**ОПОРНЫЙ КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ**

**Тема 1**

**ВВЕДЕНИЕ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ**

В экономической теории ХХ века доминирующей стала неоклассическая теория. Возникновение неоклассической экономической теории связывают с маржиналистской революцией в последней трети XIX века, которая в последующем позволила распространить принцип максимизации богатства как средства объяснения и предсказания поведения на все области человеческой деятельности. В конце XIX века зародилось альтернативное неоклассике течение, ставшее продолжением традиций исторической школы, - американский институционализм. Его появление связано прежде всего с работами Т. Веблена (1857 - 1929), в которых он подверг критике концепцию рациональности и соответствующий ей принцип максимизации как основополагающий в объяснении поведения экономических агентов.

|  |
| --- |
| **Зарождение и развитие**  **институциональной теории** |

Дальнейшее развитие институционализма связано с именами американских экономистов У. Митчелла (1874 - 1948) и Дж. Коммонса (1862 - 1945). В отличие от неоклассического направления работы институционалистов характеризуются противостоянием принципам неоклассического анализа, во-первых, и междисциплинарностью, во-вторых.

С распространением неоклассической теории во все большей степени стала проявляться ее ограниченность как в объяснении поведения человека и взаимодействия между людьми на разных уровнях, так и в предсказаниях. Это выразилось в нарастании неудовлетворенности полученными результатами и скептицизма относительно возможностей данной теории. Одним из проявлений данной ограниченности стала неспособность предсказать и объяснить феномен Великой депрессии на рубеже 20 - 30-х годов ХХ века, что было обусловлено в том числе специфическим отношением к проблемам рациональности поведения экономических агентов и равновесия.

Вот почему наряду с возникновением кейнсианства во второй трети ХХ века наблюдается всплеск интереса к институциональным методам анализа. Однако, старый институционализм не смог дать общезначимой программы исследований, если не считать систематической критики неоклассической теоретической системы. Отмеченное обстоятельство подтолкнуло к развитию направления, которое ориентировано не на кардинальный пересмотр, а на модификацию исследовательской программы. Модифицированная программа получила название неоинституционализм.

В качестве непосредственных предшественников неоинституциональной экономики в концептуальном плане можно выделить две фигуры: родоначальника австрийского направления в экономической теории Карла Менгера (1840 - 1921) и американского экономиста Фрэнка Найта (1885 - 1962) - основателя "чикагской школы". В частности, К. Менгер предложил объяснение происхождения денег, что оставалось за пределами ортодоксальной неоклассической теории, в явной форме поставил вопрос о возможностях и условиях синтеза различных наук, изучающих общество. В работах Ф. Найта принципиальное значение имело исследование проблемы неопределенности, которое ставило под сомнение возможность использования моделей принятия индивидуальных решений, основанных на принципе максимизации, с одной стороны, и моделей обмена, основанных на принципах Парето-оптимальности результатов, - с другой.

Появление неоинституционализма обычно связывают с именем лауреата премии имени Нобеля в области экономики Р. Коуза. Ключевые идеи нового направления изложены в статьях Р. Коуза "Природа фирмы" (1937) и "Проблема социальных издержек" (1960). Вот что по этому поводу писал другой лауреат премии имени Нобеля по экономике Дуглас Норт [Норт Д.С., 1993, с.69]:

"Коуз показал, что неоклассическая модель, которая служит фундаментом большинства экономических теорий западных ученых, справедлива лишь при чрезвычайно жесткой предпосылке о том, что трансакционные издержки равны нулю; если же трансакционные издержки положительны, то необходимо учитывать влияние институтов".

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

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

Ряд российских специалистов уже активно используют идеи неоинституционализма для объяснения особенностей современного хозяйства. Наиболее плодотворно работают в этой области С. Авдашева, А. Аузан, Р. Капелюшников, Ю. Кочеврин, Я. Кузьминов, В. Маевский, С. Малахов, В. Найшуль, А. Нестеренко, Р. Нуреев, А. Олейник, В. Радаев, В. Тамбовцев, А. Шаститко, А. Яковлев.

|  |
| --- |
| **«Старый» и «новый»**  **институционализм** |

Между взглядами «старых» институционалистов (Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Митчелл и др.) и неоинституционалистов есть по крайней мере три коренных различия.

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

Во-вторых, «старый» институционализм базировался в основном на индуктивном методе шел от частных случаев к обобщениям, в результате чего общая институциональная теория так и не сложилась. Институты здесь анализировались без общей теории, в то время как ситуация с основным течением экономической мысли была, скорее, обратной: традиционная неоклассика была теорией без институтов. В современном институционализме положение коренным образом меняется: неоинституционализм использует дедуктивный метод - от общих принципов неоклассической экономической теории к объяснению конкретных явлений общественной жизни. Здесь сделана попытка анализировать институты на базе единой теории и внутри нее.

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

|  |
| --- |
| **Методология анализа** |

Отличной является и методология исследования. Неоинституционализм базируется на принципе методологического индивидуализма. Он заключается в объяснении институтов через интересы и поведение индивидов, которые их используют для координации своих действий. Именно индивид становится отправной точкой в анализе институтов. Например, характеристики государства выводятся из интересов и особенностей поведения его граждан. Продолжением принципа методологического индивидуализма стала концепция спонтанной эволюции институтов. Эта концепция исходит из предположения, что институты возникают в результате действий людей, но не обязательно в результате их желаний, т. е. спонтанно.

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

Чтобы дать более полную картину «старого» институционализма, приведем некоторые примеры. Так, Т. Веблен в своей «Теории праздного класса» (1899) дает пример применения методологии холизма к анализу роли привычек. Привычки являются одним из институтов, задающих рамки поведения индивидов на рынке, в политической сфере, в семье. Так, поведение современных людей выводится Вебленом из двух очень древних привычек, которые он называет инстинктом соперничества (желание опередить других, выделиться на общем фоне) и инстинктом мастерства (предрасположение к добросовестному и эффективному труду).

К старому институционализму можно отнести Дж. К. Гэлбрейта и его теорию техноструктуры, изложенную в книгах «Новое индустриальное общество» (1967) и «Экономические теории и цели общества» (1973). Именно техноструктура влияет на поведение индивидов, т. е. характеристики индивидов рассматриваются в качестве функции институциональной среды. Например, потребительский спрос выводится из интересов роста корпораций, активно использующих для убеждения потребителей рекламу.

Единая классификация институциональных теорий до сих пор так и не сложилась. До сих пор сохраняется дуализм «старого» институционализма и неоинституциональных теорий. Оба направления сформировались либо на основе неоклассической теории, либо под ее заметным влиянием (рис. 1).

|  |
| --- |
| **"Дерево институционализма"** |

Так, неоинституционализм развивался, расширяя и дополняя магистральное направление экономикс. Вторгаясь в сферу других наук об обществе (права, социологии, психологии, политики и др.), эта школа использовала традиционные микроэкономические методы анализа, пытаясь исследовать различные общественные отношения с позиции рационально мыслящего «экономического человека» (homo oeconomicus). Поэтому отношения между людьми здесь рассматриваются прежде всего сквозь призму взаимовыгодного обмена; такой подход называют контрактной (договорной) парадигмой. Если в рамках первого направления (неоинституциональная экономика) институциональный подход лишь расширил и модифицировал традиционную неоклассику, оставаясь в ее пределах и снимая лишь некоторые наиболее одиозные предпосылки (аксиомы полной рациональности, абсолютной информированности, совершенной конкуренции, установление равновесия лишь посредством ценового механизма и др.), то второе направление (институциональная экономика) в гораздо большей степени опиралось на «старый» институционализм.

|  |
| --- |
| Неоклассическая теория |

|  |
| --- |
| Неоинституциональная экономика |

|  |
| --- |
| "Старый" институционализм |

|  |
| --- |
| Теория прав  собственности |

|  |
| --- |
| Теория  контрактов |

|  |
| --- |
| Теория трансакционных издержек |

|  |
| --- |
| Новая экономическая история |

|  |
| --- |
| Теория  конвергенции |

|  |
| --- |
| Теория постиндустриального общества |

|  |
| --- |
| Экономика глобальных продлем |

|  |
| --- |
| Экономика  соглашений |

|  |
| --- |
| Теория общественного выбора |

Рис. 1. "Дерево институционализма"

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

Согласно схеме, предложенной Имре Лакатошем (рис. 2), любая теория включает два компонента - «жесткое ядро» (hard core) и «защитную оболочку» (protective belt). Утверждения, составляющие «жесткое ядро» теории, должны оставаться неизменными в ходе любых модификаций и уточнений, сопровождающих развитие теории. Они образуют исследовательскую парадигму, те принципы, от которых любой последовательно применяющий теорию исследователь не вправе отказаться, какой бы острой ни была критика оппонентов.

|  |
| --- |
| **Соотношение неоинституциональной и неоклассической экономической теории** |

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

Рис. 2. Компоненты научной теории

Следующие утверждения образуют «жесткое ядро» неоклассики - без них не обходится построение ни одной неоклассической модели:

* равновесие на рынке существует, оно единственно и совпадает с оптимумом по Парето (модель Вальраса - Эрроу - Дебре);
* индивиды осуществляют выбор рационально (модель рационального выбора);
* предпочтения индивидов стабильны и носят эндогенный характер.

"Защитная оболочка" неоклассики включает в себя следующие положения:

* частная собственность является абсолютной предпосылкой обмена на рынке;
* индивиды обладают всем объемом рыночной информации;
* издержки осуществления обмена отсутствуют и единственный вид издержек - производственные издержки.

Рассмотрим неоинституциональную исследовательскую программу, впервые сформулированную в работах Р. Коуза. С этой программой связаны следующие изменения в защитной оболочке неоклассической теории.

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

Во-вторых, в неоклассическую модель вводится понятие информационных издержек, т. е. издержек, связанных с поиском и получением информации о сделке и о ситуации на рынке.

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

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

На протяжении более 200лет после опубликования "Богатства народов..." Адама Смита господствующим направлением исследований в экономической теории было преимущественное изучение одного набора идеализированных правил, регулирующих рыночный обмен. Несмотря на такое упрощение, этот подход оказался плодотворным: он превосходит все прочие теоретические системы в экономической и социальных науках в смысле как аналитической мощи, так и соответствия реальным фактам. Теория цен (микроэкономическая теория) дала чрезвычайно важные открытия в связи с фундаментальной природой обмена и размещения ресурсов на децентрализованных рынках, а также инструменты, позволяющие предсказывать, какое воздействие на равновесные исходы окажет изменение ограничений, с которыми сталкиваются индивиды, принимающие решения.

|  |
| --- |
| **Рациональность экономического поведения (модель**  **рационального выбора)** |

Модель рационального выбора с ее акцентом на индивидуальных агентах, максимизирующих целевую функцию при определенных ограничениях, играет центральную роль в неоинституционализме. Однако неоинституциональная экономическая теория отказалась от старой дихотомии неоклассической теории, предполагавшей максимизацию полезности домашними хозяйствами и максимизацию прибыли фирмами. Такие упрощения неоклассической теории, как персонификация фирмы и допущение о том, что фирма максимизирует свою прибыль, имели смысл в контексте неограниченного рыночного обмена, полной информации и полностью определенных прав частной собственности.

Неоинституциональному направлению в экономической теории в отличие от традиционного институционализма удалось сформулировать и реализовать свою исследовательскую программу. Были не только поставлены вопросы об условиях и результатах возникновения различных установлений, о влиянии систем правил (и соответствующих способов обеспечения их соблюдения) и форм экономической организации на поведение экономических агентов и размещение ресурсов, об основаниях многообразия форм организации экономической деятельности в рамках институциональной среды, но и предложены ответы на них, часть из которых была подвергнута процедуре проверки. Сигналом о признании результативности проведенных исследований стало, в частности, присуждение премий имени Нобеля в области экономики Рональду Коузу в 1991 году и Дугласу Норту в 1993 году.

|  |
| --- |
| **Исследовательские программы в экономической теории** |

Для того чтобы понять, в чем заключается модификация неоклассической исследовательской программы, необходимо выяснить общие черты и различия в видении основных теоретических проблем, на основе которых возникают модели поведения человека и взаимодействия между людьми. В соответствии с неоклассическим подходом рациональность экономических агентов является инструментальной, полной и независимой, что равнозначно рассмотрению экономического агента как упорядоченного набора стабильных предпочтений. Вот почему смысл экономического действия в указанной модели состоит в согласовании предпочтений с ограничениями в виде набора цен на товары и услуги. На уровне взаимодействия между экономическими агентами концепция рационального (оптимального) выбора оказывается элементом теории равновесия, которое также может рассматриваться в качестве отправной точки анализа экономической системы, определенной на уровне отдельного рынка (товаров, услуг или ресурсов) или совокупности рынков. Изменения в равновесии анализируются с помощью метода сравнительной статики. Именно данные элементы образуют жесткое ядро неоклассической теории.

Характеризуя неоклассический вариант теории выбора, Э.Фьюруботн и Р. Рихтер [Furubotn Е.G., Richter R., 1991, р.14] обратили внимание на то, что она "обычно рассматривает оптимальные планы потребления и производства в контексте данной институциональной структуры. В этом случае институциональная структура является одним из условий проблемы оптимизации". Вне зависимости от того, какова данная структура, оптимизация будет осуществлена.

Вместе с тем практически все исследователи, разрабатывающие или использующие аналитический инструментарий, характерный для неоинституционального подхода, реализуют несколько основополагающих принципов исследования: (1) методологический индивидуализм; (2) максимизация полезности; (3) ограниченная рациональность экономических агентов; (4) их оппортунистическое поведение. Вот почему можно говорить лишь о модификации неоклассической исследовательской программы. Перечисленные принципы относятся к построению рабочей модели человека.

В соответствии с принципом методологического индивидуализма только индивиды принимают решения. Государство, общество, фирма, а также семья или профсоюз не могут рассматриваться как коллективные образования, поведение которых подобно индивидуальному. Утилитаристский подход, предполагающий межличностные сравнения полезностей и соответственно построение функции общественного благосостояния также неприменим. С этой точки зрения определения фирмы, государства или домашнего хозяйства как "черных ящиков" [Hatchison Т.W., 1984, р.22] (общепринятые в стандартной неоклассической теории) должны быть модифицированы. Таким образом, "поведение" фирмы на рынке может быть объяснено лишь в терминах целевых функций и ограничений, с которыми сталкиваются экономические агенты, образующие фирму, влияющие на принятие решений и обеспечивающие их выполнение. Именно эта характеристика неоинституционализма позволяет говорить о наноэкономическом подходе.

Методологический индивидуализм позволяет преодолеть дихотомию "полезность — прибыль" и рассматривать поведение фирм в терминах максимизации полезности менеджеров, реально контролирующих ту или иную фирму, так же как государство — в терминах максимизации полезности чиновников, политиков или групп с однородными экономическими интересами. Неоинституциональная теория ослабляет требования к рациональности поведения экономических агентов, делая их более реалистичными. Это выражается в использовании вместо понятия полной, независимой и объективной рациональности понятие ограниченной рациональности. В результате задача на максимум превращается, по мнению Г. Саймона, в задачу на поиск удовлетворительного варианта решения в соответствии с определенным уровнем притязаний, когда объектом выбора является не конкретный набор благ, а процедура его определения.

Следствием неполноты информации оказывается не только ограниченная рациональность, но и в связи с существованием противоречий в экономических интересах - оппортунистическое поведение. Оно выражается в следовании собственным интересам, которое не связано с соображениями морали [Уильямсон О., 1996, с. 92 - 104]. Два последних элемента - ограниченная рациональность и оппортунизм - делают нетривиальной проблему разработки, заключения и обеспечения соблюдения контрактов экономическими агентами, выявления сравнительных преимуществ различных типов контрактов для структуризации трансакций, обладающих особыми характеристиками.

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

|  |
| --- |
| **Экономическое поведение как принятие решений** |

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

Существуют и другие ограничения на применение неоклассической модели.

|  |
| --- |
| **Проблема ограничений** |

1. Неоклассическая модель предполагает *полноту информации,* которой обладают индивиды в момент осуществления выбора. Вся необходимая информация о состоянии рынка содержится в ценах, что позволяет участникам обмена совершать сделки в соответствии со своими интересами. Однако это достижимо либо в условиях социалистической централизации ценообразования, либо в модели локального рынка. Именно при условии ограничения сделок определенным кругом лиц или определенной территорией все участники обмена могут быть обеспечены полной информацией о планируемых и совершаемых на рынке сделках. Примером локального рынка из истории являются средневековые ярмарки: постоянный круг участников и их ограниченное число позволяли всем торговцам иметь четкое представление о ситуации на рынке и строить достоверные предположения об ее изменении. Даже если торговцы не обладали всей полнотой информации о сделке*,* личная репутация каждого из них служила наилучшей гарантией отсутствия обмана и использования кем-либо дополнительной информации в ущерб остальным. Несмотря на кажущуюся парадоксальность, современные биржи и отдельные рынки (например, рынок алмазов) тоже функционируют на основе принципов локального рынка.

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

- наличие большого, потенциально бесконечного числа участников сделок (продавцов и покупателей), причем доля каждого из них незначительна в совокупном объеме сделок;

- обмен осуществляется стандартизированными и однородными продуктами;

- покупатели обладают полной информацией об интересующих их продуктах;

- существует возможность свободного входа и выхода с рынка, а у его участников отсутствуют стимулы для слияний.

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

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

|  |
| --- |
| **"Homo oeconomicus"** |

Каков же портрет идеального участника сделок на неоклассическом рынке'?

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

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

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

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

Наконец, участники сделок на рынке должны обладать способностью к *интерпретативной рациональности,* являющейся своего рода синтезом вышеизложенных четырех элементов. Интерпретативная рациональность включает, с одной стороны, способность индивида сформировать верные ожидания относительно действий другого, т. е. правильно интерпретировать намерения и планы последнего. В то же время к индивиду предъявляется симметричное требование: облегчать понимание другими его собственных намерений и действий.

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

Модель рационального выбора и ориентированное на нормы поведение не противоречат друг другу. Более того, именно следование нормам создает предпосылки рационального выбора.

|  |
| --- |
| **Типы поведения** |

Макс Вебер выделял четыре «идеальных типа» поведения.

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

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

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

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

В основе взаимодействия на рынке лежит целерациональное поведение. В неоклассической теории рациональность представлена в форме максимизирующего поведения, которое в условиях ограниченных ресурсов принимает форму задачи на оптимизацию: выбор средств для реализации экзогенно заданной цели. Данная концепция рациональности основана на определенном отношении к знанию и информации, которыми обладает и пользуется экономический агент для принятия решений о размещении ограниченных ресурсов, а также к мотивации, обусловливающей способ и полноту обработки информации. Человек здесь подобен вычислительной машине, которая может молниеносно обрабатывать весь объем актуальной для принятия решений информации.

Указанная теория была подвергнута острой критике со стороны как новых, так и старых институционалистов. Т. Веблен еще в 1898 г. высмеивал теоретическую концепцию экономического человека [Veblen T. (1919) P. 73-74]:

"Гедонистическая концепция человека представляет его в виде устройства, молниеносно рассчитывающего удовольствия и тяготы. Такой человек, подобно однородному шарику, наполненному желанием счастья, колеблется под воздействием импульса стимулов, которые перемещают его в пространстве, но никак не деформируют... Поместив самого себя в пространство стихий, он симметрично вращается вокруг своей духовной оси до тех пор, пока кнему не будет приложен параллелограмм сил, после чего он начнет двигаться в направлении, заданном результирующим вектором. Когда эта результирующая сила исчерпается, он вернется в состояние покоя и снова станет автономным шариком желания".

Максимизация ожидаемой полезности требует от индивида способности достаточно достоверно оценивать вероятность наступления того или иного события, в том числе вероятность совместного наступления событий. Однако опыт показывает, что обычно способности индивидов в оценке и подсчете вероятностей очень ограничены. Восприятие событий и оценка их вероятности зависят во многом от уже накопленного опыта. Чем больше новизна события, тем выше вероятность ошибки. Оценка вероятности часто зависит не от объективных, а от субъективных факторов — самопроизвольного оптимизма или пессимизма. Индивиды оценивают не зависящие от их действия события, как будто на развитие этих событий они могут повлиять («иллюзия контроля») и, следовательно, изменить вероятность их наступления.

# Тема 2

# бАЗОВЫЕ ПОНЯТИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА

Основным элементом институциональной среды, в которой люди осуществляют свой выбор, являются *нормы.* Существует множество определений нормы: «регулярность в поведении индивидов, опирающаяся на санкции», «отражение элемента долженствования в поведении», «связующее звено между ценностной системой индивида и его повседневным поведением».

|  |
| --- |
| **Нормы** |

Мы будем считать нормой «предписание определенного поведения, обязательное для выполнения и имеющее своей функцией поддержание порядка» в системе взаимодействий. Необходимо подчеркнуть принципиальное различие между нормой и средней величиной: если первая реализуется через социальные механизмы (ценности, санкции и т. д.), то вторая не несет никакой социальной нагрузки и может быть выявлена с помощью простого статистического расчета. Так, расчет среднего времени опоздания на встречу дает лишь весьма опосредованное представление о восприятии людьми взаимных обязательств. Например, во Франции не принято приходить в гости точно в назначенное время, но это отнюдь не свидетельствует о необязательности французов: нормой является небольшое опоздание (5 - 15 мин), и отношения между хозяевами и приглашенными строятся на основе ее выполнения.

Остановимся более подробно на структуре нормы и на том, как норма влияет на поведение людей.

Элементы, из которых конструируются нормы, таковы:

* *атрибуты,* они определяют группу людей, на которую распространяется норма;
* *фактор долженствования* (может, должен или не должен);
* *цель;*
* *условия,* при которых действует норма;
* *санкции,* они бывают юридическими, фиксируемыми в нормах права, и социальными, основанными на остракизме.

Норма в узком смысле практически совпадает с понятием соглашения, ведь выполнение предписания соглашения носит сугубо добровольный характер. При переходе к правилу добровольный характер выполнения предписаний исчезает, в ход вступают санкции.

Правила - *общепризнанные и защищенные предписания, которые запрещают или разрешают определенные виды действий одного индивида (или группы людей) при взаимодействии их с другими людьми или группами*.

|  |
| --- |
| **Правила** |

О правилах имеет смысл говорить тогда, когда они применяются более чем к одному человеку. Рассматриваемые нами правила отличаются от индивидуальных правил тем, что первые являются ограничениями более чем для одного человека. Это означает, что для обеспечения действенности социальной нормы она должна быть поддержана соответствующим механизмом санкционирования: поощрения для соблюдающих норму и наказания для нарушающих последнюю. Существование позитивных и негативных санкций имеет существенное значение в объяснении поведения человека и соответственно результатов обмена между экономическими агентами. Неотъемлемым элементом данного механизма является технология идентификации нарушителя как непременное условие адресности санкций.

Кроме того, правила отличаются от равновесия, основанного на обычае, тем, что редко обеспечивают Парето-оптимальность. Эта особенность обусловлена их распределительной природой. Наконец, правила отличаются от привычек или принудительных неврозов тем, что оказываются ограничениями. Привычка же является автоматически воспроизводимым образцом действия, который не требует размышления по поводу того, следовать ей или нет. Изложенное позволяет предположить, что правила являются рационализацией личного интереса (поскольку тем самым решается проблема координации действий разрозненных экономических агентов).

Теория общественного выбора отражает попытку «рационализировать» нормы, т. е. увидеть в нормах результат осознанного, рационального выбора людей. Следовательно, противоречие между моделью рационального выбора и следованием нормам снимается. Теория общественного выбора изучает прежде всего юридические нормы, отражающие результат политического выбора и фиксируемые в праве. Для объяснения юридических норм используется неоклассическая модель рационального выбора. Иными словами, нормы и правила появляются в результате взаимодействия индивидов на политическом рынке. Отсюда и следующий критерий оценки норм — их эффективность. Нормы эффективны тогда, когда они основаны на индивидуалистических ценностях и способствуют взаимовыгодной реализации индивидуальных интересов.

|  |
| --- |
| **Теория общественного выбора** |

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

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

В отличие от интерпретации норм с помощью модели рационального выбора, характерной для теории общественного выбора, экономика соглашений предлагает увидеть в следовании нормам предпосылку рационального поведения, несмотря на то что нормы при этом считаются заданными извне, экзогенны. Данное утверждение на первый взгляд парадоксально: условием рационального действия становится выполнение нормы, не являющейся (точнее, не обязательно являющейся) результатом рационального выбора.

|  |
| --- |
| **Экономика соглашений** |

Объяснение парадокса связано с уже упомянутым требованием к интерпретативной рациональности участников сделок на рынке. Экономика соглашений предлагает рассматривать норму в качестве предпосылки для взаимной интерпретации намерения и предпочтения участниками сделок. В такой перспективе следование норме становится для индивида способом доведения до контрагента сигналов о своих намерениях, равно как и основой для понимания намерений других индивидов. Индивиды выполняют требование нормы не потому, что она является абсолютным детерминантом их поведения, а для снижения неопределенности во взаимодействиях и, следовательно, для достижения своих рационально поставленных целей.

Выделяются семь типов соглашений, регулирующих деятельность индивидов в различных сферах, причем каждый индивид в своей повседневной жизни может действовать в рамках всех семи сфер деятельности [Олейник А., 2000, С. 50]:

|  |
| --- |
| **Типы соглашений** |

*Рыночное соглашение*, основанное на максимизации индивидом полезности через удовлетворение потребностей других индивидов.

*Индустриальное соглашение*, основанное на подчинении взаимодействия между людьми требованиям технологии производственного процесса.

*Традиционное соглашение*, основанное на обеспечении воспроизводства традиции, например, принципе старшинства.

*Гражданское соглашение*, основано на подчинении индивидуальных интересов коллективным.

