью перестройки политических институтов, но для этого институциональная структура общества должна предоставлять возможности компромиссов между игроками. Если в обществе нет институциональных рамок для разрешения конфликтов, если отсутствуют институты, которые выполняли бы роль посредника, тогда агенты институциональных изменений могут сформировать коалиции, которые попытаются разрешить кризис с помощью насилия.

В связи с революциями возникает вопрос о том, почему люди участвуют в революции, ведь издержки участия могут быть очень велики (вплоть до гибели), в то время как выигрыши весьма неопределенны. Как в этом случае удастся преодолеть проблему «безбилетника»? Стандартная экономическая теория, использующая принцип методологического индивидуализма и считающая, что индивиды действуют только исходя из своей выгоды, сопоставляя выгоды и издержки, ответить на этот вопрос не может. Здесь вступает в действие идеология, которая может быть весьма действенным способом преодоления проблемы коллективных действий. Чем сильнее идеологические убеждения участников, тем большую цену они готовы заплатить. Однако неинституциональной теории не удалось пока объяснить идеологию с позиций методологического индивидуализма.

7.3. Институциональные изменения и зависимость от пути развития

Роль прошлого в современном развитии институтов

Какую роль играет прошлое в современном развитии институтов? Можно выделить два основных подхода к этому вопросу.

1. Сторонники первого считают, что в обществе действует эволюционный механизм, который отбирает наиболее эффективные институты и организации, приносящие наибольшую пользу обществу.

2. Сторонники второго уверены, что выживают необязательно самые эффективные институты и организации. Развитие в прошлом могло пойти по неоптимальному пути.

Круг авторов, которые считают (иногда в неявном виде), что эволюционные процессы в целом ведут в направлении к оптимальности и эффективности, достаточно широк. Их иногда называют историческими оптимистами, а этот подход – панглоссианским (по имени героя философской повести Вольтера [59]).

В современной экономической литературе этот подход проявляется в попытке оправдать гипотезу о максимизирующем поведении экономических агентов или гипотезу о рациональном поведении ссылкой на естественный отбор. Впервые такая попытка была предпринята Алчианом в 1950 году в его знаменитой статье «Неопределенность, эволюция и экономическая теория» [Алчиан, 2006].

Статья была написана как ответ на критику предпосылки неоклассической теории о максимизирующем поведении экономических агентов. Это направление критики маржиналистской теории возникло в 1930-х годах в Англии и в 1940-х годах в Америке на базе эмпирических исследований поведения предпринимателей, которые показали, что при принятии решений предприниматели не осуществляют расчет и сопоставление предельных величин издержек и выгод. Зачастую они даже не располагают информацией, необходимой для этих расчетов.

В ответ на эту критику Алчиан заявил, что выживают те фирмы и индивиды, которые максимизируют прибыль, даже если они и не делают это целенаправленно. Он выдвинул аргумент о естественном отборе, который был призван доказать, что обезличенные рыночные силы действуют таким образом, что соблюдаются все теоремы, описывающие поведение фирмы в неоклассической теории, даже если предпосылки о поведении фирмы, направленном на максимизацию прибыли, неверны. В условиях неопределенности, неполной информации и несовершенного знания максимизация прибыли не может быть руководством к действию. Заранее, *ex ante*, мы не можем сказать, какое поведение приведет к наилучшим результатам. Лишь задним числом, *ex post*, можно определить, какие действия принесли наибольшую прибыль.

В теории Алчиана не предполагается, что экономические агенты действуют целенаправленно и сознательно. Индивид может реагировать на неопределенность, строго придерживаясь привычек и обычного поведения, которые ассоциировались с успехом в прошлом, он может использовать метод проб и ошибок или имитировать поведение наиболее удачных фирм. Рынок же отберет те виды поведения, которые были бы правильными в условиях совершенного предвидения. Подобный тип рациональности Уильямсон называет органической (*organic rationality*). С этим типом рациональности

ассоциируются эволюционные теории (Алчиан, Нельсон и Уинтер), а также австрийская школа (Хайек, Менгер, Кирцнер) [Уильямсон, 1996].

Фридман в статье 1953 года пошел еще дальше и заявил, что естественный отбор ведет к оптимизирующему поведению агентов и фирм. Естественный отбор у Фридмана – это основание для того, чтобы предполагать, что агенты действуют так, как будто они рационально стремятся максимизировать ожидаемый результат независимо от того, делают они это или нет. «Таким образом, они как будто знают соответствующие функции спроса и издержек, вычисляют предельные издержки и предельный доход от всех доступных им видов деятельности и увеличивают масштаб каждого из видов деятельности до такого момента, пока соответствующие предельные издержки и предельный доход не сравняются» [Фридман, 1994, с. 34].

У этих авторов, однако, остается неясным сам механизм естественного отбора. Алчиан предполагает, что фирмы имитируют тех, кому удается максимизировать прибыль. Но остается невыясненным вопрос о том, откуда фирмы знают, какие характеристики они должны имитировать. В качестве критики идеи Алчиана Пенроуз высказывает аргумент о том, что в экономике нельзя проводить аналогию с естественным отбором в биологии, поскольку не обнаружен экономический аналог наследственных характеристик, передаваемых с помощью генов.

Уинтер и Нельсон нашли подобный аналог в *рутинах*, которым следует фирма. Рутин для них – это общий термин для всех нормальных и предсказуемых образцов поведения фирмы: конкретных технических методов производства товаров и услуг, заказа нового оборудования, политики в области инвестирования и НИОКР, рекламы и стратегии деловой активности в отношении диверсификации продукта и заграничных инвестиций. Они наследуются в том смысле, что у организмов завтрашнего дня многие характеристики те же, что и у породивших их современных организмов. «Рутины являются основным понятием, характеризующим постоянство поведения в нашей экономической теории: “рутины подобны генам”. В первом приближении можно ожидать, что фирмы поведут себя в будущем соответственно рутинам, применявшимся ими в прошлом» [Нельсон, Уинтер, 2006, с. 65]. Рутин подвержены отбору: организмы с определенными рутинами могут функционировать лучше других, и их относительная значимость в отрасли возрастает.

Итак, этот подход основывается на идее о том, что капиталистическая конкуренция действует подобно эволюционному процессу в биологии, отбирая наиболее эффективные институциональные формы и способы организации. Эта идея прослеживается в работах Йенсена, Уильямсона, Меклинга, Норта и других институционалистов. Так, Норт в работе 1981 года «Structure and Change in Economic History» утверждает, что конкуренция заботится о том, чтобы выживали наиболее эффективные институты, а неэффективные гибнут, а Йенсен, Меклинг и Уильямсон предполагают, что типичная иерархическая капиталистическая фирма – это наиболее эффективная форма, потому что она преобладает в современном мире.

Сторонники второго подхода обращают внимание на те явления, которые противоречат тезису о том, что выживают только наиболее эффективные институциональные структуры и организационные формы. Одно из таких явлений – *зависимость от траектории развития (path dependence)*.

Если бы институты существовали в мире, где трансакционные издержки равны нулю, то предшествующее экономическое развитие не имело бы никакого значения. Изменения в

относительных ценах или в предпочтениях немедленно влекли бы соответствующую перестройку институтов. Но в реальном мире, где транзакционные издержки не равны нулю, важное значение приобретает сам процесс, в ходе которого возникли современные институты, ведь этот процесс ограничивает выбор в будущем. Именно он определяет расходящиеся направления развития общества, политических систем и экономик. «Зависимость от траектории предшествующего развития означает, что история имеет значение. Нельзя понять альтернативы, с которыми мы сталкиваемся сегодня (и определить их содержание в процессе моделирования экономической деятельности), не проследив путь инкрементного развития институтов» [Норт, 19976, с. 130].

Норт иллюстрирует расходящиеся пути развития на примере двух стран: Англии и Испании. В начале XVI века между ними было много общего и перед их правителями стояла одна и та же проблема: получение дополнительного источника дохода. Для этого правителям приходилось договариваться со своими подданными, и в обмен на рост налогов появились новые формы народного представительства.

В ходе революции 1688 года в Англии удалось добиться конституционного ограничения произвола правителя, после чего стали возникать экономические институты, вызвавшие относительное упрочение прав собственности. Возросшие надежность и устойчивость прав собственности во времени привели к возникновению финансовых рынков в Англии, что способствовало экономическому росту страны. Одновременно распространялись и укреплялись идеологические установки, которые сыграли свою роль в институциональных изменениях.

В Испании, напротив, в противостоянии между короной и кортесами верх брала корона, что означало постепенный упадок органа народного представительства. Правителям удавалось создавать неэффективные права собственности, которые мешали экономической деятельности, однако приносили значительный доход короне. Постепенно возник громоздкий и сложный бюрократический аппарат.

Институциональная структура метрополий отразилась позднее на различных путях развития их колоний. «Контраст между историями Северной и Южной Америки дает, вероятно, наилучший пример того, к каким последствиям приводит различие путей институциональной эволюции» [Норт, 1993].

Первым, кто привлек внимание ученых, занимающихся экономической историей, к проблеме зависимости от пути развития, был Поль Дэвид, написавший небольшую статью под названием «Клио и экономическая теория QWERTY». Он попытался объяснить, как возник и был закреплен необычный стандарт расположения клавиш на пишущей машинке, какой набор случайных обстоятельств придал устойчивость этому стандарту вопреки многим более удобным решениям [Дэвид, 2006].

Первые шесть букв на клавиатуре компьютера образуют последовательность QWERTY. Первоначально подобная клавиатура использовалась на печатных машинках. Но эта клавиатура не самая удобная. В 1932 году Дворак запатентовал клавиатуру, которая приводит к рекордной скорости печатания, – так называемую упрощенную клавиатуру Дворака. В 1940-х годах эксперименты, проведенные Морским флотом США, показали, что возросшая эффективность использования этой клавиатуры окупит издержки переобучения группы машинисток за десять дней их работы в течение полного рабочего дня. Дворак умер в 1975 году, а его клавиатура так и осталась непризнанной. Мир упорно отказывался от его изобретения.

Расположение QWERTY на печатной машинке возникло потому, что оно позволяло уменьшить частоту столкновения литерных рычагов. В 1880-х годах были изобретены более удачные машинки без литерных рычагов, с цилиндрическими рукавами, и на них стали использовать другое расположение букв. Но в 1895–1905 годах на рынке предлагались в основном машинки QWERTY, которые назывались универсальными. Почему этим машинкам удалось вытеснить другие, более удобные?

Печатные машинки были элементом большой и довольно сложной системы производства, все составные части которой были взаимосвязаны. Кроме производителей и покупателей печатных машинок в нее входили машинистки и ряд организаций, частных и общественных, которые осуществляли подготовку машинисток. Эта система сложилась эволюционно, ее никто не планировал и не разрабатывал в отличие от самих технических средств, усовершенствованием которых занимались целенаправленно.

В конце 1880-х годов наступила эпоха печатания вслепую. Машинистки должны были учиться этому на определенной клавиатуре. Фирмы приобретали машинки QWERTY, потому что большинство машинисток обладало навыками печатания на них. Фирмам было безразлично, какую машинку приобретать, машинисткам было безразлично, на каких машинках учиться печатать. Но каждое случайное решение в пользу QWERTY повышало вероятность того, что следующий экономический агент также выберет машинку QWERTY.

