

Министерство образования и науки Российской Федерации
Южно-Уральский государственный университет
Кафедра «Экономика фирмы и рынков»

У011.я7
З-139

Т.А. Завьялова

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Учебное пособие

Челябинск
Издательский центр ЮУрГУ
2010

Одобрено
учебно-методической комиссией факультета
«Экономика и предпринимательство»

Рецензенты:
Н.В. Ким, В.В. Пудовкин

З-139 Завьялова, Т.А.

Институциональная экономика: учебное пособие / Т.А. Завьялова. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2010. – 123 с.

В учебном пособии рассматриваются основные вопросы, посвященные основным категориям институциональной экономики, сущность институционального анализа, дается понятие трансакций и трансакционных издержек. Так же автор знакомит с базовыми понятиями теории институтов и теории контрактов. Отдельная тема посвящена теории прав собственности. Рассматривая теорию государства, автор выделяет актуальные вопросы современной экономической теории. Наряду с изложением материала в учебном пособии обозначены направления для научных исследований.

Учебное пособие по своему содержанию полностью соответствует Государственному образовательному стандарту и предназначено для студентов, обучающихся по направлению бакалавр экономики.

У010.11.я7+У011.я7

© Издательский центр ЮУрГУ, 2010

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
ТЕМА 1. ВВЕДЕНИЕ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ	
1.1. Понятие института. Роль институтов в функционировании экономики	5
1.2. Предпосылки неоклассического экономического анализа и их модификация институционалистами	7
1.3. Макроэкономические основания институциональной экономики	16
ТЕМА 2. ТЕОРИЯ ИНСТИТУТОВ	
2.1. Функции института. Соотношение формальных и неформальных институтов	19
2.2. Институты как общественные блага	21
2.3. Правила и права собственности	21
ТЕМА 3. ТРАНСАКЦИИ И ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ	
3.1. Трансакции: понятие и типология	25
3.2. Понятие транзакционных издержек	29
3.3. Внешние эффекты и альтернативные режимы собственности	34
ТЕМА 4. ТЕОРИЯ КОНТРАКТОВ	
4.1. Базовые понятия и категории теории контрактов	58
4.2. Проблемы заключения контрактов	61
4.3. Типы контрактов	71
ТЕМА 5. ОСНОВЫ ТЕОРИИ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ	
5.1. Понятие прав собственности	75
5.2. Принципы эффективного распределения прав собственности	78
5.3. Типы собственности	82
5.4. Формирование прав собственности	86
ТЕМА 6. ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА	
6.1. Организация коллективных действий для производства общественных благ	94
6.2. Модели организации экономического порядка	103
6.3. Экономический анализ функционирования государства	109

ВВЕДЕНИЕ

В последние десятилетия растет интерес к институциональной теории вообще и к ее неинституциональному направлению в особенности. Отчасти это связано с попытками преодолеть ограниченность ряда предпосылок, характерных для экономики (аксиомы полной рациональности, абсолютной информированности, совершенной конкуренции, установления равновесия лишь посредством ценового механизма и др.), и рассмотреть современные экономические процессы комплексно и всесторонне, отчасти – с необходимостью исследования новых явлений эпохи НТР, когда применение традиционных методов анализа не дает желаемого результата.

Чтобы достойно ответить на новые экономические вызовы XXI в. необходимо восполнить как можно скорее существующий в наших знаниях огромный теоретический пробел. Нужен эффективный инструмент познания реальной экономики реформ, и таким инструментом является институциональная экономическая теория.

Институциональная экономика – научное направление современной экономической мысли, исследующее проблемы экономической теории в их взаимообусловленности с институциональными изменениями. Поведение хозяйствующих субъектов, действие законов спроса и предложения, динамика экономического роста, функционирование рыночных и административных механизмов, управление деловыми транзакциями – все эти явления и процессы, перечень которых можно продолжать до бесконечности, зависят от принятых в обществе институтов. Основное назначение и смысл существования институтов, или, как нередко их называют, правил игры, заключается в организации взаимоотношений между людьми. Без институтов развитая социально-экономическая жизнь была бы невозможной: общество представляло бы собой множество не связанных друг с другом сегментов, групп, индивидов. Развитие и усложнение социально-экономических отношений идет вкуче с эволюцией институтов. Аксиомой является тот факт, что игнорирование – сознательное или бессознательное – роли и значения институтов и институциональных изменений, несовместимость предлагаемых мер по экономическому реформированию господствующей в обществе иерархии институтов изначально обрекают реформы на неудачу.

Данное учебное пособие предназначено для студентов, изучающих институциональную экономику на базовом уровне. Для освоения материала читатели должны быть знакомы с основами теории игр, а также с курсом микро- и макроэкономики. Учебное пособие может являться базовым для студентов бакалавров.

ТЕМА 1. ВВЕДЕНИЕ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

1.1. Понятие института. Роль институтов в функционировании экономики

Экономическая теория – наука, изучающая человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями с ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление.

Институциональная экономическая теория расширяет микроэкономический анализ, вовлекая в него факторы, которые не учитываются классической микроэкономической теорией. К таковым относятся факторы неполноты информации, недоопределенности прав собственности, факторы неопределенности (ожидания) и, наконец, факторы неких коллективных действий в ситуации коллективного выбора, которые отличаются от действий в ситуации индивидуального выбора, рассматриваемых традиционной микроэкономикой.

Изучение институтов начнем с этимологии слова институт.

to institute (англ.) – устанавливать, учреждать.

Понятие института было заимствовано экономистами из социальных наук, в частности из социологии.

Институтом называется совокупность ролей и статусов, предназначенная для удовлетворения определенной потребности¹.

Определения институтов можно также найти в работах по политической философии и социальной психологии. Например, категория института является одной из центральных в работе Джона Ролза «Теория справедливости».

Под институтами Вольчик В.В.² понимает публичную систему правил, которые определяют должность и положение с соответствующими правами и обязанностями, властью и неприкосновенностью, и тому подобное. Эти правила специфицируют определенные формы действий в качестве разрешенных, а другие в качестве запрещенных, и по ним же наказывают одни действия и защищают другие, когда происходит насилие. В качестве примеров, или более общих социальных практик, мы можем привести игры, ритуалы, суды и парламенты, рынки и системы собственности³.

В экономической теории впервые понятие института было включено в анализ Торстейном Вебленом.

Институты – это, по сути дела, распространенный образ мысли в том, что касается отдельных отношений между обществом и личностью и от-

¹ Смелзер Н. Социология. М., 1994. С. 79.

² Вольчик В.В. Курс лекций по институциональной экономике. Ростов н/Д.: Изд-во РГУ, 2000.

³ Ролз Дж. Теория справедливости Новосибирск, 1995. С. 61–62.

дельных выполняемых ими функций; и система жизни общества, которая складывается из совокупности действующих в определенное время или в любой момент развития какого угодно общества, может с психологической стороны быть охарактеризована в общих чертах как преобладающая духовная позиция или распространенное представление об образе жизни в обществе⁴.

Также под институтами Веблен понимал:

- привычные способы реагирования на стимулы;
- структура производственного или экономического механизма;
- принятая в настоящее время система общественной жизни.

Другой основоположник институционализма Джон Коммонс определяет институт следующим образом.

Институт – коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия.

У другого классика институционализма – Уэсли Митчелла можно найти следующее определение.

Институты – господствующие, и в высшей степени стандартизированные, общественные привычки.

В настоящее время в рамках современного институционализма наиболее распространенной является трактовка институтов Дугласа Норта.

Институты – это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми⁵.

Экономические действия индивида протекают не в изолированном пространстве, а в определенном социуме. И поэтому имеет большое значение, как общество будет реагировать на них. Таким образом, сделки, приемлемые и приносящие доход в одном месте, необязательно окажутся целесообразными даже при сходных условиях в другом. Примером тому могут служить ограничения, налагаемые на экономическое поведение человека различными религиозными культурами.

Чтобы избежать согласования множества внешних факторов, влияющих на успех и на саму возможность принятия того или иного решения, в рамках экономического и социального порядков вырабатываются схемы или алгоритмы поведения, являющегося при данных условиях наиболее эффективным. Эти схемы и алгоритмы или матрицы поведения индивидов есть не что иное, как институты.

⁴Веблен Т. Теория праздного класса. М., 1984. С. 201–202.

⁵Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // Тезис. М., 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 73.

1.2. Предпосылки неоклассического экономического анализа и их модификация институционалистами

Притом, что институциональный анализ зародился достаточно давно, только лет 30 назад началось его вхождение в mainstream (в основное течение) экономической мысли. До этого институционализм существовал как течение, оппозиционное классической экономической теории, как течение, сосредоточивающееся скорее на критике этой теории и на формулировках того, что бы имело смысл сделать, нежели на позитивном исследовании.⁶

Коммонс и Коуз зафиксировали некоторую неполноту предпосылок неоклассической экономической теории, которая оказывала определяющее воздействие на сам прогноз, так модифицируя его, что он становился неоперациональным. С целью компенсировать эту неполноту они предложили учитывать при анализе факторы неполноты информации, ожиданий и влияния коллективных действий и институтов.