*Общественное мнение*, основано на достижении известности и привлечении мнения общества.

*Творческая деятельность* - достижение неповторимого результата, у которого отсутствуют аналоги.

*Экологическое соглашение* основано на обеспечении гармонии с природой.

Следующий вопрос касается соотношения соглашений, он требует специального рассмотрения в связи с тем, что индивид может действовать в рамках всех соглашений. Как он может согласовывать свои действия с различными «правилами игры», играть роль и рационального покупателя (рыночное соглашение), и квалифицированного специалиста (индустриальное), и гражданина, и примерного семьянина? Задача усложняется тем, что многие сферы деятельности находятся на стыке различных соглашений. В чисто экономическом плане именно на «стыке» соглашений возникает неопределенность. Индивиды оказываются неспособными согласовать взаимоисключающие требования к своему поведению и построить верные предположения относительно действий своих контрагентов.

|  |
| --- |
| **Соотношение соглашений** |

В рамках рассматриваемого подхода выделяются следующие варианты соотношения соглашений.

*Экспансия —* соотношение соглашений, при котором opгaнизация взаимодействий происходит на основе норм одного из соглашений в тех сферах, где ранее господствовали нормы других соглашений.

*Касание —* такое соотношение соглашений, когда одно и то же взаимодействие может быть осуществлено на основе взаимоисключающих норм. Классическим примером является сдача крови, впервые исследованная под данным углом зрения еще К. Эрроу. Дело в том, что кровь обычно сдают либо за деньги (рыночное соглашение), либо бесплатно, из соображений солидарности (гражданское).

*Компромисс —* соотношение соглашений, при котором появляются синтетические нормы, снимающие противоречие между требованиями различных соглашений. Например, любая рекламная кампания предполагает нахождение компромисса между требованиями рыночного соглашения и соглашения об общественном мнении.

В отличие от неоклассической экономической теории, где единицей анализа является индивид, единицей исследования в институциональной экономике является институт, понимаемый в качестве рамок, структурирующих взаимодействие между людьми в различных сферах их деятельности.

|  |
| --- |
| **Институты и их функции** |

В неоинституциональной теории существуют две традиции определения термина институт. Так, французские институционалисты (Л. Тевено, А. Турен) во главу угла ставят понятие нормы. Другая часть ученых (Р. Коуз, Д. Норт, О. Уильямсон) склоняется понятию правила. Так, Д. Норт определяет институт как "созданные человеком ограничения, которые структурируют политическое, экономическое и социальное взаимодействие" [Норт Д., 1997, С. 17], или как "правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодейтсия между людьми", а также как "формальные правила, неформальные ограничения и способы обеспечения действенности ограничений".

С этой точки зрения любой институт - это набор определенных правил (норм), тогда как правила - не всегда институт. Вот почему отделение одной категории от другой нетривиально. Кроме того, из предложенного определения следует, что признание правил не тождественно согласию, поскольку в последнем случае нет необходимости в особом механизме их защиты и обеспечения соблюдения. В отличие от нравственных норм правила, составляющие институт, далеко не всегда согласованны, логически последовательны. Данное отличие также имеет важные последствия для поведения, поскольку непоследовательность и противоречивость позволяет манипулировать нормами.

При этом уточним, что речь идет как о формальных рамках (зафиксированных в конституции, писаном праве), так и о неформальных (зафиксированных в неписаном, или обычном праве — традициях, обычаях, табу). Кроме того, существуют и такие рамки поведения, которые не фиксируются ни в писаном, ни в неписаном праве. Индивиды выбирают их спонтанным образом и добровольно следуют их предписаниям. В последнем случае речь идет об институтах как совместных стратегиях, принимающих форму соглашений и «фокальных точек». Так, при желании найти друг друга в условиях невозможности достигнуть предварительной договоренности о месте и времени встречи два индивида должны положиться на интуицию и выбрать такое место и такое время, когда вероятность встретиться максимальна. Например, потерявшие друг друга в большом магазине люди будут стремиться найти какое-нибудь привлекающее всеобщее внимание место (фонтан, центральный вход, крупное декоративное растение) и ожидать встречи там. Решение о выборе такого места принимается спонтанно, на основе интуиции, а не потому, что на этом же месте они встречались много раз, как если бы оно было традиционным.

Институты выполняют следующие функции:

*      ограничительную, которая отражается в соответствующих механизмах обеспечения;
*      координационную, создающую условия для взаимовыгодного обмена;
*      распределительную (в силу асимметричного распределения информации, а следовательно и выигрыша индивида).

Формальными являются правила, которые создаются централизованно, осознанно, легко могут быть зафиксированы в вербальной и/или письменной форме, используются в явном виде как ограничитель набора альтернатив для индивидов и обеспечены легальной и специализированной защитой со стороны государства.

|  |
| --- |
| **Формальные и неформальные правила** |

Соответственно неформальными называются такие правила, которые, так же как и формальные, являются ограничителями поведения, но не зафиксированы (а часть из них и не может быть зафиксирована) в вербальной форме, а также защищены другими механизмами (в отличие от государства). Неформальные правила являются неотъемлемой составляющей спонтанно возникшего расширенного порядка сотрудничества между людьми.

Неформальные правила являются источником формирования и изменения формальных правил, когда система их развивается эволюционно, путем малых приращений, через отбор элементов, ее составляющих. Один из представителей социологической теории права Е. Эрлих обратил внимание на то, что люди, создающие законы, не производят новую норму, а лишь обнаруживают и фиксируют ее после того, как она уже сложилась на практике [Лившиц Р.З., 1994, с.18].

Неформальные правила, являющиеся слабо различимой или даже невидимой канвой общественной жизни, определяют набор доступных альтернатив в виде набора формальных правил. То, что это так, косвенно подтверждается неэффективностью формальных правил как ограничений в случаях, когда данные правила противоречат по сути неформальным, а издержки обеспечения защиты первых запретительно высоки. Неформальные правила могут быть заменителем формальных. В рамках сравнительного анализа организации и системы регулирования бизнеса в Бразилии и Чили, проведенного Эндрю Стоуном, Брайаном Леви и Рикардо Паредесом [Stone А., Levy В., Paredes В, 1996], выяснилось, что формальные правила, регулирующие процесс создания новых фирм, взаимоотношения с правительственными органами, а также с другими фирмами, оказались существенно сложнее и противоречивее в Бразилии. С этой точки зрения стоимость открытия дела в Чили должна была бы быть существенно ниже. Однако полученные данные опровергают данный тезис: общие издержки регистрации составили $640 и 1,6 месяца в Бразилии, $739 и 2 месяца в Чили [Stone А., Levy В., Paredes R., 1996, р.106]. Исследователи нашли достаточно простое и вместе с тем важное по значению объяснение данному явлению. В Бразилии был создан заменитель формальных правил — неформальные ограничения, которые превращали многоступенчатую бюрократическую процедуру в достаточно простую задачу.

Неформальные правила могут противоречить формальным, что является следствием особенностей изменения каждого вида: если неформальные правила изменяются только эволюционно, их действие и трансформация непрерывны, то формальные правила подвержены дискретным изменениям. Иными словами, если формальные правила могут быть изменены непосредственно, за одну ночь, то неформальные — опосредованно — через внедрение новой системы формальных правил или спонтанно. Вместе с тем следует отметить, что не существует гарантий автоматической реализации данной схемы, поскольку новые формальные правила должны быть подкреплены соответствующими санкциями за отклонение от них, действующими в течение продолжительного периода времени. Вот почему далеко не всегда те группы субъектов, которые извлекают выгоды из статус-кво, стремятся к формализации правил.

Наконец, следует отметить еще одну важную составляющую в системном взаимодействии между формальными и неформальными правилами. В данном случае она опосредована особенностями распределения ресурсов, которые обусловлены существующими неформальными правилами. В свою очередь, распределение ресурсов является основанием возникновения асимметричности распределения силы в конфликте по поводу установления формальных правил. Так, по мнению Э. де Сото [Сото Э. Де. 2001, С. 18]:

"На Гаити, в беднейшей стране Латинской Америки, суммарные активы бедняков более чем в 150 раз превышают сумму иностранных инвестиций, полученных после 1804 г., когда страна освободилась от французского колониального владычества. Если бы Соединенные Штаты решили довести бюджет иностранной помощи до рекомендуемого ООН уровня — 0,7% от национального дохода, — богатейшей стране мира понадобилось бы более 150 лет, чтобы закачать в беднейшие страны мира ресурсы, которыми те уже располагают. Беда, что их ресурсы имеют ущербную форму: дома построены на земле, права собственности на которую оформлены неадекватно; обязательства предприятий не определены, а сами они не инкорпорированы; производства размещены в зонах, где ни финансисты, ни инвесторы не могут их контролировать. Поскольку права собственности на эти активы не задокументированы надлежащим образом, их нельзя продать никому, кроме небольшого числа местных, знакомых между собой и доверяющих друг другу людей, их нельзя использовать как обеспечение кредита или предложить инвесторам для долевого участия. Иными словами, их не удается обратить в капитал.

На Западе, напротив, каждый земельный участок, каждое строение, каждая единица производственного оборудования отражены в документах, определяющих право собственности, которые зримым образом обозначают место этих активов в общем процессе хозяйственной деятельности. Благодаря этому активы живут в двух параллельных мирах — материальном и правовом. Они обретают способность быть обеспечением кредитов. В США важнейшим источником средств для финансирования нового бизнеса является кредит, выданный под залог жилища предпринимателя. Эти активы выступают связующим звеном кредитной истории их владельцев, они служат ответственным адресом для сборщиков долгов и налогов, на их основе создаются надежные и повсеместно действующие системы коммунального хозяйства, они представляют собой обеспечение производных ценных бумаг (скажем, облигаций, обеспеченных закладными), которые можно переучесть и продать на рынках вторичных ценных бумаг. Благодаря всему этому Запад впрыскивает жизнь в свои активы и делает их источником нового капитала".

Выделяют *глобальные и локальные правила.* Первые формируют институциональную среду и состоят из конституционных, или политических, и экономических. Клокальным правилам относятся двух- и многосторонние контракты, которые заключаются между отдельными экономическими агентами. Каждая категория правил так или иначе определяет набор прав, которыми обладают индивиды.

|  |
| --- |
| **Иерархия правил** |

*1. Конституционные (политические) правила.* Во-первых, они устанавливают иерархическую структуру государства. Это в первую очередь относится кформальным конституционным правилам. Во-вторых, данные правила определяют порядок принятия решений, что существенно влияет на результаты голосования, и, наконец, в-третьих, в явной форме фиксируют, как осуществляется контроль за перечнем вопросов, подлежащих обсуждению и разрешению. Конституционными называются наиболее общие правила, структурирующие отношения между людьми в обществе. Однако конституционные правила могут существовать не только на уровне государства, но и отдельного города, фирмы, общины. Кроме того персонализированные отношения обмена обычно структурируются неформальными правилами. Это дает основание считать, что возможно существование неформальных конституционных правил для определенных типов взаимодействия.

Конституционные правила являются основой для формирования политических прав, в частности права свободы личности, которое при определенных условиях является неотчуждаемым. Таким образом, конституционные правила, обеспечивая формирование каркаса институциональной среды, в которой заключаются контракты, одновременно создают предпосылки и общие рамки обмена, специфицируемого и структурируемого правилами более низкого порядка. Следует также указать на возможность интерпретации конституционных правил как экономических, особенно если не выделять в качестве особых права свободы. Кроме того, некоторые авторы обращают внимание на важность надконституционных правил, которые предопределяют общие характеристики функционирования и результативность систем обмена. Речь идет о неформальных конституционных правилах, являющихся основой для формулировки конституций.

*2. Экономические правила.* Экономическими называются правила, определяющие возможные формы организации хозяйственной деятельности, в рамках которой отдельные индивиды или группы кооперируются друг с другом или вступают в конкурентные отношения. Например, к экономическим правилам может относиться запрет на слияние двух компаний, принадлежащих одной отрасли, если результатом будет превышение значения индекса концентрации заранее определенной критической отметки. К аналогичного рода правилам может быть отнесено установление предельных цен на продукты и ресурсы, определяющих соответственно рамки обмена на конкретном рынке; введение ограничений на импорт (посредством квотирования, повышения таможенных пошлин, ужесточения экологических требований и т.п.); сроки действия патентов.

Правила, обеспечивающие структуризацию отношений между людьми, принимают форму прав, если рассматривать их с позиции отдельного человека. Права здесь определяются как набор разрешенных или не запрещенных действий. Таким образом можно рассматривать права как продукт правил. Особенности правил определяют специфику прав, которыми обладают те или иные люди (или социальные группы).

|  |
| --- |
| **Правила и права** |

Экономические правила являются условием, непосредственной предпосылкой возникновения прав собственности, так что последние оказываются результатом их создания и применения [Ostrom Е., Gardner R., Walker J., 1993, р.14]. Таким образом, права собственности появляются там и тогда, где и когда возникают правила, определяющие общие принципы отношения между людьми по поводу ограниченных благ. Учитывая данное обстоятельство, можно сказать, что, рассматривая права, мы одновременно анализируем правила, и наоборот.

Права собственности представляют собой такие санкционированные (экономически, юридически, этически) и принятые в обществе (формально и неформально) поведенческие отношения между экономическими агентами, которые определяют перечень возможных способов использования ограниченных ресурсов как исключительную прерогативу отдельных индивидов или групп. Таким образом, экономические правила обусловливают появление смыслового ядра права собственности, а именно исключительности, а также определение, по крайней мере в общих чертах, степени данной исключительности.

|  |
| --- |
| **Основные понятия теории игр** |

Формальные модели в институциональной экономике строятся с помощью теории игр*,* развитие которой берет отсчет с момента появления книги Дж. фон Неймана и О. Моргенштерна «Теория игр и экономическое поведение» (1944).

Во-первых, теория игр занимается анализом ситуаций, в которых поведение индивидов взаимообусловлено: решение каждого из них оказывает влияние на результат взаимодействия и, следовательно, на решения остальных индивидов. Решая вопрос о своих действиях, индивид вынужден ставить себя на место контрагентов.

Во-вторых, теория игр не требует полной рациональности индивидов, в ней используется целый ряд моделей: от индивида как совершенного калькулятора до индивида как робота.

В-третьих, теория игр не предполагает существования, единственности и Парето-оптимальности равновесия во взаимодействиях.

Различают *кооперативные* и *некооперативные* игры. В кооперативных играх возможны обмен информацией между участниками и формирование коалиций. В некооперативных играх исходным пунктом в анализа является индивидуальный участник, причем обмен информацией между участниками и формирование коалиций исключены. Далее, игра может быть представлена либо в *стратегической (матричной),* либо в *развернутой* форме (см. рис. 3 и 4).

Лучшей иллюстрацией сказанному будет игра под названием «дилемма заключенных». Речь идет о помещенных в отдельные камеры и потому изолированных друг от друга двух подозреваемых в одном и том же преступлении. Если они сознаются в совершении преступления, то оба будут осуждены на срок А. Когда же только один признает вину и будет сотрудничать со следствием, а другой — нет, то первый будет осужден на минимальный срок Б, а второй — на максимальный В. Наконец, если оба отрицают вину, то будут осуждены на срок Г каждый (при невозможности полностью доказать вину каждого), причем В > А > Г > Б.

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

Единственной индивидуально рациональной стратегией в данной ситуации будет признание вины, хотя оптимальный результат (максимизация совокупной полезности 2 + 2 = 4) достигается при отрицании вины обоими подозреваемыми. Избежать неоптимального результата можно лишь при условии, что оба обвиняемых будут вести себя в соответствии с одной и той же нормой поведения - не признавать вину. Только когда каждый будет уверен, что другой будет отрицать вину, у него появится стимул тоже отрицать вину. А обоюдную уверенность гарантирует лишь выполнение предписаний одной и той же нормы. Например, «дилемма заключенных» не существует для членов сицилийской мафии, которые всегда уверены в следовании второго подозреваемого тем же самым нормам (отрицать всегда или признавать должен тот, кто менее полезен как действующий член мафии). Таким образом, именно применение норм позволяет достичь рационально поставленной цели - минимизировать ущерб от возможного осуждения.

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

Рис. 3. "Дилемма заключенных" в стратегической (матричной) форме

|  |
| --- |
| Признавать |

|  |
| --- |
| Признавать |

|  |
| --- |
| Признавать |

|  |
| --- |
| Не признавать |

|  |
| --- |
| Не признавать |

|  |
| --- |
| Не признавать |

|  |
| --- |
| 1 ; 1 |

|  |
| --- |
| 3 ; 0 |

|  |
| --- |
| 0 ; 3 |

|  |
| --- |
| 2 ; 2 |

|  |
| --- |
| 1-й подозреваемый |

|  |
| --- |
| 2-й подозреваемый |

Рис. 4. "Дилемма заключенных" в развернутой форме

Рассмотренная игра может быть интерпретирована различным образом: как "проблема безбилетника", конфликт между супругами, проблема разоружения, "нерадивый студент" и т.п.

|  |
| --- |
| **Типы равновесий** |

В каждом взаимодействии могут существовать различные виды равновесий: равновесие доминирующих стратегий, равновесие по Нэшу, равновесие по Штакельбергу и равновесие по Парето.

*Доминирующей стратегией* называется такой план действий, который обеспечивает участнику максимальную полезность вне зависимости от действий другого участника. Соответственно, равновесие доминирующих стратегий будет пересечение доминирующих стратегий обоих участников игры.

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

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1-й подозреваемый | 2-ой подозреваемый | | |
|  | Признавать вину | Не признавать |
| Признавать вину | 1;1[N,St1,St2] | 3 ; 0 |
| Не признавать | 0 ; 3 | 2 ; 2 [ P] |

Рис. 5. Виды равновесий в игре "дилемма заключенных"

В результате равновесным по Нэшу набором стратегий будет ("признавать - признавать"). Причем важно отметить, что как для игрока А, так и для игрока Б "признавать" является доминирующей стратегией, тогда как "не признавать" - доминируемой. Рассматриваемая ситуация соответствует "войне всех против всех". Люди, не чувствуя себя в безопасности, будут стремиться напасть (подставить другого) первыми, поскольку лучшая защита - это нападение. Применительно к отношениям между странами Р. Аксельрод сформулировал эту проблему как дилемму безопасности: страны стремятся обеспечить свою безопасность, угрожая безопасности других [Axelrod R., 1984, р.4].

*Равновесие по Штакельбергу.* - ситуация, когда ни один из игроков не может увеличить свой выигрыш в одностороннем порядке, а решения принимаются сначала одним игроком и становятся известными второму игроку. Соответственно, и в первом и во втором случае равновесие по Штакельбергу будет достигнуто в квадрате (1;1).

*Равновесие по Парето* - ситуация, когда нельзя улучшить положение ни одного из игроков, не ухудшая при этом положение другого, что соответствует в нашем случае квадрату (2;2).

В неповторяющихся (одноходовых) играх, пример которых рассмотрен нами выше, используются четыре предпосылки, определяющие контекст игры:

|  |
| --- |
| **Повторяющиеся игры** |

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

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

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

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

Обратимся теперь анализу повторяющихся игр. Когда игроки попадают в определенную ситуацию выбора неоднократно, то их взаимодействие существенным образом усложняется. Они могут позволить себе комбинировать стратегии, максимизируя общий выигрыш. Покажем это с помощью модели, описывающей отношения между Правительством и экономическим агентом в связи с проводимой налоговой политикой.

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

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

# Тема 3

# Трансакционные издержки

Под трансакцией понимают деятельность человека в форме отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе, которые осуществляются в процессе планирования, адаптации и контроля за выполнением взятых обязательств (или выданных обещаний). Данное определение в значительной степени заимствовано у Дж. Коммонса [Commons J.R., 1931, p. 652]: "трансакции - это не обмен товарами, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом".

|  |
| --- |
| **Понятие трансакции** |

Следует отметить, что между понятиями "индивидуальное поведение" и "трансакция" существует момент тождества, поскольку в обоих случаях речь идет о действиях человека. Однако когда рассматривается трансакция, то в явном виде должны быть определены ограничения, социальный фон, или контекст, в котором они (действия) рассматриваются. Используя терминологию К. Маркса, можно говорить о трансакции как об общественно определенной форме действий индивида, в результате которой сам индивид становится общественно определенным. Таким образом, трансакция оказывается действием, положенным взаимодействием между людьми.

Вот почему трансакция содержит в неявной форме три момента, одновременно являющихся отражением трех видов социальных отношений: конфликта, зависимости и порядка [Commons J.R., 1931, p. 656]. В них проявляется "выхождение" человека за собственные границы, добавление к физической природе другой природы, которую можно назвать социокультурной. Средством такого "выхождения" оказываются правила, которые упорядочивают деятельность человека.

Выделяют трансакции сделки, управления и рационирования.

|  |
| --- |
| **Виды трансакций** |

*Трансакция сделки.* В трансакции сделки для осуществления фактического отчуждения и присвоения прав собственности и свобод необходимо обоюдное согласие сторон, основанное на экономическом интересе каждой из них в соответствии с относительной переговорной силой, юридическим статусом и т.п. Таким образом, в данной трансакции условием присвоения блага одним является признание контрагентом наличия ценности в вещи не меньшей, чем та, которой обладает для него вещь, находящаяся в его распоряжении.

Трансакция сделки — единственная форма, в которой возможно соблюдение условий симметричности отношений между контрагентами. Именно она оказывается существенным моментом в системе симметрично избирательного обмена [Тамбовцев В.Л., 1997, с. 26 - 27]. Можно также сказать, что в трансакции сделки содержится два статических правовых отношения: в рамках одного отношения сторона, обладающая правом, одновременно оказывается обремененной обязанностями в рамках другого правового отношения, и наоборот.

*Трансакция управления.* В трансакции управления ключевым является отношение управления-подчинения, которое предполагает такое взаимодействие между людьми, когда право принимать решения принадлежит только одной стороне (вследствие делегирования, узурпации и т.п.). Таким образом, в трансакции управления одна из сторон обладает правовым преимуществом. Данный вид трансакций существует во внутрифирменных отношениях, в бюрократических организациях, а в более широком плане - во внутрииерархических отношениях.

*Трансакция рационирования.* В трансакции рационирования асимметричность правового положения сторон сохраняется, но место управляющей стороны занимает коллективный орган, выполняющий функцию спецификации прав. В частности, составление бюджета компании советом директоров, так же как и федерального бюджета правительством и утверждение органом представительной власти, решения арбитражного суда по поводу спора, возникающего между действующими субъектами, посредством которого распределяется богатство, являются трансакциями рационирования.

Вместе с тем здесь возможны обращения одной стороны к другой, которые внешне могут напоминать переговоры: для доказательства возможности присвоения или необходимости отчуждения блага необходимо представить достаточные основания. Однако, только одна сторона обладает исключительным (формально) правом принятия окончательного решения. Рационирующий субъект вовсе не обязательно обладает возможностью определять действия рационируемого (как это происходит в трансакции управления). В трансакции рационирования отсутствует и управление. В отличие от трансакции управления активную роль в реализации прав свобод выполняют претенденты на соответствующую величину богатства. Через трансакцию рационирования, по мнению Дж. Коммонса, осуществляется наделение богатством того или иного экономического агента. Однако, как уже отмечалось, последнее предполагает существование определенной процедуры обращений, которая практически исключается в трансакции управления. В отличие же от трансакции сделки они (переговоры) осуществляются в виде выдвижения аргументов, подачи прошений, красноречия [Commons J.R., 1931, р.654].

Определение содержания трансакционных издержек основано на предложенном выше подходе к определению понятия трансакции. Кроме того, важно учитывать, что трансакционные издержки не единственный компонент издержек производства.

|  |
| --- |
| **Понятие трансакционных издержек** |

Первое, наиболее общее определение, которое можно было бы дать, основано на определении трансакции: трансакционные издержки - это затраты ресурсов (денег, времени, труда и т.п.) для планирования, адаптации и контроля за выполнением взятых индивидами обязательств в процессе отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе. Таким образом издержки производства состоят из двух частей - трансформационных издержек, связанных с изменением или воспроизводством физических характеристик благ, и трансакционных издержек, отражающих изменение или воспроизводство "правовых" характеристик.

Если представить экономику как систему жизнеобеспечения, то тогда трансакционные издержки можно рассматривать как издержки эксплуатации экономической системы [Эрроу К., 1994, с. 66]. В связи с этим следует отметить, что в экономической литературе часто проводят аналогию между феноменом трения в мире физических объектов и трансакционными издержками [Капелюшников Р.И., 1990, с. 28; Уильямсон О., 1996, с.28]. Данная аналогия позволяет говорить о всеобщем распространении трансакционных издержек. Однако в экономической теории достаточно широко распространено мнение о том, что трансакционные издержки (если их рассматривать буквально как издержки сделки) существуют только при функционировании рынка. Это не случайно, поскольку первый экономист, который начал использовать данное понятие, Р. Коуз определял их как издержки использования механизма цен. Такой подход не позволяет рассматривать трансакционными издержки, возникающие внутри фирм, а также в нерыночных хозяйственных системах.

На наш взгляд, такой подход сильно сузил бы возможности экономической теории по анализу альтернативных форм хозяйственной организации. Для того чтобы снять данную теоретическую проблему, можно рассматривать все виды взаимодействия между людьми в терминах сделки или переформулировать определение трансакционных издержек таким образом, чтобы с их помощью можно было анализировать как различные хозяйственные системы, так и процесс перехода от одной системы к другой. Такое определение предложили Э. Фьюруботн и Р. Рихтер: "Трансакционные издержки можно рассматривать как ценность ресурсов, направленных на создание и использование институтов. Если бы институты были свободными благами, то они не обладали бы альтернативными издержками и не влияли бы на эффективность размещения ограниченных ресурсов" [Furubotn Е.G., Richter R., 1991, р.8], что, в свою очередь делало бы бессмысленной классификацию трансакций и определение сравнительных преимуществ каждой из них.