Нетрудно отыскать и другие примеры технологических аномалий подобного рода. Упорное существование узкой железнодорожной колеи, вытеснение системами с переменным током других систем, работающих на токе постоянном, победа бензинового автомобильного двигателя над паровым и электрическим – все это иллюстрация того факта, что выбранное однажды направление изменений в технологической сфере может привести к преобладанию одного технического решения, даже если оно оказывается менее эффективным по сравнению с альтернативным решением, которому не удалось закрепиться.

Зависимость от пути развития в сфере технологии объясняется тем, что развитие явления может сопровождаться нарастанием связанной исключительно с ним и благоприятствующей ему внешней среды. Именно эта внешняя среда и направляет развитие явления по определенной траектории [Нестеренко, 1997]. В нашем примере эта среда включала производителей и потребителей печатных машинок, а также машинисток с их навыками печатания вслепую и организации, которые занимались их подготовкой.

Что такое зависимость от траектории развития применительно к экономическим институтам общества? Применительно к обществу это понятие означает, что общество и экономика воспроизводят социальные и культурные институты прошлого, постепенно внося в них изменения. В наиболее простом виде эту зависимость от траектории развития можно представить следующим образом. Мы имеем первоначальный набор институтов, который создает, например, отрицательные стимулы к производственной деятельности. В этой институциональной среде создаются организации и группы, которые получают выгоду в рамках действующих правил. Возникает идеология, которая не только оправдывает существующую структуру общества, но и объясняет слабое функционирование экономики. Результатом будет политика, усиливающая существующие институты и организации, а также действующие в этой системе стимулы.

Формы зависимости от предшествующего пути развития

В литературе выделяется несколько форм зависимости от траектории развития. Идею о существовании различных форм данного явления предложили Марк Ро, который говорит о

слабой, средней и сильной степени зависимости от траектории развития [Roe, 1996], а также Стэн Либовитц и Стефен Марголис, которые выделили зависимость первой, второй и третьей степени [Liebowitz, Margolis, 1995].

Чтобы понять различие между этими формами зависимости от траектории развития, рассмотрим следующий условный пример. Мы едем по дороге, на которой много поворотов, и думаем о том, что прямая дорога была бы более удобной. Но современная дорога зависит от того пути, который был выбран много веков назад торговцем мехами, прорубавшим эту дорогу в дремучем лесу, где водились волки. Чтобы избежать встреч с хищниками, он обходил места их обитания. Поскольку он не был хорошим охотником, то путь получился не прямой, а с множеством поворотов. По этой дороге позже ездили люди, расширяли ее, вдоль дороги стали вырастать селения, возникла промышленность. Дорогу заасфальтировали, сделав ее пригодной для современного транспорта. Но вот настало время ремонтировать дорогу, и возник вопрос: не стоит ли сделать эту дорогу прямой? Но тогда придется сносить дома и закрывать фабрики. Конечно, если бы дорогу строили сейчас, то выбрали бы прямой путь. Но общество уже осуществило инвестиции в эту дорогу и в инфраструктуру, связанную с ней, и вся система будет приспосабливаться к этой дороге: водители будут приобретать соответствующие навыки езды, будут разрабатываться специальные автомобили, рассчитанные на большое количество поворотов, и т. д.

С помощью этого примера проиллюстрируем различные формы зависимости от траектории развития.

1. Слабая форма, или зависимость от пути развития первой степени. Эта форма имеет место тогда, когда один институциональный (или технологический) результат был бы не хуже альтернативного. Каждый хорош по-своему, каждый достаточно эффективен. В прошлом общество осуществило выбор между двумя институтами, и этот выбор закрепился. Выбранный институт функционирует не хуже, чем альтернативный, от которого отказались. Примером зависимости от траектории развития этого вида может служить выбор в пользу правостороннего или левостороннего движения, сделанный в различных странах.

2. Средняя форма, или зависимость от траектории развития второй степени. Зависимость от траектории развития этого типа связана с неэффективностью выбранного пути. Она определяется неспособностью индивидов к совершенному предвидению будущего, поэтому решения, которые представлялись эффективными *ex ante*, не всегда могут оказаться эффективными *ex post*. Если бы мы осуществляли свой выбор сейчас, то выбрали бы другую альтернативу, поскольку неэффективность выбора уже очевидна. Но инвестиции в связи с выбранной альтернативой уже осуществлены, и перестраивать систему неэффективно. В нашем абстрактном примере предположим, что издержки уничтожения волков были равны выгоде от прямой дороги. Развитие могло пойти по любому пути, но первый торговец, который путешествовал через лес, был плохим охотником, поэтому у нас теперь дорога с множеством поворотов. Для этого торговца прямая дорога была более дорогостоящей, но если бы первым прошел хороший охотник, то дорога была бы прямой. Но сейчас издержки выравнивания дороги слишком высоки, и мы лишь сожалеем о том, что было сделано, однако выбор другой альтернативы сейчас был бы неэффективным.

Можно применить эти абстрактные рассуждения к выбору модели корпоративного управления. Любая из этих моделей имеет недостатки и связана с определенными издержками. В американской системе это агентские издержки, связанные с положением управляющих, слишком короткий временной горизонт принятия решений, издержки,

связанные с жесткой вертикальной интеграцией. В германской и японской моделях это агентские издержки, связанные с финансовыми институтами, чрезмерные вложения в долгосрочные инвестиционные проекты, подавление инновационной активности. Однако переход от одной модели корпоративного управления к другой в каждой из этих стран был бы неэффективным.

3. Сильная форма, или зависимость от пути развития третьей степени. Она имеет место тогда, когда ценность новой дороги превышает издержки сноса зданий и строительства новой дороги. Однако мы не строим новую дорогу, потому что кроме невозвратных издержек есть еще издержки другого рода, которые препятствуют строительству новой дороги, причем эти издержки создаются самой старой дорогой и связаны, во-первых, с информацией, которой мы располагаем (и нашей идеологией), и, во-вторых, с общественным выбором и транзакционными издержками политических рынков. Сторонники новой дороги, возможно, не имеют никакого влияния в законодательных органах, а те группы, которые связаны со старой дорогой и возникли благодаря этой дороге, возможно, весьма влиятельны и могут блокировать перемены. В этом случае осуществить перемены помешают транзакционные издержки политических рынков. Возможно также, что информацию, которая помогла бы обосновать выбор новой дороги и определить, где должна проходить эта новая дорога, очень трудно оценить, потому что мы ничего не знаем о новой дороге, а когда начинаем над этим задумываться, то наши рассуждения принимают направление, заданное нашими представлениями о «нормальных» дорогах. Имеющиеся в наших головах ментальные конструкции, заданные нашим движением по определенной траектории развития, мешают нам выбрать новый путь. Для человеческого мышления характерна ограниченность возможностей воображения. Эти пределы определяются опытом и привычным мышлением, которые зависят от той культуры, частью которой является человек. Общество не может эффективно рассуждать о новом пути, потому что у него нет соответствующего словаря, концепции и даже веры в то, что другой путь вообще может существовать. Таким образом, дополнительным источником возможной неэффективности институтов могут быть идеи и идеологические установки, которые определяют те ментальные конструкции, при помощи которых люди обрабатывают информацию, необходимую для принятия решений.

При третьей форме зависимости от траектории развития следование по старому пути ведет к результату, который неэффективен, но в этом случае результат можно исправить. Траекторию движения общества в случае зависимости слабой и средней формы нельзя исправить при нашем состоянии знания и тех альтернативах, которые доступны. Сильная степень зависимости в принципе предполагает возможность исправить траекторию движения, и она в наибольшей степени и привлекает внимание экономистов.

Выделенные нами два подхода: оптимистический, рассматривающий конкурентный рынок как механизм естественного отбора, и подход, уделяющий основное внимание неэффективным институциональным структурам и зависимости от траектории развития, приводят к различным рекомендациям в области политики. Сторонники эволюционной теории, указывающие на то, что эволюционные процессы в обществе не ведут с неизбежностью к оптимальным результатам, считают желательными некоторые ограниченные формы государственного вмешательства в экономическую жизнь с целью исправления траектории, по которой движется общество.

Основные понятия главы

...

Агент институциональных изменений
Дискретные институциональные
изменения
Зависимость от пути развития
Институциональное изменение
Институциональное равновесие
Рутин

Вопросы для самопроверки

1. Кто является агентами институциональных изменений?
2. Почему так важна стабильность институциональной структуры?
3. Как соотносятся стабильность институциональной структуры и ее эффективность?
4. Что такое институциональное равновесие?
5. Опишите в общих чертах модель институциональных изменений Норта.
6. Как называются дискретные институциональные изменения?
7. Какие особенности институциональной структуры общества могут привести к революции?
8. Объясняет ли экономическая теория участие людей в революции и как это соотносится с понятием «безбилетник»?
9. Какие два подхода применительно к институциональным изменениям можно выделить в экономической теории?
10. Какой подход называется панглоссианским и почему?
11. Что такое «зависимость от пути развития» и как она проявляется в институциональной сфере?
12. Какие формы зависимости от пути развития вам известны? Какая из них представляет наибольший интерес для экономистов и почему?

Глоссарий

Антиблаго (bad) – товар или продукт, обладающий отрицательной полезностью для потребителя.

Асимметрия информации (information asymmetry) – ситуация, в которой одна сторона сделки обладает большей информацией, чем другая.

Безбилетник (free rider) – понятие, используемое в экономическом анализе для обозначения стороны, которая получает выгоды от усилий, предпринимаемых другой стороной, не платя за них.

Блага, оцениваемые в ходе поиска (поисковые товары – search goods) – блага, качество которых можно измерить путем осмотра, предшествующего покупке, затрачивая на это определенные усилия и время.

Вероятность (probability) – число, расположенное в интервале между нулем и единицей, которое определяет возможность появления какого-либо события в тех или иных определенных условиях, которые могут повторяться неограниченное число раз. Объективный метод определения вероятности основан на вычислении частоты, с которой происходят некоторые события. Так, если бросать монетку бесконечное число раз, то вероятность того, что выпадет «орел», составит 0,5, а вероятность выпадения «решки» также составит 0,5. Однако при оценке вероятности какого-то события может не хватать прошлого опыта, поэтому невозможно вывести объективные критерии вероятности и необходимы субъективные критерии. Субъективная вероятность – это предположение относительно определенного результата. Люди не знают, что таит будущее, поэтому вынуждены основывать свои предположения о результатах на ожиданиях, суждениях или личном опыте. Эти оценки вероятности будущих событий по своей природе будут субъективными, хотя некоторые оценки будут лучше, чем другие, в зависимости от доступной информации. Так, страховые компании, предоставляющие страховку от пожара, имеют возможность сбора статистической информации о количестве пожаров и об ущербе, который они причиняют, и могут использовать эту информацию для предсказания вероятности пожара. Эта детальная статистическая информация позволяет им назначать страховые премии своим клиентам и зарабатывать на этом.

Вертикальная интеграция (vertical integration) – объединенная собственность на более чем одну стадию производства, которая преследует цель избежать опасности вымогательства.

Внешние эффекты (externalities) – понятие в экономическом анализе, которое обозначает воздействие сделки или какой-либо деятельности на третью сторону, не имеющую отношения к данной сделке или не вовлеченную в данную деятельность. Это воздействие не учитывается в полной мере в рыночных ценах, поскольку внешние эффекты создает одна сторона, а издержки несет другая. Хотя это воздействие может быть как положительным, так и отрицательным, термин «внешние эффекты» иногда применяется только для обозначения отрицательных воздействий.