Институциональная экономика родилась на фоне критики неоклассической теории, и предпосылками ее зарождения являются.

1. Методологический индивидуализм – прием, который говорит о том, что все анализируемые вещи складываются под действием индивидов (экономические агенты, фирмы).

В принципе, методологический индивидуализм отрицается историей. Существует множество трудов, неопровержимо доказывающих, что большинство людей на протяжении истории очень часто заботилось не о своих собственных интересах, а о процветании своего города, благосостоянии своей общины, своего сеньора, иногда даже жертвуя жизнью. Как экономист может это объяснить?

Дискуссия по этому поводу шла фактически весь XX век. А первым стал оспаривать идею человека экономического Карл Маркс. Он утверждал, что человечество начало с коммунизма и к коммунизму придет. Нынешняя реальность сложнее, чем марксова концепция отрицания отрицания: коммунизм – индивидуализм – коммунизм. Тем не менее, чтобы разобраться, насколько вообще методологический индивидуализм работает в данном случае как предпосылка экономического исследования, необходимо понять, с каких позиций Маркс эту предпосылку критиковал.

Методология экономической науки конца прошлого–начала нынешнего века базировалась на принципе, что люди максимизируют пользу. В субъективном смысле польза – это удовлетворение.

Согласно классической микроэкономике человек точно знает, какие у него есть альтернативы (x_1, x_2) и ограничения по доходу (I) и в рамках полученных возможностей стремиться максимизировать собственную полезность (U), выбирая из доступных ресурсов (p_1, p_2).

⁶ Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Институциональная экономика. Курс лекций

Иными словами решает следующую систему уравнений:

$$\begin{cases} U = n(x_1; x_2) \rightarrow \max \\ p_1 x_1 + p_2 x_2 = I \end{cases}$$

При этом предполагается, что данная экономическая деятельность является эффективной (по принятой экономической теории). Также принимается допущение, что предпочтения имеют свойства полноты, транзитивности, рефлексивности и ненасыщаемости.

В основе данной модели лежит концепция экономического человека. Т.е. считается, что человек рационально выбирает между альтернативными вариантами, знает цель, имеет ресурсы для ее достижения и знает технологию достижения цели.

При этом под рациональностью понимается такая ситуация, в которой субъект никогда не выберет альтернативу X, если в то же время доступна альтернатива Y, которая предпочтительнее X.

Три главные характеристики рациональности:

- индивидуальный характер;
- ограниченность;
- субъективность.

Элементы рациональной деятельности:

- типологизация ситуаций;
- определение цели деятельности;
- поиск средств для достижения целей;
- анализ альтернативных планов деятельности;
- определение условий, при которых каждая из альтернатив будет реализована;
- предсказывание развития ситуаций;
- определение периода времени, необходимого для принятия решения;
- определение процедуры принятия решения;
- осознание того, что любое решение предполагает выбор;
- выбор на основе информации и накопленного опыта.

Однако субъекты не в состоянии всегда принимать рациональные решения в силу двух основных причин (рис. 1.1):

- неполнота и неопределенность информации;
- асимметричность информации.

Поскольку мы не можем быть специалистами во всех областях, следовательно сталкиваемся с ограниченной рациональностью (просто физически не способны быть везде специалистами). Данная посылка является причиной возникновения второй предпосылки зарождения институциональной теории.

		<u>Возможности переработки информации</u>	
		Не ограничены	Ограничены
<u>Информация</u>	Полная общедоступная	1	2
	Неполная стоит денег	3	Ограниченная рациональность

Рис. 1.1. Причины невозможности существования рационального индивида

2. Индивиды формируют вид и порядок экономической системы

Предпосылки неoinституциональной теории заложил Френк Найт (1921), рассмотрев в своей работе «Риск, неопределенность и деньги» проблемы неопределенности и неполноты информации. Он рассматривал, что будет с эффективностью деятельности, если есть неопределенность, если нельзя определенно сказать, что будет в будущем.

Итак, типология ситуаций выбора: неопределенность и риск согласно Ф. Найту имеет следующий вид (рис. 1.2).

При этом под неопределенностью в широком смысле понимается такая ситуация, когда существует некая вероятность неправильно оценить события.

Неопределенность в широком смысле включает в себя риск, на который идут субъекты при условии, что все вероятности вариантов известны, все возможные альтернативы известны, не известен лишь реальный исход событий. И вторая составляющая неопределенности в широком смысле – это неопределенность в узком смысле, которая возникает из-за того, что существует неполная информация, которую невозможно устранить.

Под параметрической неопределенностью Ф. Найт понимает субъективную неопределенность. То есть субъект принимает решение исходя из собственной информации, достоверность которой он оценивает субъективно. Однако существуют объективные причины, которые будут влиять на возможность наступления того, события, вероятность решения которого

оценена субъективно. Например, Ходорковский, принимая решение об участии в президентских выборах не знал об альтернативе, что традиции государства столь сильны, что не позволят ему баллотироваться.

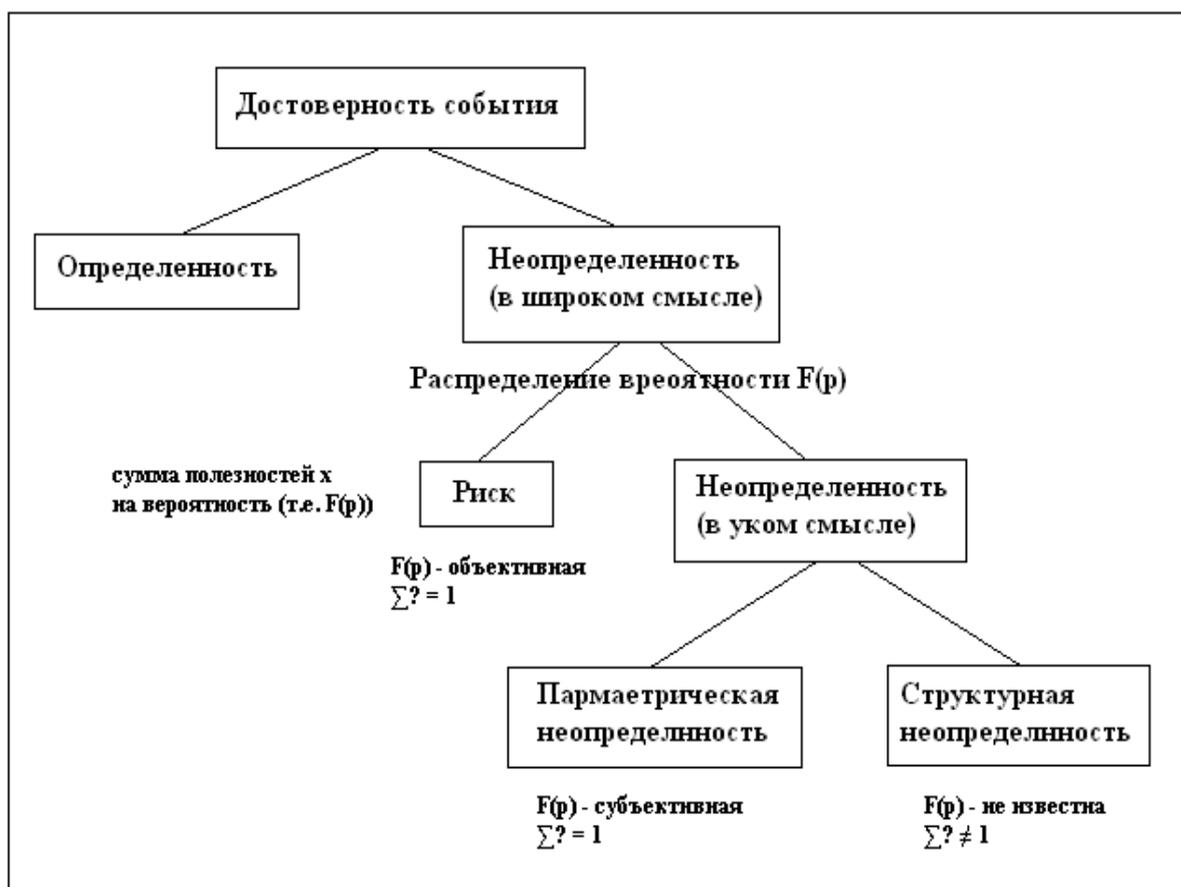


Рис. 1.2. Типология неопределенности и риска

Структурная неопределенность существует тогда, когда субъект, принимающий решение в структуре не знает вообще о каких-либо альтернативах.

Итак, в реальности оказывается, что человек экономический не рациональный, а ограниченно-рациональный. Ограниченная рациональность не тождественна нерациональности или иррациональности.

Согласно ограниченной рациональности человек действует рационально, но ограничивается удовлетворяющим его результатом. Например, при выборе золотого украшения мы в течение двух часов совершаем выбор и в итоге покупаем то, которое нам более или менее подходит. Мы не изучаем совершенно все возможные варианты золотых украшений, а останавливаем свой выбор на том, который нас удовлетворяет на данный момент. Хотя и не исключаем, что, скорее всего за пределами нашего внимания осталось еще лучшее золотое украшение.