Для обоснования феномена трансакционных издержек существенны два момента: несовпадение экономических интересов взаимодействующих друг с другом агентов и феномен неопределенности. Ключевым моментом является допущение существования издержек на идентификацию продавцов и цен - информационных издержек. Количество продавцов и покупателей на рынке, степень однородности товара, длительность их присутствия на рынке, географическая протяженность рынка будут основными факторами, определяющими величину информационных издержек. Следующий шаг в анализе трансакционных издержек заключается в предположении, что все трансакционные издержки могут быть выведены из информационных.

|  |
| --- |
| **Трансакционные**  **и информационные издержки** |

Но понятия информационных издержек и трансакционных издержек не идентичны. Одинокий человек на необитаемом острове столкнется с информационными издержками в ходе своего "домашнего производства", но этот изолированный индивид не участвует в обмене и потому не будет нести трансакционные издержки. Когда приобретение информации сопряжено с затратами, трансакционные издержки будут охватывать разнообразные виды деятельности, имеющие отношение к обмену правами собственности между индивидами.

Известно, что ограниченные блага обладают комплексом характеристик, которые можно разделить на две группы: физические и правовые. Первая группа включает такие свойства, как размер, форма, вкус, цвет, запах, химический состав, вес, расположение в пространстве и во времени. Ко второй группе относят правомочия, составляющие права собственности: право владения, пользования, право на доход и капитальную стоимость и так далее.

|  |
| --- |
| **Трансакционные и**  **трансформационные издержки** |

Двум типам характеристик благ соответствуют две функции: трансформационная и трансакционная, которые позволяют создавать их и изменять. Трансформационной является функция, если ее осуществление направлено на изменение физических свойств вещи. Трансакционной считается функция, если изменяются характеристики вещи, относящиеся к правам собственности. Таким образом, ресурсы, связанные с реализацией трансформационной функции, образуют элементы трансформационных издержек, а те ресурсы, использование которых обусловливает изменение правовых характеристик вещи, формируют трансакционную составляющую издержек производства.

Фирма, производящая программные продукты или компьютеры, повышает трансформационные издержки, обеспечивая совместимость своих продуктов с продуктами конкурентов. Однако это существенным образом снижает трансакционные издержки, поскольку делает излишним осуществление покупателями специфических инвестиций с соответствующей им классической проблемой размывания квазиренты вследствие оппортунистического поведения производителей. В результате снижения трансакционных издержек расширяется емкость рынка, что позволяет фирме компенсировать рост трансформационных издержек.

В общих словах трансакционные издержки суть затраты, возникающие, когда индивиды обмениваются правами собственности на экономические активы и обеспечивают свои исключительные права. Трансакционные издержки, точно так же как и прочие издержки в экономической теории, являются альтернативными издержками;существуют как постоянные, так и переменные трансакционные издержки.

|  |
| --- |
| **Виды и классификация трансакционных издержек** |

Множество вариантов определения трансакционных издержек в то же время могут быть рассмотрены как их виды: О. Уильямсон делает акцент на издержках оппортунистического поведения; Дж. Стиглер - на издержках получения информации; М.Йенсен и У. Меклинг - на издержках, возникающих в рамках отношений "поручитель-исполнитель" (principal-agent); А. Алчиан и Х. Демсетц - на издержках координации между различными ресурсами в процессе производства; Й. Барцель - на издержках измерения [Капелюшников Р.И., 1990, с.29 - 31].

Выделяют издержки составления и заключения контракта *ех ante,* а также издержки надзора за соблюдением контракта и обеспечения его выполнения *ех post* (таблица).

**Классификация трансакционных издержек**

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

Некоторые авторы изначально рассматривают трансакционные издержки как неоднородную по составу категорию, включающую издержки на получение информации о предпочтениях и возможностях контрагентов, достижение соглашения, а также издержки по контролю за выполнением и защите достигнутых соглашений [Bromley D., 1989, р. 95]. Другой вариант классификации был предложен К. Менаром [Менар К., 1996, с. 31 - 33], в соответствии с которой выделяются четыре типа трансакционных издержек.

Во-первых, это издержки вычленения, обусловленные различной степенью технологической делимости производственных операций. Во-вторых, информационные издержки, состоящие из издержек кодирования, стоимости передачи сигнала, издержек расшифровки, а также издержек по обучению использования информационной системы. В-третьих, издержки масштаба. Они обусловлены существованием системы обезличенного обмена, требующего специализированной системы обеспечения соблюдения контрактов. В-четвертых, издержки оппортунистического поведения. Их существование обусловлено тем, что наказание нарушителя соглашения сопряжено с определенными издержками, что делает оппортунистическое поведение достаточно часто предпочтительным способом реализации целей.

|  |
| --- |
| **Количественный анализ трансакционных издержек** |

В экономической литературе существует два подхода к возможности количественной оценки трансакционных издержек: ординалистский и кардиналистский. Большинство исследователей в рамках неоинституционального направления использует ординалистский подход, объясняя изменение структуры трансакций в экономике или в отрасли, замещение внутрифирменных трансакций рыночными и наоборот, появление гибридных форм институциональных соглашений изменениями в относительных трансакционных издержках. Вместе с тем было предпринято несколько попыток дать количественную оценку трансакционных издержек в кардиналистском варианте. Некоторые из них были осуществлены применительно к отдельному рынку, другие - к экономике в целом.

Попытку измерения трансакционных издержек на отдельном рынке предпринял Харолд Демсетц, что нашло отражение в его статье 1968 года "Издержки трансакции". Объектом анализа стала Нью-Йоркская фондовая биржа как средство обеспечения быстрого обмена ценными бумагами и соответственно правами собственности на реальные активы [Demsetz Н., 1968, р. 65]. Вместе с тем необходимо отметить отсутствие согласия между экономистами о перечне наиболее важных элементов трансакционных издержек. Основная часть теоретических работ использует метод сравнительной статики, для которого достаточно установить результаты повышения или понижения трансакционных издержек. Таким образом, за пределами внимания остается вопрос об измерении общего уровня трансакционных издержек [Wallis J., North D.С., 1987, р. 95 - 96), позволяющего объяснять свойства экономической системы в целом.

Определенность трансакционных издержек представлена через анализ четырех типов отношений и соответствующих им видов деятельности: а) отношения между отдельными покупателями и продавцами; б) внутрифирменные отношения; в) производство услуг фирмами - посредниками различных видов; г) отношения, связанные с защитой прав собственности [Wallis J., North D.С., 1987, р. 86]. Предлагаемый перечень свидетельствует от том, что трансакционные издержки являются вездесущими, связанными со всеми типами поведения, предполагающего взаимодействие между экономическими агентами.

Вне зависимости от выбора схемы количественной оценки трансакционного сектора внутри фирм, необходимо, по мнению Д. Норта и Дж. Уоллиса, выполнение двух условий:

1. Выделение профессий, которые напрямую связаны с выполнением трансакционных функций: а) приобретение ресурсов; б) распределение производимого продукта; в) координация и контроль за выполнением трансформационных функций.

2. Определение величины трансакционных издержек через вычисление заработной платы занятых во внутрифирменном трансакционном секторе.

Существует особая категория фирм, основная деятельность которых связана с оказанием трансакционных услуг. Таким образом, если в рамках их деятельности используются трансформационные услуги ресурсов, на уровне экономики в целом они все равно оцениваются как часть трансакционных издержек. К данной категории фирм относятся посредники. Однако можно предложить и более точную спецификацию отраслей, в которых сгруппированы фирмы, оказывающие чистые трансакционные услуги или трансакционные услуги по преимуществу.

Для оценки трансакционных издержек на макроэкономическом уровне Дж. Уоллис и Д. Норт предложили использовать понятие трансакционного сектора. Они включили в этот сектор оптовую и розничную торговлю, страхование, банковский сектор, операции снедвижимостью, затраты на аппарат управления в других отраслях, затраты государства на судебную и правоохранительную деятельность (государственный трансакционный сектор). Согласно сделанным указанными авторами расчетам, доля трансакционного сектора в США выросла с 26% ВНП в 1870 г. до 55% ВНП в 1970 г., но трансакционные издержки на единицу национального продукта сократились, в частности, из-за опережающего роста государственного трансакционного сектора. Фактически государство снижало трансакционные издержки, устанавливая и поддерживая эталоны мер и весов и вводя и поддерживая деньги с устойчивой покупательной силой, так как при быстро развивающейся инфляции, особенно при инфляции непредсказуемой, с переменным темпом, издержки трансакционного процесса возрастают.

Воздействие технологических изменений на трансакционные издержки носит двойственный характер. С одной стороны, технологические изменения могут способствовать снижению трансакционных издержек, например, путем внедрения новых эффективных методов измерения, но, с другой стороны, технологические изменения связаны с появлением более сложных товаров, а следовательно, и с более высокими трансакционными издержками. Технологические изменения создают благоприятные возможности для разработки новых структур экономической организации, однако те немногочисленные эмпирические свидетельства, которыми мы располагаем, показывают, что в странах с передовой индустриальной экономикой чистым эффектом технологических изменений является рост издержек трансакционного процесса.

**Тема 4**

**теория прав собственности**

|  |
| --- |
| **Права собственности** |

Большинство благ могут использоваться различными способами; иными словами, их полезность для индивидов может проявляться по-разному. Трость можно использовать и в качестве опоры при ходьбе, и для нанесения побоев несимпатичному соседу. Картофель можно есть в испеченном виде либо использовать для приготовления спиртных напитков в подвальном самогонном аппарате. Ружье можно использовать как на охоте, так и при ограблении банков. Мы называем права индивидов использовать ресурсы правами собственности. Система прав собственности - это совокупность методов предоставления конкретным индивидам "полномочий" выбирать любой способ использования конкретных благ из класса незапрещенных способов использования этих благ. По мнению Эрнандо де Сото [Сото Э. Де, 2001, с. 159]:

"собственность - это не некий объект, который можно сфотографировать или нанести на карту. Собственность не является первичным свойством активов. Она представляет собой юридическое выражение экономически значимого согласия относительно активов. Закон - это инструмент определения и реализации капитала. На Западе закон в меньшей степени поглощен отражением физических свойств зданий или земельных участков. Его главная задача — обеспечить действенность процессов или правил, позволяющих обществу извлекать из этих активов потенциально содержащуюся в них дополнительную ценность. Собственность — это не активы сами по себе, а согласие между людьми по поводу того, как следует этими активами владеть, как их использовать и как обмениваться".

Понятие "собственность" имеет различную смысловую нагрузку, что отражается в использовании в английском языке двух терминов: ownership и property. Если под ownership подразумеваются полные права, которыми обладает человек, за вычетом определенных ограничений, введенных государством, то под property подразумевают притязания на вещь, имеющую ценность (ожидаемый поток дохода) или ожидаемую полезность. Доступ к объекту, обеспечиваемый ownership, еще не обеспечивает притязания на ценность. Логически притязание на вещь как потенциальный источник полезности принимает общественно определенную форму, когда становится правом собственности (property right), поскольку последнее, как станет очевидно из дальнейшего анализа типов правовых отношений, определяется через существование отношения между людьми по поводу ограниченного блага. Таким образом, присвоение вещи становится реализацией права собственности тогда, когда отношение человека к ней опосредовано отношением его к другим индивидам.

Под *спецификацией прав собственности* подразумевается определение объекта, субъекта права, набора защищаемых правомочий, а также механизма защиты. В историческом плане можно выделить два подхода к определению и исследованию собственности: (1) как внутри себя нерасчлененное целое, абсолютное и неделимое; (2) как набор правомочий, которые представляют собой открытое множество. Первый подход основан на континентальной (романо-германской) правовой традиции, представленной в кодексе Наполеона, и называется системой гражданского права (civil law). Второй подход реализован в рамках англосаксонской традиции и называется системой общего права (common law). Значимость второго подхода обусловлена возможностью дифференцированного отношения к вещи экономических агентов в соответствии с их сравнительным преимуществом в ее использовании.

|  |
| --- |
| **Спецификация прав собственности** |

Именно эти правовые традиции лежали у истоков формирования рынка в европейских странах, общее право - в Великобритании и ее колониях, включая США, романо-германское право - в странах континентальной Европы. Различия между двумя традициями существенны и касаются многих аспектов.

Во-первых, различаются сами источники права. В романо-германском праве новые нормы принимаются на основе дедукции из уже существующих законов: конституции, кодексов, регламентов и декретов. С другой стороны, в общем праве центральную роль играет прецедент, под которым понимаются традиции и предыдущие решения судов по сходному вопросу. Например, закрепить легально право собственности можно и на основе доказательства того, что претендент на это право осуществлял его де-фактов течение длительного времени.

Во-вторых, две традиции существенным образом отличаются ролью, отводимой в принятии юридического решения судье. В романо-германском праве действия судьи лучше всего определены термином «подчинение закону», т. е. его задача сводится к поиску и применению той правовой нормы, которая наилучшим образом описывает спорную ситуацию. Общее право предоставляет судье большую свободу действий - он не только интерпретатор существующей правовой нормы, но и в определенной мере ее создатель (через механизм прецедента). Судья должен ориентироваться на вынесение справедливого решения, и в его поиске он вправе обратиться не только к существующим нормам, но и к субъективным критериям справедливости. Именно на допущении субъективного фактора строится механизм индивидуализации судебных решений в общем праве.

Однако наиболее интересное для нас отличие общего права от романо-германского права заключается в самой трактовке права собственности. Право собственности рассматривается в романо-германской традиции как единое, неограниченное и неделимое. Это предполагает, что собственником какого-либо ресурса может быть лишь один человек. Этот человек наделялся тремя основными правомочиями — правом владения, правом пользования и правом распоряжения. В рамках гражданского права ситуация, когда право собственности на один и тот же ресурс разделялось между двумя и более субъектами, исключалась как пережиток феодализма и характерного для этого строя делегирования владельцем земли, королем, прав пользования ею своим вассалам. Следствиями развития континентальной традиции были: (1) рассмотрение собственности как вещи; (2) формальная неделимость имущественных прав; (3) ограниченные возможности использования принципов прецедентного права ввиду формальной неделимости собственности.

С другой стороны, общее право исходит из концепции собственности как сложного пучка правомочий, причем правомочия на один и тот же ресурс могут принадлежать разным людям. Спецификация права собственности предполагает закрепление за каждым правомочием четко определенного собственника, а не определение единого и абсолютного собственника ресурса. Иными словами, право собственности полностью специфицировано, когда у каждого правомочия есть свой исключительный собственник, а доступ к нему других субъектов ограничен.

Для понимания англосаксонской традиции необходимо иметь в виду, что благо имеет множество измерений (по полезным свойствам), которые можно классифицировать по: (1) времени; (2) месторасположению; (3) форме. Данные измерения обладают динамическими характеристиками в рамках отношения человек - вещь. В связи с этим следует напомнить, что К. Менгер выделял четыре условия превращения вещи в благо: (1) существование потребности; (2) существование полезных свойств; (3) осознание человеком полезных свойств; (4) возможность распоряжаться (присваивать) вещью [Менгер К., 1992, с. 43].

В качестве возможного способа структуризации права собственности можно рассматривать следующие виды правомочий (по С. Пейовичу):

|  |
| --- |
| **КЛАССИФИКАЦИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ** |

- право пользоваться вещью (usus);

- право извлекать из использования данной вещи доход (usus fructus);

- право изменять физическую форму и субстанцию вещи (abusus);

- право передавать указанные правомочия другому лицу (дарить, завещать, продавать, передавать на время) [Капелюшников Р.И., 1990, с.16].

Наиболее рельефно англосаксонская правовая традиция воплощена в перечне А. Оноре [Капелюшников Р.И., 1990, с. 11 - 12, Bromley D., 1989, р.187 - 190]. Выделение правомочий позволяет приписать каждому из них некоторую величину полезности, что будет иметь важные последствия с точки зрения объяснения поведения экономических агентов.

*1. Право владения,* суть которого - в защищенной возможности осуществления физического контроля над вещью. Данное правомочие лежит в основе исключительности права собственности.

*2. Право пользования,* состоящее в извлечении либо личной выгоды (если речь идет о пользовании в узком смысле слова), либо пользования вещью как капитальным благом

*3. Право управления* включает в себя возможность определения направления, в котором может быть использована данная вещь, а также определение круга лиц и порядка доступа к ресурсу.

*4. Право на доход,* который может проистекать из непосредственного пользования вещью.

*5. Право на капитал* (или капитальную стоимость), которое предполагает возможность дарения, продажи, промотания, изменения формы или уничтожения блага. Данное право включает временной аспект в отношения между людьми по поводу того или иного блага.

*6. Право на безопасность,* или иммунитет от экспроприации.

*7. Право на передачу вещи по наследству.* Существование данного права обусловлено тем, что после смерти данная вещь перестает быть ценной для ее обладателя, однако интерес к ней как активу сохраняется для других.

*8. Бессрочность,* которая означает отсутствие каких-либо временных границ в осуществлении правомочий. Чем длиннее временной горизонт, тем выше ценность данного актива для его обладателя.

*9. Запрет вредного использования.* По сути, это "отрицательное" право, которое не позволяет использовать вещь таким образом, чтобы это было связано с вредом, наносимым имущественным объектам других агентов.

Относительные цены и соответственно рынок принято рассматривать в неоклассической экономической теории как обеспечивающий формирование цен механизм, отвечающий за размещение ресурсов и эффективное их использование. Одновременно относительные цены являются источником информации для экономических агентов, принимающих решения. Внешние эффекты возникают тогда, когда не все выгоды или издержки отражены в системе цен, что свидетельствует о нарушении принципа оптимальности размещения ресурсов, а значит, об их неэффективном использовании.

|  |
| --- |
| **Внешние эффекты (экстерналии)** |

Многообразие форм взаимодействия между экономическими агентами выражается в многообразии возникающих внешних эффектов. Они могут классифицироваться по целому ряду критериев. Первый критерий - это "знак" внешних эффектов. В соответствии с ним следует выделять положительные и отрицательные внешние эффекты. Примером отрицательного внешнего эффекта могут быть издержки, которые несут экономические агенты вследствие загрязнения окружающей среды некоторыми производителями. Положительный внешний эффект возникает, если, например, пчелы, являющиеся собственностью пчеловода А, опыляют во время цветения садовые деревья, правами собственности на которые обладает садовод В. Тогда садовод получает прибавку к урожаю и соответственно прибыли, не выплачивает за это компенсации пчеловоду.

По особенностям возникновения внешние эффекты могут быть потребительскими, технологическими или денежными. *Потребительская* экстерналия - это внешний эффект, возникающий на основе не обособляемых друг от друга прямой функциональной зависимости полезности от количества потребляемого блага для одного человека и обратной (прямой) функциональной зависимости для другого человека*. Технологический* внешний эффект - экстерналия, возникающая вследствие существования технологической зависимости выпуска одного экономического агента от объема производимых товаров или услуг другого экономического агента. *Денежный* внешний эффект - экстерналия, возникающая вследствие влияния на величину дохода или издержек одного экономического агента объемов производства, ценовой политики, рекламы и других приемов конкуренции другого экономического агента. Образцом такого типа внешнего эффекта является ситуация, возникающая на конкурентном рынке, когда поведение одной фирмы негативно влияет на уровень среднего дохода и экономической прибыли другой фирмы.

В зависимости от того, какое отношение возникающая экстерналия имеет к сторонам, заключающим контракт по поводу обмена правами собственности, можно выделить внутреннюю и внешнюю. *Внешние* экстерналии - такие эффекты, которые являются внешними не только по отношению к данному контрактному отношению, но и по отношению к группе участвующих в контракте. *Внутренние* экстерналии - такие эффекты, которые являются внешними по отношению к данному контрактному отношению, но внутренними по отношению к группе, участвующей в контракте.

Формулировка так называемой "теоремы Коуза" имеет массу вариаций. Например, Дж.Стиглер формулировал ее следующим образом: "В условиях совершенной конкуренции частные и социальные издержки будут равны" [Коуз Р., 1993, с.143].

|  |
| --- |
| **Формулировка теоремы Коуза** |

Другие варианты формулировок приведены Д. Кутером:

1. Первоначальное распределение титулов собственности не имеет значения с точки зрения эффективности, или Парето-оптимальности, если они могут свободно обмениваться.

2. Первоначальное распределение титулов собственности не имеет значения с точки зрения Парето-оптимальности окончательного размещения ресурсов, если трансакционные издержки пренебрежимо малы.

3. Первоначальное распределение титулов собственности не имеет значения с точки зрения эффективности в условиях совершенной конкуренции [Cooter D., 1987, р.457].

Таким образом, квинтэссенцией перечисленных формулировок служит следующее положение: "при нулевых трансакционных издержках конечное распределение ресурсов не зависит от первоначального их распределения и спецификации прав собственности". Сам Р. Коуз называет такое размещение ресурсов оптимальным, максимизирующим богатство и ценность производства.

Несмотря на приведенное ниже доказательство, теорема Коуза подвергается постоянной критике со стороны оппонентов. [См., например: Красильников О.Ю. Еще раз к критике теоремы Коуза // Вопросы экономики. 2002. № 3.]

|  |
| --- |
| **Доказательство** |

Р. Коуз доказывает теорему, используя пример взаимодействия фермера и скотовода. Суть рассуждений Р. Коуза такова. Предположим, по пути на пастбище скотовод вынужден прогонять свое стадо через владения фермера и тем самым подвергать опасности потравы его посевы. Учитывая, что с ростом размера стада увеличивается вероятность потравы, предположим, что решение скотовода об увеличении стада на одну корову приведет к ожидаемым убыткам фермера, равным 1 ц зерна, или в стоимостном выражении — 80 долл. (20 долл. прямых затрат плюс 60 долл. недополученной прибыли). Если издержки увеличения стада на одну корову равны для скотовода 50 долл., то социальные издержки составят 130 долл. (80+ 50), в то время как социальная выгода - 100 долл. (цена продажи выращенной коровы).

Рассмотрим два варианта распределения права собственности на участок земли: случай, когда он принадлежит фермеру, и случай, когда он принадлежит скотоводу. В первом случае фермер запретит прогон увеличенного па одну корову стада, и скотоводу придется с этим считаться. Скотовод готов предложить фермеру 50 долл. за разрешение на прогон увеличенного стада (цена продажи дополнительной коровы за вычетом издержек на ее выращивание), тогда как фермер согласится не меньше чем на 60 долл. (недополученная прибыль при отказе от выращивания зерна на площадях, близлежащих к дороге). Предмета для торга нет и структура производства останется прежней - фермер не будет сворачивать посевы, а скотовод — увеличивать поголовье стада.

Во втором случае, когда скотоводу принадлежит право собственности на землю, он согласится отказаться от выращивания дополнительной коровы за любую сумму, превышающую прибыль от ее выращивания — 50 долл. Фермер же будет готов заплатить любую сумму до 60 долл. (прибыль от продажи 1 ц зерна, который может быть потерян в результате потравы). Предмет для торга есть, и стороны остановятся на любой сумме в интервале от 50 до 60 долл. В результате торга фермер оставит неизменными свои посевы, а скотовод не будет увеличивать численность своего стада. Таким образом, кому бы ни принадлежало право собственности на землю, итоговая структура производства останется неизменной.

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

Дальнейший ход рассуждений основан на идее, сформулированной Р. Коузом, которая позволяет прояснить природу внешних эффектов вне зависимости от конкретной формы [Коуз Р., 1993, с. 87 - 88]:

|  |
| --- |
| **Интернализация внешних эффектов** |

"Вопрос обычно понимался так, что вот А наносит ущерб В, и следует решить, как мы ограничим действия А? Но это неверно. Перед нами проблема взаимообязывающего характера. Оберегая от ущерба В, мы навлекаем ущерб на А. Вопрос, который нужно решить, - следует ли позволить А наносить ущерб В или нужно разрешить В наносить ущерб А? Проблема в том, чтобы избежать более серьезного ущерба".

Сначала имеет смысл рассмотреть проблему внешнего эффекта и процедуру его интернализации на основе нескольких предпосылок, используемых в наиболее известной в современной литературе по экономической теории прав собственности работе Р. Коуза "Проблема социальных издержек" при постановке проблемы в простейшей форме: 1. Небольшое число участников обмена (в простейшем случае — два). 2. Единственность источника внешнего эффекта. 3. Пренебрежимо малые издержки измерения величины внешних издержек или выгод. 4. Отсутствие издержек, связанных со спецификацией, защитой и обменом правами собственности.

Если издержки коллективного действия и другие трансакционные издержки равны нулю, то люди, живущие поблизости от фабрики, которая может без ограничений загрязнять атмосферу, объединятся и предложат предпринимателю премию за уменьшение выброса загрязнителей. Максимальный размер премии, предлагаемой округой, будет равен суммарной ценности чистого воздуха для всех индивидов, затронутых загрязнением. Это предложение увеличивает альтернативные издержки загрязнения, которые несет предприниматель, и его решение об ограничении или прекращении выбросов зависит от соотношения между потерями в чистом доходе в результате таких действий и размером предложенной премии. Предполагается, что при существующей системе прав собственности фабрика не несет юридической ответственности за вызываемое ею загрязнение атмосферы.

Альтернативный вариант: если жители имеют право на чистый воздух в округе, то фабрика может предложить им плату за свое право загрязнять атмосферу. Если мы снова предположим, что трансакционные издержки заключения таких соглашений равны нулю, то результат опять-таки будет зависеть от относительных оценок чистого воздуха как ресурса домашними хозяйствами и фабрикой, и проблемы социальных издержек в том виде, как ее обычно определяют в литературе, не возникнет.