Внутренний механизм принуждения (self-enforcement) – механизм, обеспечивающий соблюдение правил посредством самоограничения человека.

Выигрыш (pay-off) – чистая выгода от определенного действия.

Вымогательство (hold-up) – вид оппортунистического поведения, возникающий после

заклучения сделки и направленный на присвоение квазиинтересов, при котором ущемляются интересы стороны, осуществившей инвестиции в специфические активы.

Вялые рынки (thin markets) – тип рынка, для которого характерно малое число участников.

Гарантии исполнения контракта (safeguards) – меры по обеспечению соблюдения договора, которые предусматриваются в контракте с целью снижения рисков, связанных в основном с инвестициями в специфические активы.

Гибридная (смешанная) форма (hybrid form) – способ организации сделки, при котором сохраняется автономность сторон, но обеспечиваются дополнительные (по сравнению с рынком) гарантии специфических инвестиций, осуществляемых участниками соглашения, что приводит к сочетанию рыночных и административных элементов управления.

Государство (state) – организация, обладающая сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющегося на определенный географический район, границы которого определяются ее властью над налогоплательщиками; обладая сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, государство оказывается в состоянии специфицировать и защитить права собственности.

Диверсификация (diversification) – применительно к фирме означает политику расширения ассортимента товаров, предлагаемых на рынках. Инвестор может сократить риски, связанные с конкретной ценной бумагой, путем диверсификации портфеля – набора ценных бумаг, риски по которым не связаны друг с другом.

Доверенное лицо (фидуциар – fiduciary) – юридическое или физическое лицо, несущее ответственность за имущество и управляющее этим имуществом в интересах другого лица.

Доверительные товары (credence goods) – блага, качество которых сложно измерить и при совершении покупки, и в процессе потребления; результаты использования и потребления этих благ становятся известны лишь годы спустя после покупки или вообще остаются неизвестными.

Договор (contract) – в гражданском праве соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей. Термином «договор» обозначают также гражданское правоотношение, возникающее из договора, и документ, в котором изложено содержание договора, заключенного в письменной форме.

Доктрина предвидимости ущерба (foreseeability doctrine) – в американском общем праве доктрина, отрицающая за потерпевшей стороной право на возмещение убытков, которые сторона, совершившая нарушение, не имела оснований предвидеть во время заключения договора в качестве возможных убытков, связанных с нарушением договора.

Заложник (hostage) – ценный актив, которого сторона, предоставляющая залог, лишится, если не будет исполнять достигнутые договоренности; метод создания надежных обязательств.

Заложник «безобразная принцесса» («ugly princess») – залог, предоставляемый в такой форме, что, представляя ценность для стороны, внесший залог, он одновременно не имеет ценности для стороны, удерживающей залог. В качестве такого залога во франчайзинговых сделках может выступать, к примеру, репутация франчайзи на локальном рынке.

Иерархия (hierarchy) – способ организации сделки, при которой она осуществляется в

рамках объединенной собственности (покупатель и поставщик являются подразделениями одной фирмы) и подпадает под административный контроль. В случае возникновения конфликта между сторонами он решается в рамках организации, и для его решения применяются частные механизмы улаживания споров (private ordering).

Избыточное измерение (oversearching) – неэффективное расходование ресурсов на измерение качественных характеристик неоднородного блага, на каждую единицу которого установлена единая цена.

Издержки агентских отношений (agency costs) – издержки, которые складываются из издержек контроля со стороны принципала, издержек агента, связанных с добровольным принятием им более жестких условий, например издержек по внесению залога, а также остаточных потерь, т.е. потерь принципала от решений агента, отклоняющихся от решений, которые принял бы сам принципал, если бы обладал информацией и способностями агента.

Издержки ведения переговоров (bargaining costs) – транзакционные издержки, возникающие при проведении переговоров между двумя или более сторонами. Включают время, потраченное на переговоры, стоимость ресурсов, затраченных во время проведения переговоров или связанных с попытками улучшить переговорные позиции, а также любые потери, понесенные в результате срыва переговоров или задержки с заключением взаимовыгодного соглашения.

Излишек потребителя (consumer's surplus) – дополнительная полезность, которую получает потребитель, оплачивая реальную цену товара, более низкую, чем та, которую он был готов заплатить.

Инсайдерская торговля (insider trade) – практика, при которой менеджер или иной член корпорации использует конфиденциальную информацию, имеющую существенное значение для получения прибыли от торговли акциями этой компании.

Институт (institution) – созданные человеком правила, которые ограничивают поведение людей и упорядочивают взаимоотношения между ними, что становится возможным, когда правила подкрепляются соответствующим механизмом принуждения к их соблюдению.

Институциональная среда (institutional environment) – «правила игры», определяющие контекст, в котором осуществляется экономическая деятельность; основополагающие политические, социальные и юридические правила, которые образуют основу производства, обмена и распределения.

Институциональное равновесие (institutional equilibrium) – ситуация, в которой при данном соотношении сил игроков и данном наборе контрактных отношений, образующих экономический обмен в обществе, ни один из игроков не считает для себя выгодным тратить ресурсы на реструктуризацию отношений.

Институциональное устройство (institutional arrangement) – контракт и соответствующая ему структура управления, которая объединяет хозяйственные единицы и определяет способ их сотрудничества и/или конкуренции.

Институциональные изменения (institutional changes) – процесс изменения формальных и неформальных правил, ограничивающих поведение людей, а также поддерживающих их механизмов принуждения.

Институциональный предприниматель (institutional entrepreneur) – лицо (группа лиц), расходующее ресурсы с целью изменения существующей системы формальных правил.

Интенсивность стимулов (incentive intensity) – характеристика степени

гарантированности присвоения чистых доходов, приходящихся на усилия и решения стороны, принимающей участие в сделке. Сильные стимулы возникают, когда сторона имеет четко специфицированное право на свои чистые доходы и легко может определить их величину. Слабые стимулы возникают тогда, когда чистые доходы являются результатом совместной деятельности сторон и величину вклада каждой стороны сложно определить.

Интернализация экстерналий (внешних эффектов) (internalization of externalities) – превращение внешних эффектов в частные издержки, которые экономический агент вынужден учитывать при принятии решений.

Квазирента (quasi-rent) – разница между доходом фактора производства при его использовании в данном месте и доходом при его наилучшем альтернативном варианте использования.

Классическая фирма (classical firm) – фирма, в которой все решения принимаются одним лицом, в руках которого сосредоточены все права, входящие в пучок прав собственника фирмы: право на остаточный доход, право контроля фирмы и право продажи фирмы.

Команда (team) – группа работников, которая совместно производит некоторый выпуск в ситуации, когда вклад каждого из работников сложно или невозможно измерить; выпуск команды больше, чем сумма выпусков отдельных работников.

Контракт (contract) – в экономической теории правила, структурирующие обмен между экономическими агентами и определяющие те права, которые они получают в обмен на взятые на себя обязательства, а также механизм принуждения к соблюдению контракта.

Контракты с долевым участием (share contracts) – контракты, в которых заранее устанавливается лишь долевое участие сторон в прибыли, а общий объем вознаграждения, который получит каждая сторона, зависит от размера полученной прибыли.

Кооперативный излишек (cooperative surplus) – общий выигрыш сторон от обмена.

Моральный риск (moral hazard) – понятие, которое возникло в страховом деле и отражало тот факт, что страховка может повысить вероятность несчастного случая, потому что у застрахованного лица снижаются стимулы к принятию мер предосторожности. В экономической теории, которая заимствовала это понятие из страхового дела, оно применяется в тех случаях, когда одна сторона сделки – агент максимизирует свою полезность, что может причинить вред интересам другой стороны – принципала, но само лицо, причиняющее этот вред, не несет связанных с этим издержек. Причиной появления морального риска являются высокие издержки контроля (например, страховые компании не могут наблюдать уровень мер предосторожности, принимаемых застрахованным лицом) в условиях асимметрии информации (когда застрахованное лицо располагает информацией о своих планах, которая недоступна страховой компании).

Неблагоприятный отбор (adverse selection) – понятие, которое возникло в страховом деле и обозначало проблему, которая заключалась в том, что, устанавливая нормы премиальных выплат, например, при страховании жизни, компания может использовать возрастной коэффициент смертности для населения в целом. Люди, норма смертности которых ниже, чем в среднем по группе, неохотно страхуют свою жизнь, так как их премиальные платежи субсидируют людей с более высокой нормой смертности, у которых есть более сильные стимулы к страхованию. Поэтому страховая компания имеет дело с отбором людей с более высокой, чем средняя, нормой смертности. В экономической теории понятие «неблагоприятный отбор» используется для обозначения поведения,

проявляющегося на стадии до заключения контракта и вызванного асимметрией информации о качественных характеристиках предлагаемого к продаже блага. В этих условиях решение продавцов товаров низкого качества продать свой товар приводит к понижению средней цены всех товаров на рынке и вытеснению с рынка высококачественных товаров товарами низкого качества.

Невозвратные издержки (sunk costs) – затраты, которые были осуществлены и не могут быть возвращены.

Неполнота договора (contract incompleteness) – невозможность предвидеть все имеющие значение для исполнения контракта непредвиденные обстоятельства, произвести все расчеты, необходимые для распределения выгод и риска, зафиксировать это в формальных условиях договора и добиться соблюдения этих условий.

Неприятие риска (антипатия к риску) (risk aversion) – характеристика индивида, который предпочитает стабильный доход работе, связанной с риском, но с тем же ожидаемым доходом, например, он выберет стабильный доход в размере 100 долл., а не возможность получать 200 долл. с вероятностью 50 %. Неприятие риска – наиболее распространенное отношение к риску. Индивид, обладающий подобной характеристикой, готов заплатить за то, чтобы превратить неопределенные большие потери (например, потерю имущества в результате пожара) в определенные (расходы, связанные с покупкой страховки), но небольшие потери. Та сумма денег, которую человек, не склонный к риску, готов заплатить за то, чтобы избежать риска, называется вознаграждением за риск.

Неформальные правила (informal rules) – не закрепленные ни в каком официальном источнике, возникающие со временем в ходе повторяющихся взаимодействий между людьми правила, исполнение которых гарантируется не угрозой законодательно установленных санкций, а наказанием со стороны членов того сообщества, где действуют эти правила.

Неявный (имплицитный) контракт (implicit contract) – молчаливое признание сторонами взаимных обязательств, которые не обеспечены юридической защитой; поскольку обязательства не закреплены в письменном контракте (из-за того, что их невозможно полностью специфицировать), то это соглашение должно быть самовыполняющимся.

Общее право (common law) – правовая система, характеризующаяся тем, что источником права признается судебный прецедент. Законы регулируют отдельные области отношений, но не сведены в единую систему, а все, что не урегулировано законом, а также толкование законов и их применение определяется общим правом.

Обычай делового оборота – сложившееся и широко применяемое в какой-либо области предпринимательской деятельности правило поведения, не предусмотренное законодательством, независимо от того, зафиксировано ли оно в каком-либо документе (ст. 5 ГК РФ).

Обязательство, заслуживающее доверия (credible commitment) – соглашение, исполнение которого гарантировано, поэтому на него можно полагаться.