Герберт Саймон (1957) в своем труде «Модель человека» выделяет 3 уровня рациональности. Во-первых, он обосновывает, что люди наме-

ренно рациональны, но обладают этой способностью лишь в ограниченной степени.

Во-вторых, экономические агенты ограничены в способности определять цели и просчитывать последствия долгосрочные последствия принимаемых ими решений, что обусловлено как их умственными способностями, так и сложностью среды, которая их окружает.

И в-третьих, экономические агенты пытаются реализовать свои цели и решить поставленные перед ними задачи не все сразу, а последовательно, т.е. экономические агенты пытаются добиться определенного уровня удовлетворения собственных целей, а не целей более высокого уровня.

Кроме того он вводит в оборот понятие органической рациональности.

Органическая рациональность – необходимость быстро ориентироваться в условиях структурной неопределенности.

Итак, люди преднамеренно рациональны совершая выбор, но только в ограниченной степени. Выбирается вариант, удовлетворительный, который позволяет перейти от максимизации к удовлетворению.

3. Коллективные действия – сумма индивидуальных действий

Согласно классической экономической теории индивид всегда преследует свою собственную, а не чью-то иную выгоду, свои собственные, а не навязанные ему извне цели. Изначально люди некооперативны, они не стараются заботиться друг о друге или об общественном благе, им это не присуще. Необходимость заботы друг о друге им надо доказать, и тогда они будут делать это сознательно.

Однако проблему взаимодействия между людьми нельзя решить с помощью механизма цен (механизма классической экономической теории). Для описания поведения людей, которые преследуют свои цели, обратимся к методологии теории игр. В теории игр эта модель называется моделью «простого рационального некооперативного поведения».

Согласно теории игр необходимо определить состав участников, стратегии поведения и платежную матрицу, учитывающую выигрыши и проигрыши игроков при выборе одной из альтернатив. Из множества возможных стратегий определяется равновесие по Нэшу.

Равновесие по Нэшу – такая стратегия, которая с точки зрения игрока является наилучшей при ожидаемой стратегии поведения другого игрока, причем принимается во внимание допущение, что рассмотренные ожидания правильны. Кроме того равновесие по Нэшу возможно в ситуации, когда стратегия каждого из игроков является лучшим ответом на действия другого игрока. При этом набор стратегий таков, что у любого агента нет стимула отказываться от выбранной стратегии при заданных стратегиях других игроков.

Для выбора наиболее эффективной стратегии, кроме равновесия по Нэшу должно соблюдаться условие достижения оптимума по Парето – си-

туация, когда нельзя улучшить положение ни одного из игроков, не ухудшая при этом положения другого.

Предпосылками достижения равновесия по Парето являются полная и совершенная информация, известная цена, и отсутствие издержек обмена информацией между людьми.

Вследствие того, что возможны различные варианты исходов игр, в институциональной теории принимаются во внимание четыре проблемы.

1. Проблема координации.

Для получения наибольшей полезности от исхода игр необходимо ввести правила, позволяющие либо получить выигрыш, либо избавиться от издержек.

Большое число возможных альтернатив мешает людям достигать эффективных результатов, если выгода выбранной стратегии зависит от действия других участников игры и отсутствует обмен информацией о действиях друг друга.

Например, Продавец и Покупатель совершат сделку только в том случае, если они встретятся (рис. 1.3).

Если отсутствует возможность обмена информацией, то вероятность того, что сделка состоится и продавец и покупатель встретятся равна 0,5, а в случае n-мерной матрицы, вероятность встречи 1/n.

		<u>Покупатель</u>	
		Сокольники	Парк Культуры
<u>Продавец</u>	Сокольники	$\underline{1}; \underline{1}$ NE	$0; 0$
	Парк Культуры	$0; 0$ 	$\underline{1}; \underline{1}$ NE

Сделка не состоялась

Рис. 1.3. Матрица вариантов (проблема координации)

Итак, уменьшение количества доступных альтернатив помогает достичь эффективных результатов. Для этого необходимо ввести правила и обеспечить механизм принуждения. Чтобы извлечь выгоды от обмена, ожидания сторон должны быть согласованы. Т.е. необходимо определить фокальную точку – ситуация, при которой производители обладают какой-то информацией для выбора равновесия.

2. Проблема распределения выигрыша.

Для решения данной проблемы необходимо определить пропорции распределения выигрыша между участниками. Приведем пример (рис. 1.4). Если два предпринимателя должны заключить сделку, то им необходимо друг с другом об этом договориться. При этом платит тот предприниматель, который звонит. Стоимость звонка равна 1 ед. Тогда согласно теории игр выигрыши будут распределяться следующим образом.

		<u>Предпр-ль 2</u>	
		Звонить	Ждать
<u>Предпр-ль 1</u>	Звонить	0;0	<u>3</u> ;4
	Ждать	<u>4</u> ;3	0;0

Рис. 1.4. Матрица вариантов (проблема распределения выигрыша)

То есть выигрыш ожидавшего больше, чем выигрыш звонившего. Не договариваясь между собой о звонке оба предпринимателя, скорее всего, предпочтут ждать звонка и сделка тогда не состоится.

Способом решения данной проблемы является возможность договориться. Можно в случае удачного исхода сделки разделить расходы на разговоры пополам или нанять посредника, который сам будет совершать звонки каждому предпринимателю.

3. Проблема кооперации

Проблема эта иллюстрируется обычно на дилемме заключенного (рис. 1.5). Есть две группы индивидов – А и В, – каждая из которых обладает неким ресурсом и может выбрать либо агрессивную, либо неагрессивную (пассивную) стратегию. Например, у каждого из двух средневековых семейств есть 10 замков (10 единиц собственности). Если оба семейства предпочитают неагрессивную стратегию (т.е. не посягают на собственность друг друга, признавая друг за другом, исключительные права собственности на эти ресурсы), то они остаются при своих ресурсах. Если оба семейства решают посягнуть на собственность друг друга, то между ними происходит борьба, в результате которой часть ресурсов теряется. Если же одно семейство придерживается неагрессивной стратегии, а другое – агрессивной, то агрессор захватывает часть ресурса пассивного участника конфликта или почти весь его ресурс (если тот вообще не строил никаких укреплений и не содержал войска). Очевидно, что в этой ситуации равновесие будет таковым, что оба предпочтут агрессию, потому что агрессия в данном случае является доминирующей стратегией.

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

Рис. 1.5. Дилемма заключенного

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

Итак, индивид, максимизируя поведение, не всегда приносит оптимальные результаты и попадает в ловушку из-за ограниченной рациональности. Решить данную проблему возможно с помощью введения правила, обеспеченного санкцией.

4. Проблема доверия

Любое развернутое оформление сделки связано с необходимостью оценить риски при том или ином ходе дела, с наймом адвокатов, которые будут защищать права собственности в суде, и т.д. Тот, кто от этого избавлен, уже может списать 20–30 % себестоимости.

В конечном счете в этом и заключается задача институтов – создать такие зоны доверия, действуя в которых, человек может сэкономить на трансакционных затратах (затратах на обеспечение своих сделок, на получение информации) и использовать сэкономленные средства для инвестиций в производство. Максимизация экономии является проблемой эффективности институтов.

4. Возможность объяснения любых социальных явлений через призму индивидуальных действий

По-другому стала развиваться экономическая наука с 30–40-х гг. XX в., и в этом, прежде всего, заслуга двух исследователей – Джона Р. Коммонса (John R. Commons) и Рональда Коуза (Ronald Coase). Работы Коммонса были написаны в 20–30-х гг., он тогда был очень известен, потом его прочно забыли.

Работы Коуза⁷ появились во второй половине 30-х гг., он абсолютно никому не был известен, а много позже (в 1991 г.) по совокупности работ получил Нобелевскую премию. Критика неоклассической теории, с которой выступили оба исследователя, существенно дополняла саму эту теорию и уже могла быть воспринята экономическим сообществом. Коммонс и Коуз зафиксировали некоторую неполноту предпосылок неоклассической экономической теории, которая оказывала определяющее воздействие на сам прогноз, так модифицируя его, что он становился неоперациональным. С целью компенсировать эту неполноту они предложили учитывать при анализе факторы неполноты информации, ожиданий и влияния коллективных действий и институтов.

По мнению институционалистов, при рассмотрении сколько-нибудь реальной экономики надо заменить принцип индивидуальных (атомизированных) действий принципом коллективных действий. «Коллективные действия, – говорил Коммонс – представляют собой просто рамку для индивидуальных действий». Институциональная структура общества – те рамки, в которых нам дозволяется или не дозволяется что-то делать. Это могут быть рамки, заданные законами и нашими ожиданиями о том, как жестко эти законы будут соблюдаться.