В соответствии с теоремой Коуза первоначальное разделение прав собственности не имеет значения для размещения ресурсов (если отвлечься от эффектов распределения богатства), если все права свободно перемещаемы при нулевых издержках обмена: после исходного разделения прав, осуществленного государством, эти права посредством добровольных трансакций, осуществляемых их индивидуальными обладателями, агрегируются в кластеры, максимизирующие общую ценность ресурсов. Но если включить в рассмотрение трансакционные издержки, то оказывается, что государство может сыграть решающую роль при размещении ресурсов. Издержки ведения переговоров и прочие трансакционные издержки могут воспрепятствовать переназначению прав, и исходное разделение прав государством может иметь значительные последствия для объема выпуска экономики, измеренного традиционным способом (ВНП). Также известны случаи, когда государство запрещает определенные кластеры прав собственности (некоторые права не могут быть предметами рыночного торга).

При подходе с точки зрения прав собственности объектом внимания становится то обстоятельство, что едва различимые изменения в содержании прав собственности могут породить изменения в функционировании экономической системы на макроуровне и привести к экономическому росту или к стагнации. Каждый раз, когда государство вносит изменения в схему прав собственности, это отражается на богатстве как выигравших в результате этих изменений, так и проигравших.

Использование неоинституционального подхода позволяет создать новое видение проблемы внешних эффектов, которое является необходимым условием изменения нормативных выводов экономической теории. Прежде всего речь идет об отказе от априорного вывода о более высокой эффективности одного из способов интернализации внешних эффектов (посредством спецификации прав собственности и осуществления сделки между заинтересованными сторонами или вмешательства государства посредством установления антистимулирующего налога или стимулирующей субсидии, введения количественных ограничений).

Вообще рассмотрение проблемы внешних эффектов началось с анализа ситуаций, когда один экономический агент оказывал вредное влияние на другого экономического агента, что было побочным результатом его основной (производительной) деятельности. На основе этого обстоятельства вредное влияние интерпретировалось как нарушение принципа эффективности (читай справедливости), что требовало вмешательства государства. В результате предлагались различные ва- рианты:

а) возложить ответственность за причиненный ущерб на того, кто его производит;

б) установить налог для производителя вредного влияния на других, величина которого будет находиться в функциональной зависимости от объема произведенного вредного воздействия (например налога Пигу);

в) изменить местоположение или график работы производителя соответственно размер наносимого ущерба и т.п [Коуз Р., 1993, с. 87].

Однако даже если предположить такую возможность остается проблема определения издержек, связанных с выполнением государством функции по спецификации прав собственности, соответствующим Парето-оптимальному распределению. Этот принцип соответствует тому, что было названо "теоремой Познера" [Капелюшников Р., 1994, с. 49]: "когда трансакционные издержки положительны различные варианты распределения прав собственности оказываются неравноценными. При высоких трансакционных издержках законодательство должно избирать и устанавливать наиболее эффективное из всех доступных распределение прав собственности". Это означает, что правами будет наделен тот, кто в случае решения вопроса не в его пользу понесет наибольший ущерб.

Итак, если при нулевых трансакционных издержках различия в вопросах о том, кто имеет законное право на использование ресурса и кто этим правом действительно пользуется (в том числе в результате рыночной трансакции) не имеет принципиального значения с точки зрения эффективности, трансакционные издержки коренным образом изменяют ситуацию, поскольку теперь первоначально специфицированные права не могут быть обменены.

Вместе с тем нельзя не учитывать, что использование правовой системы также связано с определенными издержками, поэтому наиболее адекватным ответом на вопрос о сравнительной эффективности различных методов интернализации внешних эффектов может быть предположение о невозможности априори определить единственно возможный метод до установления с приемлемой степенью точности величины трансакционных издержек, связанных с измерением, спецификацией прав собственности и их обменом. С этой точки зрения вполне рациональным может оказаться вариант сохранения статуса-кво как наиболее экономичного.

Существенным элементом функционирования системы спецификации прав и действий в соответствии с ними их обладателей является поведение, направленное на присвоение ренты, или рентоориентированное поведение (rent-seeking behavior). Существование эффекта дохода, или богатства, создает стимулы для инвестирования в процесс принятия решения по распределению "законных прав", что в условиях положительных трансакционных издержек приводит к снижению ценности производимого продукта, поскольку присвоение выгод одним может сопровождаться возникновением издержек для многих.

В рассмотренных выше модели технологической и потребительской экстерналий предполагалось, что существует один источник "загрязнения" и один его потребитель — "пострадавший". Однако если предположить, что источник загрязнения один, а пострадавших много, то при положительных трансакционных издержках возникает проблема заключения соглашения с каждым из них вне зависимости от того, кому принадлежит первоначальное право собственности на ограниченный ресурс. Чем больше численность пострадавших и чем более разнороден их состав, тем выше общие издержки заключения и обеспечения соблюдения соглашений, даже если ответственным за ущерб является обладатель источника загрязнения. В такой ситуации более эффективным может оказаться механизм "агрегирования предпочтений" посредством политического механизма, одним из важнейших элементов которого является голосование.



|  |
| --- |
| **РЕЖИМЫ СОБСТВЕННОСТИ** |

Проблема определения формы права собственности возникает только тогда, когда на один и тот же объект претендуют несколько индивидов, причем потребление (использование) его является конкурентным, то есть увеличение потребления одним человеком уменьшает доступность данного объекта для другого. Здесь может возникнуть ситуация, когда ни один из субъектов не имеет возможности или права исключить других из доступа к данному благу.

Следует особо отметить, что общая собственность образует одну из крайностей континуума, построенного по принципу степени исключительности права. На первый взгляд, логично было бы предположить, что в свободном доступе должны находиться только неэкономические блага. Однако необходимой связи между свободным благом и режимом общей собственности, как это по сути предполагается в стандартных неоклассических моделях, не существует. Режим свободного доступа может сохраняться и для ограниченных благ. Это возможно тогда, когда ожидаемые выгоды, получаемые от спецификации прав собственности, оказываются недостаточными для того, чтобы компенсировать затраты по спецификации и защите прав собственности. Вот почему вполне возможны ситуации, когда благо является ограниченным, однако цена, которую уплачивает за присвоение его тот или иной индивид, равна нулю (например морские рыбные промыслы).

Вместе с тем вследствие существования открытого доступа к ограниченному ресурсу возникает явление, которое в экономической литературе получило название *сверхиспользование ресурса*. Прежде всего оно выражается в растрачивании ренты, приносимой ограниченным ресурсом, или ее уменьшении по сравнению с максимально возможной величиной. Проблема открытого доступа, вызывающая сверхиспользование ресурсов, обусловлена тем, что каждый из субъектов, принимающих решения, присваивает выгоды от использования ресурсов непосредственно, тогда как бремя издержек, связанных со сверхиспользованием, распределяется между всеми экономическими агентами [Ostrom E., 1990, р.2].

Экономические последствия использования общих производственных ресурсов можно проиллюстрировать с помощью простой графической схемы. В изображенной на рис. 6 модели, производственные ресурсы, находящиеся в исключительной собственности, и общие ресурсы используются комбинированно: например, общие места рыбного промысла и частные рыболовные суда, снасти и рабочая сила; или скот, находящийся в частной собственности, и общее пастбище. Предполагается наличие всего двух факторов производства: однородного труда и общего природного ресурса, предложение которого постоянно: участок земли или место рыбного промысла. Альтернативные издержки приложения труда к природному ресурсу определяются экзогенно рыночным уровнем заработной платы *W0* при альтернативных видах деятельности. Диаграмма показывает, как ценность среднего и предельного продукта труда снижается по мере увеличения числа единиц труда, приложенных к постоянному природному ресурсу *R0*.

Рассмотрим более внимательно, что происходит, если приложить к *R0*еще одну дополнительную единицутруда. Вклад новой единицы труда *Li* в общий объем выпуска можно оценивать в двух аспектах. Поскольку качество всех единиц труда одинаково, единица *Li* производит *QlLN,* где *Q* — общий объем выпуска, а *LN —* общее число единиц труда. Другой же эффект добавления *Li* состоит в уменьшениисреднего продукта, произведенного наличными ("допредельными") единицами труда, как это показывает наклон кривой ценности среднего продукта *VAP* (*value* *of average product).* Кривая ценности предельного продукта *VMP* (*value оf* *marginal product)* суммирует оба указанных эффекта и отражает чистое приращение общего объема выпуска в результате добавления предельной единицы труда *Li,* приложенной к постоянному природному ресурсу *R0*.

*R0*

*V*

*Y*

*B*

*W0 X Z W0*

*A*

*VAP = Q/LN*

*0 LN1 LN2 Труд*

*VMP = dQ/dLN*

*T*

Рис. 6. Растрачивание ренты в режиме "свободного доступа"

Если *R0*находится в частном владении, то учитываются оба эффекта добавления труда, прилагаемого к постоянному природному ресурсу. Например, если *R0*— собственность частной фирмы, нанимающей рабочую силу на условиях постоянной ставки заработной платы, фирма наймет *LN1* единиц труда, потому что при таком уровне операций рентный доход от использования *R0*, представленный на рис. 6 площадью треугольника В, достигает максимума.

Равновесный исход будет другим, если не существует исключи- тельных прав на *R0*и данный ресурс используется несколькими независимыми хозяйственными единицами. При таких обстоятельствах каждая единица *Li* принимает в расчет только свою продукцию *QlLN*, не обращая внимания на издержки, которые она налагает на другие единицы. Эти экстернальные издержки можно проиллюстрировать с помощью рис. 6. Предположим, что при *LN1* имеет место бесконечно малый прирост трудового ресурса. Выпуск предельной единицы труда равен длине отрезка *LN1Y*, а снижение производительности допредельных единиц труда равно *ХУ*, так что чистый прирост выпуска составляет *LN1Y*  - *ХУ* = *LN1Х*.

Если каждая самостоятельная хозяйственная единица будет игнорировать издержки, которые она налагает на другие единицы, то новые единицы труда вступают в производство до тех пор, пока не будет достигнуто равенство *VАР= W0,* т. е. до *L = LN2.* В этой точке вознаграждение каждой хозяйственной единицы будет равно ее предельным альтернативным издержкам *W0* и чрезмерное трудовложение уменьшит ренту от использования общего природного ресурса *R0*до нуля: чистый доход от использования ресурса растраченв ходе взаимодействия конкурентных сил. На рис. 6 величина растрачивания в состоянии равновесия равна площади треугольника *А (ХZТ).* Она в точности соответствует максимальной величине ренты от использования ресурса *R0*, которая представлена треугольником *B(XVW0).* Диаграмма показывает, что чистый прирост выпуска единиц труда (*LN2* — *LN1*) меньше, чем их потенциальный вклад в альтернативные виды деятельности, измеряемый рыночным уровнем заработной платы *W0*. На рис. 6 вкладу последних из приложенных к *R0* единиц труда соответствует отрицательная величина предельного продукта. Такой результат возможен, например в рыболовстве, где число рыбаков продолжает увеличиваться даже после того, как общий улов начинает уменьшаться.

Режим коммунальной собственности означает, что набор правомочий, образующий право собственности, приобретает своего носителя в лице определенной группы. Таким образом, отдельный человек обладает исключительными правами собственности только как член общины, следовательно, в рамках отношения к членам других общин. Такая система прав собственности имеет важные поведенческие последствия, которые могут выражаться в разных формах.

|  |
| --- |
| **Коммунальная собственность** |

Во-первых, если член данной общности (семьи, деревни, общины и т.п.) не обладает, скажем, исключительным правом на доход и распределение полученных продуктов осуществляется на основе уравнительного принципа, то в условиях неопределенности возникает проблема недоиспользования ресурса, поскольку каждый обладатель права на часть продукта будет рассчитывать на другого. Данная проблема тем острее, чем в меньшей степени человек идентифицирует себя с группой как целым. А степень идентификации зависит от того, в какой мере выживание группы в целом является условием выживания его отдельного члена. Если реальная зависимость велика, но она не осознается членами группы и соответственно не отражена в их ожиданиях, то, скорее всего, данная группа перестанет существовать.

Во-вторых, если принцип распределения будет установлен в соответствии с затраченными усилиями, то возникает проблема сверхиспользования ресурса, которая обусловливает нестабильность режима свободного доступа в случае возникновения и прогрессирования его исчерпания. Таким образом, в рамках коммунальной собственности может возникнуть эффект свободного доступа, что делает саму систему коммунальной собственности потенциально неустойчивой.

В-третьих, систему коммунальной собственности можно рассматривать в терминах распределительной демократии, когда решение об использовании ресурса тем или иным способом определяется посредством голосования, поскольку таким образом агрегируются предпочтения и возникает решение, которое в первом приближении можно рассматривать как выражение общественного интереса. Сама процедура голосования является неотъемлемым элементом институционального устройства, предотвращающего возникновение рецидива свободного доступа и соответственно сверхиспользования ресурса внутри группы, с одной стороны, и проблемы безбилетника при обеспечении защиты данного ресурса от посягательств со стороны других групп - с другой.

Однако это не значит, что данная система собственности не обладает сравнительными преимуществами. Во-первых, здесь относительно ниже издержки по защите права собственности, чем для частной собственности, поскольку при обеспечении режима исключительности, направленного на аутсайдеров других общин (групп экономических агентов), возникает эффект экономии на масштабе, в том числе связанный со специализацией части группы на обеспечении безопасности.

Во-вторых, система коммунальной собственности жизнеспособна тогда, когда общность людей однородна (то есть их экономические интересы, если и не совпадают, то очень близки) и сравнительно невелика. Это возможно тогда, когда индивиды идентифицируют себя с тем целым, частью которого они являются, — в мыслях, словах, поступках. Иными словами, оппортунизм как сильная форма эгоистического поведения (основанная на обособлении индивида от себе подобных) менее эволюционно эффективна, чем слабая форма — "послушание".

Вместе с тем, чем больше общность, чем в большей степени она становится разнородной, тем выше дифференциация экономических интересов, тем сложнее становится сохранить режим коммунальной собственности, тем сильнее ее неустойчивость. Это проявляется прежде всего в невозможности обеспечить принятие решения по взаимосвязанным вопросам путем простого голосования.

Система коммунальной собственности не исключает возможности передачи ее доли от одного человека к другому. В то же время в отличие от режима частной собственности эта передача может быть обусловлена специальными требованиями, которые напрямую связаны с условиями входа-выхода в/из общности, которая является совокупным субъектом права собственности. Например, это может быть условие в виде согласия других членов производственного кооператива на передачу права другому лицу или определение совокупности свойств, которым должно соответствовать то или иное лицо.

По мере роста группы людей, обладающих правами собственности (де-юре и де-факто), возрастают альтернативные издержки ее существования. Их рост обусловлен не только тем, что растет степень неоднородности группы, дифференциация предпочтений, oграничений, интересов, но становится крайне затруднительно непосредственно осуществлять каждым дееспособным членом группы свои правомочия. В результате возникает институт представительства интересов. В качестве частного примера можно привести совет директоров в открытых корпорациях, который от имени акционеров решает наиболее важные вопросы между собраниями. Поскольку же интересы членов совета директоров и акционеров не могут совпадать возникает проблема оппортунистического поведения, известная в экономической литературе как проблема управления поведением исполнителя - принципала и агента (principal-agent theory).

Хорошо известен железный закон олигархии [Уильямсон О., 1996, с. 421], в соответствии с которым: "Это есть организация, которая порождает владычество избранных над избирателями, уполномоченных над уполномочившими, делегатов над делегировавшими". Именно в изменении характеристик группы (увеличение численности, разнородности и нестабильности) заложено основание аргумента о неустойчивости данного режима прав собственности и трансформации его либо в систему частной, либо государственной собственности.

Поскольку здесь выделены два элемента трансакционных издержек: обеспечение безопасности права собственности, а также издержки достижения соглашения и контроля за обеспечением его соблюдения, можно определить оптимальный размер группы, обеспечивающей минимизацию средних трансакционных издержек. Конкретные модели оптимизации размера группы основаны на сопоставлении удельных издержек достижения соглашения (контроля) и обеспечения безопасности прав собственности от внешних посягательств по мере роста численности группы [Шаститко А.Е., 1998, с. 236 - 238].

Средством снятия конфликта между претендентами на использование ограниченного ресурса, приводящего к его сверхиспользованию и исчерпанию, является установление исключительных прав. Система частной собственности означает, что право принимать решение о реализации того или иного правомочия принадлежит отдельному экономическому агенту. Соответственно и пучок правомочий на определенный ресурс также может быть сконцентрирован у одного человека.

|  |
| --- |
| **Частная собственность** |

Режим же исключительности может поддерживаться (1) государством, (2) самим субъектом права, а также (3) социальными нормами, нарушение которых ведет к применению санкций экономического, юридического, этического порядков. Каждая из этих санкций может быть выражена в терминах издержек, или отрицательных выгод, что обусловливает формирование соответствующей структуры стимулов у экономических агентов.

Рассмотрим сначала сравнительные преимуществах системы частной собственности, являющейся основанием ее возникновения и распространения. Как и в любом другом варианте установления исключительных прав, возникает институциональная преграда сверхиспользованию ресурсов. Установление и воспроизводство режима частной собственности предполагает, с одной стороны, защищенную свободу принятия решений относительно использования вещи, обладающей ценностью как для данного экономического агента, так и для других индивидов, с другой стороны, ответственность, которая автоматически возникает из первого принципа.

Чем в большей степени гарантированы права частной собственности, чем в большей степени отдельные правомочия сконцентрированы у одного экономического агента, тем выше уровень мотивации, обеспечивающий эффективное использование ресурса. Именно данный режим обеспечивает наиболее жесткую связь между принимаемыми отдельным индивидом решениями и получаемыми результатами. Она обеспечивается через получение и обработку информации, которая существует в рассеянном — среди участников хозяйственного оборота виде. Экономический агент, обладающий правом на все выгоды, которые проистекают из выявленных им возможностей использования ресурсов", имеет возможность использовать неявное, личностное знание (tacit knowledge), которое обладает свойствами нехранимости и непередаваемости для принятия решений по поводу располагаемого им объекта.

Если режим частной собственности обеспечивает более благоприятные условия для использования неявного знания, то чем выше ценность данного знания, тем эффективнее система частной собственности. Это значит, что возникает существенная экономия на издержках согласования решения с другими экономическими агентами. Существование неявного знания обусловлено, с одной стороны, специализацией производительных функций в рамках системы общественного разделения труда, а с другой стороны, фрагментаризацией информации, используемой отдельными экономическими агентами.

Закономерно возникает вопрос о том, на какие показатели индивид будет ориентироваться, принимая решение относительно использования того или иного ресурса. Ответом на него является возникновение и развитие системы относительных цен как феномена, сопровождающего становление рынка — механизма непроизвольной координации разрозненных действий индивидов, преследующих свои интересы, а также средства передачи прав от одного экономического агента другому. Относительные цены являются тем средством, которые снимают проблему интерсубъективного сравнения полезностей. Таким образом, развитие системы частной собственности сопровождается становлением рынка как механизма, обеспечивающего формирование общественно значимых показателей относительной редкости ресурсов и благ.

Система государственной собственности также предполагает существование режима исключительности, который обязательно должен быть отражен в системе формальных правил. В отличие от государственной собственности права коммунальной собственности не обязательно должны быть отражены в системе формального права, поскольку режим коммунальной собственности может поддерживаться в мире, где обмен персонализирован, и защита контрактов со стороны специализированного агентства не требуется.

|  |
| --- |
| **Государственная собственность** |

Права государственной собственности должны существовать там, где, с одной стороны, возможно обеспечить режим исключительности, а с другой — сравнительные преимущества частной или коммунальной собственности выражены слабо. Процесс институционального изменения, в рамках которого права частной или коммунальной собственности трансформируются в права государственной собственности, называется национализацией. Обратный процесс - приватизация. Если приватизация осуществляется посредством изменения реальных правомочий при постоянных формальных, то этот процесс можно рассматривать как спонтанную приватизацию. Пример тому - использование сотрудниками научно-исследовательских и академических институтов, имущество которых формально находится в государственной собственности, пространства и оборудования (телефоны, факсы, компьютеры и т.п.) в личных целях, не связанных с решением задач, поставленных перед институтом.

В связи с существованием прав государственной собственности необходимо рассмотреть соотношение использования данного права и производства общественных благ как одной из возможных прерогатив государства. Здесь не существует взаимооднозначного соответствия, поскольку общественные блага могут быть вполне произведены частными производителями. Об этом свидетельствует пример, который часто приводят в качестве иллюстрации государственного обеспечения производства общественных благ, а именно - маяки [Коуз Р., 1993, с.169 - 192]. Наоборот, частные блага производятся на предприятиях, находящихся в государственной собственности. Пример тому — система организации производства практически во всех отраслях в СССРдо начала приватизации.

Доступ к благам осуществляется в высшей степени опосредованно, через многоуровневую систему представителей (посредников) в виде государственных организаций. В рамках данного режима собственности особенно остро возникает проблема управления поведением исполнителя - принципала-агента (principal-agent problem), поскольку чиновник-исполнитель, как правило, не обладает достаточными стимулами для использования ресурсов в соответствии с общественными потребностями и стремится всячески использовать государственную собственность в личных целях. Последнее дает основание сделать вывод о невозможности существования "благотворительного" государства, населенного честными чиновниками.

В зависимости от степени распространения системы государственной собственности, а также от ряда других факторов (в частности, организации системы контроля) возникает существенное различие между правом государственной собственности де-юре и этим же правом де-факто. Если формально ресурсы находятся в государственной собственности, то фактически вполне может осуществляться режим свободного доступа, коммунальной или частной собственности. Наглядный пример тому — права собственности на государственные предприятия. В отличие от производственных товариществ голос одного избирателя в определении способа использования ресурсов, находящихся в государственной собственности, бесконечно мал, так что его эффектом можно пренебречь. С этой точки зрения он напоминает мелкого акционера корпорации открытого типа, в которой при отсутствии специальных контрактных мер, ограничивающих оппортунистическое поведение менеджеров, последние занимают доминирующее положение. Однако в отличие от корпорации риск потерять кресло в результате недружественного поглощения у государственного чиновника оказывается существенно ниже, а возможности продать свою долю другому человеку — меньше. С этой точки зрения права на часть государственной собственности отдельного избирателя менее ликвидны, чем права на долю собственности корпорации открытого типа. Так, в России широко распространена практика купли-продажи голосов в обмен на материальные блага наряду с обменом голосов на обещания.

В результате возникает тенденция к стихийной приватизации государственной собственности. Под спонтанной приватизацией подразумевается использование доступа к ресурсам в личных целях, не обусловленное существующей системой формальных правил. Возможность такого доступа обусловлена, с одной стороны, высокими издержками защиты права государственной собственности, а с другой — сформировавшимися, в частности, в России институтами административного рынка, позволявшего обеспечить торговлю правом нарушать формальные правила [Найшуль В., 1992]. Более того, можно говорить о приватизации самого государства, в частности, использования насилия или его угрозы в личных целях.

Итак, поскольку реальное осуществление правомочий возлагается на чиновников, которые в то же время являются экономическими агентами, обладающими своими интересами, как правило, не совпадающими с интересами тех, кого они представляют, а возможности контроля за их деятельностью ограничены, постольку права собственности на самом деле превращаются в частные. Если данного превращения и не происходит, то тенденция сохраняется, что выражается, прежде всего, в распространении взяточничества, коррупции, вымогательства и т.п.

Однако нельзя не отметить, что и в случае с государственной собственностью существуют механизмы, которые позволяют отчасти компенсировать вредное влияние дифференциации интересов или устранить основание оппортунистического поведения агентов. Во-первых, это реальная возможность сменяемости, которая позволяет обеспечить обратную связь политиков с избирателями. Это - общепринятая форма голосования "руками". Как правило, данная форма контроля оказывается неэффективной ввиду значительных издержек измерения результативности деятельности исполнителей, несовершенства политического рынка и как следствие рациональной неосведомленности избирателей. Во-вторых, "голосование ногами". Это проявляется, с одной стороны, в форме внутренней миграции из села в город (что было особенно характерно для CCCP), из провинциальных городов в промышленные центры; с другой стороны, "голосование ногами" выражается в эмиграции. В-третьих, конкуренция со стороны других государств. Она не обязательно может проявляться в возможности поглощения в буквальном смысле слова. Это может быть и угроза формирования экономической (а через нее - политической) зависимости, утрата репутации (например, как сверхдержавы). В-четвертых, распространение идеологии, препятствующей оппортунистическому поведению. В-пятых, внутренняя система контроля, осуществляемая не только потенциальными конкурентами, но и общественными организациями.

# Тема 5

# ТЕОРИЯ КОНТРАКТОВ

|  |
| --- |
| **Понятие контракта** |

Институты задают общие рамки взаимодействия индивидов. Конкретные же рамки взаимодействия, описывающие условия совершения сделок, определены положениями контракта, или договора между непосредственными участниками взаимодействия. Гражданский кодекс РФназывает договором любое «соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей». Если использовать терминологию теории прав собственности, то контрактом можно назвать любое соглашение об обмене правомочиями и их защите. При заключении контракта индивиды используют в качестве данных формальные и неформальные нормы, применяя и интерпретируя их для нужд конкретной сделки. Иными словами, контракт отражает осознанный и свободный выбор индивидами целей и условий обмена, осуществляемого в заданных институциональных рамках.

*Контракт (договор)* **—** соглашение об обмене правомочиями и их защите, являющееся результатом осознанного и свободного выбора индивидов в заданных институциональных рамках.

Помещение модели рационального выбора в институциональные рамки получило название рамочного эффекта (framing effect). Однако было бы неверным истолковывать институциональные рамки рационального выбора лишь в качестве ограничения, как, например, в случае законодательного запрета назаключение контрактов о купле-продаже наркотиков, оружия, других социально опасных товаров и услуг. Институциональные рамки не только ограничивают, они могут и создавать предпосылки осуществления рационального выбора. «Отношенческий» (relational) человек, действующий в таких институциональных рамках, не сводится по своим характеристикам к homo oeconomicus — первое понятие значительно шире последнего.