Ограниченная рациональность (bounded rationality) – предпосылка относительно экономического поведения человека, которая означает, что люди ведут себя преднамеренно рационально, стараясь добиться лучшего решения при данных ограничениях, однако результат, которого они достигнут, не будет оптимальным вследствие лимитированных познавательных способностей человека в получении и обработке информации. Является основной причиной неполноты контракта.

Ожидаемое значение – результат, который экономические агенты ожидают в среднем. Ожидаемое значение, связанное с неопределенной ситуацией, является средневзвешенным всех возможных результатов, где вероятность каждого результата используется в качестве частоты или веса соответствующего значения.

Оппортунистическое поведение (opportunistic behavior) – предпосылка о поведении экономического агента, который, следуя личной выгоде, может уклоняться от соблюдения условий договора с целью получения прибыли за счет ущемления прав партнера, в том числе за счет обмана и сокрытия информации.

Организация (organization) – экономическая единица координации, обладающая доступными определенными границами, для которой характерны совокупность участников, наличие цели, для достижения которой функционирует данная организация, и формальная структура, определяющая степень централизации принятия решений.

Остаточное право контроля (residual decision right) – право принимать решение обо всех способах использования активов, которые не противоречат заключенному контракту, законам и обычаям.

Остаточный доход (residual claim) – доход, который остается после того, как все другие факторы производства получают то вознаграждение, которое полагается им в соответствии с заключенным контрактом.

Открытый доступ (open access), общедоступная собственность – режим прав собственности, при котором ресурс находится в общей собственности и никто не может быть исключен из доступа к этому ресурсу.

Отлынивание (shirking) – оппортунистическое поведение работников, проявляющееся в невыполнении ими своих обязательств по контракту, которое становится возможным в результате асимметрии информации (скрытые действия).

Отношенческий контракт (relational contract) – неформальный контракт, определяющий цели установления отношений и взаимные обязательства сторон, а также механизмы решения спорных вопросов.

Пигувианский налог (Pigovian tax) – налог, названный по имени английского экономиста А. Пигу. Этим налогом облагается создатель отрицательного внешнего эффекта, и его величина равна сумме, необходимой для того, чтобы частные издержки создающей внешний эффект стороны были равны социальным издержкам.

Пластичный ресурс (plastic resource) – ресурс, который можно использовать множеством различных способов, а контроль за его использованием связан со значительными издержками.

Полезность (utility) – понятие, используемое в этике, политической философии и экономической теории и обозначающее некую обобщенную основополагающую единицу, которую ценят, предпочитают или желают. В экономической науке полезность – это синоним таких понятий, как «благополучие», «удовлетворение» и даже «счастье».

Права собственности (property rights) – санкционированные формальными и неформальными правилами отношения между людьми, которые возникают вследствие ограниченности ресурсов и относятся к их использованию. Права собственности – это признанное обществом право производить определенные действия.

Претендент на остаточный доход (residual claimant) – лицо, которое имеет право на все прибыли или потери фирмы.

Принудительное исполнение договора (specific performance) – средство судебной

защиты договора, при котором должник принуждается к осуществлению обещанного исполнения, т. е. суд старается получить, насколько это возможно, тот же самый результат, что и при надлежащем исполнении договора.

Проблема последнего периода (last-period problem). Если в контракте установлен срок окончания сделки, то эти контракты не могут быть самовыполняющимися; контрактация не может быть устойчивой, так как в последнем периоде становится выгодным нарушить обязательство и каждый период последовательно становится последним.

Провал рынка (market failure) – неспособность рыночной системы произвести определенные блага вообще или произвести их в оптимальном количестве.

Равновесие по Нэшу – термин в теории игр, названный по имени ученого Джона Нэша, лауреата Нобелевской премии 1994 года (полученной им вместе с Джоном Харшани и Рейнхардом Зельтенем). Равновесие по Нэшу описывает стабильную точку в некооперативной игре – ситуацию, возникающую в результате такой комбинации стратегий игроков, при которой ни один из игроков не может улучшить свое положение, поменяв свою стратегию. Иногда равновесие по Нэшу называют решением определенной игры. Однако не все игры имеют равновесие по Нэшу, а во многих играх этих решений больше одного.

Размывание прав собственности (attenuation of property rights) – неполная спецификация прав собственности, которая имеет место, когда права собственности неточно определены и плохо защищены.

Рента – разница между доходом фактора производства и минимальной суммой, необходимой для обеспечения этим фактором данного объема услуг.

Рентоориентированное поведение (rent-seeking) – понятие, используемое в экономическом анализе для описания действий, предпринимаемых индивидами и группами с целью изменения государственной политики для получения преимуществ или прибыли за счет других. Рентоориентированное поведение, к примеру, имеет место, когда компания убеждает правительство предоставить ей монопольные права.

Риск (risk) – ситуация, когда известны величины всех возможных исходов событий и вероятности их наступления.

Рынок «лимонов» (lemon market) – рынок, на котором к продаже предлагаются лишь товары низкого качества из-за провала рынка, вызванного асимметрией информации.

Самовыполняющееся соглашение (self-enforcing agreement) – соглашение, в котором при нарушении одной из сторон условий контракта единственным выходом для другой стороны является его расторжение. Оно, как правило, не зафиксировано в письменной форме, и нет внешнего принуждения к исполнению договоренностей между сторонами. Принуждения не требуется, потому что в структуре соглашения содержатся стимулы к его выполнению. Гарантией выполнения соглашения служит поток доходов, квазирент, который возникает в результате специфических инвестиций и должен быть выше, чем одномоментная выгода от нарушения контракта.

Связанные продажи (tie-in sales) – продажи, которые организуются таким образом, что покупатель не может приобрести нужные ему товары и услуги, не приобретая чего-либо еще у данного производителя. Объяснить связанные продажи можно стремлением производителя обеспечить определенный уровень качества и защитить специфические вложения в свою торговую марку.

Сигнал (signal) – это любое бесплатное действие, которое позволяет отделить агента хорошего типа от агента плохого типа.

Сигнализирование (signalling) – понятие в экономической теории, обозначающее косвенные способы передачи информации о товарах, возможностях или людях. Сигнализирование является способом, с помощью которого люди раскрывают информацию о себе через свои действия (например, информацию о том, что они богаты, компетентны, надежны). Так, работодатели предпочитают работников, получивших диплом о высшем образовании, даже если получение этих дипломов не связано с приобретением полезных знаний, потому что диплом выступает в качестве эффективного сигнала о способностях и самодисциплине его обладателя. Обычно сигнализирование – это поведение, связанное с определенными затратами, которые делают сигнал надежным.

Склонный к риску (risk prone) индивид предпочтет высокий, но неопределенный доход стабильной работе с тем же ожидаемым доходом, т. е. выберет возможность получить 200 долл. с вероятностью 50 %, а не надежное вознаграждение в размере 100 долл.

Совершенный контракт (complete contract) – гипотетический контракт, который описывает все действия, которые будут предприняты в будущем во всех возможных случаях, а также распределяет все выгоды и издержки, возникающие при всех возможных различных обстоятельствах.

Социальная дилемма (social dilemma) – особая ситуация, отличающаяся прямым конфликтом между частными стимулами и общественными интересами. В этой ситуации некооперативный выбор всегда более выгоден индивиду, чем кооперативный. Несмотря на готовность других игроков к сотрудничеству, некооперативный выбор всегда причиняет вред другим игрокам по сравнению с кооперативным выбором, а общий объем вреда, причиненного другим, больше, чем выигрыш самого индивида. Подобная ситуация иногда называется социальной ловушкой.

Социальные выгоды (social benefit) – сумма доходов или выгод любых лиц, являющихся результатом деятельности.

Социальные издержки (social cost) – сумма денег, равная тем средствам, которые должны быть выплачены в качестве компенсации для восстановления первоначального уровня полезности всем тем, кто потерял ее в результате производства данной продукции.

Социальный капитал (social capital) – нормы взаимности, действующие в обществе, и сети гражданского взаимодействия.

Спецификация прав собственности (property rights specification) – определение субъекта собственности (кто владеет), объекта собственности (что является предметом владения) и способа наделения собственностью.

Специфический ресурс (specific resource) – ресурс, альтернативные издержки которого меньше дохода, приносимого при наилучшем из всех возможных способов его использования. Этот ресурс не может быть использован в альтернативных целях без потерь своего производственного потенциала.

Спонтанный порядок (spontaneous order) – порядок, который возникает, когда люди вовлекаются в устойчивые модели поведения, потому что никто из игроков не может выиграть, отклоняясь от этих моделей поведения, даже в отсутствие эффективных, установленных законом механизмов сдерживания.

Способ организации сделки (governance structure) – институциональное образование, которое обеспечивает цельность трансакций и получение сторонами того, что они надеялись получить в результате исполнения сделки. Уильямсон выделяет три альтернативных способа организации сделки – рынок, гибридные институциональные

соглашения и иерархию.

Стратегическое поведение (strategic behavior) – понятие в теории игр, которое означает, что игроки, принимая решения, учитывают возможную реакцию других игроков. В экономике права этот термин часто используется в контексте ведения переговоров (часто с уничижительным оттенком) и означает, что стороны вводят друг друга в заблуждение относительно своих предпочтений и намерений (т. е. занимают жесткую переговорную позицию, не идут на уступки, высказывают угрозы и ложные угрозы) с целью получения некоторого преимущества в ходе переговоров.

Теорема Коуза (Coase theorem) – утверждение о том, что при нулевых транзакционных издержках распределение юридических прав (например, права загрязнять окружающую среду или права не допустить загрязнения) не влияет на эффективность размещения ресурсов и структуру производства, потому что сторона, которая ценит право выше, всегда может купить это право у стороны, которая ценит его ниже, если первоначально это право ей не принадлежало.

Теория игр (game theory) – раздел современной математики, изучающий математические модели принятия решений в так называемых конфликтных ситуациях. Теория игр анализирует выбор и действия игроков, которые осознают, что их решения взаимосвязаны.

Трагедия общедоступной собственности (tragedy of the commons) – выражение, которое впервые использовал У. Ллойд в книге о народонаселении 1883 года. Этот термин получил распространение благодаря Гардину, который использовал его в статье, опубликованной в 1968 году в журнале «Science», для описания чрезмерного использования и истощения ресурса как следствие неограниченного доступа к нему. В терминах теоретико-игрового подхода трагедия общедоступной собственности может рассматриваться как разновидность игры «дилемма заключенных». При общем доступе к ограниченному ресурсу долгосрочные интересы индивидов (пастухов или рыбаков) диктуют ограничение использования ресурса для обеспечения его воспроизводства, однако у каждого индивида есть стимул отказаться от сотрудничества и получить максимальную выгоду от использования ресурса, при этом каждый надеется, что другие ограничат свое использование ресурса. Каждый индивид получает выгоды от использования ресурса и заинтересован в максимизации своего использования ресурса, а издержки использования ресурса распределяются между всеми, кто имеет доступ к ресурсу. В результате действия этих стимулов никто не ограничивает использование общедоступного ресурса, что и приводит к его истощению.