Это могут быть рамки, определяющиеся обычаями и нашими ожиданиями относительно того, будут ли окружающие нас люди игнорировать то, что мы не соблюдаем эти обычаи, или они отреагируют жестко и перестанут с нами иметь дело. Наконец, это могут быть рамки, задаваемые тех-

⁷ Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993.

нологиями (наиболее жесткие из всех ограничений). Все это – некие рамочные действия. Это, если хотите, забор, который может быть любой высоты, а в огороженном им пространстве происходит свободное движение экономических волей.

Институционализм, ставший сейчас главным направлением развития экономической науки, базируется именно на том, что мы дополняем твердое ядро классической и неоклассической экономических теорий понятиями неполноты информации, экономики ожиданий и коллективных действий и институтов. В нашем курсе мы должны будем рассмотреть содержание этих понятий и определить, каким образом наличие тех или иных институтов модифицирует локальное или глобальное экономическое равновесие, а также на основании чего люди делают выбор между самими институтами.

1.3. Макроэкономические основания институциональной экономики

В отличие от предшествующих теорий развития государства, институциональная теория обосновала, что нельзя объяснить развитие стран только за счет развития науки, наличия природных ресурсов, наличия производительных сил или психологических факторов.

Д. Норт исследовал как институты влияют на развитие стран на примере Англии и Испании в XVI в. В то время данные страны мало чем отличались друг от друга, они были очень близки и по численности населения, и по видам занятости населения, и по тому, что в обеих странах шла борьба за права между монархом и парламентом, и потому, что обе страны осуществляли экспансию с попыткой создания заморских империй, и по особенностям отраслевого развития, распития овцеводства, появления текстильных мануфактур. Исходя из этих внешних признаков исследователь, который мог бы путем простой экстраполяции сказать, что будет с этими странами в веке XIX, мог бы предположить, что они будут снова находиться на близких уровнях развития. Но в XIX в. Англия становится в прямом смысле первой страной мира – мировой мастерской. В Англии наблюдалось усиление роли Парламента при децентрализации экономики. Ослабление влияния Церкви происходило наряду с максимализацией гарантий прав частной собственности. Именно в Англии зародились первые формы деперсонифицированного обмена – так называемые биржи. В то время как Испания осталась бюрократической страной, одной из самых отсталых стран Европы. При усилении власти Церкви на экономику наблюдалась тенденция к централизации власти, породившая политическую ренту. Развитие рынка в Испании ограничивалось отсутствием защиты частной собственности. Та же история повторяется с североамериканскими и южноамериканскими колониями, впоследствии республиками. В XVIII в. они очень похожи друг на друга, в XX в. США – мощная развитая страна, а южноамериканские республики сильно отстают в развитии.

Эти удивительные трансформации связаны с теми правилами, которые когда-то сформировались, которые для своего изменения требуют определенных усилий, издержек. Правила взаимодействуют между собой, правила могут быть формальными и неформальными, и в рамках различных теорий институциональных изменений получают объяснение такие крупные исторические события, как те, о которых было сказано. Конечно, то, что может быть исследовано с позиции институциональной экономики, касается отнюдь не только Англии и Испании, Россия дает очень много примеров того, как категории институциональной экономики могут быть успешно применены к решению проблем страны и к исследованию ее трудностей.

Данные примеры дают основание считать институты основой дальнейшего развития стран. Кроме того институты поддаются анализу. Итак, мы можем определить схему анализа в неоинституциональной теории (рис. 1.6).



Рис. 1.6. Схему анализа в неоинституциональной теории

Под **институциональной средой** понимается совокупность основополагающих политических, социальных, юридических правил, которые образуют базис для производства, обмена и распределения. Это правила, которые люди субъекты в экономике рассматривают как обязательные для исполнения.

Институциональные соглашения – договоры между индивидами или хозяйствующими субъектами, которые определяют способы их кооперации и конкуренции.

Итак, институциональная экономика изучает то, как правила влияют на принятие эффективных решений. Правила имеют значение для координации деятельности людей с точки зрения эффективности распределения ресурсов и с точки зрения распределения выигрышей между игроками. Правила могут усилить «механизм цен» при координации и распределении ресурсов. При этом важно, чтобы взаимодействия между людьми максимизировало эффективность использования ресурсов.

Литература к теме 1

1. Институциональная экономика: учебное пособие / под рук. акад. Д.С. Львова. – М.: ИНФРА-М, 2001. – С. 9–50.
2. Кузьминов, Я.И. Институциональная экономика. Курс лекций / Я.И. Кузьминов, М.М. Юдкевич. – М.: ИНФРА-М, 2009. – С. 4–30.
3. Олейник, А.Н. Институциональная экономика: учебное пособие / А.Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2002. – С. 19–43; 53–75.

Контрольные вопросы

1. Что такое институт и какие подходы к его определению можно выделить?
2. Каковы предпосылки зарождения институциональной экономики?
3. В чем заключается неполнота предпосылок неоклассической экономической теории?
4. Опишите схему анализа в неоинституциональной теории.

Основные понятия главы

Институт, институциональная среда, институциональная экономика, институциональный анализ, коллективные действия, неопределенность и риск, проблемы неопределенности и неполноты информации, равновесие по Нэшу, равновесие по Парето, рациональность.

ТЕМА 2. ТЕОРИЯ ИНСТИТУТОВ

2.1. Функции института.

Соотношение формальных и неформальных институтов

Любой институт – экономический, социальный, культурный – есть, по определению Дугласа Норта, правило игры в обществе.

Преследуя свои интересы, люди наталкиваются друг на друга и причиняют друг другу ущерб. Поэтому *первая функция института* – регулирование поведения людей таким образом, чтобы они не причиняли друг другу ущерба, или чтобы этот ущерб чем-то компенсировался. *Вторая функция института* – минимизация усилий, которые люди тратят на то, чтобы найти друг друга и договориться между собой. Институт призван облегчить как поиск нужных людей, товаров, ценностей, так и возможность людей договориться друг с другом. Наконец, *третья функция института* – организация процесса передачи информации, или обучение. Таковы основные функции института, независимо от сферы его деятельности.

Институты не имеют физического смысла, они существуют исключительно в деятельности и через деятельность людей. Через институты человеку сообщается некая информация

Институты сами по себе порождаются недостатком информации, стремлением людей сэкономить на приобретении и обработке оной. Представим ситуацию, в которой люди имеют огромное количество альтернатив поведения. Они будут пробовать действовать один раз, второй, третий и отбирать удавшиеся альтернативы. А в будущем их дети выберут те альтернативы поведения, которые привели их отцов к успеху.

Обычай не всегда совпадает с законом. Можно выделить зоны, где:

- обычай совпадает с законом;
- обычай нейтрален по отношению к закону;
- обычай не совпадает с законом.

Норма – базовый регулятор взаимодействия людей. Нормой определяется, как должен себя вести индивид в различных ситуациях, при этом выполнение предписания носит добровольный характер либо основывается на санкциях (социальных, экономических, юридических).

Совместная стратегия = Атрибут + Цель + Условие.

Норма = Атрибут + Фактор долженствования + Цель + Условие.

Правило = Атрибут + Фактор долженствования + Цель + Условие + Санкция.

Соответственно можно выделить два основных вида институтов: формальные и неформальные.

При этом **неформальные правила** не записаны (в устной форме: предания, традиции) и имеют механизм принуждения путем социальных воздействий. Источником неформальных институтов является культура. Не-

формальные правила играют значительную роль в традиционных, примитивных обществах.

Формальные правила – кодифицированы (Конституция, законы, распоряжения, постановления, контракты, соглашение о намерениях и т. д.).

Формальные и неформальные правила могут иметь различные *формы соотношения*.

Гармония (совпадение). Примером может служить совпадение неформальной нормы «не убий» с формальным законодательством.

Нейтральность. Примером может служить ситуация, которую формальные нормы никак не регулируют, однако неформальные правила указывают на правила выполнения определенного действия. Например, у христиан существуют правила поста, запрещающие употреблять в определенные дни определенные виды пищи.

Рассогласование происходит тогда, когда формальные нормы противоречат неформальным. Например, у восточных национальностей есть правило «кровной мести», которое рассогласовано с формальной нормой запрета на убийство.

Конфликт возникает тогда, когда нормы явно противоречат друг другу. Примером может служить конфликт между пацифистским отношением к жизни молодых людей и необходимостью их служить в армии.

Кроме того в институциональной теории рассматривается соотношение институтов и организаций. Согласно институциональной теории организации являются носителями института (рис. 2.1).



Рис. 2.1. Формы организаций как носители института

2.2. Институты как общественные блага

Общественные блага – те, которые потребляются всеми гражданами, независимо от того, платили за него или нет.

Теория общественного выбора отражает попытку «рационализировать» нормы, т. е. увидеть в нормах результат осознанного, рационального выбора людей.

Свойства общественных благ:

– нейтральность – потребление общественных благ одним субъектом не снижает ценность для другого

– неизбираемость – набор круга общественных благ существует вне зависимости воли одно отдельного индивида

– неисключаемость – никто не может быть исключен из потребления общественного блага

– неисчерпаемость – общественные блага нельзя исключить из экономической жизни.