Контракт, предполагающий несовпадение во времени моментов его заключения и исполнения, представляет собой самое обычное явление. Напомним хотя бы знаменитый принцип героев «Двенадцати стульев»: «Утром - деньги, вечером - стулья». Даже если все участники такой сделки ведут себя согласно нормам рыночного соглашения и, следовательно, оппортунизм исключен, никто из них не может предугадать с уверенностью развитие событий, влияющих на контракт, но не зависящих от намерений и стратегий, избранных его участниками. Норма доверия регулирует влияние намерений и стратегий сторон сделки на ее результат, но она бессильна в отношении «природных», внешних по отношению к контракту факторов. В рамках теории игр внешние по отношению к намерениям сторон контракта факторы учитываются с помощью введения в игру с двумя участниками третьего игрока, «природы». Хотя для иллюстрации можно найти и чисто экономические примеры, такие, как контракты между инвестором и государством на разработку месторождений полезных ископаемых.

Контракты характеризуются рядом параметров, т. е. определенной структурой. Это обстоятельство акцентирует основатель нового подхода с позиций контрактации Стивен Чен [Cheung S. 1970. Р. 50]:

"Комбинирование в производственных целях ресурсов, принадлежащих нескольким владельцам, подразумевает полную или частичную передачу прав собственности посредством контракта. Условия, или, иначе, положения, контрактов, формирующие эту структуру, разрабатываются с целью точного определения (а) распределения дохода между участниками контракта, (б) условий использования ресурсов... Коль скоро передача прав собственности допустима, эти положения совместимы с конкуренцией на свободном рынке или определяются последней... Определяющими факторами при выборе контрактов являются трансакционные издержки, естественный (экономический) риск и правовая (политическая) структура общества. В то же время привычные для нас рыночные цены являются всего лишь одним из многих условий контрактов".

Структура контрактов зависит от правовой системы, социальных обычаев и технических характеристик активов, подлежащих обмену. Чем более детализирована правовая структура и чем крепче узы обычаев и общественного контроля, тем менее специфицированы заключаемые контракты. Государство, опираясь на полицию и суды, помогает частным лицам обеспечить исполнение легитимных контрактов и тем самым снижает издержки обмена, в особенности если оно использует свою власть принуждать кисполнению контрактов систематическим и предсказуемым путем*.* Государство снижает издержки контрактации и тем, что устанавливает стандартную систему мер и весов.

*Контракт о продаже* **—** добровольноесоглашение между индивидами, в одинаковой степени нейтральными к риску, определяющее круг задач, которые будут реализованы в будущем по ходу выполнения контракта. Примером контракта о продаже является любая рыночная сделка купли-продажи товара.

|  |
| --- |
| **Контракт о продаже и контракт о найме** |

*Контракт о найме* **—** соглашение между индивидом, нейтральным к риску, и противником риска, определяющее круг задач, которые могутбыть реализованы в будущем по ходу выполнения контракта. При этом противник риска передает индивиду, нейтральному к риску, право контроля над своими действиями,

О добровольном делегировании контроля допустимо говорить лишь при условии, что индивид сохраняет за собой право контроля своих действий, выходящих за рамки контракта, а также может вернуть себе делегированное право контроля по завершению срока действия контракта. Следовательно, право владения по-прежнему остается у индивида - ситуация рабства здесь не рассматривается.

Контракт о найме позволяет одной из сторон сделки отказаться от риска, получая право на гарантированный доход вне зависимости от влияния на результаты взаимодействия «естественных» факторов. Однако при этом сторона контракта, являющаяся противником риска, отказывается от претензий на получение большего дохода в случае благоприятного стечения обстоятельств.

Свое название контракт о найме получил в связи с моделью взаимодействия наемного работника и работодателя, в котором наемный работник предполагается противником риска, а работодатель — нейтральным к риску. Какой бы ни была рыночная конъюнктура и спрос на производимый наемным работником продукт, он получает фиксированное вознаграждение. Фактически контракт о найме фиксирует лишь необходимость подчинения наемного работника решениям работодателя.

Противники риска (наемные работники) добровольно отказываются в пользу нейтрально относящихся к нему (работодателей) от своего права свободного выбора стратегии действий в будущем, учитывая влияние «естественных» факторов. Происходит добровольное делегирование права контроля над определенным в контракте видом деятельности индивида. Делегирование индивидом контроля над своими действиями в определенных контрактом сферах деятельности лежит в основе *властных отношений.* Властные отношения бывают нескольких типов:

* *простые,* в рамках которых контроль осуществляется именно тем индивидом, кому были делегированы права контроля, или
* *сложные,* когда лицо, которому делегируется контроль получает одновременно и право передачи этого контроля третьим лицам;
* *персонифицированные,* когда контроль делегируется конкретному лицу, или
* *позиционные,* предполагающие делегирование контроля не конкретному лицу, а тому, кто занимает определенную позицию в институциональной структуре общества (в государственной аппарате, во внутрифирменной структуре и т. д.).

Контроль может делегироваться и собственно институциональной структуре, государству или корпорации, и тогда контрактные отношения принимают форму закрепленного в праве разделения правомочий между индивидом и государством.

Принципиально новый момент, возникающий в связи с добровольным делегированием индивидом права контроля над своими действиями в рамках контракта о найме, требует корректировки норм конституции рынка. Во-первых, согласно норме сложного утилитаризма ведет себя лишь одна из сторон контракта о найме - та, в пользу которой делегируется право контроля. Назовем эту сторону сделки *принципалом,* или *поручителем.* Вторая сторона сделки — *агент,* или *исполнитель,* отказывается от права контроля над своими действиями за любое вознаграждение, превышающее некоторый уровень. Иначе говоря, он не максимизирует свою полезность, а ориентируется на достижение определенного ее уровня (норма *ограниченного* утилитаризма).

|  |
| --- |
| **Агент и принципал** |

Далее, поведение агента нарушает принципы целерационального действия, ведь он не свободен в выборе целей, заданных ему интересами принципала. «Агент не должен руководствоваться в своих действиях собственными интересами, он должен ориентироваться в первую очередь на интересы принципала». Идеальный агент воспринимает интересы принципала как свои собственные. С нормой доверия тоже связаны проблемы. Агент должен верить в корректность принимаемых принципалом в той или иной ситуации решений. Напомним, что агент делегирует принципалу право контроля над своими действиями в расчете на то, что его решения окажутся более эффективными при наступлении непредвиденных обстоятельств.

Кроме того, агент должен быть уверен, что принципал не распространит сферу контроля над действиями агента на отношения, выходящие за рамки, определенные контрактом. Обратное же неверно, так как принципалу даже следует относиться к агенту с известной долей недоверия, учитывая направленность действий последнего на максимизацию не собственной полезности, а полезности принципала.

В отличие от контракта о продаже, отвечающего критерию «симметричной устойчивости», т.к. обе его стороны максимизируют с его помощью свою полезность, — контракт о найме не предполагает симметричной устойчивости, т.к. распределение выигрыша от реализации контракта о найме несимметрично. Все это обусловливает наличие специфической проблемы "агента и принципала".

Известны три базовых типа структуры контракта — *классический, неоклассический* и *имплицитный (отношенческий)*. Классический контракт, в котором четко и исчерпывающе определены все условия взаимодействия, производен от контракта о продаже. Имплицитный контракт, наоборот, исключает четкое определение условий взаимодействия, стороны контракта рассчитывают на их спецификацию в самом ходе реализации контракта, откуда, собственно, и происходит термин «имплицитный (не оговоренный до конца) контракт». Такой контракт производен от контракта о найме. Наконец, неоклассический, или гибридный контракт, объединяющий в себе элементы как контракта о продаже, так и контракта о найме (см. рис. 7).

|  |
| --- |
| **Типы контрактов** |

|  |
| --- |
| Контракт |

|  |
| --- |
| Контракт о найме |

|  |
| --- |
| Контракт о продаже |

|  |
| --- |
| Классический  контракт |

|  |
| --- |
| Неоклассический  контракт |

|  |
| --- |
| Имплицитный  контракт |

Рис. 7. Структура контрактов

Характеристики контрактов соответствуют особенностям трансакций. С этой точки зрения можно говорить об условиях жизнеспособности и эффективности контрактов различных типов, а через них — соответствующих форм экономической организации.

|  |
| --- |
| **Факторы выбора контракта** |

Выбор оптимального контракта для конкретной сделки зависят от ее трансакционных характеристик, которую обуславливают следующие факторы:

1) степень специфичности активов (ресурсов), по поводу которых совершаются сделки;

2) степень неопределенности, сопровождающей реализацию контракта;

3) степень склонности сторон контракта к риску;

4) степень сложности сделок и их частота;

5) соотношение цены доступа к закону и цены внелегальности.

|  |
| --- |
| **Специфичность активов** |

Активы называют специфичными, если максимальный эффект от их использования достигается в рамках данного контракта. Следовательно, любое изменение состава участников контракта приведет к снижению его результативности. Специфичность актива зависит от легкости, с которой ему можно найти альтернативные варианты использования и альтернативных пользователей безущерба эффективности его использования. Специфичность активов бывает шести видов.

1. Специфичность по месту расположения активов (site specificity) возникает в ситуациях ограниченной мобильности активов в пространстве: природные ресурсы, выгодное экономико-географическое расположение.

2. Технологическая специфичность (physical asset specificity): инвестиции в оборудование для производства определенного компонента.

3. Специфичность человеческого капитала (human asset specificity): заключается в обладании человеком особыми знаниями и навыками, необходимыми для выполнения определенных операций.

4. Торговые марки (товарные знаки).

5. Специфичность инвестиций в производственную инфраструктуру, рассчитанную на потребности определенного потребителя.

6. Специфичность активов во времени (temporal specificity), являющаяся вариантом технологической специфичности: потребность в том или ином ресурсе возникает в определенный момент времени.

*Специфичный актив (pecypc)* **—** актив, максимальный эффект от использования которого достигается в рамках данного контракта. Такому активу трудно найти замену и альтернативное применение.

Специфичность ресурсов может рассматриваться на трех уровнях. Если специфичность равна нулю, то данный ресурс будет считаться ресурсом общего назначения. Следующая степень — малоспецифические ресурсы, и, наконец самая сильная форма специфичности — идиосинкразический ресурс. Увеличение степени специфичности активов увеличивает стимулы к нарушению условий контракта, повышает трансакционные издержки и привлекательность использования властных отношений в качестве гарантии выполнения контракта. Данная зависимость представлена графически на рис. 8.

Трансакционные

издержки Классический

Неоклассический

Имплицитный

Степень специфичности

Рис. 8. Виды контрактов в зависимости от специфичности активов

По мере роста неопределенности и, следовательно, необходимости корректировать условия контракта возрастает привлекательность имплицитного контракта и снижается привлекательность классического, что объясняется прежде всего динамикой издержек на заключение контракта. Динамика эффективности неоклассического контракта имеет нелинейную форму. При низкой степени неопределенности нет необходимости пересматривать положения контракта при его перезаключении. С другой стороны, высокая вероятность «шоков» в рыночной конъюнктуре делает неэффективными двух и трехсторонние согласования: когда под вопрос ставятся перспективы бизнеса как такового, трудно заботиться об интересах партнера (рис. 9).

|  |
| --- |
| **Неопределенность** |

Неоклассический

Эффективность

Классический Имплицитный

А В Степень

неопределенности

Рис. 9. Виды контрактов в зависимости от неопределенности

В интервале [ОА] наиболее выгоден классический контракт, [АВ] - неоклассический, [В+∞] - имплицитный. Теперь отразим влияние двух факторов, степени специфичности активов и степени неопределенности на рис. 10.

Неопределенность

Классический Имплицитный

Неоклассический

Степень специфичности

Рис. 10. Виды контрактов в зависимости от

неопределенности и специфичности активов

О том, как влияет степень склонности сторон контракта к риску на выбор оптимальной формы контракта можно сказать следующее. Если обе стороны контракта нейтральны к риску в одинаковой степени, то лучше всего для них заключить классический контракт. Если одна из сторон нейтральна к риску, а вторая является его противником, то оптимальный вариант - имплицитный контракт (противник риска становится агентом). Наконец, в других случаях выгоднее заключать неоклассический контракт.

|  |
| --- |
| **Склонность сторон к риску** |

Под сложностью сделки понимается ее структура (какими правомочиями обмениваются стороны, на какой срок) и связанный с нею объем информации, необходимый для спецификации условий сделки. Влияние степени сложности сделки на выбор контракта следующее. Привлекательность классического контракта монотонно убывает по мере роста сложности сделки, ведь все ее детали необходимо зафиксировать в контракте. Имплицитный контракт также не приспособлен для заключения сделок, предполагающих применение сложных схем разделения риска и сложные конфигурации распределения правомочий между участниками. Ограничивающим фактором выступает проблема взаимодействия агента и принципала. Следовательно, наиболее сложные сделки выгоднее всего заключать ни основе неоклассического контрактного права.

|  |
| --- |
| **Сложность**  **и частота сделки** |

Частота сделок может быть разделена на три уровня: разовые, случайные (или спорадические), регулярные (или непрерывные). Если сделки между экономическими агентами являются разовыми или спорадическими, используются ресурсы общего назначения. Регулярные (непрерывные) сделки лучше всего заключать в форме имплицитного или отношенческого контракта.

Лишь издержки на заключение классического контракта напрямую зависят от цены доступа к закону: только этот контракт, предполагает исключительно судебную процедуру защиты сторонами своих интересов и исключительно юридический механизм, наложения санкций. Поэтому чем эффективнее деятельность государственных правоохранительных органов, тем привлекательнее классический контракт. Наоборот, при высоких издержках доступа к закону по сравнению с издержками внелегальности оптимальным будет выбор имплицитного контракта, своего рода судебной и правоохранительной системы в миниатюре. Наконец, привлекательность неоклассического контракта практически не зависит от сравнительной величины цены доступа к закону и издержек внелегальности. Точнее, это влияние не представляется возможным определить.

|  |
| --- |
| **Цена доступа к закону** |

**ТЕМА 6**

**ТЕОРИЯ ФИРМЫ**

Под организацией понимается единица координации, обладающая доступными определению границами и функционирующая для достижения цели или совокупности целей, разделяемых членами-участниками.

|  |
| --- |
| **Понятие организации** |

Организациями являются фирмы (экономические единицы координации), профсоюзы, политические партии, университеты, неприбыльные организации и множество других «единиц координации».

Из данного определения следуют три основные характеристики организации:

1) совокупность участников;

2) степень идентификации всех участников с целями организации, являющимися производными от интересов принципала;

3) формальная структура властных отношений, степень сложности иерархии.

Организация — единица координации, построенная на основе властных отношений, т. е. делегирования одним из ее участников, агентом, права контроля над своими действиями другому ее участнику, принципалу. Организация представляет собой командную экономику в миниатюре. И именно с этим связаны ограничения внутреннего роста организации; увеличение масштабов организации приводит к росту издержек мониторинга и предупреждения оппортунизма. Более точно граница между институтом (рынком) и организацией (фирмой) определяется с помощью анализа степени специфичности активов, неопределенности, склонности к риску сторон сделки, сложности сделки и соотношением цены доступа к закону и издержками внелегальности.

|  |
| --- |
| **Граница между институтом и организацией** |

Понимание организации как единицы координации требует четко соотнести ее с институтом, тоже определяющим рамки взаимодействия людей. Организация возникает в результате стремления к экономии трансакционных издержек. Так, реализация контракта о найме связана со значительно меньшими трансакционными издержками по сравнению с теми, что возникли бы при использовании для той же самой сделки институциональных рамок контракта о продаже. Экономия получается за счет того, что исчезает необходимость регулярного перезаключения контракта (по истечении его срока действия, при возникновении непредвиденных обстоятельств), и за счет имплицитной формы контракта, объясняющейся отказом от точной спецификации всех деталей взаимодействия.

Среди остальных известных инструментов экономии на трансакционных издержках организациятрансакций обладает рядом особенностей. Возьмем такие инструменты, как использование при заключении сделок стандартных (типовых) договоров, позволяющее экономить на издержках ведения переговоров; создание и развитие стандартов качества, мер и весов, снижающее издержки измерения, и формирование в обществе консенсусной идеологии, приводящее к снижению издержек спецификации и защиты прав собственности. Эффективность всех трех указанных инструментов не зависит от частоты и интенсивности их применения. Наоборот, чем шире применяются эти инструменты, тем ниже величина трансакционных издержек в расчете на одну сделку.

Иначе обстоит дело с экономией трансакционных издержек в рамках организации. С ростом размеров организации, т. е. с осуществлением в организационных рамках все большего числа сделок, ее эффективность в экономии трансакционных издержек уменьшается. Кроме того, рост организации вынуждает принципала переходить к схеме сложных властных отношений, делегируя часть полномочий по контролю за агентами своим представителям. Это приводит к росту издержек контроля.

Р. Коуз назвал уменьшающуюся по мере ее роста эффективность организации «убывающей предельной эффективностью менеджмента» и предположил, что всегда существует предел роста организации (фирмы) по отношению к институту (рынку). Рост фирмы продолжается до того момента, когда издержки организации дополнительной трансакции внутри фирмы становятся равными издержкам осуществления той же трансакции на рынке. Другими словами, экономика, состоящая из единственной фирмы, каковой с некоторой долей допущения и является командная экономика, возможна, но неэффективна ввиду убывающей пре- дельной эффективности менеджмента.

Рынок в отличие от организации является институтом. Основой рынка является классический контракт. Он предполагает заключение всеобъемлющего соглашения, так как в нем специально оговорены все условия и действия сторон в случае наступления того или иного события. Данный контракт является стандартным и не требует соответствия сторон друг другу.

|  |
| --- |
| **Рынок** |

Именно эти обстоятельства позволяют говорить о классическом контракте как правовом аналоге безличного рыночного обмена. Таким образом, управление сделками со стандартными благами или ресурсами общего назначения осуществляется посредством механизма цен. Защита данного контракта осуществляется государством (через суд), поскольку не требуется детального ознакомления с обстоятельствами дела, а прерывание трансакций (как необходимое условие разрешения конфликта) не связано со значительными издержками в силу уже упоминавшейся необязательности соответствия обменивающихся сторон друг другу, идентификацией их с данным отношением (сделкой). Единственной проблемой является обеспечение гарантированного применения санкций к нарушителю, что непосредственно связано с функцией государства как гаранта контрактов.

Итак, классический контракт может рассматриваться как характеристика рыночных отношений, в которых цены выполняют доминирующую роль в обеспечении координации, контроле и стимулировании. Это обусловлено тем, что низкая специфичность активов позволяет сэкономить на издержках оппортунистического поведения (поскольку передислокация ресурсов может быть осуществлена с низкими издержками), тем самым эффективно наказывая отступничество. Наиболее высокая степень стандартизации возникает тогда, когда формальный контракт воплощается в выдаче чека в магазине.

Выделяют *персонифицированный и неперсонифицированный* рынок. Первый объединяет лично знакомых людей или лиц, принадлежащих одной и той же социальной группе. Ведение переговоров и процесс согласования интересов облегчаются по причине наличия общих ценностей, пережитого совместно опыта. Издержки измерения вообще могут отсутствовать — репутация партнеров лишает необходимости специфицировать качество товара или услуги, по поводу которых совершается сделка. Например, постоянный покупатель фруктов у определенного продавца на рынке не выбирает их, а доверяется продавцу. Гарантией против возникновения оппортунизма и, следовательно, предпосылкой снижения издержек мониторинга и предупреждения оппортунизма является опять-таки угроза потери репутации и применения социальных санкций. При таких условиях совершение сделки приближает ее к идеальному миру с нулевыми трансакционными издержками. Известно достаточно много случаев близкого приближения к этому идеалу — сообщества биржевых торговцев и торговцев алмазами, восточные базары, региональная и локальная торговля в африканских странах, средневековые европейские рынки и ярмарки.

Кроме обычного легального современный рынок может существовать и в других формах. Эпитеты *внелегальный, неформальный, фиктивный, теневой, неофициальный* указывают на различные аспекты рынка. Невозможность использования легальных механизмов реализации экономических интересов заставляет искать обобщающий все эти аспекты термин.

|  |
| --- |
| **Теневой рынок** |

Под теневым рынком понимается любая экономическая деятельность, осуществляемая вне рамок закона и без использования легальных средств. По мнению А.Н. Олейника [Олейник А.Н., 2001, С. 281]:

"теневой рынок включает в себя следующие сегменты: неофициальный, административный, фиктивный и криминальный рынки. Неофициальный рынок включает в себя те сделки, которые не контролируются государством и потому не отражены в системе национальных счетов. Производство домашних хозяйств служит одним из основных источников продуктов и услуг, циркулирующих на неофициальном рынке. Идея, лежащая в основе административного рынка, заключалась в превращении в товары любых значимых в командной экономике вещей, в их присвоении и «приватизации». На советском административном рынке продавались не только товары и услуги, но и все то, что имело ценность в иерархической системе: социальный статус, власть и подчинение, законы и право их нарушать. Своим рождением административный рынок обязан тенденции к персонификации «общественных» отношений, что, в свою очередь, создает предпосылки для присвоения общественных товаров и услуг. Взятка отражает цену, которую приходится платить за те дe юре общественные товары или услуги, которые де факто были приватизированы и предназначены для своих".

Когда качество блага не ясно, его измерение сопряжено с издержками для покупателей, а зачастую и для продавцов. В этой связи относительные издержки измерения, которые несут продавцы-покупатели соответственно, являются важным фактором объяснения организации рынков.

|  |
| --- |
| **Рынок "лимонов"** |

Концепция качества, определяемого опытным путем, наводит на мысль о том, что на тех рынках, где продавцы мало выигрывают от инвестиций в репутацию, у них могут отсутствовать побудительные мотивы поставлять высококачественные блага, оцениваемые опытным путем. Азначит, блага низкого качества могут вытеснить высококачественные блага с такого рынка. В этом заключается идея знаменитой «модели "лимонов"» Акерлофа [Акерлоф Дж. 1995. С. 91 — 104]. Рассмотрим, например, неорганизованный рынок подержанных автомобилей, функционирующий в большом городе посредством газетных столбцов тематических объявлений. Анализ, проведенный Акерлофом, указывает на то, что на таком рынке будут выставляться на продажу только автомобили самого низкого качества — "выжатые лимоны".

При анализе природы фирмы в новейшей литературе подчеркиваются два аспекта: фирма предполагает наличие, совокупности долгосрочных контрактов между собственниками производственных ресурсов, и фирма заменяет товарный рынок рынком факторов производства, где ценовые сигналы играют сравнительно малозначительную роль (поскольку здесь нет непрерывного измерения объема выпуска и его продажи по некоторой цене) и на смену обычному обмену, как правило, приходят иерархические отношения. Например, собственник трудового ресурса заключает с предпринимателем контракт, в соответствии с которым он передает предпринимателю некоторые права пользования своим трудовым ресурсом в обмен на месячный оклад. Коль скоро такого рода долгосрочные контракты заключены, трудовой ресурс перестает реагировать на ценовые сигналы, а становится управляемым ресурсом. Главная характеристика долгосрочных контрактов - это то, что они ограничивают реакцию сторон на будущие события, связанные, например, с изменениями цен, количества и качества. Поэтому контрактные отношения несопоставимы с последовательным рядом обменов на рынке наличных товаров.

|  |
| --- |
| **Фирма** |

Фирма представляет собой совокупность отношений между работниками, управляющими и собственниками, ее составляющими. Эти отношения часто выражаются формальными договорами — контрактами (например, трудовой договор между работодателем и работником при поступлении на работу, контракт на поставку оборудования, подрядный договор на выполнение определенного вида услуг и т.д.). Кроме того, даже если отношения не представлены в виде формального договора, существуют свои правила поведения между работниками фирмы, работниками и управляющими, между поставщиками и потребителями продукции. Эти правила поведения могут рассматриваться в качестве неформальных контрактов, так как они достаточно стабильны на протяжении длительных периодов времени, а их нарушение вызывает формальные или неформальные санкции прочих участников (например, моральное осуждение работника, нарушившего "неписанные" правила поведения на фирме, а иногда и увольнение), которые, являясь не менее жесткими для нарушителя, регулируют поведение всех участников экономического процесса однозначным образом. Отсюда возникает и возможность контрактного подхода к фирме. Таким образом, можно рассматривать фирму как сплетение контрактов, в первую очередь - имплицитных (отношенческих).

Фирма, представляя собой совокупность контрактных отношений внутреннего и внешнего уровней, сталкивается с двумя типами издержек взаимоотношений: трансакционными издержками и издержками контроля. Трансакционные издержки являются издержками горизонтальных, равных взаимоотношений. Это издержки на совершение деловых операций, включающие в себя денежную оценку времени на поиск делового партнера, на ведение переговоров, заключение контракта, обеспечение соответствующего выполнения контракта.

Рынок и фирма с этой точки зрения представляют собой альтернативные способы заключения контрактов. Рынок может трактоваться как внешний контракт на производство какой-либо продукции, а фирма как внутренний (имплицитный, отношенческий) контракт, то есть фирма может купить продукт или услугу на рынке посредством заключения соответствующего соглашения с другим, внешним, контрагентом или фирма может произвести товар сама, используя внутренние взаимоотношения с работниками. Причем выбор внешнего или внутреннего производства зависит от относительных издержек использования альтернативных экономических благ — рыночных ресурсов или собственных ресурсов фирмы, так что чем выше трансакционные издержки (то есть издержки использования рыночных ресурсов данной фирмой), тем больше вероятность того, что товар будет производится фирмой, а не рынком.