Транзакционные издержки (transaction costs) – понятие в экономической теории, введенное Коузом, которое относится к издержкам заключения сделки и включает расходы ресурсов и затраты времени на поиск покупателя или продавца, измерения качества товара, ведения переговоров и заключения договора. К этой категории относятся также издержки контроля соблюдения договорных обязательств и потери, возникающие вследствие того, что был заключен неполный или неэффективный договор. Транзакционные издержки могут возникать на рынке (рыночные транзакционные издержки), внутри организации (управленческие издержки), а также при использовании механизма государства (политические транзакционные издержки).

Транзакция (transaction) – социальное взаимодействие, в результате которого происходит отчуждение или присвоение прав собственности.

Условное вознаграждение (contingent fee) – соглашение между адвокатом и клиентом, закрепленное в договоре, в соответствии с которым вознаграждение адвоката зависит от исхода дела.

Фокальная точка (focal point) – равновесие в координационной игре, выбираемое всеми участниками взаимодействия на основе общего знания, помогающего им скоординировать свой выбор.

Формальные правила (formal rules) – правила, записанные в официальном источнике, за исполнением которых следит специальная группа людей, уполномоченных на это государством.

Франчайзинг (franchising) – форма гибридного институционального соглашения, при котором фирма, владеющая торговой маркой, предоставляет другой фирме право использования своего имени, одновременно обеспечивая его информацией о ноу-хау, оказывая ему техническую помощь и осуществляя контроль качества оказываемых услуг. Материнская компания обычно называется франчайзером, а инвестор – франчайзи.

Фундаментальная трансформация (fundamental transformation) – переход от конкурентной ситуации (т. е. рынка с большим количеством продавцов и возможностью выбора), которая существует до заключения контракта, к отношениям двусторонней зависимости после заключения контракта как результат инвестиций в специфические для данной сделки активы.

Частная информация (private information) – информация, которой обладает лишь одна сторона сделки.

Экономия на масштабе производства (economies of scale) – снижение в долгосрочном плане средних издержек производства в результате увеличения объемов выпускаемой продукции.

Экономия на разнообразии (economies of scope) – снижение в долгосрочном плане средних издержек за счет повышения разнообразия производимой продукции.

Эксклюзивный дилерский контракт (exclusive dealing contract) – соглашение о том, что покупатель будет покупать весь товар указанного характера только у одного продавца и воздержится от покупки конкурирующих товаров.

Экспериментальные товары – блага, качество которых оценивается в процессе их потребления.

Эффективность по Парето (Pareto efficiency) – концепция эффективности, предложенная итальянским экономистом и социологом Вильфредо Парето и названная его именем. Если изменившаяся в результате какой-либо сделки ситуация будет предпочтительной хотя бы для одного индивида, а положение других не изменится и им будет безразлично, какая ситуация будет иметь место – первая или вторая, то изменившаяся ситуация будет считаться улучшением по Парето по сравнению с первой ситуацией. Ситуация будет оптимальной по Парето, если не существует ни одной сделки, которая будет представлять собой улучшение по Парето.

Библиография

Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм // *THESIS*. 1993. Вып. 5. С. 95—104.

Алчиан А. Неопределенность, эволюция и экономическая теория // *Истоки*. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. С. 33—52.

Алчиан А., Демсетц Х. Производство, информационные издержки и экономическая организация // *Истоки*. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2004. С. 166—207.

Бьюкенен Дж. Границы свободы. Между анархией и Левиафаном // *Нобелевские лауреаты по экономике*. Джеймс Бьюкенен. М.: Таурис Альфа, 1997. С. 204—444.

Гоббс Т. Левиафан. М.: Мысль, 2001.

Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая. Комментарий для предпринимателей/под ред. М.И. Брагинского. М.: Спарк, 1999.

Давид Р., Жоффре-Спинози К. Основные правовые системы современности. М.: МО, 1999.

Дэвид П. Клио и экономическая теория QWERTY // *Истоки*. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. С. 183—207.

Де Сото Э. Загадка капитала. М.: Олимп, 2004.

Де Сото Э. Иной путь. М.: Catallaxy, 1997.

Долгопятова Т.Г. Формирование моделей корпоративного контроля в российской промышленности (по материалам обследования предприятий) // *Инвестиционный климат и перспективы экономического роста в России / отв. ред. Е.Г. Ясин*. Кн. 2. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2001. С. 76—89.

Капелюшников Р. «Где начало того конца?» (к вопросу об окончании переходного периода в России) // *Вопросы экономики*. 2000. № 1. С. 138—156.

Капелюшников Р.И. Рональд Коуз, или Сотворение рынков // *Коуз Р. Фирма, рынок, право: пер. с англ.* М.: Новое изд-во, 2007. С. 202—219.

Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем). М.: ИМЭМО, 1990.

Коуз Р. Маяк в экономической теории // *Коуз Р. Фирма, рынок, право: пер. с англ.* М.: Новое изд-во, 2007а. С. 177—201.

Коуз Р. «Природа фирмы»: влияние // *Природа фирмы / под ред. О.И. Уильямсона и С.Дж. Уинтера*. М.: Дело, 2001.

Коуз Р. Природа фирмы // *Коуз Р. Фирма, рынок, право: пер. с англ.* М.: Новое изд-во, 2007б. С. 36—57.

Коуз Р. Проблема социальных издержек // *Коуз Р. Фирма, рынок, право: пер. с англ.* М.: Новое изд-во, 2007 в. С. 92—149.

Кутер Р. Организация как собственность: экономический анализ права собственности применительно к приватизации // *Становление рыночной экономики в странах Восточной Европы / под ред. Н.А. Макашевой*. М.: РГГУ, 1994. С. 124—162.

Маетен С. Правовая основа фирмы // *Природа фирмы / под ред. О.И. Уильямсона и С.Дж. Уинтера*. М.: Дело, 2001. С. 294—318.

Мейер Д.И. Русское гражданское право // *Мейер Д.И. Русское гражданское право: в 2 ч.* М.: Статут, 2003.

Менар К. Теория организаций: разнообразие соглашений в развитой рыночной экономике // Институциональная экономика: учебник / под ред. А. Олейника. М.: ИНФРА-М, 2005. С. 191–241.

Менар К. Экономика организаций. М.: ИНФРА-М, 1996.

Мильгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент: в 2 т. СПб.: Экономическая школа; Санкт-Петербург, гос. ун-т экономики и финансов; Высшая школа экономики, 1999.

Мозолин В.П., Фарнсворт Е.А. Договорное право в США и СССР. История и общие концепции. М.: Наука, 1988.

Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль. М.: Дело, 2003.

Найшуль В. Либерализм и экономические реформы // МЭМО. 1992. № 8. С. 69–81.

Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционный подход в экономической науке // Истоки. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. С. 53–89.

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

Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 19976.

Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 69–91.

Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. 1997а. № 3. С. 6—17.

Олсон М. Логика коллективных действий. М.: Фонд экономической инициативы, 1995а.

Олсон М. Рассредоточение власти и общество в переходный период. Лекарство от коррупции, распада и замедления темпов экономического роста // Экономика и математические методы. 19956. Т. 31. Вып. 4. С. 53–81.

Пайнс Р. Собственность и свобода. М.: Моск. школа полит. исследований, 2000.

Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. М.: Экономика; Дело, 1992.

Саймон Г. Рациональность как процесс и как продукт мышления // THESIS. 1993. Т. 1. № 3. С. 16–38.

Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Кн. 1. М.: Наука, 1993. С. 119.

Стиглер Дж. Экономическая теория информации // Теория фирмы /сост. В.М. Гальперин. М.: Экономическая школа, 1995. С. 505–529.

Тамбовцев В.Л. К вопросу о государственном регулировании в переходной экономике России // Экономика и математические методы. 1998. Т. 34. Вып. 4. С. 149–159.

Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат, 1996.

Фридман М. Методология позитивной экономической науки // THESIS. 1994. Т. 2. Вып. 4. С. 20–52.

Фуруботн Э.Т., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории. СПб.: Изд. дом Санкт-Петербург, гос. ун-та, 2005.

Харт О. Неполные контракты и теория фирмы // Природа фирмы / под ред. О.И. Уильямсона, С.Дж. Уинтера. М.: Дело, 2001. С. 206–236.

Шаститко А.Е. Неинституциональная экономическая теория. М.: ТЕИС, 1998.

Эггертсон Т. Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001.

Alchian A. Decision Sharing and Expropriable Specific Quasi-Rents: A Theory of First National Maintenance Corporation v. NLRB // Supreme Court Economic Review. 1982. Vol. 1. P. 235–247.

Alchian A. Some Economics of Property Rights // *II Politico*. 1965. Vol. 30. P. 816–829.

Alchian A. Economic Forces at Work. Indianapolis: Liberty Press, 1977.

Alchian A. Specificity, Specialization and Coalitions // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 1984. Vol. 140. P. 34–49.

Alchian A., Demsetz H. The Property Rights Paradigm // *The Journal of Economic History*. 1973. Vol. 33. No. 1. P. 16–27.

Alchian A., Woodward S. Reflections on the Theory of the Firm // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 1987. Vol. 143. No. 1. P. 110–136.

Anderson T., Hill P. The Evolution of Property Rights: A Study of The American West // *Journal of Law and Economics*. 1975. Vol. 18. No. 1. P. 163–179.

Aoki M. *Toward a Comparative Institutional Analysis*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 2001.

Arrow K. The Economics of Agency // J.W. Pratt, R.J. Zeckhauser (eds.). *Principals and Agents: The Structure of Business*. Boston: Harvard Business School Press, 1985. P. 37–51.

Averch H., Johnson L. Behavior of the Firm under Regulatory Constraint // *American Economic Review*. 1962. Vol. 52. No. 5. P. 1052–1069.

Axelrod R. *The Evolution of Cooperation*. N. Y.: Basic Books, 1984. *Barnes D., Stout L.* *Cases & Materials on Law and Economics*. American Casebook Series. St Paul, Minn.: West Publishing Co., 1992.

Barzel Y. *Economic Analysis of Property Rights*. Cambridge: CUP, 1989.

Barzel Y. Measurement Cost and the Organization of Markets // *Journal of Law and Economics*. 1982. Vol. 25. No. 1. P. 27–48.

Barzel Y. Some Fallacies in the Interpretation of Information Costs // *Journal of Law and Economics*. 1977. Vol. 20. No. 2. P. 291–307.

Barzel Y. The State and the Diversity of Third-party Enforcers // *Institutions, Contracts and Organizations. Perspectives from the New Institutional Economics* / ed. by C. Menard. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2000. P. 211–233.

Bernstein L. Opting Out of the Legal System: Extralegal Contractual Relations in the Diamond Industry // *The Journal of Legal Studies*. 1992. Vol. 21. No. 1. P. 115–157.

Bishop W. The Contract-Tort Boundary and the Economics of Insurance // *Journal of Legal Studies*. 1983. Vol. 12. No. 1. P. 241–266.

Bix B. *A Dictionary of Legal Theory*. Oxford: Oxford University Press, 2004.

Blair R., Lafontaine F. *The Economics of Franchising*. Cambridge: CUP, 2005.

Brinig M.F. Rings and Promises // *Journal of Law, Economics and Organization*. 1990. Vol. 6. No. 1. P. 129–141.

Bromley D.W. Institutional Change and Economic Efficiency // *Journal of Economic Issues*. 1989. Vol. 23. No. 3. P. 735–759.

Buckley P., Chapman M. The Perception and Measurement of Transaction Costs // *Cambridge Journal of Economics*. 1997. Vol. 21. No. 1. P. 127–145.