Однако при сами общественные блага не формируются в виду того, что равновесие по Нэшу наступает при полном несогласии субъектов финансировать общественные блага.

Прежнее противопоставление следования нормам и модели рационального выбора с развитием экономики соглашений и теории общественного выбора устарело. Нормы следует рассматривать скорее как предпосылки рационального выбора и его результат. Иными словами, рациональный выбор может быть осуществлен лишь в рамках определенной нормативной среды, а при ее отсутствии самые простейшие рыночные трансакции становятся невозможными.

2.3. Правила и права собственности

Право собственности – право избирать для того или иного объекта не запрещенного класса использования.

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

человек \Rightarrow действия \Rightarrow активы.

При этом необходимо учитывать ограниченность ресурсов

Итак, появляется ограниченность благ. И сразу же мы лимитированы лишь выбором использования объекта прав собственности, возникает проблема установления порядка использования, присвоения ограниченных благ.

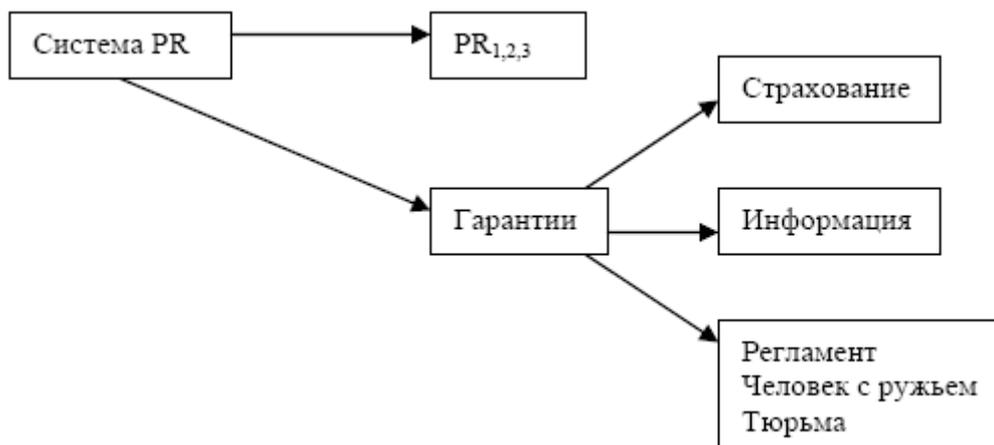


Рис 2.2. Система прав собственности

Система прав (отношений) собственности – это те отношения порядка, те институты регламентации, которые возникают между людьми по поводу использования ограниченных благ. Эта система прав состоит из (рис. 2.3):

- самих прав собственности первого, второго и третьего порядка;
- системы гарантий (механизмов защиты) прав собственности.

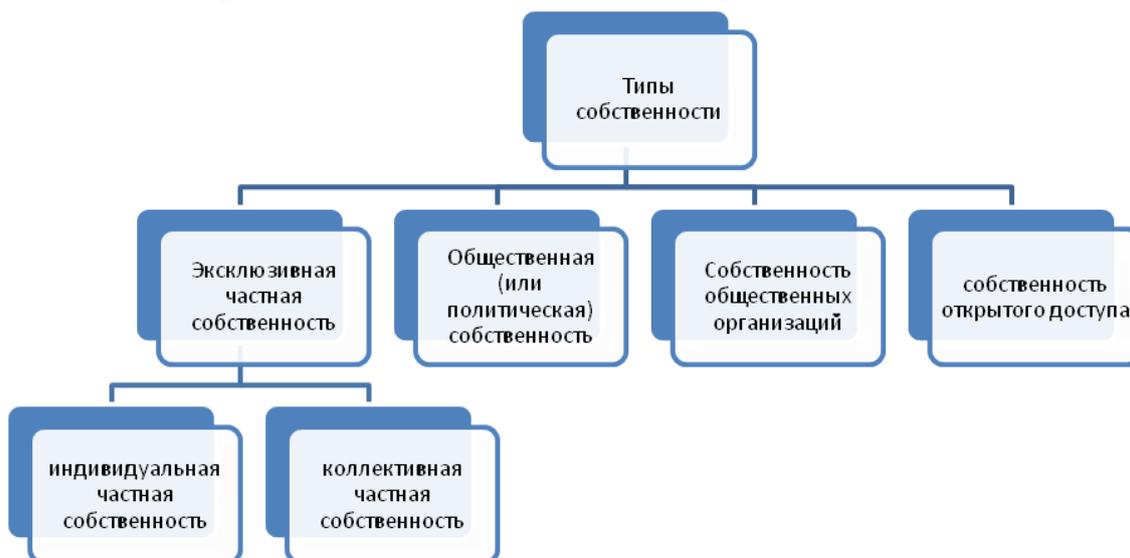


Рис. 2.3. Система прав собственности

Определение ответственности (liabilities). Любые действия человека обуславливают возникновение следующей цепочки:
человек ⇒ действия ⇒ последствия.

В правах собственности (рис. 2.4) есть две стороны: сами права (rights) и ответственность (liabilities).

Проблема ответственности (liabilities) в первую очередь связана с тем, что от твоего использования собственности или от того, что ты просто ею

владеешь, у твоих соседей возникают внешние эффекты (external effects). Порождение внешних эффектов (экстерналий) и составляет экономический смысл проблемы ответственности. Экстерналии могут иметь для других людей позитивную или негативную ценность.

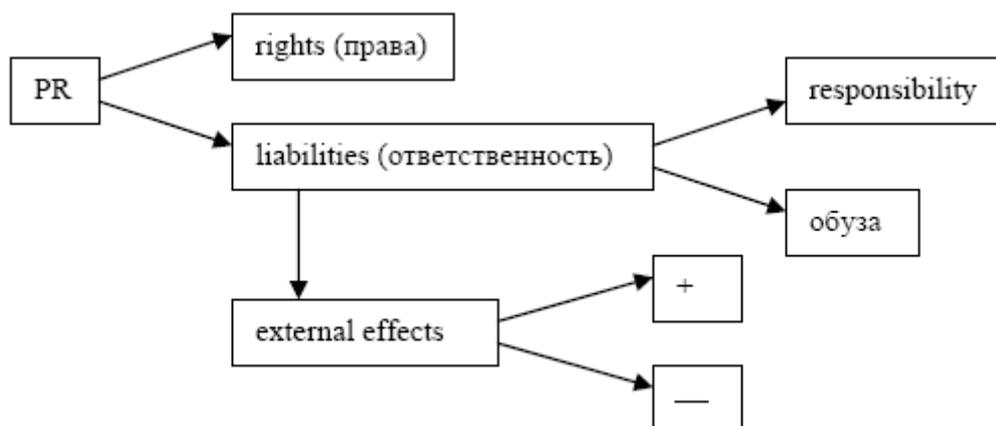


Рис. 2.4. Стороны прав собственности

В договорном обществе права собственности регулируются лишь с целью минимизации/максимизации негативных/позитивных внешних эффектов (рис. 2.5). А в обществе, претендующем на то, что оно лучше, чем сам человек, знает, отчего он будет счастлив, регулирование преследует иную цель. Именно таким было наше общество до недавнего времени. Классический пример иррационального регулирования прав собственности – ограничение этажности и размеров садовых домиков, которые советские люди могли строить на доставшихся им 6 сотках. Кроме того, на этом участке запрещалось также строить гараж. Тех же, кто умудрялся его построить под своим домом, старались выявить и наказать, а гараж бетонировали.



Рис. 2.5. Регулирование прав собственности

Права собственности регулируются законом, обычаем или контрактом. Закон и обычай в некотором смысле навязываются человеку. А что касается контрактных ограничений, составляющих достаточно большой класс ограничений прав собственности, то они отличаются от регулирования законом и обычаем, прежде всего процедурой bargaining. С законом, в отличие от живого человека, торговаться нельзя.

Кроме выделенных форм и уровне собственности, в институциональной экономике выделяю остаточные права собственности. Она базировалась на проблеме кооперации. В случае простой кооперации у членов команды возникает две проблемы. Во-первых, это проблема отлынивания и, во-вторых, это проблема «безбилетника». При этом каждый из оппортунистов получает выигрыш.

Концепция остаточных прав и остаточных эффектов была изложена Алчианом и Демсецем в их знаменитой статье «Production, Information Costs and Economic Organization» – «Продукция, информационные издержки и экономическая организация» (1972). И хотя эта концепция сейчас подвергается атакам, как неполная, она, тем не менее, составила некоторую эпоху в развитии и становлении неинституциональной экономики, а также в формировании методологии нового предмета «Право и экономика» («Law and Economics»).

Литература к теме 2

1. Институциональная экономика: учебное пособие / под рук. акад. Д.С. Львова. – М.: ИНФРА-М, 2001. – С. 63–96.
2. Кузьминов, Я.И. Институциональная экономика. Курс лекций / Я.И. Кузьминов, М.М. Юдкевич. – М.: ИНФРА-М, 2009. – С. 30–48.
3. Олейник, А.Н. Институциональная экономика: учебное пособие / А.Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2002. – С. 43–71.