Трансакционные издержки особенно велики (а следовательно, внутреннее производство при прочих равных условиях относительно эффективно) для трех видов деятельности:

Во-первых, это производство уникального товара. Например, редкие детали для турбин, редкие штампы для автомобилей, специальный транспорт для химических продуктов. Большая величина трансакционных издержек определяется здесь тем, что возможности выбора делового партнера ограничены, а издержки оппортунистического поведения (поведения, направленного на невыполнение или несоответствующее выполнение уже заключенного контракта) особенно велики: практически невозможно "менять коней на переправе".

Во-вторых, это динамический рынок с неопределенным спросом и непредсказуемым движением цен. В данном случае оппортунистическому поведению в большей степени подвержена данная фирма, поскольку в связи с необычной быстротой изменения условий окружающей экономической среды в невыгодном положении может оказаться именно фирма, связанная контрактом, который она будет стремиться либо не выполнить, либо выполнить с более выгодными для себя условиями. Примером такой ситуации может служить рынок компьютеров и программного обеспечения на заре своего возникновения: здесь фирмы, производящие компьютеры, стремились одновременно выпускать и соответствующее программное обеспечение.

В-третьих, это рынки с асимметричной информацией, то есть такие рынки, где один из агентов сделки обладает большей информацией (асимметрично большей) по сравнению с другими. Этот агент в боль- шей степени подвержен искусу оппортунистического поведения при появлении лучшей альтернативы, о которой только он имеет представление (информацию). Например, можно рассмотреть рынок консалтинговых услуг: фирма нанимает специалиста для поиска возможностей снижения издержек производства какого-либо товара; в конце срока контракта выясняется, по мнению приглашенного специалиста, что таких возможностей нет. Здесь трудно установить, действительно ли все возможности фирмы уже использованы или консультант оказался недобросовестным. Поэтому для фирмы эффективнее "выращивать" собственного специалиста подобного профиля.

Таким образом, величина трансакционных издержек путем роста неэффективности внешних контрактов ограничивает сферу деятельности рынка. Теперь возникает вопрос, почему же существует рынок, если фирма хорошо справляется с производством? Зачем вообще нужны внешние контракты? При росте фирмы растет численность занятых и расчлененность производственного процесса (характерный пример — конвейер с обособленными операциями), так что совокупный результат деятельности фирмы оказывается делом не одного или нескольких работников, как в эпоху мелких доиндустриальных экономик, а многих подразделений и множества работников. В результате теряется непосредственная связь между трудом и его результатом, характерная для мелкого производства. И сразу же возникает проблема "безбилетника": сокращение интенсивности труда одного из работников никак не сказывается прямым образом на совокупном продукте фирмы и может остаться незамеченным, а следовательно, искушает работников трудиться не в полную силу. Самоконтроль интенсивности труда перестает служить способом повышения эффективности производства, на его место вынуж- денно встает контролирующая инстанция в виде мастеров или специ- альных людей. Появляются (и растут) издержки контроля за степенью интенсивности труда (деятельности) каждого производственного звена. Чем крупнее становится фирма, тем выше оказываются эти издержки контроля. Их величина после определенного предела становится запре- тительно высокой для дальнейшего расширения размера фирмы. Тогда функцию производства берет на себя рынок. Внутренние контракты (с издержками контроля) заменяются внешними (с трансакционными из- держками).

Таким образом, выясняется, что фирма как обособленный субъект экономической деятельности существует между двумя видами издержек - трансакционных издержек, которые определяют нижнюю границу фирмы, ее минимальный размер, и издержек контроля, которые задают верхнюю границу, ее максимальный размер.

Рост размеров фирмы влечет за собой увеличение затрат принципала на контроль над действиями возросшего числа агентов. Как отмечал «отец» научной организации труда Фредерик Тейлор, «вряд ли можно легко найти компетентного работника, который не затрачивал бы существенную часть своего времени на исследование того, как медленно он может работать, не вызывая при этом у работодателя сомнений в своей добросовестности». Дилемму принципала, заключающуюся в выборе между необходимостью контролировать агента и нежеланием нести связанные с осуществлением контроля издержки, проиллюстрируем с помощью следующей модели из теории игр (рис. 11). Пусть издержки принципала на осуществление контроля равны 1, выгода от добросовестного исполнения агентом своих обязанностей равна 2 и потери в случае недобросовестного исполнения равны -2. Учитывая, что в случае вскрытия факта недобросовестного отношения со стороны агента (или *отлынивания —* shirking) он теряет право на вознаграждение, взаимодействие принципала и агента описывается такой матрицей:

|  |
| --- |
| **Проблема взаимоотношений принципала и агента** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Агент | Принципал | | |
|  | Контролировать | Не контролировать |
| Добросовестно работать | 1 ; 1 [St2] | 1 ; 2 [St1, P] |
| Отлынивать | 0 ; - 1 | 2 ; - 2 |

Рис. 11. Проблема принципала и агента

Тот факт, что равновесие по Нэшу в этой игре отсутствует, лишь подчеркивает угрозу достижению оптимального результата во взаимоотношениях принципала и агента, возникающую в процессе роста организации. Налицо проблема несовместимости стратегий принципала и агента. Впрочем, увеличение затрат на контроль происходит не прямо пропорционально росту численности агентов. Следует учесть фактор возникновения асимметричности информации между принципалом и агентом.

Чтобы увидеть причины возникновения асимметричности информации внутри организации, вспомним аргументы Фридриха фон Хайека, направленные на критику командной экономики как институциональной системы. По его мнению, «никакой мыслимый центр не в состоянии всегда быть в курсе всех обстоятельств» [Хайек Ф. 1992. С. 216 - 226]. По Хайеку, механизмом, обеспечивающим всех участников сделки равным и исчерпывающим объемом информации, является ценообразование на совершенно конкурентных рынках. В рамках же фирмы ни о каком конкурентном ценообразовании речь идти не может.

Итак, по мере роста организации происходит процесс усложнения и специализации циркулирующей в ней информации, не сопровождающийся созданием сравнимой по эффективности с ценовым механизмом системы циркуляции информации. Обладающие уникальной информацией участники организации не заинтересованы в ее распространении вообще и в ее неискаженной передаче принципалу в частности. Действительно, асимметричность информации создает предпосылки для оппортунистического поведения агентов, т. е. их стремления максимизировать свою полезность, несмотря на принятые при подписании контракта о найме обязательства, удовлетвориться неким фиксированным

Различные варианты решения проблемы принципала и агента лежат в основе альтернативных моделей внутренней структуры орга- низации. Наиболее распространены четыре типа внутрифирменной структуры: *унитарная* (У-структура), *холдинговая* (Х-структура), *мультидивизиональная* (М-структура) и *смешанная* (С-структура).

|  |
| --- |
| **Внутрифирменная структура** |

*Унитарная структура.* Унитарная структура, как это следует из самого названия, предполагает максимальную централизацию властных отношений. Всеосновные решения принимаются принципалом, он же осуществляет и контроль. Если право контроля над деятельностью агентов и делегируется, то по функциональному признаку — главам функциональных подразделений: отдела сбыта, главному инженеру, главному бухгалтеру и т. д. Таким образом, руководители функциональных подразделений являются одновременно и агентами по отношению к главному офису, и принципалами — по отношению к непосредственным исполнителям заданий. В случае унитарной организации единственным вариантом решения проблемы принципала и агента является усиление контроля на основе разработки новых, связанных с меньшими издержками методов контроля.

*Холдинговая структура.* Холдинговая структура представляет собой иную крайность - максимальную децентрализацию процесса принятия решений и контроля над действиями агентов. Фактически принципал сохраняет за собой лишь полномочия по контролю финансовых потоков и финансовых результатов деятельности агентов, Агенты автономны в принятии всех решений, за исключением касающихся распределения прибыли. Иначе говоря, принципал контролирует деятельность агентов не непосредственно, а через организацию соревнования агентов, победитель в котором выявляется по критерию финансовых результатов. О. Уильямсон дает следующее определение холдингу: «Фирма с множеством подразделений, в которой главный офис не занят стратегическим контролем их деятельности». Холдинговая структура не исключает даже прямой конкуренции между подразделениями одной и той же фирмы, ведь конкуренция является одним из способов косвенного контроля. Отметим, что на уровне подразделений холдинга можно встретить и унитарный тип отношений между принципалом (руководитель подразделения, являющийся одновременно агентом главного офиса) и агентом.

*Мультидивизиональная структура.* Наиболее значимой организационной инновацией в ХХ в. является изобретение в 20-е годы Пьером Дюпоном и Альфредом Слоуном (руководителями фирм «Du Pont» и «General Motors» соответственно) мультидивизиональной структуры. Эта структура подразумевает создание полуавтономных производственных подразделений, функционирующих на основе принципа самоокупаемости и сформированных в зависимости от типа продукта, торговой марки или по географическому признаку. Мультидивизиональная структура является своеобразным синтезом унитарной организации и холдинга. Действительно, в ней сохранен принцип централизации принятия стратегических решений (например, о выпуске нового продукта) и в то же время децентрализованы оперативный контроль и управление. Аналогичным образом принцип финансовой самоокупаемости дивизионов (агентов) позволяет им участвовать в результатах своей деятельности, но главный офис (принципал) при этом сохраняет право перераспределять часть прибыли подразделений согласно целям и задачам фирмы в целом. Примерами предприятий, на практике использующих принцип мультидивизиональной структуры, являются конгломераты и транснациональные компании.

*Смешанная* структура. Наконец, смешанная структура возникает в том случае, если одно из подразделений полностью контролируется главным офисом, как в унитарном предприятии, второе подразделение зависит от главного офиса только финансово, как в холдинге, а третье подразделение имеет операционную самостоятельность и действует на принципах самоокупаемости, как в мультидивизиональной структуре.

Организация японской фирмы (*Я-фирма*) тесно связана с феноменом, который иногда называют "японским чудом". Прежде всего следует обратить внимание на особенности используемых человеческих ресурсов в японской фирме, которые отражаются в специфических характеристиках процесса внутрицеховой и межцеховой координации. Японские фирмы используют многофункциональных работников в отличие от узких специалистов в *А-фирмах* (американских фирмах). Эта многофункциональность позволяет решить проблему эффективной адаптации к локальным шокам, с одной стороны, и сэкономить на передаче информации внутри организации — с другой. Напомним, что под локальными подразумеваются шоки, воздействующие на рабочее место. В частности, при возникновении неполадок, устранение которых не входит в трудовое задание, американский рабочий должен вызвать специалиста.

|  |
| --- |
| **Типология фирм** |

Упоминавшаяся выше система трудовых заданий в А-фирмах существенно отличается от ротации рабочих мест, принятой в Я-фирме. Данный принцип дает возможность работнику получить предметное представление об организации значительной части производственного процесса (или о производственном процессе в целом), что позволяет более эффективно использовать неявные, личностные знания в конкретной ситуации. Кроме того, поскольку выполнение специализированных трудовых заданий связано с использованием фрагментарной информации, то возникают значительные проблемы со взаимопониманием, обменом информацией по горизонтали. Поскольку обмен информацией является ключевой характеристикой координации действий, то именно ротация трудовых заданий позволяет обеспечить ее более эффективно. Это в значительной мере обусловливает особенности адаптации японских предприятий к изменениям во внешней среде.

Опора на неформальные правила в координации оказывается тесно связанной с ограничениями на разделение координационной и производственной функции в Я-фирме в отличие от А-фирмы. Это выражается в появлении так называемой "горизонтальной иерархии". Ее суть состоит в гибком приспособлении к изменяющимся условиям спроса посредством передачи сигналов от конечных звеньев в технологической цепочке к начальным [Аоки М., 1994, с. 42]. Для этого используется система межцеховой координации канбан, которая является заменителем экспедиторской службы, отвечающей за организацию межцеховых потоков материалов. Канбан представляет собой заказ-накладную на поставку комплектующих вверх по производственной цепочке. Они накапливаются в хранилище, из которого, в соответствии с принятыми правилами, их забирают несколько раз в день. Тем самым обеспечивается экономия на буферных запасах и эффективное использование информации о рыночном спросе. Не случайно применение системы канбан тесно связано с одним из замечательных изобретений в области организации производства: поставка точно в срок. Параллельно система канбан выполняет функцию децентрализованного контроля за качеством.

Система гибкого реагирования на рыночные сигналы требует и соответствующего подхода к планированию. В Я-фирме план производства имеет в большей степени стратегический характер, поскольку в него вносятся систематические дополнения и корректировки на основе информации, передаваемой из конечного звена в производственной цепочке.

Особенность организации производства нашла отражение и в подмеченной М. Аоки характерной черте распределения ответственности и прав принятия решений: ответственность за решение производственных проблем вменялась работникам, находившимся в управленческой пирамиде на одну ступень ниже того уровня, который обеспечивал формальное право принятия решений. Такая система организации производства (многофункциональность работников, ротация рабочих мест, "горизонтальное" управление информацией, метод нулевых запасов и децентрализованный контроль за качеством) была бы невозможна без соответ- ствующей системы стимулирования. Если в А-фирме оно осуществляется за выполнение конкретной работы (соответствующей месту в иерархии функций), то в Я-фирме оплата осуществляется за "заслуги работника перед фирмой", что выражается в присвоении ему того или иного ранга. Ранг работника зависит от приобретения им контекстуальных навыков, то есть накопления специфического для данной фирмы человеческого капитала.

|  |
| --- |
| **Гибридная форма**  **институциональных соглашений** |

В случае, когда активы являются малоспецифическими или идеосинкразическими, а частота сделок — единичной или спорадической, более эффективными оказываются неоклассические контракты, которые, сохраняя значительную автономность агентов (и соответственно обособленность прав собственности) по отношению друг к другу, вместе с тем обеспечивают гибкость системы взаимодействия и адаптации к неожиданным изменениям обстоятельств. Данные соглашения не являются ни рыночными, ни иерархическими. Речь пойдет о гибридных формах, которые можно представить как сеть фирм или как совокупность межфирменных контрактов [Menard С., 1996, р.154].

Гибридные формы существуют на базе неоклассических контрактов — это специализированный механизм управления сделками, предполагающий существование двусторонней зависимости без полной интеграции [Menard С., 1996, р.156]. Не сложно заметить, что в определении совмещены характеристики как рыночного, так и иерархического способов управления. Именно этим обстоятельством обусловлена слабая разработанность в экономической теории проблематики нестандартной контрактации в условиях относительной обособленности прав собственности. Ярким примером гибридной формы организации является система франчайзинга.

**Тема 7**

**теория государства**

Несмотря на размеры и отнесение анализа государственного вмешательства к предмету не микро- а макроэкономики, государство следует рассматривать не в качестве института, а в качестве особой организации. Главным обоснованием для такого подхода служит факт делегирования гражданами части своих прав государству — именно на этой основе государство осуществляет свою деятельность. Иначе говоря, природа государства определяется властными отношениями, возникающими между гражданами и государственным аппаратом. Обычно распределение прав между гражданами и государством фиксируется в конституции, играющей роль социального контракта.

|  |
| --- |
| **Государство и его функции** |

Ради чего граждане добровольно отказываются от части своих «естественных» прав и передают их государству? Как и в любом другом варианте властных отношений, гражданами движет уверенность в том, что государство успешнее их самих справится с реализацией ряда функций по обеспечению взаимодействий. Набор этих функций определен «провалами» рынка, т. е. задачами, решение которых невозможно на базе классического и неоклассического контрактов. К таким задачам относятся:

*Спецификация и защита нрав собственности.* При условии не нулевых трансакционных издержек распределение прав собственности оказывает влияние на эффективность использования ресурсов;

*Создание каналов обмена информацией.* Равновесная цена формируется на базе развитой информационной инфраструктуры рынка, позволяющей его участникам обмениваться информацией с минимальными издержками и минимальными искажениями;

*Разработка стандартов мер и весов.* Деятельность государства в этом направлении позволяет снизить издержки измерения качества обмениваемых товаров и услуг. В более широком смысле к разработке универсальных мер относится и организация государством денежного обращения, ведь именно деньги в одной из своих функций являются наиболее универсальной мерой обмена;

*Создание каналов и механизмов физического обмена товаров и* услуг. Инфрастуктура рынка включает в себя не только каналы обмена информацией, но и каналы физического движения товаров и услуг: транспортную сеть, организованные площадки для торгов и т.д.;

*Правоохранительная деятельность и выполнение роли «третьей» стороны в конфликтах.* Возникновение при выполнении контрактов непредвиденных обстоятельств требует вмешательства «третьей» стороны (суда) для создания гарантий против их оппортунистического использования сторонами контракта;

*Производство общественных благ.* Чистые общественные блага, производство которых сталкивается с проблемой безбилетника, требуют использования государством принуждения для финансирования их производства. Речь идет в первую очередь о таких общественных благах, как оборона, в меньшей степени — здравоохранение и образование.

Государство **—** особый случай властных отношений, возникающих на основе передачи гражданами части своих прав на контроль своей деятельности в сферах спецификации и защиты прав собственности, создания каналов обмена информацией, разработки стандартов мер и весов, создания каналов физического обмена товаров и услуг, право- охранительной деятельности и производства общественных благ. В этих сферах государство получает право легитимного, т. е., на основе социального контракта, принуждения и насилия.

*Государство (the state)* **—** организация со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющимися на определенный географический район и выражающимися в способности облагать подданных налогом. Под насилием мы будем понимать физическое ограничение спектра возможностей, доступных одному индивиду (или группе) посредством воздействия на его способность реализовывать принимаемые им решения. С этой точки зрения насилие является проявлением власти (но не силы). Асимметричное распределение власти означает и асимметричное распределение потенциала насилия.

Альтернатива государственному вмешательству в процесс установления и защиты прав собственности заключается в попытках самих экономических агентов договориться о правилах доступа к ресурсу. Например, доступ к ресурсу может регулироваться нормой «приоритета первого» (first came — first served). Сбор грибов в лесу или функционирование очереди служат иллюстрацией этой нормы. Спецификация прав собственности с ее помощью сталкивается с двумя ограничениями. Во-первых, снижение неопределенности достигается лишь в краткосрочном периоде, ибо каждый раз появляется новый владелец ресурса, а это не позволяет участникам взаимодействий формировать устойчивые ожидания. Во-вторых, даже в краткосрочном периоде не существует никаких гарантий против попадания ресурса под контроль не наиболее умелого и эффективного владельца, а лишь того, кто оказался первым.

|  |
| --- |
| **Альтернативные формы спецификации и защиты прав собственности** |

Попытки самостоятельной спецификации и защиты прав собственности экономическими агентами предполагают использование силы сторонами контракта в качестве гарантии его реализации. Отсюда возникают две проблемы. Во-первых, тенденция к решению возникающих конфликтов исключительно на основе агрессии и применения насилия или, «войне всех против всех». Во-вторых,отвлечение значительной части ресурсов от производственной деятельности на решение задач защиты прав собственности и обеспечение выполнения условий контрактов.

Проблеме выбора экономического субъекта между производительной деятельностью и деятельностью по самостоятельной защите прав собственности посвящен и анализ Джона Умбека. Он в качестве примера избрал Калифорнию периода «золотой лихорадки» второй половины Х!Х в. Специфика складывавшейся в тот период в Калифорнии ситуации заключалась в отсутствии легально зафиксированных и защищенных прав собственности. В 1848 г. регион был передан Мексикой под юрисдикцию США, но большинство вновь прибывших государственных служащих бросалось на разработку золотых жил, предоставляя решение конфликтов по поводу распределения золотоносных участков самим старателям. Поэтому любой старатель распределял свое время между намывкой золота и защитой своей жилы от посягательств других старателей. Дж. Умбек показал, что индивиды, обладающие сравнительным преимуществом в осуществлении насилия (например физически более сильные), будут владеют большими по размеру золотоносными участками. Не случайно шестизарядный кольт был прозван "великим уравнителем". Если же оружие доступно не каждому, то начинает действовать принцип «где сила, там и право», и, следовательно, каждый индивид заинтересован в наращивании своего потенциала насилия относительно того, которым располагают остальные.

Избежать эскалации использования насилия для спецификации и защиты прав собственности можно, если участники контракта делегируют право контроля за его исполнением третьей стороне — государству. Именно отсюда возникает определение государства через делегируемую ему монополию на осуществление физического насилия.

Функционирование государства, как и любой, другой организационной структуры, связано с трансакционными издержками. И они тем больше, чем в большем числе трансакций государство выступает в качестве гаранта выполнения условий контракта. Властные отношения, возникающие между индивидом и государством, носят сложный и позиционный характер.

|  |
| --- |
| **«Провалы» государства** |

Во-первых, индивиды делегируют государству вместе с правом контроля и право передачи государством контроля своим представителям, государственным служащим.

Во-вторых, индивиды делегируют право контроля не конкретному лицу, а занимающим определенные позиции в государственной структуре функционерам, бюрократам. Чем активнее роль государства в спецификации и защите прав собственности, тем сложнее внутренняя структура государства и больше численность государственных служащих, и, следовательно, выше искажения циркулирующей внутри государственного аппарата информации. Кроме того, возрастают издержки на мониторинг и предотвращение государством оппортунистического поведения своих представителей, бюрократов. Поэтому при моделировании любого вмешательства государства в процесс спецификации и защиты прав собственности мы должны учитывать возможные искажения информации и тот факт, что вероятность легитимного использования насилия всегда меньше 100%.

Поэтому аналогично тому, как говорят *о* «провалах» рынка, следует принимать во внимание и «провалы» государства. В частности, выделяют такие «провалы» государства:

*Несоответствие доходов и расходов.* В отличие от обычной фирмы степень жесткости бюджетного ограничения государства далека от абсолютной. Государство значительно сложнее превратить в банкрота, даже если оно оказывается неспособным выполнять взятые на себя обязательства;

*Отсутствие четких критериев эффективности деятельности.* В отсутствие таких четких критериев эффективности деятельности государства, каковым является прибыль для фирмы, государственные структуры подменяют их самостоятельно разработанными стандартами. Таким образом, деятельность государства зачастую оценивается по задаваемым им самим критериям: росту бюджетных поступлений, экспансии государственного контроля и т. д.;

*Высокая вероятность достижения результатов, отличных от поставленных.* Рост информационных издержек и издержек мониторинга и контроля, сопровождающий развитие государства, создает предпосылки для систематического отклонения реализованных задач от поставленных.

*Неравномерное распределение ресурсов,* например в результате лоббирования интересов отдельными группировками.

Поэтому выбирать приходится не между двумя идеальными ситуациями: распределением прав собственности на основе функционирующего без издержек рыночного обмена с частными гарантиями исполнения контракта и передачей контроля над обменом правомочиями государству, действующему в интересах сторон контракта, а между двумя несовершенными альтернативами. «Выбор между рынком и государством является лишь выбором между различными степенями и типами несовершенств». С одной стороны, рыночный механизм обмена и защиты прав собственности предполагает отличные от нуля трансакционные издержки и эскалацию использования насилия. С другой стороны, получение государством монопольного права на использование насилия тоже приводит к росту трансакционных издержек, на этот раз — внутри государственного аппарата, и к систематическим искажениям в распределении правомочий.

Аналогично постановке вопроса о наличии предела в экспансии фирмы по отношению к рынку требуется объяснить существование пределов роста государства. Если учесть, что полная монополия государства на выполнение функций гаранта исполнения контрактов приводит к высоким трансакционным издержкам, принимающим форму высоких издержек подчинения закону, то разумно предположить, что государство выступает гарантом не во всех, а лишь в некоторых взаимодействиях. В остальных сделках действуют альтернативные механизмы гарантирования их реализации.

|  |
| --- |
| **«Границы» государства** |

Чем же определяется круг гарантируемых государством сделок? Этот круг ограничивается теми сделками, гарантирование которых государством связано с меньшими издержками, чем те, которые возникают при обращении сторонами контракта к альтернативным гарантам.

Например, сравнительный анализ различных стран показывает, что в одних странах все сделки, связанные с социальным и медицинским страхованием, гарантируются государством, тогда как в других странах социальное и медицинское страхование делегируется частным фирмам. То же самое верно и в отношении образовательных услуг. Это позволяет предположить, что при сравнении альтернативных механизмов гарантирования сделок следует принимать во внимание соотношение связанных с ними трансакционных издержек в конкретных экономических, социальных и политических условиях.

Данный вывод подтверждается анализом роли государства в исторической перспективе, сделанным Дугласом Нортом. В своей наиболее известной книге «Структура и изменение в экономической истории» он говорит о двух экономических революциях, причем обе связаны с изменением круга сделок, в которых государство выступает в качестве гаранта. Итак, первая экономическая революция, по Норту, произошла в момент перехода от кочевой к оседлой жизни человека, когда земледелие стало основным источником увеличения ресурсной базы. Именно в этот момент появились первые формы государственного устройства как гаранта прав собственности на землю. «Исключительные права собствен- ности [на землю] обеспечивают для собственника прямые стимулы для увеличения эффективности и производительности [ее использования]». Таким образом, результатом первой экономической революции стал рост продукта, производимого сельским хозяйством.

Вторая экономическая революция произошла в начале XIX в., и она предшествовала началу промышленной революции. Точнее, вторая экономическая революция создала предпосылки для промышленной, ибо заключалась во включении в сферу гарантируемых государством контрактов тех, кто связан с правами собственности на изобретения и прикладные разработки в виде патентного права, законодательной защиты промышленных секретов, регулирования законом использования торговых марок и товарных знаков.

Существует две идеальные модели государства: контрактная и эксплуататорская.

|  |
| --- |
| **Модели государства** |

*Контрактное государство -* это такое государство, которое использует монополию на насилие только в рамках делегированных ему гражданами правомочий и в их интересах, а граждане рассматривают уплату налогов не как повинность, а как свою обязанность: "порядок в обмен на налоги". Целью контрактного государства является достижение такого распределения прав собственности, которое максимизирует совокупный доход общества на основе передачи правомочий в руки тех экономических субъектов, которые смогут распорядиться ими оптимальным образом.

Предпосылками контрактное государства являются:

1. Наличие четких конституционных рамок деятельности государства.