Carr J., Mathewson F. The Economics of Law Firms: A Study in the Legal Organization of the Firm // *Journal of Law and Economics*. 1990. Vol. 33. No. 2. P. 307–330.

Cheung S. The Contractual Nature of the Firm // *Journal of Law and Economics*. 1983. Vol. 26. No. 1. P. 1–21.

- Coase R.* The Federal Communications Commission // *Journal of Law and Economics*. 1959. Vol. 2. P. 21–40.
- Coase R.* The Institutional Structure of Production // *American Economic Review*. 1992. Vol. 82. No. 4. P. 713–719.
- Cooter R.* The Cost of Coase // *Journal of Legal Studies*. 1982. Vol. 11. No. 1. P. 1–33.
- Cooter R.* The Theory of Market Modernization of Law // *International Review of Law and Economics*. 1996. Vol. 16. No. 1. P. 141–172.
- Craswell R.* On the Uses of “Trust”: Comment on Williamson, Calculativeness, Trust and Economic Organization // *Journal of Law and Economics*. 1993. Vol. 36. No. 1. P. 487–500.
- Dahlman C.* The Open Field System and Beyond: A Property Rights Analysis of an Economic Institution. Cambridge: CUP, 1980.
- Dahlman C.* The Problem of Externality // *Journal of Law and Economics*. 1979. Vol. 22. P. 141–162.
- Darby M., Kami E.* Free Competition and the Optimal Amount of Fraud // *Journal of Law and Economics*. 1973. Vol. 16. No. 1. P. 67–88.
- Davis L., North D.* Institutional Change and American Economic Growth: a First Step Towards a Theory of Institutional Innovation // *Journal of Economic History*. 1970. Vol. 30. No. 1. P. 131–149.
- Demsetz H.* Property Rights // P. Newman (ed.). *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*. L.: Macmillan Reference Ltd, 1998. Vol. 3. P. 144–155.
- Demsetz H.* The Emerging Theory of the Firm. Uppsala: Studio Oeconomia Negotium, 1992.
- Demsetz H.* Toward the Theory of Property Rights // *American Economic Review*. 1967. Vol. 57. No. 2. P. 349–359.
- De Vany A.* Property Rights in the Electromagnetic Spectrum // *The Palgrave Dictionary of Economics and the Law* / P. Newman (ed.). L.: Macmillan Reference Ltd, 1998. Vol. 3. P. 167–171.
- Dnes A.* The Economics of Law. L.: International Thomson Business Press, 1996.
- Ellickson R.* A Critique of Economic and Sociological Theories of Social Control // *The Journal of Legal Studies*. 1987. Vol. 16. No. 1. P. 67–99.
- Ellickson R.* The Aim of Order without Law // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 1994. Vol. 150. No. 1. P. 97–100.
- Epstein R.* Law and Economics: Its Glorious Past and its Cloudy Future // *The University of Chicago Law Review*. 1997. Vol. 64. No. 4. P. 1167–1174.
- Fama E.* Agency Problems and the Theory of the Firm // *Journal of Political Economy*. 1980. Vol. 88. P. 288–307.
- Fama E., Jensen M.* Agency Problems and Residual Claims // *Journal of Law and Economics*. 1983. Vol. 26. No. 1. P. 327–349.
- Foss N., Lando H., Thomsen S.* The Theory of the Firm // *Encyclopedia of Law and Economics* / ed. by B. Bouckaert, G. DeGeest. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2000. P. 631–658.
- Gambetta D.* Can We Trust in Trust? / D. Gambetta (ed.). *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. N. Y.: Basil Blackwell, 1988.
- Gibbons R.* Four Formal(izable) Theories of the Firm. Massachusetts Institute of Technology. Department of Economics. Working Paper 04–34. 2004. <http://www.ssrn.com/abstract=596864>
- Gifford A. J.* The Economic Organization of 17th – through mid-19th Century Whaling and Shipping // *Journal of Economic Behavior and Organization*. 1993. Vol. 20. No. 2. P. 137–150.
- Goetz C.J., Scott R.E.* Principles of Relational Contracts // *Virginia Law Review*. 1981. Vol. 67. No. 6. P. 1089–1150.

- Goldberg V* Toward an Expanded Economic Theory of Contract // *Journal of Economic Issues*. 1976. Vol. 10. No. 1. P. 45–61.
- Gordon S.* The Economic Theory of a Common Property Resource: the Fishery // *Journal of Political Economy*. 1954. Vol. 62. No. 2. P. 124–142.
- Greif A.* Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies // *The Journal of Political Economy*. 1994. Vol. 102. No. 5. P. 912–950.
- Greif A.* Institutions and International Trade: Lessons from the Commercial Revolution // *American Economic Review*. 1992. Vol. 82. No. 2. P. 128–133.
- Greif A, Milgrom P., Weingast B.* Coordination, Commitment and Enforcement: the Case of the Merchant Guild // *Journal of Political Economy*. 1994. Vol. 102. No. 5. P. 745–776.
- Guinnane T.* A Failed Transplant: Raiffeisen Credit Cooperatives in Ireland 1894–1914 // *Exploration in Economic History*. 1994. Vol. 31. No. 1. P. 38–61.
- James Jr. U.S.* The Trust Paradox: A Survey of Economic Inquiries into the Nature of Trust and Trustworthiness // *Journal of Economic Behavior and Organization*. 2002. Vol. 47. No. 3. P. 291–307.
- Jensen M., Meckling W.* Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure // *Journal of Financial Economics*. 1976. Vol. 3. P. 305–360.
- Johansen L.* The Bargaining Society and the Inefficiency of Bargaining // *KYKLOS*. 1979. Vol. 32. No. 3. P. 497–522.
- Joskow P.* Contract Duration and Relationship-Specific Investments: Empirical Evidence from Coal Markets // *American Economic Review*. 1987. Vol. 77. No. 1. P. 168–173.
- Hansmann H.* Ownership of the Firm // *Journal of Law, Economics and Organisation*. 1988. Vol. 4. No. 2. P. 267–304.
- Hansmann H.* The Role of Non-Profit Enterprise // *The Yale Law Journal*. 1980. Vol. 89. No. 5. P. 835–901.
- Hardin G.* The Tragedy of the Commons // *Science*. 1968. Vol. 162. No. 3859. P. 1243–1248.
- Hart H.* *The Concept of Law*. Oxford: Oxford University Press, 1961.
- Hart O.* An Economist's Perspective on the Theory of the Firm // *Columbia Law Review*. 1989. Vol. 89. No. 7. P. 1754–1774.
- Hart O.* *Firms, Contracts and Financial Structure*. Oxford: Clarendon Press, 1995.
- Hayek F.* The Results of Human Action but not of Human Design // *Studies in Philosophy, Politics and Economics*. Chicago: University of Chicago Press, 1978. P. 96–105.
- Heller M.* The Tragedy of the Anticommons: Property in the Transition from Marx to Markets // *Harvard Law Review*. 1998. Vol. 111. No. 3. P. 621–688.
- Heller M., Eisenberg R.* Can Patents Deter Innovation? The Anticommons in Biomedical Research // *Science*. 1998. Vol. 280. No. 5364. P. 698–701.
- Hirshleifer J.* The Private and Social Value of Information and the Reward to Inventive Activity // *The American Economic Review*. 1971. Vol. 61. No. 4. P. 561–574.
- Holmstrom B.* Agency Costs and Innovation // *Journal of Economic Behavior and Organization*. 1989. Vol. 12. No. 3. P. 305–327.
- Holmstrom B.R., Tirole J.* *The Theory of the Firm: Handbook for Industrial Organization* / R. Schmalensee, R. Willig (eds.). Elsevier Publishing Company, 1989.
- Kaplow L., Shavell S.* *Economic Analysis of Law: Handbook of Public Economics* / ed. by A.J. Auerbach, M. Feldstein. L.: Elsevier Science, 2002. Vol. 3. Ch. 25. P. 1665–1784.

- Kenney R., Klein B.* The Economics of Block Booking // *Journal of Law and Economics*. 1983. Vol. 26. No. 3. P. 497–540.
- Khalil E.* Rules // *Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics* / ed. by G. Hodgson. Aldershot: Elgar, 1994. P. 253–264.
- Klein B.* Fisher – General Motors and the Nature of the Firm // *Journal of Law and Economics*. 2000. Vol. 43. No. 1. P. 105–140.
- Klein B., Crawford R., Alchian A.* Vertical Intergration, Appropriable Rents and the Competitive Contracting Process // *Journal of Law and Economics*. 1978. Vol. 21. P. 297–326.
- Klein B., Leffler K.* The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance // *Journal of Political Economy*. 1981. Vol. 89. No. 4. P. 615–641.
- Kotowitz Y.* Moral Hazard // *The Palgrave Dictionary of Economics* / ed. by J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman. L.: Macmillan, 1987. Vol. 3. P. 549–551.
- Kreps D.* Corporate Culture and Economic Theory // *Perspectives on Positive Political Economy* / ed. by J. Alt, K. Shepsle. Cambridge: CUP, 1990.
- Kreps D.M.* Game Theory and Economic Modeling. Oxford: Clarendon Press, 1997.
- Kronman A.* Contract Law and the State of Nature // *Journal of Law, Economics and Organization*. 1985. Vol. 1. No. 1. P. 5–32.
- Krug B., Polos L.* Entrepreneurs, Enterprises and Evolution. The Case of China: paper, presented at The Annual Meeting of ISNIE, Tuebingen, Sept. 21–23, 2000.
- Lazear E.* Why Is There Mandatory Retirement? // *Journal of Political Economy*. 1979. Vol. 87. P. 1261–1284.
- Lessig L.* The Regulation of Social Meaning // *The University of Chicago Law Review*. 1995. Vol. 62. No. 3. P. 943–1045.
- Libecap G.* Common Property // *Palgrave Dictionary of Economics and The Law* / ed. by P. Newman. L.: Macmillan Reference Ltd, 1998. Vol. 1. P. 317–323.
- Libecap G.* Distributional Issues in Contracting for Property Rights // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 1989. Vol. 145. No. 1. P. 6–24.
- Libecap G.* The Political Allocation of Mineral Rights: a Reevaluation of Teapot Dome // *Journal of Economic History*. 1984. Vol. 44. No. 2. P. 381–391.
- Libecap G.D.* Economic Variables and the Development of the Law: The Case of Western Mineral Rights // *The Journal of Economic History*. 1978. Vol. 38. P. 338–362.
- Liebowitz S.J., Margolis S.E.* Path Dependence, Lock-in and History // *Journal of Law, Economics and Organization*. 1995. Vol. 11. No. 1. P. 205–226.
- Lindsay C.* A Theory of Government Enterprise // *The Journal of Political Economy*. 1976. Vol. 84. No. 5. P. 1061–1078.
- Macneil J.* Contracts: Adjustment of Long-Term Economic Relations under Classical, Neoclassical, and Relational Contract Law // *New Wisconsin University Law Review*. 1977–1978. Vol. 72. No. 6. P. 854–905.
- Malhotra D., Murnighan K.* The Effects of Contrasts on Interpersonal Trust // *Administrative Science Quarterly*. 2002. Vol. 47. No. 3. P. 534–559.
- Manne H.* Mergers and the Market for Corporate Control // *Journal of Political Economy*. 1965. Vol. 73. No. 1. P. 110–120.
- Masten S.E., Meehan J.W., Snyder E.A.* The Costs of Organization // *Journal of Law, Economics and Organization*. 1991. Vol. 7. No. 1. P. 1–27.
- Mattei U.* Property Rights in Civil Law Countries // *The New Palgrave Dictionary of*

Economics and the Law / P. Newman (ed.). Macmillan Reference Ltd, 1998. Vol. 3. P. 157–166.