Контрольные вопросы

1. Описать основные функции института.
2. Каково соотношение обычая, нормы и института?
3. Что такое формальные и неформальные правила и какие формы их соотношения выделяются?
4. Определить соотношение института и организации.
5. Какие свойства присущи общественным благам?
6. Описать механизм возникновения прав собственности.

Основные понятия главы

Неформальные правила, норма, общественные блага, обычай, организации, остаточные права собственности, право собственности, система прав (отношений) собственности, системы гарантий (механизмов защиты) прав собственности, формальные правила.

ТЕМА 3. ТРАНСАКЦИИ И ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

3.1. Трансакции: понятие и типология

Трансакция – базовая единица институционального анализа. Впервые ее выделил в своих трудах Джон Коммонс, 1934 г.

В современной институциональной теории ключевым является понятие трансакционных издержек. Прежде чем говорить о содержании, значении, видах трансакционных издержек, а также об их динамике и количественной оценке, необходимо дать определение понятию трансакции. Понимание содержания данного понятия необходимо, поскольку возможно ошибочное использование терминов «обмен», «контракт», «сделка» как заменителей понятия «трансакция».

Трансакция – отчуждение и присвоение прав собственности и прав свободы, принятых в обществе.

Есть и другой аспект определения трансакции. Институты обеспечивают распространение воли отдельного человека за пределы области, в рамках которой он может влиять на окружающую среду непосредственно своими действиями, т.е. за рамки физического контроля. Такое распространение оказывается трансакциями в отличие от индивидуального действия как такового (акции) или обмена товарами.

Далее понятие трансакции было уточнено Оливером Уильямсоном, 1975.

Трансакция имеет место тогда, когда товар или услуга пересекают границу смежных технологических процессов. Трансакция опосредуется контрактами и специальными управленческими структурами.

Важное значение имеет способ организации трансакции.

Трансакция не является простым обменом благами. Данная категория имеет два корня: trans action. Trans – перенос во вне и action – действие.

Понятие трансакции связано с переносом действия во времени. Например, трансакция имеет место при заключении опциона.

Опцион – право купить товар по какой-то определенной цене в определенное время (действие состоялось сейчас, но плюс произошла передача собственности от продавца к покупателю опциона).

Взаимодействие в рамках одной трансакции растянуто во времени (трансакция имеет реальное время, а не логическое). Как следствие возможны нарушения условий контракта, оппортунистическое поведение.

При реализации трансакции могут возникнуть значительные потери, связанные с ограниченной рациональностью и оппортунизмом. Участники подвержены риску несоблюдения соглашения.

Трансакция может быть связана с инвестированием (вложением) в специфические активы (с одной или обеих сторон).

Когда рассматривается транзакция, то в явном виде должны быть определены ограничения, социальный фон, или контекст, в котором они (действия) рассматриваются. Таким образом, транзакция оказывается действием, положенным взаимодействием между людьми.

В экономической теории взаимодействие между людьми рассматривается на фоне таких ключевых допущений, как ограниченность ресурсов, следование собственным интересам. Вот почему транзакция содержит в неявной форме три момента, одновременно являющихся отражением трех видов социальных отношений: конфликта, зависимости и порядка⁸. В первом приближении конфликт можно определить как отношение взаимоисключения по поводу использования ограниченного ресурса.

Взаимозависимость – отношение, отражающее взаимное понимание возможностей повышения благосостояния посредством взаимодействия.

Порядок – отношение, посредством которого определяется не только суммарный выигрыш, но и его распределение между заинтересованными сторонами.

Предложенное определение транзакции позволяет анализировать различные формы хозяйственной деятельности в рамках одной и той же системы понятий. Тем самым данное определение – общей экономической теории с точки зрения возможности анализа альтернативных и (или) взаимодополняющих экономических систем.

Классические контракты не подходят для «оформления» большинства транзакций в промышленности. Поэтому в большинстве случаев требуется разработка специальных механизмов управления транзакциями, позволяющих снизить их *post* издержки взаимодействия.

Определение транзакции и комментарии к нему дают возможность сформулировать последовательность дальнейшего изложения. Во-первых, следует рассмотреть виды транзакций. Во-вторых, выяснить, чем обусловлены сосуществование различных видов транзакций и процесс замещения одного их типа другим.

Значение классификации транзакций состоит в том, что она показывает возможности сравнительного анализа дискретных институциональных альтернатив, опосредующих обмена между экономическими агентами.

Дискретные институциональные альтернативы – это совокупность системно замкнутых (неделимых, взаимодополняющих) наборов правил, опосредующих взаимодействие между людьми по поводу ограниченных благ.

⁸ Commons John R. Institutional Economics // American Economic Review. 1931. № 21. P. 656.

Один из вариантов классификации трансакций был предложен Дж. Коммонсом. Он выделял три типа трансакций: торговые, рационализации и управления⁹.

В торговой трансакции 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. Торговая трансакция – единственная форма, в которой возможно соблюдение условий симметричности правовых отношений между контрагентами.

В любом случае суть торговой трансакции состоит в обмене правами собственности на основе добровольного соглашения между обменивающимися сторонами и, что является следствием симметричности правовых отношений, в которых оказываются данные экономические агенты.

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, приобретения и т.п.). Данный вид трансакций существует во внутрифирменных отношениях, в бюрократических организациях, а в более широком плане – во внутриерархических отношениях. Трансакции управления существуют в силу того, что право на принятие решения (соответственно право свободы, по Дж. Коммонсу) обменивается на доход, ожидаемая полезность которого должна превышать ту, которая соответствует рыночной ставке заработной платы на рынке. В связи с этим условием контракты по найму рабочей силы радикально отличаются от других добровольных контрактов, делая необходимым выделение в качестве особого права свободы.

В трансакции рационализации асимметричность правового положения сторон сохраняется, но место управляющей стороны занимает, как правило, коллективный орган, выполняющий функцию спецификации прав.

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. Рационалирующий субъект вовсе не обязательно обладает возможностью определять действия рационалируемого (как это происходит в трансакции управления).

⁹ Commons John R. Institutional Economics // American Economic Review. 1931. № 21. P. 652.

В отличие от трансакции управления активную роль в реализации прав свобод выполняют претенденты на соответствующую долю богатства. В отличие же от торговой трансакции переговоры осуществляются в виде выдвижения аргументов, подачи прошений, красноречия¹⁰. Таким образом, порядок действий в трансакциях управления и рационирования каждой из сторон определяет особенности получаемого результата.

Одни и те же операции могут быть опосредованы различными типами трансакций в зависимости от правил, которые упорядочивают взаимоотношения между экономическими агентами. Более того, если со стороны спроса и со стороны предложения действует достаточно большое количество экономических агентов, то образующаяся в результате цена будет восприниматься каждым из них как нечто внешнее.

Определение содержания трансакции, выяснение ее соотношения с правилами как ключевыми компонентами института позволяют представить одну из наиболее интересных проблем современной экономической теории – проблему трансакционных издержек.

Рассмотренные виды трансакций позволяют провести различие между понятием «трансакция» и «обмен благами». Ключом к проведению различия между этими двумя понятиями является абстракция от пространства и реального времени, в котором протекают хозяйственные процессы. Чистый обмен осуществляется мгновенно и не имеет пространственно-временной составляющей.

Строго говоря, «похожей» на обмен благами является только торговая трансакция. Различие между этой трансакцией и обменом благами становится более очевидным, если развести их не только во времени, но и по характеру воспроизводимости. Если торговая трансакция – это присвоение одних прав посредством отчуждения других, то обмен предполагает сделку в физическом выражении, т.е. перемещение благ, значимость которых выражается в ценности прав на них.

При разграничении обмена благами и трансакции может быть также использовано двойное значение понятия «товар», которое вкладывал в него Дж. Коммонс¹¹ – технологическое и собственническое (proprietary). В соответствии со здравым смыслом, из рук в руки передается только определенное количество товара в обмен на определенное количество денег. Между тем важнейшим моментом данного процесса являются двойное отчуждение и присвоение прав собственности. Таким образом, строго говоря, предлагаются к покупке и продаже права собственности на товары, а не непосредственно объекты права собственности. Соответственно цена блага отражает не только его ценность, основанную на физических характери-

¹⁰ Commons John R. Institutional Economics // American Economic Review. 1931. № 21. P. 648–654.

¹¹ Commons John R. The Economics and Collective Action. N.Y.: Macmillan, 1950. P. 44.

стиках, но и ценность, связанную с набором отчуждаемых и присваиваемых прав. Сформулированный подход к разграничению торговой трансакции и обмена благами корреспондирует с понятием бюкененовского товара, который определяется как пара, состоящая из «обычного» товара (блага) и определенной контрактной формы его покупки или продажи¹².

Поскольку взаимодействие людей растянуто во времени, связано с риском и неопределенностью, люди делают вложения в специфические активы, что вызывает необходимость задуматься над механизмами взаимодействия, сокращением издержек взаимодействия.