2. Существование механизмов участия граждан в деятельности государства.

3. Существование ех ante института рынка как главного альтернативного механизма распределения прав собственности.

4. Наличие альтернативных механизмов спецификации и, защиты прав собственности.

*Эксплуататорское государство* пользует монополию на насилие для максимизации собственного дохода (налоговых поступлений), точнее — дохода группы, контролирующей государственный аппарат. Главной целью эксплуататорского государства при спецификации и защите прав собственности становится достижение такой структуры собственности, которая максимизирует ренту правителя, даже если это достигается в ущерб благосостоянию общества в целом.

Кроме того, государство не ограничивается теми рамками, которые ему отведены социальным контрактом, государственный аппарат находится в состоянии постоянной экспансии все в новые сферы взаимодействия людей. Экспансия объясняется стремлением эксплуататорского государства увеличить свои доходы и объем ресурсов, проходящих через государственный бюджет.

В этом смысле у эксплуататорского государства много общего с мафией — оба походят на «оседлого» бандита, который хотя и осуществляет поборы с проживающих на контролируемой им территории; но в то же время «знает меру» и к тому же защищает от «гастролеров», действующих по принципу "украсть — и убежать".

Бандит-гастролер стремится максимизировать краткосрочный доход (относительно данной территории и множества ограбленных), поэтому он будет инвестировать средства прежде всего в технологию перераспределения, а не в создание институтов, обеспечивающих сохранение стимулов к производительной деятельности, так как институты — блага длительного пользования, обладающие к тому же территориальной специфичностью. Структура расходов, которая характерна для стационарного бандита, существенно отличается от структуры расходов бандита-гастролера. Первый вынужден для обеспечения доходов в будущем часть налогов расходовать на поддержание порядка, в том числе и на создание системы формальных правил.

Еще одна отличительная черта эксплуататорского государства заключается в важной роли, которую играет распределение потенциала насилия среди граждан. Ведь именно индивид или группа, обладающие наибольшим потенциалом насилия, контролируют государственный аппарат и присваивают монополию на применение насилия. Поэтому военная технология становится одним из факторов, объясняющих функционирование эксплуататорского государства. Обусловленность деятельности эксплуататорского: государства распределением потенциала насилия и господствующей военной технологией предполагает его внутреннюю нестабильность. Действительно, изменение военной технологии приводит к перераспределению потенциала насилия среди различных групп населения и, следовательно, к смене группы, контролирующей государственный аппарат. Вполне возможен и переход от эксплуататорской модели государства к контрактной. Отсюда гипотезы о колебательном характере динамики государственного устройства и, следовательно, динамики структуры прав собственности.

Идентифицировать то, насколько близко конкретное государство к контрактному или эксплуататорскому, предлагается на базе анализа статей структуры государственного бюджета (в частности расходов на содержание госаппарата, на вооружение и т.п.).

В качестве дополнения к сформулированным выше идеям можно предложить модель стационарного, или оседлого, бандита, разработанную М. Олсоном и М. МакГиром. Данная модель иллюстрирует возникновение смешанных, координационно-перераспределительных эффектов, возникающих в реальных обществах, что не позволяет говорить о реализации критерия Парето-оптимальности как результате возникновения и существования институтов.

|  |
| --- |
| **Модель МакГира-Олсона** |

Учитывая определенные выше предпосылки, можно составить уравнение, отражающее зависимость чистого дохода, получаемого правителем от произведенного дохода, и расходов на поддержание по- рядка:

Yp = Yg - G ,

где Yp — величина чистого дохода стационарного бандита; Yg— величина произведенного дохода; G — расходы на обеспечение безопасности и поддержание порядка.

Поскольку величина произведенного дохода зависит от существующего порядка, то можно записать:

Yg = Yg(G).

Оседлый бандит будет заинтересован в поддержании порядка, если величина его дохода будет находиться в прямой функциональной зависимости от произведенного дохода на контролируемой им территории.

|  |
| --- |
| **Ограничения монопольной власти** |

Вместе с тем для понимание сложности проблемы необходимо учитывать динамический аспект. В данном случае он будет проявляться, с одной стороны, в увеличении доходов подданных, а с другой стороны, в росте неопределенности для правителя. Фактически это означает ухудшение положения правителя vis-a-vis со своими подданными, усиление внутренней конкуренции.

Существует несколько вариантов действий. Первый вариант— конфискация. Это равнозначно одноразовому присвоению квазиренты от репутации, которое сопровождается подрывом доверия и восстановлением ситуации "войны всех против всех". Опыт государств средневековой Европы показывает, что такой сценарий развития событий вполне возможен. Второй вариант — структурная реорганизация государства. В рамках второго варианта существуют также различные возможности. Во-первых, создание или совершенствование государственного аппарата, который восстановил бы равновесие. Во-вторых, изменение структуры обменов между правителем и подданными через создание представительного органа, иными словами — введение института голосования. Данный вариант отражает существенную характеристику любой системы государственного устройства: даже тот правитель, который обладает на первый взгляд абсолютной властью, оказывается опутанным множеством ограничений.

Первое ограничение — это неоднородность групп подданных. Речь идет не просто о специализации на отдельных общественных функциях, а о способности оказать организованное сопротивление действиям правителя, с одной стороны, или выдвинуть из своей среды альтернативного правителя, — с другой.

Второе ограничение непосредственно связано с созданием или совершенствованием специализированного государственного аппарата. С одной стороны, государственный аппарат позволяет усилить сравнительные преимущества правителя в осуществлении насилия. Таким образом возникает государственная иерархия, в которой решения, принимаемые правителем, реализуются через государственных чиновников. Однако, с другой стороны, в условиях неопределенности, неполноты информации и сильной формы мотивации (оппортунизма) возникает проблема управления поведением исполнителей, поскольку значительная часть действий, совершаемых ими, оказывается ненаблюдаемой. Соответственно чиновники, также заинтересованные в получении дохода и обеспечении безопасности своего положения, реализуют свою целевую функцию в ущерб интересам правителя. Результатом является размывание чистого (остаточного) дохода за счет разбухания расходов на поддержание порядка, а также сбор налогов и соответственно ослабление сравнительной переговорной силы правителя.

Д. Норт утверждает, что многие наблюдавшиеся в истории факты относительного и абсолютного экономического спада можно объяснить только организационными провалами в терминах формальной модели Финдли-Уилсона.

|  |
| --- |
| **Модель Финдли-Уилсона** |

Предположим, экономика производит составной товар *У*, поставляемый частными фирмами. Единственные производственные ресурсы — услуги труда *L* и услуги основного капитала *К.* Соотношение "затраты — выпуск" представлено обычной производственной функцией *f(L,К).* Однако объем выпуска экономики можно увеличить с помощью третьего производственного ресурса, который мы можем назвать "общественным порядком" *P* (услуги, предоставляемые системой прав собственности). Эффективно "поставлять" общественный порядок может только государство, при этом единственным используемым производственным ресурсом являются государственные служащие *G*. Пусть *р(G)* — производственная функция для общественного порядка, тогда общую производственную функцию для товара (с учетом общественного порядка), поставляемого государством, можно записать следующим образом.

*Y = f(L,К) p (G).*

Финдли и Уилсон исходят из допущения, что предложение экономике однородного труда *Н* постоянно и люди работают либо в государственном, либо в частном секторах. Поэтому имеем:

*Н = L + G.*

Поскольку совокупное предложение услуг труда *Н* постоянно и *G* = *Н - L,* можно записать:

*Y = y (G).*

На рис. 12 представлен график соответствия между *Y* и *G*. График показывает, как с увеличением государственного сектора объем национального выпуска *Y* сначала растет, а затем, начиная с некоторого момента, уменьшается. Максимум объема выпуска *Y\** достигается при таком уровне занятости в государственном секторе *G\**, когда предельные продукты работников в обоих секторах одинаковы.

Национальный

доход *(Y)*

*Y\** Функция расходов государства

*(1-t\*)VMPLG*

Функция доходов государста

*t\* y(G)*

*G\** Занятость в государственном

cекторе *(G)*

Рис. 12. Национальный доход как функция от уровня

занятости в государственном секторе

Допустим, что целью функционирования государства является максимизация совокупного дохода сообщества, для чего требуется, чтобы *G = G\**. Однако для того чтобы платить заработную плату за *G* рабочих часов в государственном секторе, государство должно собирать налоги (поскольку продукция государственного сектора - общественное благо и не может быть предметом рыночной торговли). Финдли и Уилсон исходят из допущения, что государство взимает пропорциональный налог по единой ставке *t* со всех доходов. Суммарный доход правительства за счет налоговых поступлений равен *tY*.Тем самым для решения задачи оптимизации требуется найти *G* и соответствующую ставку налогообложения *t\**, которая в точности обеспечивает покрытие правительственного фонда заработной платы (и уравновешивает бюджетные доходы и расходы). Предполагается, что рынок труда конкурентен, так что имеет место ограничение: заработная плата должна быть одинаковой в государственном и частном секторах соответственно, т. е. *WG = WL*. На рис. 12 представлены функция доходов (налоговых поступлений) и функция расходов государства, основанного на договоре, при *t = t\*.*

Если ввести трансакционные издержки и проблемы агентских отношений (например, чиновников, вышедших из-под контроля), то результат модели на основе договора может измениться и будет не столь идеальным, как это показано на рис. 12. На самом деле трансакционные издержки стирают различия между "договорной" и "грабительской" моделями.

**Тема 8**

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ**

Различные аспекты теневой экономики исследуются начиная с 1970-х годов. Их анализу посвящены работы Д. Блейдса, Б. Даллаго, Б. Контини, К. Морриса и др.

|  |
| --- |
| **Понятие теневой экономики** |

В России эти проблемы изучает Ю. Латов, в Беларуси – Н. Бокун.

*Теневая экономика – хозяйственная деятельность, которая развивается вне государственного учета и контроля, и поэтому не отражается в официальной статистике.*

Факты свидетельствуют, что теневая экономика появилась вместе с возникновением товарно-денежных отношений, развивалась и продолжает существовать параллельно с легальной экономикой, формируя специфическую подсистему социально-экономических отношений в рамках рыночного хозяйства.

Согласно взглядам представителей институционализма, внелегальное осуществление экономической деятельности обусловлено в первую очередь высокими трансакционными издержками легальной деятельности, если она ведется в рамках закона. Различные виды таких издержек охватывает термин «цена подчинения закону».

Решение о выборе экономическим субъектом институциональной среды для своего бизнеса — легальной или внелегальной — определяется через сопоставление трансакционных издержек, возникающих в первом и во втором случаях.

Высокие трансакционные издержки на обмен легально зафиксированными правомочиями мешают попаданию правомочий в руки собственников, которые смогут распорядиться ими наиболее эффективно. Означает ли это, что обмен не происходит вообще и экономические агенты смиряются с неоптимальной структурой собственности? Поиск альтернативного решения отражают попытки экономических агентов специфицировать права собственности и организовать обмен ими без участия государства, т, е. внелегально.

|  |
| --- |
| **Цена подчинения закону**  **и цена внелегальности** |

Данный термин означает отказ индивидов от использования норм писаного права для организации повседневной деятельности и обращение к неписаному праву, т. е. нормам, зафиксированным не в законах, а главным образом в традициях и обычаях, а также к альтернативным механизмам разрешения конфликтов по поводу обмена и защиты прав собственности. Тем самым экономические агенты избегают попадания в тупиковую ситуацию, когда государство не может в ходе первоначальной спецификации прав собственности наделить ею потенциально наиболее эффективных собственников, а обмен правомочиями невозможен из-за запретительно высоких трансакционных издержек.

Известны многие примеры сосуществования легальной и внелегальной систем прав собственности. В командной экономике, несмотря на закрепленный в законе общенародный характер собственности, основные правомочия реально находились в руках бюрократии, как партийной, так и административной (министерства, главки). Соответственно, существовали и альтернативные механизмы разрешения конфликтов, принимавшие форму торгов и сделок, где в качестве предмета обмена выступали не только товары и услуги, но и положение в обществе, власть и подчинение, законы и права их нарушать.

Еще более яркий пример дуализма представляет собой экономика Перу и других латиноамериканских стран, где государственная судебно-правовая система и защищаемые ею права собственности лежат в основе лишь незначительной части сделок. Как показал Э. де Сото, деятельность целых секторов экономики — розничной торговли, общественного транспорта, строительства и др. — регулируется на основе внелегальной системы прав собственности.

Основной причиной внелегального осуществления экономической деятельности являются высокие трансакционные издержки, связанные с действием в рамках закона. Главным образом речь идет о высоких издержках заключения контракта, издержках спецификации и защиты прав собственности и издержках защиты от третьих лиц. Впрочем, Э. де Сото предлагает объединить эти издержки в один термин «цену подчинения закону». Цена подчинения закону включает в себя:

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

Стоит подчеркнуть, что цена подчинения закону включает не только прямые денежные затраты, но и затраты времени на выполнение тех или иных процедура. Причем именно эта составляющая часто бывает особенно велика. Например, процедура получения разрешения на строительство жилого дома в Лиме занимает в общей сложности 4 года 1 месяц.

Существует прямая зависимость между высокой ценой подчинения закону и значительными размерами внелегальной экономики. Однако совершение сделок во внелегальном режиме тоже связано с издержками. Экономя на одном типе издержек, действующие внелегально экономические субъекты несут бремя других издержек — они вынуждены платить цену внелегальности. Цена внелегальности складывается из нескольких элементов:

* издержки, связанные с уклонением от легальных санкций;
* издержки, связанные с трансфертом доходов;
* издержки, связанные с уклонением от налогов и начислений на заработную плату;
* издержки, связанные с отсутствием легально зафиксированных прав собственности;
* издержки, связанные с невозможностью использования контрактной системы;
* издержки, связанные с исключительно двухсторонним характером внелегальной сделки;
* издержки, доступа к внелегальным процедурам разрешения конфликтов.

Таким образом, теневая экономика — объективно существующая и постоянно воспроизводящаяся подсистема рыночного хозяйства.

Поэтому теневая экономика существует во всех странах, развитых и развивающихся, с командной и рыночной экономиках.

Согласно оценке МВФ масштаб теневого сектора сравним с экономикой США и приравнивается к 11 трлн долларов.

Источники теневой экономики:

|  |
| --- |
| **Источники, виды, последствия теневой экономики** |

1) некриминальные типы отношений (например, самостоятельные экономические отношения между отдельными гражданами и их неформальными объединениями, призванными удовлетворять личные потребности, не регистрируемые и не учитываемые государством): ремонт квартир, строительство домов.

2) Система неформальных фиктивных экономических отношений (сращивание бизнеса и аппарата гос. чиновников).

3) Система криминальных отношений (хищения, корыстные должностные и хозяйственные преступления, наркобизнес, азартные игры, проституция, грабежи, разбои, кражи личного имущества и т.п.).

Есть много классификаций теневой экономики, но чаще всего выделяют следующие ее виды:

1. Белая теневая экономика

2. Серая теневая экономика

3. Черная теневая экономика.

1. «Белая» теневая экономика - запрещенная законом, скрытая экономическая деятельность работников госаппарата, менеджеров

(«белые воротнички») на их рабочих местах.

К ней относятся:

- взятки (ускоряющие, тормозящие);

- нарушение прав потребителей(ложная реклама),

- нарушение прав наемных работников (невыполнение трудовых контрактов),

- нарушение прав кредиторов - злоупотребление заемным капиталом (ложное банкротство, мошенничество с кредитом),

- нарушение прав государства (укрывательство доходов от налогов, экологические преступления) и др.

2. «Серая» теневая экономика – разрешенная законом, но не регистрируемая экономическая деятельность по производству и реализации товаров и услуг (мелкий бизнес). Производители или сознательно уклоняются от официального учета, либо отчет о такой деятельности не предусмотрен. (Подпольные мастерские, мини-фабрики, но основную долю составляет семейный бизнес или индивидуальная занятость (напр. «левый» таксист).

3. «Черная» экономика - запрещенная законом экономическая деятельность, связанная с производством и реализацией запрещенных товаров и услуг. К ней относятся и различные виды преступлений (кражи, грабежи, вымогательства), а также производство товаров и услуг, разрушающие общество (наркобизнес).

Позитивные функции теневой экономики:

1) Экономическая «смазка»

2) Социальный амортизатор

3) Встроенный стабилизатор

1) Экономическая «смазка»: когда легальная экономика переживает кризис, производственные ресурсы не пропадают, а перераспределяются в теневую экономику, возвращаясь в легальную после кризиса.

Кроме того, теневой сектор лучше удовлетворяет покупательский спрос.

2) Социальный амортизатор – смягчение нежелательных социальных последствий. Так, во время кризиса неформальная занятость облегчает материальное положение малоимущих.

3) Встроенный стабилизатор, когда теневая экономика подпитывает своими ресурсами легальную. Неофициальный доход используется для закупки товаров и услуг в легальном секторе и отмытые преступниками капиталы облагаются налогом и т.д.

Негативные последствия:

1) Деформация структуры экономики

2) Деформация налоговой сферы из-за перераспределения налоговой нагрузки

3) Отрицательное влияние на эффективность макроэкономической политики: возрастание ошибок макроэкономического регулирования вследствие невозможности контроля из-за наличия теневой экономики (черные дыры)

4) Влияние на денежно-кредитную сферу: деформация структуры платежного оборота, стимулирование инфляции, деформация кредитных отношений и увеличение инвестиционных рисков.

5. Недостаточная надежность официальной статистики. Значительный объем неучтенной теневой экономики вызывает искажение официальных данных о состоянии экономики.

6. Отток рабочей силы из официальной экономики.

7. Распространение преступных форм извлечения доходов ведет к криминализации экономики, деградации личности.

Институционализация теневой экономики – закрепление теневого экономического поведения (напр. вывоз капитала и др.) в те или иные организационно устойчивые формы, признаваемые всеми участниками данной деятельности и передаваемые следующим поколениям занятым в них субъектам.

|  |
| --- |
| **Институционализация теневой экономики: понятие, этапы, причины** |

Этапы развития теневой экономики:

*На первом этапе* возникновение и распространение Т.Э. происходило без соответствующих институтов, т.е. особых норм поведения, оформленной системы взаимодействия. Происходил поиск контактов, попытки организации теневой деятельности. (напр. НТТМ)

*На втором этапе* теневая активность приобрела устойчивость и системность, т.е. воплотилась в адекватные институты.

Пройдя стадию институционализации теневая экономика из случайных неформальных взаимодействий экономических субъектов превращается в оформленную, структурированную и самовоспроизводящуюся систему, которая скрыта от прямого государственного контроля и наблюдения, имеет свою внутреннюю организацию.

Признаки институционализации теневой экономики:

1) Сложившиеся экономические роли, носящие теневой характер;

2) Сложившиеся нормы теневого поведения (напр. обналичивание денег под фиктивные контракты и др.);

3) Устойчивые виды теневых экономических взаимоотношений между субъектами («крышевание»);

4) Новые типы организации, с помощью которых осуществляется теневое поведение субъекта.

Причины институционализации теневой экономики:

1) Чрезмерный контроль и опека государства деятельности граждан со стороны советского государства. Отсюда - стремление во что бы то ни стало вывести свою деятельность из под контроля государства.

2) Возникновение делового союза чиновника и предпринимателя. Реформы проводятся таким образом, что предприниматели попали в зависимость от чиновников, которые присвоили функции государства.

3) Государство, особенно в России, «подмяло» под себя основные правовые структуры: службу правопорядка, судебную систему, прокуратуру и т.д., сделало их зависимыми от чиновников администрации.

Измерить теневую экономику очень непросто, т.к. она официально не учитывается. Но существуют методы и индикаторы, которые позволяют это делать.

|  |
| --- |
| **Измерение теневой**  **экономики** |

1. Монетарный метод измерения теневой экономики заключается в том, что считается доля наличных в денежном обороте страны, т.к. в современной экономике преимущественно наличные деньги используются для сокрытия сделок от государства. Поэтому чем выше доля наличных, тем выше доля и теневых операций.

Американцы, например, измеряют размеры теневой экономики, исходя из доли стодолларовых банкнот в обращении.

В Евросоюзе доля наличных в общей денежной массе в среднем составляет 10%. В экономике Швеции, по данным Банка международных расчетов, наличные денежные средства составляют лишь 3%. В Беларуси доля наличного оборота в расчетной денежной массе составляет 17,2%.

2. Метод технологических коэффициентов сопоставляет потребление электроэнергии и объем выпуска продукции. Принято считать, что размеры экономической активности и объем потребления электричества прямо связаны друг с другом. Поэтому избыточное потребление электроэнергии в сравнении с официально декларируемым объемом производства свидетельствует о присутствии в экономике теневого сектора, который иногда достигает огромных масштабов.

Так, например, использование этого метода показало, что теневая экономика в Нигерии достигает 76% от официального ВВП. Значительный масштаб теневого сектора наблюдается также в Таиланде (71%), Египте (68%), Боливии (66%) и Панаме (62%).

3. Метод балансов доходов и расходов, когда декларируемые доходы сравниваются с суммой расходов и реальным объемом потребления товаров и услуг. ( у нас этот метод используется налоговой для «тунеядцев»)

4. Анализ занятости. Сохраняющийся длительное время высокий уровень незарегистрированной безработицы свидетельствует о значительной возможности для занятости в нелегальном секторе.

5. Метод опросов домашних хозяйств и руководителей предприятий.

Он дает экспертные оценки величины теневого сектора.

6. Социологический метод.

Заключается в анализе особых норм, по которым совершаются нелегальные сделки, частоте этих сделок, их распространенности в обществе.

В общемировом масштабе удельный вес теневой экономики оценивается в 5-10% от валового внутреннего продукта. Показатель 40-50% считается критическим.

Средний уровень теневой экономики в 27 странах-членах Европейского союза составил в 2013 г. 18,4 % от ВВП. Среди этих стран самый высокий уровень теневой экономики наблюдается в Болгарии (31,2%), Румынии (28,4%), Литве (28%), Эстонии (27,6) и Греции (23,6%). А самый низкий уровень отмечается в Австрии (7,5%), Люксембурге (8%), Нидерландах (9,1%), Великобритании (9,7%) и Франции (9,9%).

В Украине уровень теневой экономики, по данным Минэкономразвития страны, в 2015 г. составил 47 % ВВП.

В советский период теневая экономика РБ являлась составной частью теневой экономики СССР. Ее уровень колебался от 10 до 20 % ВВП.

|  |
| --- |
| **Теневая экономика в**  **Республике Беларусь.** |

На втором этапе (1991-1995 г.г.) – перехода к рыночным отношениям – произошло, также как и в других странах СНГ, резкое увеличение объемов ТЭ (38-40 % ВВП в 1995 г.).

Третий этап (1996 – 2016 г.г.) характеризуется значительным снижением размеров ТЭ, до 10 - 13% ВВП.

В переходной экономике размер теневой деятельности резко возрастает, что обусловлено быстрым ростом мелких хозяйственных единиц, противоречивостью экономического законодательства переходного периода, снижением уровня жизни.

По методике применяемой в РБ оцениваются объемы ненаблюдаемой экономики, которая представляет собой совокупность ее трех видов: скрытой, неформальной и незаконной.

Этим занимается Национальный статистический комитет.

Скрытая экономическая деятельность — это деятельность по производству и обращению товаров и услуг, разрешенная законом, но преднамеренно скрываемая (полностью или частично) с целью утаивания доходов и невыплаты (или уменьшения выплаты) налогов и других обязательных платежей.

Неформальная экономическая деятельность — деятельность по производству, обращению и использованию товаров и услуг, которая осуществляется на законном основании физическими лицами, индивидуальными предпринимателями, основанная на неформальных отношениях между участниками производства.

Незаконная экономическая деятельность — деятельность по производству, обращению и использованию запрещенных белорусским законодательством товаров и услуг.

Национальный статкомитет РБ сейчас оценивает объем теневой экономики страны в 20-22% ВВП. Примерно 13% ВВП из этой цифры приходится на ненаблюдаемую экономику, объем которой оценивается по методикам ООН и международных финансовых организаций.

Оставшиеся 7-9% приходится собственно на теневую экономику.

К наиболее значительным секторам теневой экономики в РБ относят:

1) *Кредитно-финансовая сфера* (мошеннические операции в банковской сфере, использование фальшивых счетов, ведение двойной бухгалтерии, мошенничество с контрактами, обменные пункты, казино, незаконные операции с недвижимостью)

2) *Внешнеторговая деятельность* (нелегальное перемещение через таможенную границу финансовых, товарных, интеллектуальных, трудовых ресурсов, незаконный вывоз капитала, уклонение от налогов и других платежей. Активное использование оффшорных зон).

3) *Рынок ценных бумаг* (мошенничество, фальсификация документов, заключение незаконных сделок с ценными бумагами, сокрытие эмисионного дохода)

4) *Страховая деятельность* (осуществление нелицензированной деятельности и мошенничество участников страховых операций, т.е. завышение страховых сумм, незаконные выплаты)

5) *Сфера малого предпринимательства*

*криминальные предприятия*, создаваемые с преступными целями, мошенничество, отмывание денег, незаконная предпринимательская деятельность;

*в сфере производства* – присутствие фальсифицированной продукции, уход в оффшорные зоны, перевод прибыли за рубеж, искусственное банкротство, использование труда нелегальных мигрантов;

*в сфере торговли* – продажа фальсифицированной продукции, контрабанда, челночная торговля;

*в сфере услуг* чаще всего встречаются фирмы-однодневки;

*в сфере образования* – взятки за поступление, прохождение учебы, плата за написание курсовых и дипломов.

Исследовательский центр в Вашингтоне поставил Беларусь на 16–е место в мире по объему нелегального оттока капитала за 2002 — 2011 годы. По оценкам американцев, за 10 лет из нашей страны вывезено 75 миллиардов долларов. Для сравнения, триллион из Китая, 880 миллиардов — из России, занявшей второе место в мире.