McAdams R. The Origin, Development, and Regulation of Norms // Michigan Law Review. 1997–1998. Vol. 96. No. 1. P. 348–433.

McCloskey D. The Enclosure of Open Fields: Preface to a Study of Its Impact on the Efficiency of English Agriculture in the Eighteenth Century // The Journal of Economic History. 1972. Vol. 32. No. 1. P. 15–35.

McGuire M., Olson M. The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Rule of Force // Journal of Economic Literature. 1996. Vol. 34. No. 1. P. 72–96.

Menard C. Enforcement Procedures and Governance Structures: What Relationship? // Institutions, Contracts and Organizations. Perspectives from New Institutional Economics / ed. by C. Menard. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2000. P. 234–253.

Menard C. On Clusters, Hybrids and Other Strange Forms: The Case of French Poultry Industry // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1996. Vol. 152. No. 1. P. 154–183.

Merryman J.H. Ownership and Estate (Variations on a Theme by Lawson) // Tulane Law Review. 1974. Vol. 48. P. 916–945.

Michelman F. Property, Utility, and Fairness: Comments on the Ethical Foundations of “Just Compensation” Law // Harvard Law Review. 1967. Vol. 80. No. 6. P. 1165–1268.

Michelman F. States’ Rights and States’ Roles: Permutations of “Sovereignty” in National League of Cities v. Usury // Yale Law Journal. 1977. Vol. 86. No. 6. P. 1165–1195.

Milgrom P. Employment Contracts, Influence Activities and Organization Design // Journal of Political Economy. 1988. Vol. 96. P. 42–60.

Milgrom P., North D., Weingast B. The Role of Institutions in the Revival of Trade: The Medieval Law Merchant // Economics and Politics. 1990. Vol. 2. No. 1. P. 1–23.

Mill J.S. Principles of Political Economy with Some of Their Applications to Social Philosophy. J.M. Robson (ed.). Toronto: University of Toronto Press, 1965.

Miller G.J. Managerial Dilemmas. The Political Economy Of Hierarchy. Cambridge: CUP, 1992.

Muris T. Opportunistic Behavior and the Law of Contracts // Minnesota Law Review. 1980–1981. Vol. 65. P. 521–590.

Nelson Ph. Advertising as Information // Journal of Political Economy. 1974. Vol. 82. P. 729–754.

Nelson Ph. Information and Consumer Behavior // Journal of Political Economy. 1970. Vol. 78. No. 2. P. 311–329.

Niehans J. Transaction Costs // The Palgrave Dictionary of Economics. L.: Macmillan, 1987. P. 676–679.

North D. Economic Performance through Time. Alfred Nobel Memorial Prize Lecture in Economic Science // American Economic Review. 1994. Vol. 84. No. 3. P. 359–368.

North D. Institutions and Credible Commitment // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1993. Vol. 149. No. 1. P. 11–23.

North D. Structure and Change in Economic History. No. Y.; L.: W.W. Norton & Company, 1981.

North D. Understanding the Process of Economic Change. Princeton and Oxford: Princeton University Press, 2005.

North D., Thomas R. The First Economic Revolution // Economic History Review. 1977. Vol. 30. No. 2. P. 229–241.

- North C.D., Thomas R.P.* The Rise of the Western World. A New Economic History. Cambridge: CUP, 1973.
- Oehvall D.* Economic Analysis of the Title to Stolen Personal Property. Master Thesis LLM in Law and Economics. University of Manchester, 2004.
- Olson M.* Collective Action // The New Palgrave: A Dictionary of Economics. L.: Macmillan, 1987. P. 474–477.
- Olson M.* The Rise and Decline of Nations. New Haven: Yale University Press, 1982.
- Ostrom E.* Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action. Cambridge: CUP, 1990. P. 58–63.
- Ostrom E.* Private and Common Property Rights // Encyclopedia of Law and Economics / ed. by B. Bouckaert, G. DeGeest. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2000. P. 332–379.
- Ostrom E.* Self-Governance of Common-Pool Resources // Palgrave Dictionary of Economics and the Law / ed. by P. Newman. L.: Macmillan Reference Ltd, 1998. Vol. 1. P. 424–432.
- Ott C., Schaeffer Я.-B.* Emergence and Construction of Efficient Rules in the Legal System of German Civil Law // International Review of Law and Economics. 1993. Vol. 13. No. 3. R 285–302.
- Parisi F.* The Genesis of Liability in Ancient Law // American Law and Economics Review. 2001. Vol. 3. No. 1. R 82—124.
- Penrose E.* Biological Analogies in the Theory of the Firm // American Economic Review. 1952. Vol. 42. No. 5. R 804–819.
- Pildes R.* The Destruction of Social Capital through Law // University of Pennsylvania Law Review. 1996. Vol. 144. No. 5. P. 2055–2077.
- Polinsky M.* An Introduction to Law and Economics. 2nd ed. Boston and Toronto: Little, Brown and Company, 1989.
- Posner E.* Agency Models in Law and Economics // The Law School of the University of Chicago. 2000a. http://papers.ssm.com/paper.taf7abstract_id=204872
- Posner E.* Social Norms and the Law. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 2000b.
- Posner R.* Social Norms and the Law: an Economic Approach // American Economic Review. 1997. Vol. 87. No. 2. P. 365–369.
- Posner R.* The Economics of Justice. Massachusetts and L.: Harvard University Press, 1983.
- Posner R., Rasmusen E.* Creating and Enforcing Norms, with Special Reference to Sanctions // International Review of Law and Economics. 1999. Vol. 19. P. 369–382.
- Roberts J.* The Modern Firm. Organizational Design for Performance and Growth. Oxford: Oxford University Press, 2004.
- Roe M.J.* Chaos and Evolution in Law and Economics // Harvard Law Review. 1996. Vol. 109. No. 3. P. 641–668.
- Rose C.* Propter Honoris Respectum: Property as the Keystone Right? // Notre Dame Law Review. 1996. Vol. 71.
- Rose-Ackermann S.* Inalienability and the Theory of Property Rights // Columbia Law Review. 1985. Vol. 85. No. 5. P. 931–969.
- Rubinfeld D., Scotchmer S.* Contingent Fees // Palgrave Dictionary of Economics and the Law / ed. by P. Newman. L.: Macmillan Reference Ltd, 1998. Vol. 1. P. 415–420.
- Rubinfeld D., Scotchmer S.* Contingent Fees for Attorneys: An Economic Analysis // RAND Journal of Economics. 1993. Vol. 24. No. 3. P. 343–356.
- Schotter A.* The Economic Theory of Social Institutions. Cambridge: CUP, 1981.
- Schwartz A.* Relational Contracts in the Courts: An Analysis of Incomplete Agreements and

Judicial Strategies // The Journal of Legal Studies. 1992. Vol. 21. No. 2. P. 271–318.

Schwartz W., Baxter K., Ryan D. The Duel: Can These Gentlemen Be Acting Efficiently? // The Journal of Legal Studies. 1984. Vol. 13. No. 2. P. 321–355.

Schwartz M., Mitchell D. An Economic Analysis of the Contingent Fee in Personal-Injury Litigation // Stanford Law Review. 1970. Vol. 22. No. 6. P. 1125–1162.

Sen A. Labour Allocation in a Cooperative Enterprise // Review of Economic Studies. 1966. Vol. 33. No. 4. P. 361–371.

Spence A.M. Job Market Signalling // Quarterly Journal of Economics. 1973. Vol. 87. No. 3. P. 355–374.

Sunstein C. On the Expressive Function of Law // University of Pennsylvania Law Review. 1996. Vol. 144. No. 5. P. 2021–2053.

Telser L.G. A Theory of Self-Enforcing Agreements // Journal of Business. 1981. Vol. 53. No. 1. P. 27–44.

Ullman-Margalit E. The Emergence of Norms. Oxford: Clarendon Press, 1977.

Umbeck J. A Theory of Contractual Choice and the California Gold Rush // Journal of Law and Economics. 1978. Vol. 21. No. 2. P. 421–437.

Vanneste S., Van Hiel A., Parisi F. Depoorter, B. From “Tragedy» to “Disaster”: Welfare Effects of Commons and Anticommons Dilemmas. George Mason University School of Law. Law and Economics Working Paper Series. http://ssrn.com/abstract_id=548622

Van Zandt D. The Lessons of the Lighthouse: “Government” or “Private” Provision of Goods // Journal of Legal Studies. 1993. Vol. 23. No. 1. P. 47–72.

Viscusi K., Vernon J. Economics of Regulation and Anti-Trust. 3rd ed. Cambridge, Mass.: MIT, 2000.

Williamson O. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives // Administrative Science Quarterly. 1991. Vol. 36. No. 2. P. 269–296.

Williamson O.E. Calculativeness, Trust, and Economic Organization // Journal of Law and Economics. 1993. Vol. 36. No. 1 (part 2). P. 453–486.

Young P.H. The Economics of Convention // Journal of Economic Perspectives. 1996. Vol. 10. No. 1. P. 105–122.

Примечания

1

Об использовании игр см. Приложение к главе 1.

2

Равновесие по Нэшу – это набор стратегий (одна для каждого игрока) такой, что ни один из игроков не имеет стимула отклоняться от своей стратегии.

3

Ситуация будет эффективной по Парето, если ни один из игроков не может улучшить свое положение, не ухудшив при этом положения другого игрока.

4

Иногда, конечно, обществу бывает выгодно сохранить определенную группу людей в ситуации «дилеммы заключенных», в которой они находятся. Примером может служить антимонопольное законодательство.

5

Рассказывают, что во время Первой мировой войны германские солдаты приковывали себя цепями к своим пулеметам. Каждый из них, скорее всего, делал это добровольно, чтобы

быть уверенным в других [Ullmann-Margalit, 1977, p. 32].

6

В экономической литературе институты этого типа называются также правилами кооперации.

7

В те времена, когда Западный Берлин был поделен на оккупационные зоны, перед въездом на дорогу, ведущую в штаб-квартиру оккупационных войск в британском секторе Западного Берлина, внимание привлекал огромный указатель «Держитесь правой стороны», который и выступал в роли подобного сигнала, указывавшего, что вы находитесь на территории Германии и здесь действует правило правостороннего движения.

8

В 1986 году, например, был проведен опрос жителей Торонто (Канеман и др.), который показал, что поведение хозяйственных магазинов будет считаться «нечестным», если после сильного снегопада они повысят цены на лопаты для очистки дорог от снега. Это исследование показало, что рост цен считается приемлемым, если он отражает реальное увеличение издержек, а не просто является реакцией на увеличение спроса.

9

Экономисты рассматривают наказание как способность налагать издержки.

10

См. записку по делу *Cooper v. Aaron*, 358 US1(1958), поданную ответчиком. (Цит. по: [Lessig, 1995, p. 973].)