3.2. Понятие трансакционных издержек

Исходя из понимания трансакций можно дать определение трансакционных издержек.

Трансакционные издержки – это ценность ресурсов, затрачиваемых на осуществление трансакций.

Рональд Коуз, лауреат нобелевской премии, дает следующее понятие трансакционных издержек в своей работе «Природа фирмы»

Трансакционные издержки – издержки, связанные с осуществлением сделки. Или альтернативные издержки, возникающие в случае неосуществления, увеличивающей эффективность, сделки.

Трансакционные издержки – издержки, обеспечивающие переход прав собственности от одного субъекта к другому и охрану этих прав.

Трансакционные издержки – это затраты на управление экономической системой. Экономический эквивалент трения в механических системах (К. Эрроу – лауреат нобелевской премии).

П. Милгром, Дж. Робертсон выделили 2 категории трансакционных издержек.

1. Трансакционные издержки, связанные с координацией (обеспечение временного и пространственного соответствия):

– издержки определения деталей контракта (по сути – обследование рынка);

– издержки определения партнеров (изучение возможных партнеров, их местоположения, возможностей выполнения контракта и т. д.);

– издержки непосредственной координации (обеспечение процесса переговоров). В сложных контрактах необходимо создание определенной структуры.

¹² Тамбовцев В.Л. Институциональный рынок как механизм институциональных изменений // Общественные науки и современность. 2001. № 5. С. 34.

2. Трансакционные издержки, связанные с мотивацией, – издержки связанные с процессом выбора (вступить или не вступить в данную транзакцию):

– издержки, связанные с неполнотой информации (ограниченность информации мешает совершению транзакции – высокий уровень неопределенности приводит к тому, что экономические агенты готовы скорее отказаться от транзакции, чем действовать в условиях неопределенности, подвергая себя риску).

– издержки, связанные с оппортунизмом – особенно часты внутри фирмы, но встречаются и на рынке (преодоление нечестности партнера по отношению к вам. Отсюда следует необходимость введения дополнительных инструментов по изучению партнера).

Издержки производства, в соответствии с новой институциональной экономической теорией, состоят из двух частей – трансформационных издержек, связанных с изменением или воспроизводством физических характеристик благ, и транзакционных издержек, отражающих изменение или воспроизводство «правовых», в более общем плане – институциональных характеристик.

Если представить экономику как систему жизнеобеспечения, тогда транзакционные издержки можно рассматривать как издержки эксплуатации экономической системы. Определяя содержание понятия «транзакционные издержки», иногда используют аналогию, предложенную Кеннетом Эрроу: транзакционные издержки в экономической системе подобны феномену трения в мире физических объектов. Данная аналогия позволяет говорить о всеобщем распространении транзакционных издержек в мире ограниченных ресурсов, по поводу использования которых люди вступают во взаимодействие.

Для объяснения феномена транзакционных издержек наиболее существенны два момента: несовпадение экономических интересов взаимодействующих друг с другом агентов и феномен неопределенности. Неопределенность определяется не только через фрагментарность (и, как правило, искаженность) располагаемой индивидами информации, но и ограниченные возможности ее переработки, которыми они (агенты) обладают.

Учитывая наличие двух аспектов в объяснении транзакционных издержек, их можно интерпретировать как издержки по координации деятельности экономических агентов и снятию распределительного конфликта между ними. Поскольку координация – это ключевой компонент любой организации, то без учета транзакционных издержек (в явном виде или имплицитно) экономический анализ был бы малопродуктивным.

Трансформационные издержки – издержки, сопровождающие процесс физического изменения материала, в результате которого производится продукт. В эти издержки входят не только издержки обработки материала, но и издержки, связанные с планированием и координацией процес-

са производства, если последнее касается технологии, а не взаимодействия людей (т.е. все издержки, связанные с технологическим процессом).

Различие: трансформационные издержки снижаются одними средствами, а трансакционные издержки другими. Это означает, что существуют разные способы управления этими издержками (воздействия).

Цель трансакционных издержек – улучшить технологию человеческого взаимодействия.

Уравнение производственных издержек определяется продуманность технологического процесса; уравнение трансакционных издержек определяется тем, насколько совершенные правила, институты, законы (контракты, договора, насколько все это правильно).

Значение анализа трансакционных издержек станет более понятным, если предложить историческую иллюстрацию, данную Д. Норт: «Торговля, как учит нас теория международной торговли, всегда сулила выгоду, но при этом существовали и препятствия, мешающие эту выгоду реализовать. Причем если бы единственным препятствием на пути развития торговли были транспортные издержки, то существовала бы обратная зависимость между транспортными издержками, с одной стороны, и торговлей, обменом и благосостоянием государств – с другой. Но вспомним, что уже на заре нашей эры, как показывает опыт Римской империи I–II вв., было возможно охватить торговыми связями обширные территории, несмотря на все транспортные издержки того времени, а с закатом Римской империи торговля пришла в упадок, а вместе с ней, по всей вероятности, снизилось и благосостояние общества и отдельных социальных групп. И причина была не в том, что выросли транспортные издержки, а в том, что с расширением региона торговли выросли трансакционные издержки, а целостные политические системы, способные эффективно охранять правопорядок и соблюдение законов, исчезли»¹³.

Если бы трансакционные издержки были равны нулю, то, следуя предпосылкам новой институциональной (и неоклассической) теории, ресурсы распределялись и использовались бы там, где они обладают наибольшей ценностью (если не принимать во внимание эффект дохода) вне зависимости от первоначального распределения прав собственности между экономическими агентами. В соответствии с предпосылкой о нулевых трансакционных издержках интерпретаторами Р. Коуза была сформулирована теорема, носящая его имя. Один из ее вариантов выглядит следующим образом: при нулевых трансакционных издержках и эффекте дохода первоначальное распределение прав собственности не влияет на эффективность их окончательного размещения.

¹³ Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 70.

Вот почему в неоклассической экономической теории институты не имеют значения точки зрения эффективности (Парето-оптимальности) окончательного распределения ресурсов. В качестве комментария к данному определению необходимо подчеркнуть, что сам Р. Коуз никогда не говорил о модели мира с нулевыми транзакционными издержками в позитивном плане. Понятие «мир Коуза» вводит в заблуждение, поскольку под этим подразумевается модель с нулевыми транзакционными издержками.

Первая работа Р. Коуза, получившая всемирное признание несколькими десятилетиями позже, – «Природа фирмы» (1937) основана именно на предпосылке о ненулевых транзакционных издержках. Сформулированная теорема имеет значение в том плане, что косвенным образом показывает: положительные транзакционные издержки имеют значение при различных вариантах первоначального распределения прав собственности с точки зрения эффективности конечного размещения ресурсов.

Учитывая это обстоятельство, во-первых, мы получаем возможность объяснить существование различных режимов прав собственности (частная, государственная, коммунальная, свободный доступ) с функциональной точки зрения, а не только с морально-этической, которая имеет как самостоятельное, так и производное от функционального основания значение.

Во-вторых, учет транзакционных издержек позволяет объяснить сравнительную эффективность различных способов интервализации внешних эффектов как способа полного учета в процессе принятия решений издержек и выгод, возникающих в результате их (решений) выполнения.

В-третьих, появляется возможность объяснить возникновение и пределы распространения различных форм институциональных соглашений, или институциональных устройств.

В-четвертых, анализ транзакционных издержек имеет значение и в интерпретации институциональной трансформации, выражающейся, в частности, в реструктуризации режимов прав собственности, образующих институциональную среду.

Именно структура и динамика транзакционных издержек (вкуче с трансформационными издержками и технологией) определяют формы организации хозяйственной деятельности, содержание и характер реальных трансакций. Данное обстоятельство дает возможность утверждать, что не только технология, но и институты являются фактором экономического роста.

Свойства существующих институтов ощутимо влияют на характеристики экономических результатов, что подтверждается исследованиями, в соответствии с которыми страны с высоким качеством институтов оказывались в более выгодном положении, чем страны с более высоким качеством макроэкономической политики и большим запасом человеческого капитала, но низким качеством институтов.

Нередко предполагается, что изменения в технологии влияют на уровень трансформационных издержек, тогда как институциональные изменения приводят к росту или снижению трансакционных издержек. Однако существуют как минимум еще две формы зависимости, которые оказались за пределами специального внимания исследователей проблемы трансакционных издержек. Во-первых, влияние изменения в технологии на уровень трансакционных издержек и, во-вторых, влияние институциональных изменений на трансформационные издержки. Включение в анализ этих зависимостей позволяет преодолеть ограниченность наивной версии теории, в соответствии с которой при данном состоянии техники выбирают такие институты, которые обеспечивают минимизацию трансакционных издержек. Параллельно данный подход позволяет ответить на вопрос: действительно ли технологические изменения, обуславливающие снижение трансформационных издержек, приводят к росту трансакционных издержек и адаптируются к институциональным изменениям?