В последние годы в Беларуси больше всего доля «теневого» бизнеса - в строительстве, экспорте леса, услугах по ремонту автомобилей, ввозе и реализации автозапчастей, поставках товаров из третьих стран.

Налоговики ежегодно выявляют примерно 1200 схем уклонения от уплаты налогов.

# 

# Тема 9

# Институциональные изменения

Экономическая теория институтов не может быть полной, если в рамках нее не объясняются условия и последствия институциональных изменений, а также сам процесс институциональных изменений. В связи с этим возникают вопросы, относящиеся к определению условий институционального равновесия, его стабильности, справедливости существующих институтов в глазах участников обменов, значения организаций в институциональных изменениях, проблемы "безбилетника" в случае формирования эффективных институтов. Кроме того, необходимо рассмотреть вопрос, в какой мере институциональные изменения обеспечивают необратимость экономического развития, выражающегося, в частности, в устойчивом экономической росте.

|  |
| --- |
| **Понятие институциональных изменений** |

Как институт в каждый данный момент содержит в себе координационный и распределительный аспекты, не гарантируя минимизации трансакционных издержек и приближения экономики к технологическим границам обмена, так и институциональные изменения наряду с возможностями расширения границ обмена таят в себе опасности размывания достигнутых уже результатов без формирования новых, более эффективных форм обмена.

Таким образом, эффективные институты создают такие стимулы, которые обеспечивают экономический рост. В этом смысле институты и соответственно институциональные изменения могут рассматриваться через призму экономии на трансакционных издержках, что, в свою очередь, является основанием использования сравнительных преимуществ в развитии общественного разделения труда, обмена, расширения производственных возможностей, устойчивого экономического роста.

Один из вариантов добиться эффективности институциональных изменений заключается в легализации неформальных рамок, т. е. придании лежащим в их основе нормам силы закона и превращении этих рамок в формальные. Такой сценарий принято называть эволюционным, или генетическим. Он предполагает, что новые формальные институты возникают не на пустом месте, а в процессе трансформации существующих неформальных. Развитие формальных институтов воспроизводит уже сложившиеся на уровне неформальных рамок тенденции. Так, Э. де Сото писал [Сото Э. Де. 2001. С 165]:

"Будучи в Индонезии, я несколько дней провел на острове Бали, в одном из самых красивых мест нашей планеты. Там, когда бродишь по рисовым полям, невозможно понять, где кончается одно поле и начинается другое, Но собакам известны границы хозяйских владений. Каждый раз, когда я пересекал невидимый рубеж, один пес умолкал, а другой подавал голос. Эти индонезийские собаки не сведущи в принципах права, но отлично знают границы владений, которые нужно охранять. Я и сказал министрам, что всей базовой информацией, нужной им для создания законной системы собственности располагают индонезийские собаки. Достаточно пройтись по улицам сел и городов, прислушиваясь к лаю собак, и вы постепенно начнете подниматься вверх по хитросплетениям внелегальных отношений собственности и так доберетесь до господствующего общественного договора. Именно благодаря постепенному открытию народного права западные страны сумели выстроить легальные системы прав собственности. Необходимо преобразовать господствующие внелегальные установления в общенародный общественный договор относительно легальных прав собственности. Правители должны научиться прислушиваться к лаю дворовых псов. Чтобы интегрировать все формы собственности в единую систему, правительства должны выяснить, как и почему местные установления работают и насколько они сильны в действительности".

Здесь уместно вспомнить определение институтов, данное еще Вебленом: институты — «это привычный образ мышления людей, который имеет тенденцию продлевать свое существование неопределенно долго». Отмеченный инерционный характер эволюции получил название зависимости от предшествующей траектории развития, или эффекта исторической обусловленности развития (path-dependency). О такой зависимости говорят в том случае, если «вчерашние институциональные рамки остаются значимыми и ограничивают варианты выбора сегодня и в будущем». Выражаясь кратко, «история значима».

|  |
| --- |
| **Зависимость от предшествующей траектории развития** |

Впрочем, далеко не всегда эволюционно возникшие институты эффективны в обеспечении совершения сделок с минимальными издержками. Ключевой момент в определении эволюционного варианта заключается в воспроизводстве в писаном праве тенденций, сложившихся на уровне обычаев и традиций, и нет никаких гарантий того, что сложившиеся вчера традиции придутся к месту при совершении сделок сегодня. Примеров, позволяющих убедиться в неоднозначности результатов естественной эволюции институтов, достаточно много. С одной стороны, принцип формализации традиции, или в более широком смысле прецедента, лежит в основе общего права. Именно Англия и ее колонии сумели создать правовую систему, наиболее эффективную в обеспечении экономического взаимодействия с наименьшими трансакционными издержками (в расчете на одну сделку). С другой стороны, и тупиковые варианты институционального развития могут самовоспроизводиться бесконечно долго, как показывает исторический опыт Испании, Португалии и латиноамериканских стран, правовая система которых отражает традиции меркантилизма. Зафиксированные в праве нормы меркантилизма способствуют ориентации на получение прибыли только в краткосрочном периоде не с помощью продуктивной, а нацеленной на перераспределение деятельности.

Не менее показателен и пример Италии, точнее, различных моделей институционального развития юга и севера Италии. В северных регионах, в первую очередь в Пьемонте, Ломбардии, Эмилия-Романье, Венете, Фриули-Венеции-Джулии, были легализованы традиции гражданского участия в управлении государством, нормы взаимности, солидарности и доверия, что позволило распространить их действие за рамки семейно-родственных связей и локального опыта коммунальных республик. На юге же происходила легализация совсем иного рода. Вплоть до 70-х годов государство фактически признавало мафию и даже использовало ее для решения разнообразных задач — от обеспечения стабильности в регионе и политической мобилизации населения до сбора налогов.

Таким образом, простой легализации неформальной нормы недостаточно, чтобы она эффективно заработала вне рамок персонифицированных отношений — в масштабах всего общества. Неформальная норма должна избавиться от своей дуальной природы, предполагающей наличие двух стандартов поведения, в зависимости от того, принадлежит ли контрагент к «своим» или к «чужим».

Простое признание внелегальным образом зафиксированных прав собственности и закрепление в законе неформальных норм, регулирующих их обмен и защиту, не позволит получить в результате конституцию эффективно функционирующего рынка.

Для выявления характеристик институциональных изменений необходимо зафиксировать точку отсчета, которая может быть определена как институциональное равновесие. *Институциональное равновесие* — ситуация, в которой при данном соотношении сил игроков, данном наборе контрактных отношений, образующих экономический обмен, ни один из игроков не считает для себя выгодным тратить ресурсы на реструктуризацию соглашений. Основанием относительной независимости равновесия от его оценок участниками обмена является асимметричность распределения переговорной силы между сторонами.

|  |
| --- |
| **Механизм институциональных изменений** |

Институциональные изменения могут быть объяснены на основе действия внутренних и внешних факторов. В последнем случае теория институциональных изменений будет считаться экзогенной, особенностью которой является возможность исследования институциональных систем методом сравнительной статики, игнорируя кумулятивные институциональные изменения. Сравнительная статика - метод исследования, в котором сравниваются два равновесных состояния без учета того, каким образом осуществлен переход от одного к другому.

Институциональная система как набор взаимосвязанных формальных правил и неформальных ограничений определяет структуру стимулов для экономических агентов, максимизирующих свои целевые функции. Деятельность экономических агентов в сложноорганизованных обществах осуществляется через организации, обеспечивающие достижение частично совпадающих целей их участников. Целевые функции организации в данном случае оказываются производными от целевых функций их создателей или последователей организаторов. Таким образом, стабильность институциональной системы зависит от структуры стимулов, поскольку они определяют, в каком направлении и с какой интенсивностью будут действовать экономические агенты — осуществлять ли адаптацию в рамках существующей системы правил или стремиться пересмотреть данные правила, какие организации будут использованы для реализации указанных целей.

Следует отметить, что существует двойственное отношение организации к институтам. В связи с этим можно выделить два типа институтов: внешние и внутренние. К внутренним относятся институты, которые состоят из набора правил и механизмов обеспечения их соблюдения, структурирующих взаимодействие между членами организации. В свою очередь, внешние институты - совокупность правил, которые структурируют взаимодействие индивидов в данной организации с внешней средой. Организация воздействует на внешние институты посредством создания и настройки внутренних, обеспечивающих решение проблемы координации и коллективного действия.

Через организации осуществляется накопление знаний явных или неявных — для адаптации к существующим внешним ограничениям (в том числе и посредством корректировки внутренних правил), а также для изменения этих ограничений на пределе или радикальном изменении. В любом случае это сопряжено с накоплением человеческого капитала. В результате инвестирования средств и знания и умения и соответственно по мере обучения происходит изменение восприятия экономическими агентами внутренней и внешней среды организации, что, в свою очередь, означает и изменение воспринимаемых относительных (и субъективных) издержек осуществления тех или иных действий ее участниками.

Изменения данных восприятий означает нарушение равновесности существующей системы относительных цен, которые, в свою очередь, изменяясь, ведут к сдвигам в сравнительной переговорной силе сторон. Таким образом, основание институциональных изменений заложено в процессе обучения. Следовательно, в существующей системе институтов в свернутом виде (в себе) представлены перспективы развития данного общества.

Институциональные изменения являются преимущественно эволюционными и кумулятивными, поскольку лимитирующим фактором в них оказываются неформальные правила. Кумулятивным будет называться такое институциональное изменение, которое возникает вследствие сдвигов в периферийных правилах и постепенного изменения правил более высоких порядков, отражающих нарушение институционального равновесия. Эволюционность изменения системы формальных и главным образом неформальных ограничений означает доминирование адаптации экономических агентов на пределе или малыми приращениями. Изменение малыми приращениями, в свою очередь, означает, что процесс трансформации осуществляется преимущественно децентрализованно. В этом плане наиболее характерный пример - обычное право, построенное на прецедентах и трансформирующее существующую институциональную структуру через прецеденты.

|  |
| --- |
| **Эволюционность изменений** |

Эволюционность изменения правил обусловливается существованием эффектов возрастающей отдачи и сопряженных с ним сетевых внешних эффектов, обучения, координации и адаптивных ожиданий. Напомним, что сетевые внешние эффекты возникают в том случае, если выгоды или издержки, не отраженные в системе цен, являются следствием изменения количества участников "сети". Постепенность изменения, определяемая возрастающей отдачей, обусловливает важность первоначального институционального выбора, которая определяет траекторию институциональных изменений. В той мере, в какой последние являются наряду с технологическими изменениями фактором, определяющим возможность экономического развития, роста, можно говорить об этом выборе как основании изменений экономических условий в долгосрочной перспективе.

Решающее значение имеет лишь соотношение сигналов, направленных на стимулирование производительной и распределительной деятельности. Те формальные правила, которые позволяют экспериментировать с различными формами экономической организации, выявляя новые ресурсы, направления их использования, и обеспечивают санирование системы от неудачников, позволяют обеспечить экономический рост и соответственно более высокую адаптационную эффективность системы. В общем плане можно сказать, что если существующие институты не обеспечивают стимулы к производительной деятельности, то это приводит к нововведениям в области организации, технологии, появлению новых рынков и продуктов.

|  |
| --- |
| **Революционный вариант развития (импорт институтов)** |

Поиски альтернативы приводят революционному варианту институционального развития, заключающемуся в попытках изменить прежде всего формальные рамки, ориентируясь на уже известные образцы. Речь идет об импорте формальных институтов, уже доказавших свою эффективность в обеспечении взаимодействий, и отхода на этой основе от тупиковой траектории институционального развития. Иначе говоря, преобразования ориентируются на достижение определенного результата и исходные условия — существующие в обществе неформальные институты — принимаются в расчет в последнюю очередь. В отличие от генетических изменений, сопровождающих эволюцию институтов, революционные изменения можно назвать онтологическими: желаемая ситуация проецируется на общество. Еще одно отличие от эволюционного варианта развития заключается в необходимости политической воли для осуществления революционных преобразований. Роль государства из чисто технической, сведенной к законодательной фиксации неформальных норм, превращается в главенствующую.

Революционные изменения касаются в первую очередь формальных рамок, ибо неформальные не поддаются прямому воздействию и могут быть изменены лишь индуктивно, как реакция на новые формальные рамки. На какие же образцы ориентированы изменения формальных рамок?

Во-первых, институты могут строиться в соответствии с некой идеальной моделью, т. е. институты напрямую переносятся из теоретической модели на практику. Примером из российской истории является короткий период после Октябрьской революции 1917 г. (до середины 1918 г.), когда институты нового общества создавались под кальку тех, которые описывались в работах К. Маркса и Ф. Энгельса. Общество планировалось построить по принципу единого производственного кооператива, для чего требовался переход от частных раздробленных коллективов к единому кооперативу, функционирующему на основе принципов пролетарски-коммунистического снабжения и распределения.

Во-вторых, институты могут воспроизводить образцы, существовавшие в истории данной страны, но исчезнувшие в процессе исторической эволюции общества. Поиск исторических образцов для подражания, принимающий форму поиска утраченного «золотого века», связан с опасностью появления институциональных «атавизмов».

В-третьих, формальные институты могут строиться по образцам существующим в других странах. Причем речь идет как о политических (институты демократии), так и экономических (рынок) институтах.

Причиной, по которой преобразование неформальных норм в эффективно действующие формальные рамки становится затруднительным, является обладание нормами характеристиками чистого общественного блага, т.е. такого, которое используется для организации взаимодействия совместно всеми экономическими агентами, вне зависимости от того, принимают ли они участие в процессе корректировки норм и их интерпретации с точки зрения нового опыта. Следовательно, для норм характерны три свойства: свойство неизбирательности в потреблении, свойство неисключаемости в потреблении, свойство неисчерпаемости в потреблении

|  |
| --- |
| **Затруднительность**  **институциональных инноваций** |

Характеристика норм как общественного блага предполагает, что интерпретация и корректировка норм затруднены. Так, все люди заинтересованы в создании на базе неформальных норм эффективной легальной системы, но никто не готов участвовать в законотворческом процессе ни непосредственно, ни косвенным образом, через возмещение части связанных с законотворчеством издержек (в форме налогов).

Согласно теории общественного выбора, институциональное развитие, точнее, его отсутствие, заключается в лучшем случае в простой легализации неформальных норм. Этот вариант предполагает закрепление неформальных норм в законе без их интерпретации и постоянной корректировки, которые связаны с высокими издержками.

Попытка закрепить в законе комплекс более универсальных норм, совершенно не обязательно приведет к поголовному использованию при заключении сделок, новых формальных норм, даже если они потенциально эффективнее старых неформальных.

Известны и другие примеры, когда зависимость институтов от пути развития обусловлена в первую очередь широким распространением в обществе тех или иных норм. Так, Р. Сагден попытался объяснить устойчивость, вплоть до легализации нормы «приоритета первого». Дело в том, что еще в средние века в прибрежных английских деревнях существовало правило, согласно которому право на сбор выброшенных штормом на берег предметов принадлежало человеку, первому пришедшему на берег после окончания шторма. Далее, через механизм прецедента это правило распространилось на сферы, весьма далекие от исходной ситуации, вплоть до осуществления после- военного передела Европы согласно этому правилу (сфера влияния союзников и советских войск определялась на основе того, чьи войска первыми вошли в ту или иную страну). По причине того, что нормы распространяются по аналогии, вовсе не обязательно ожидать, что они окажутся оптимальными в решении конкретных проблем координации.

Пользователи компьютера наверняка задавались вопросом, почему буквы на клавиатуре расположены в определенном порядке. Англоязычные пользователи к тому же могли заметить, что данное расположение букв (QWERTY в верхнем левом углу, этой аббревиатурой и обозначается самый распространенный стандарт) — далеко не самое удобное с точки зрения написания английских слов с минимальными усилиями.

|  |
| --- |
| **Эффект блокировки** |

Подобный же интерес и недовольство двигали и экономическим историком Полом Дэвидом, когда он принялся искать объяснение сложившейся ситуации. И действительно, выяснилось, что альтернативный стандарт, The Dvorak Simplified Keyboerd, известен еще с начала этого века. Причем расположение букв согласно этому стандарту, позволяет напечатать с минимальными усилиями до 70% английских слов, что увеличивает скорость печати на 20-40%. Однако никакие эксперименты не смогли переубедить производителей клавиатур, сначала для пишущих машинок, а потом и для компьютеров, сменить стандарт. Дело в том, что начиная с 1870-х годов, фирма QWERTY, которая выпускала пишущие машинки разместила свою рекламу прямо на клавиатуре, с тех пор данный стандарт стал самым распространенным, несмотря на то, что морское министерство США пыталось способствовать внедрению более оптимальной клавиатуры. Причем заметим, что он нигде не был зафиксирован формально. Таким образом, проблема заключается не в технических сложностях — с появлением компьютеров каждый пользователь может легко изменить конфигурацию клавиш, а в распространенности нормы, регулирующей взаимоотношения производителей оборудования, потребителей и посредников (разработчиков программ, фирм, специализирующих на обучении секретарей, и т, д.). Чем шире распространена даже неэффективная норма, тем труднее ее заменить на эффективную.

Эволюционные изменения допускают лишь развитие норм по аналогии, исключая их радикальную корректировку и интерпретацию в соответствии с изменившимися условиями и/или потребностями людей. Фактически одна и та же норма может воспроизводиться бесконечно, в разных ситуациях и в разных формах, как легальной, так и внелегальной. Проблемы не возникают, если норма изначально эффективна в обеспечении взаимодействий и универсальна. А такое совпадение, как нас убеждают приведенные примеры, является не правилом, а исключением из него.

**ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНЫХ ТЕРМИНОВ И ПОНЯТИЙ**

**Асимметрия информации (asymmetric information) —** неравномерное распределение информации, необходимой для заключения соглашения, между потенциальными контрагентами.

**"Безбилетника" проблема (free-rider problem) —** затрудненность осуществления взаимовыгодных коллективных действий из-за возможности получения экономическими агентами выгоды без участия в общих издержках.

**Вертикальная интеграция (vertical integration) —** процесс замещения трансакций на рынках ресурсов и продуктов внутрифирменными трансакциями.

**Внешний эффект (externality) —** это получаемые экономическими агентами выгоды (издержки), не отраженные в системе цен.

**Вторая экономическая революция (Second Economic Revolution)—** радикальное изменение ресурсообеспеченности населения, основанное на эластичном предложении новых знаний, использовании капиталоемких технологий и соответствующих им форм экономической организации.

**Гибридное институциональное устройство (hybrid institutional arrangement) —** долгосрочные контрактные отношения, сохраняющие автономность сторон отношения, но предполагающие создание трансакционно специфических мер предосторожности, препятствующих оппортунистическому поведению участников.

**Государство (the state) —** организация со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющимися на определенный географический район и выражающимися в способности облагать подданных налогом.

**Диктатура (dictatorship) —** система принятия решений, когда один агент систематически навязывает свой выбор другим участникам организации.

**Институт (institution) —** ряд правил, которые выполняют функцию ограничений поведения экономических агентов и упорядочивают взаимодействие между ними, а также соответствующие механизмы контроля за соблюдением данных правил.

**Институциональная среда (institutional environment) —** совокупность основополагающих политических, социальных и юридических правил, которые образуют базис для производства, обмена и распределения.

**Институциональное равновесие (institutional equilibrium) —** ситуация, в которой при данном соотношении сил игроков и при данном наборе контрактных отношений, образующих экономический обмен, ни один из игроков не считает для себя выгодным тратить ресурсы на реструктуризацию соглашений.

**Институциональные изменения (institutional changes) —** процесс трансформации формальных и/или неформальных ограничений, а также соответствующих им механизмов контроля за соблюдением.

**Институциональные соглашения (institutional arrangements)—** договоры между хозяйственными единицами, определяющими способы их кооперации и конкуренции.

**Институциональный предприниматель (institutional entrepreneur)—** индивид или группа индивидов, объединяющих ресурсы для изменения существующей системы формальных ограничений.

**Интернализация внешнего эффекта (externality internalization) —** превращение внешних издержек (выгод) в элемент частных издержек (выгод).

**Контракт (contract) —** правила, структурирующие в пространстве и во времени обмен между двумя (и более) экономическими агентами посредством определения обмениваемых прав и взятых обязательств и определения механизма их соблюдения.

**Методологический индивидуализм (methodological individualism)—** аналитический прием, использующийся в современной экономической теории, определяющий экономических агентов как рациональных, автономных и равноправных.

**Неопределенность (uncertainty) —** состояние внешней и внутренней по отношению к человеку среды, обусловленное ограни

**Неполнота контрактов** **(contracts incompletness)** - следствие радикальной неопределенности, состоящее в невозможности учета всех возможных в будущем событий и структуризации на этой основе взаимоотношений между экономическими агентами.

**Неявный контракт** **(implicit contract)** - молчаливое понимание и признание сторонами обязанностей, которое не подкреплено юридической (или внешней) защитой.

**Ограниченная рациональность (bounded rationality)** - характеристика поведения человека в условиях структурной неопределенности, предполагающая его неспособность предвидеть все возможные случайности и рассчитать оптимальную линию поведения.

**Оппортунистическое поведение (opportunistic behavior)** - это поведение экономического агента в соответствии с собственными интересами, не ограниченное соображением морали.

**Организация (organization) —** структурированное объединение экономических агентов, разделяющих (хотя бы частично) общие цели, но на базе различных мотиваций.

**Открьггый доступ (free access, common property) —** форма вовлечения ресурса в хозяйственный оборот, когда ех ante — степень исключительности — равна нулю.

**Отлыниванне (shirking) —** форма постконтрактного оппортунистического поведения, основанная на возможности уменьшения собственником ресурса вклада в производимый продукт без соответствующего уменьшения его индивидуального дохода на основе стратегического манипулирования информацией о совершаемых действиях.

**Отношенческнй контракт (relational contract) —** неформальный контракт, определяющий общие условия и цели установления отношений и специфицирующий механизмы принятия решений и снятия спорных вопросов.

**Парето-улучшение (Pareto-improvement) —** такое перераспределение ресурсов, при котором благосостояние части экономических агентов повышается без понижения благосостояния другой части или когда повышается благосостояние всех экономических агентов.

**Первая экономическая революция (First Economic Revolution) -** радикальное изменение ресурсообеспеченности населения вследствие формирования исключительных прав собственности.

**Постконтрактный оппортунизм (post-contractual opportunism) -** поведение, отклоняющееся от условий заключенного контракта. Виды постконтрактного оппортунизма: вымогательство и субъективный риск.

**Права собственности (property rights) —** санкционированные поведенческие отношения, возникающие между экономическими агентами по поводу использования ограниченных ресурсов.

**Правила (rules) —** общепризнанные и защищенные предписания, которые запрещают или разрешают определенные виды действий одного индивида (или группы людей) в отношении других индивидов (групп).

**Правило большинства (majority rule) —** процедура принятия решений, основанная на преимуществе предпочтений тех, кто в большинстве.

**Предпринимательство (entrepreneurship) —** процесс обнаружения и реализации новых возможностей использования известных ресурсов, открытия новых ресурсов, а также рынков реализации производимой продукции.

**Равновесие по Нэшу (Nash equilibrium) —** набор стратегий, при котором ни у одного игрока не возникает стимула изменять правила принятия решений при заданной стратегии другого игрока.

**Сверхиспользования ресурса проблема (tragedy of commons)—** результат существования режима открытого доступа, в соответствии с которым весь (или часть) доход от этого ресурса рассеивается.

**Сетевой внешний эффект (network externality) —** вид внешних эффектов, при которых полезность блага для каждого из индивидов зависит от количества потребителей данного блага.

**Специфический ресурс (resource specificity) —** это ресурс, альтернативные издержки которого меньше дохода, который он приносит при наилучшем из возможных способов использования.

**Теорема Коуза (Coase theorem) —** при нулевых трансакционных издержках первоначальное распределение прав собственности не влияет на эффективность окончательного размещения ресурсов и структуру производства.

**Теорема Познера (Posner theorem) —** если трансакционные издержки (возникающие из источников кроме самого права), препятствующие достижению эффективного результата посредством сделки, неустранимы, один из способов спецификации прав собственности может обеспечить более эффективный результат, чем другие.

**Теорема Смита (Smith theorem) —** добровольный обмен взаимовыгоден для его участников.

**Трансакционные издержки (transaction cost) —** затраты ресурсов для планирования, адаптации и контроля за выполнением взятых индивидами обязательств в процессе отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе.

**Трансакция (transaction) —** обмен правами собственности и свобод, принятых в обществе (Дж. P. Коммонс).

**Трансформационные издержки (transformation cost) —** элемент издержек производства, возникновение которых связано с использованием ресурсов для производства продукта через изменение их физической формы, а также перемещением его в пространстве и/или во времени.

**Уклонение от риска (risk aversion) —** предпочтение гарантированного дохода меньшей величины ожидаемому доходу большей величины или ситуация, когда полезность гарантированного дохода больше ожидаемой полезности дохода той же величины.

**Фокальная точка (focal point) —** психологический феномен, позволяющий обеспечить согласованность действий экономических агентов в условиях, когда возможность непосредственного обмена информацией исключена.

**Франчайзинг (franchising) —** форма гибридного институционального соглашения, в котором одна фирма предоставляет права на использование своего имени другой фирме наряду с обеспечением информацией о "ноу-хау", оказании технической помощи и контролем за качеством оказываемых услуг.

**Фундаментальная трансформация (fundamental transformation) —** превращение конкурентных отношений ех ante в отношения двусторонней зависимости ех post.

**Эволюционные институциональные изменения (evolutionary institutional changes)** — периферийные изменения в формальных и/или неформальных правилах, обусловливающие постепенные изменения во всей институциональной системе.



|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  | |  |
|  | |  |