11

Норма дисконта – это показатель, используемый для приведения разновременных величин затрат и результатов к начальному периоду расчета. Она характеризует временные предпочтения игроков. Люди с положительной нормой временного предпочтения оценивают текущее потребление или доход выше, чем доход или потребление в будущем, поэтому, чтобы оценить вложение средств, будущие доходы или расходы дисконтируют, что позволяет их сравнивать. Почему для людей характерна положительная норма временного предпочтения? Существует риск смерти, и человек может не дожить до получения будущих доходов. Но это лишь одно из объяснений из большого их числа. Если у нас есть 100 долл., и мы положим их в банк, то через год у нас будет уже $100 \cdot (1 + r)$ долл., где r — ставка процента, под который мы можем положить деньги в банк. Поэтому 100 долл. через год будут равны $100 / (1 + r)$ долл. сейчас. Сегодняшний доллар стоит больше, чем доллар, который будет у нас через год. Доллар можно вложить в банк, и он начнет приносить прибыль. Пусть учетная ставка равна 5 %, тогда через год доллар принесет 5 центов. Как оценить доллар, который мы получим через год? Сколько нам нужно положить в банк сейчас, чтобы через год у нас было 100 долл.? $100 / (1 + 0,05) = 95,2$ долл. Мы кладем в банк 95,2 долл., получаем 4,8 долл. в виде процента, и через год у нас будет 100 долл. Это означает, что 100 долл. через год равны 95,2 долл. сейчас. Мы дисконтировали будущую сумму, т. е. привели ее ценность к настоящему. При учетной ставке 5 % текущая дисконтированная ценность 100 долл., полученных через год, равна 95,2 долл. Мы производили расчет по формуле $P = P_0 / (1 + r)^t$, где r — коэффициент дисконтирования, равный 5 % = $0,05$, t — номер года, а r — норма дисконта.

12

Антиблаго (*bad*) – товар или продукт, обладающий отрицательной полезностью для

потребителя.

13

Безбилетник (*free rider*) – понятие, используемое в экономическом анализе для обозначения стороны, которая получает выгоды от усилий, предпринимаемых другой стороной, не платя за них. В данном случае безбилетник – это тот член некоего сообщества людей, который пользуется общественным благом, т. е. порядком и предсказуемостью поведения людей, обеспечиваемыми неформальным правилом, но не платит за него. Он не несет издержек, связанных с наказанием нарушителя, полагаясь на других членов сообщества и считая, что его вклад вряд ли что-то изменит, если другие не будут наказывать нарушителя. Но если все члены данного сообщества выберут стратегию безбилетника и никто из них не будет наказывать нарушителя, то неформальное правило не будет соблюдаться и все члены этого сообщества проиграют из-за отсутствия порядка.

14

Этот пример взят из работы [McAdams, 1997–1998, p. 348].

15

Считается, что в Америке законы о банкротстве продолжниковские, а в Европе – прокредиторские.

16

Под социальным капиталом понимаются нормы взаимности и сети гражданского взаимодействия.

17

Контролером мы называем лицо, которое следит за соблюдением правил.

18

«Реклама... есть метод предоставления потенциальным покупателям знаний о продавцах. Очевидно, что этот инструмент очень важен для ликвидации неосведомленности, сравнимый по силе с использованием книги вместо устного доклада для передачи знаний. Маленькое 5-долларовое рекламное объявление в городской газете доходит почти до 25 000 читателей (в том смысле, что оно прочитано), или пятьдесят читателей за один цент; даже если крошечная часть этих читателей является потенциальными покупателями (или продавцами), их экономия на поиске по сравнению со случаями использования неквалифицированных советов может быть поразительной». Стиглер Дж. Экономическая теория информации // Теория фирмы / сост. В.М. Гальперин. М.: Экономическая школа, 1995. С. 520.

19

См. приложение к главе 2.

20

Владельцы прав на добычу минеральных ресурсов обычно не продают свои права, а соглашаются на долю в доходах, размер которых заранее неизвестен [Barzel, 1982, p. 34].

21

Гражданский кодекс РФ. Ст. 428. П. 1.

22

В экономической литературе она получила название «экономическая теория трансакционных издержек».

23

Различаются коллективистские и индивидуалистические общества. В коллективистских

обществах, к которым относятся большинство развивающихся стран, социальная структура «сегментирована», каждый индивид поддерживает социальные и экономические связи в основном с членами отдельных религиозных, этнических или семейных групп, в которых защита контракта осуществляется с помощью неформальных экономических и социальных институтов. Члены коллективистских обществ ощущают вовлеченность в жизнь других членов группы, к которой они принадлежат. В то же время между членами разных групп социальные и экономические связи не развиваются. В индивидуалистических обществах социальная структура, наоборот, является «интегрированной». Это означает, что сделки заключаются между людьми, принадлежащими к различным группам, и индивиды часто переходят из одной группы в другую. В этих обществах ценится уверенность человека в своих собственных силах, а защита контрактов осуществляется с помощью специализированных организаций (например судов). Грейф рассматривает действие механизма двусторонней репутации на примере индивидуалистического общества – Генуи XII века, а многосторонней репутации – на примере коалиции магрибских купцов [Greif, 1994].

24

Полезность в экономической теории – это понятие, которое относится к предпочтениям людей: чем сильнее предпочитается некое благо, тем выше его полезность для индивида.

25

Рисунки, помещенные в Приложении к главе 2, взяты из [Cooter, Ulen, 2000, p. 47–48].

26

Пример взят из [Пиндайк, Рубинфельд, 1992, с. 140].

27

Во время Французской революции вошел в моду подход, который рассматривал расщепление прав собственности как пережиток феодализма. Появилась теория, согласно которой разделение правомочий должно быть строго ограничено небольшим количеством строго определенных типов. Эта идея была популярна даже в большей степени, чем сам Кодекс Наполеона. Этот антифеодальный подход нашел отражение, например, в Германском гражданском кодексе, в котором установлено, что только материальные блага могут быть объектом права собственности. Действительно, в феодальной структуре многие права собственности имели нематериальный характер [Mattei, 1998].

28

Подробное обсуждение этих правомочий см.: [Капелюшников, 1990, с. 11–13].

29

Провал рынка – это неспособность рыночной системы произвести определенные блага вообще или произвести их в оптимальном количестве.

30

Хотя маяки были частными, но государство регулировало их деятельность путем фиксирования размера взимаемой ими пошлины. Они, по сути, были регулируемые частными предприятиями. Подробнее об этом см. главу 5, а также [Van Zandt, 1993].

31

Коуз часто подвергался критике за нереалистичность предпосылки о нулевых транзакционных издержках. Он высказал свое отношение к этой критике: «...я думал показать, что игнорирование транзакционных издержек при исследовании ряда проблем

делает бессмысленным институты права» [Коуз, 2001, с. 93].

32

Miller v. Schoene. 276 U.S. 272 (1928).

33

Это означало бы измерение всех качественных характеристик блага и определение, кому принадлежит право на каждую из этих характеристик, а это связано с очень высокими транзакционными издержками.

34

Национализацией называется институциональное изменение, в рамках которого права частной или коллективной собственности трансформируются в права государственной собственности. Обратный процесс называется приватизацией [Шаститко, 1998, с. 261].

35

Подобные результаты национализации лесов проявились в Таиланде, Нигерии, Непале и Индии [Ostrom, 2000].

36

Термин «рентоориентированное поведение» был введен А. Крюгер в 1974 году. Однако сама теория была разработана Г. Таллоком в 1967 году.

37

Этот четырехугольник иногда называют четырехугольником Таллока.

38

В первых трех случаях речь идет об ограниченной рациональности сторон договора, в последнем, четвертом, – об ограниченной рациональности третьей стороны, решающей спор, например судей.

39

Термин «неблагоприятный отбор» возник в страховом деле и в экономическую теорию был введен Ф. Найтом.

40

Понятия «скрытые действия» и «скрытая информация» были введены К. Эрроу [Arrow, 1985].

41

В этом смысле образование является сигналом, а возраст нет.

42

Сам термин «моральный риск» пришел в экономическую теорию из страхового дела. Он означал, что люди, купившие страховку, могли изменить свое поведение, вести себя менее осторожно и размер страхового возмещения в этом случае возрастал.

43

Примеров агентских отношений очень много: врач и пациент, акционеры и управляющий, правитель и сборщики налогов на местах, избиратели и политики, ребенок как принципал и родители как агенты.

44

Числа здесь произвольные, они зависят от того, насколько агент не расположен к риску.

45

Первые четыре вида специфичности были выделены Уильямсоном [Уильямсон, 1996, с. 109].

46

Взаимодополняемые, взаимно уникальные ресурсы, максимальная ценность которых достигается только в данной фирме, носят название интерспецифических.

47

«Квази» – приставка, означающая «как будто», соответствующая словам «мнимый», «ненастоящий».

48

Форвардный контракт – это соглашение о купле-продаже товара, по которому поставка осуществляется на определенную будущую дату по оговоренной в контракте цене.

49

Например, нефтяная компания может потребовать от бензозаправочной станции оставаться открытой в определенные дни или часы, хотя эти дополнительные часы могут быть невыгодны для дилера.

50

Flynn et al. v. Gold Kist, Inc. 181 Ga. App. 627, 64, 353 S.E. 2d 537, 540 (1987).

51

Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах». П. 1. Ст. 71.

52

Конгломерат – фирма, состоящая из холдинговой компании и группы дочерних компаний, в основном не связанных друг с другом по роду деятельности.

53

Доля лиц, занимающихся юридической практикой в одиночку, в Америке постоянно сокращается. В 1964 году она составляла 64 % общего числа юристов, в 1970 году – 52 и в 1980 году – 49 % [Carr, Mathewson, 1990].

54

Прямо или косвенно банки контролируют основную часть акций германских компаний. Почти 85 % голосующих акций в 1992 году контролировались банками и ассоциированными с ними инвестиционными фондами. Роль банков усиливается положениями, присутствующими во многих уставах компаний о том, что небанковские акционеры не могут располагать более чем 5—10 % общего числа голосов, независимо от общего числа акций, которыми они располагают. Основная часть акций в Германии – это не именные акции, а акции на предъявителя, депонируемые в ведущем банке корпорации, который и выплачивает дивиденды. Германские законы разрешают банкам голосовать по доверенности, если владелец не распорядится иначе.

55

В типичной японской компании примерно 2/3 акций владеют банки, страховые компании и другие корпорации.

56

Норма рентабельности (rate of return) – прибыль, приносимая инвестициями. Рассчитывается как отношение полученной суммарной прибыли компании до вычета налогов к объему вложенного капитала.

57

Говоря об эффективности институциональной структуры, мы подразумеваем ту структуру, которая создает предпосылки для долговременного экономического роста.

58

Стенли – секретарь по ирландским делам – предложил в 1833 году систему отмены рабства на Антильских островах. Рабовладельцы получали 15 млн ф. ст. компенсации, которая затем была увеличена до 20 млн ф. ст. Кроме того, предусматривался переходный период (7 лет), в течение которого негры находились в промежуточном положении.

59

В философской повести Вольтера «Кандид, или Оптимизм» есть герой, которого зовут доктор Панглосс, – это наставник главного героя. Доктор Панглосс, который с тупым оптимизмом постоянно утверждал: «Все к лучшему в этом лучшем из миров», в конце концов был повешен за богохульственные речи в Лиссабоне после землетрясения.