По мнению К. Эрроу, в ценовой системе трансакционные издержки вбивают клин между ценами продавцов и ценами покупателей и тем самым приводят к потерям, нанося с точки зрения традиционной экономической теории ущерб общественному благосостоянию. И с этой позиции трансакционные издержки действуют как налог. Однако распределение бремени трансакционных издержек во многом зависит от результативности стратегического поведения соперничающих сторон. Вместе с тем налоги иногда включают как один из элементов в трансакционные издержки. В частности, это возможно, если предположить, что налоги – плата за оказываемые государством трансакционные услуги по спецификации и защите прав собственности.

Итак, трансакционные издержки являются препятствием для взаимовыгодного обмена. В связи с этим возникает вопрос о средствах, которые позволяют снизить уровень трансакционных издержек и обеспечить их распределение таким образом, чтобы добровольный обмен стал возможным. Разнообразие трансакционных издержек (табл. 3.1) обуславливает и многообразие средств, позволяющих снизить данные издержки.

Таблица 3.1

Классификация издержек

Издержки <i>ex ante</i>	Издержки <i>ex post</i>
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 ex ante	Издержки ex post
Издержки ведения переговоров включают затраты на ведение переговоров об условиях обмена, в выборе формы сделки	Издержки сертификации 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	

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 с недвижимостью, затраты на аппарат управления в других отраслях, затраты государства на судебную и правоохранительную деятельность (государственный трансакционный сектор).

Измеряли в трансакционных отраслях (торговля, производство фирмами-посредниками различных видов услуг – юридические услуги, по управлению, банковские услуги, издержки, связанные с защитой прав собственности, – патенты на деятельность, лицензии, национальная оборона, услуги полиции, судов).

3.3. Внешние эффекты и альтернативные режимы собственности

Правила (либо их отсутствие), которые определяют права собственности, влияют на эффективность размещения ресурсов посредством формирования соответствующих стимулов экономических агентов. Другая сторона того же вопроса сопряжена с объяснением взаимосвязи трансакционных издержек и различных режимов использования ограниченных ресурсов. Решение данного вопроса предполагает использование ключевой для экономической теории прав собственности категории внешних эффектов.

Концепция внешних эффектов – неотъемлемая часть не только современной теории благосостояния, но и новой институциональной экономической теории. Проблема возникновения и интернализации внешних

эффектов является центральной в экономической теории прав собственности как одной из исследовательских подпрограмм в рамках новой институциональной экономической теории. Через призму внешних эффектов можно изучать как условия возникновения исключительных прав собственности, так и обстоятельства, обуславливающие сохранение режима свободного доступа.

В неоклассической экономической теории внешние эффекты рассматриваются как следствие либо форма проявления провала рынка, или механизма цен. Отсюда их определение: внешние эффекты – полезность или издержки, которые не учитываются в системе цен. Вместе с тем рассмотрение различных форм координации действий экономических агентов, которые обладают как сравнительными преимуществами, так и изъятиями, показывает, что включение в определение понятия цены необязательно, так как возможны другие способы учета выгод и издержек (в неценовых компонентах контрактов). Более общим определением понятия внешнего эффекта следует считать следующее.

Внешние эффекты – величина полезности или издержек, которые не отражены (неспецифицированы) в условиях контрактов.

Внешние эффекты создают тем самым различие, с одной стороны, между общественными выгодами и частными выгодами (для позитивных внешних эффектов), с другой стороны, между частными и общественными издержками (для отрицательных внешних эффектов).

Воспользуемся тем, что изначально понимание внешнего эффекта было тесно связано с провалами рынка. 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. Поскольку предполагается, что внешние эффекты возникают тогда, когда не все выгоды или издержки отражены в системе цен, то это свидетельствует о нарушении принципа оптимальности размещения ресурсов, а значит, об их неэффективном использовании (относительно условий Парето-оптимальности). Иными словами, внешние эффекты отражают недоиспользование теоретически возможных выгод от добровольного обмена, что сопряжено с ненулевыми трансакционными издержками.

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 (экстерналии).

По особенностям возникновения (основаниям) внешние эффекты могут быть потребительскими, технологическими или денежными.

Потребительский внешний эффект – экстерналия, возникающая на основе необособляемых друг от друга прямой функциональной зависимости полезности от количества потребляемого блага для одного человека и обратной (прямой) функциональной зависимости для другого человека.

Примером потребительской экстерналии является шумовое загрязнение, возникающее при взлете и посадке самолетов, которое негативно влияет на полезность людей, проживающих в населенных пунктах, прилегающих к аэродрому.

Технологический внешний эффект – экстерналия, возникающая на основе существования технологической зависимости выпуска одного экономического агента от объема производимых товаров или услуг другого экономического агента.

В качестве примера отрицательного технологического внешнего эффекта можно привести классическую ситуацию взаимодействия скотовода и фермера, в которой возникают потери, обусловливаемые потравой скотом посевов. Положительный технологический внешний эффект возникнет, например, если химическое предприятие будет выбрасывать в реку вещества, способствующие мутации рыб, а рыбакам не придется тратить на удочки, вылавливая из реки больших сонных рыб-мутантов.

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 соответственно экономической прибыли другой фирмы. Данная ситуация может быть интерпретирована в терминах многосторонней денежной экстерналии. В условиях конкуренции ни одна из фирм не обладает исключительным правом устанавливать на свой продукт цену, которая была бы единственным ориентиром для потребителей. В результате решения конкурентов в пределах тех прав, которыми они обладают, оказывают побочное влияние на величину дохода данного производителя по средством воздействия на условия спроса на товар (услугу) данного производителя.

В зависимости от того, какое отношение возникающий внешний эффект имеет к сторонам, заключающим контракт по поводу обмена правами собственности на соответствующий товар, можно выделить внутреннюю и внешнюю экстерналии. Внешние экстерналии – такие эффекты, которые являются внешними не только по отношению к данному контрактному отношению, но и по отношению к группе субъектов, 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.

Производство и потребление множества благ сопряжено с полезным эффектом, который отвлекает только часть потребителей. Вместе с тем возможный отрицательный (позитивный) побочный эффект может распространяться не только на потребителей данного товара, но и на более широкий круг людей, не участвующих в сделках по поводу данного товара (услуги). Таким образом, если для потребителей данная экстерналия является внутренней, то для других людей – внешней.

В дальнейшем мы будем говорить об отрицательных внешних эффектах, поскольку выводы для позитивных внешних эффектов, как правило, будут симметричными.

Изучение 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, что требовало вмешательства государства. В результате предлагались различные варианты:

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. Поскольку последнее является как бы побочным результатом его основной деятельности, то возможно построение функциональной зависимости ответственности за ущерб на основе выпуска основного продукта (или услуги);

в) изменить местоположение или график работы производителя и соответственно размер наносимого ущерба и т.п.

«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»¹⁴.

Ключ к решению данной проблемы дает так называемая теорема Коуза. Общий смысл теоремы состоит в том, что, в конечном счете, неважно, кто изначально будет обладать правом собственности на ресурс. Важно то, что в результате правами собственности на ресурс будет обладать тот, кто выше всего его ценит. С этой точки зрения нанесения ущерба в обыденном понимании позволяет увидеть лишь часть возможных вариантов решения данной проблемы.

¹⁴Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993. С. 87–88.

Воспользуемся основными характеристиками примера, приведенного в работе Коуза «Проблема социальных издержек». В один из домов, расположенных рядом с домом, где доктор принимает пациентов, вселяется кондитер. Кондитер создает свое производство, одним из ключевых компонентов которого является электрическая ступка, издающая достаточно сильные шумы во время работы. Шум мешает работе доктора, который из-за этого рискует потерять часть клиентов. Таким образом, возникает конфликт прав на пространство вокруг домов. Оцениваемые чистые потери доктора в случае продолжения работы кондитера – 2000 ед., тогда как кондитер в случае прекращения работы потеряет 2500 ед. чистого выигрыша.

Если предположить, что первоначально правами собственности наделен доктор (если, например, суд принял во внимание то обстоятельство, что доктор первый использовал данный ресурс), то чистые потери общественного благосостояния составят 500 ед., так как без разрешения доктора кондитер не сможет продолжать дальше работу (или доктор сократит прием пациентов). Вместе с тем сумма, которая может быть передана доктору кондитером за права продолжить работу, не должна превышать 2500 ед.

Соответственно, стоимость права собственности на данный ресурс может оцениваться суммой до 500 ед. При прочих равных условиях доктору выгодно будет отказаться от своей практики (или сократить прием пациентов), согласившись на сумму A в пределах между 2000 и 2500 ед. Каким образом будет установлена сумма, неважно. Предполагается, что достижение соглашения и его выполнение ничего не стоят. В результате чистый выигрыш будет равен 2500. Причем чистый выигрыш доктора равен A , тогда как чистый выигрыш кондитера – $(2500 - A)$.

Предположим менее «естественный» (на первый взгляд) вариант решения вопроса о первоначальном распределении прав. Они принадлежат кондитеру. Сумма, которую может заплатить доктор за отказ кондитера от продолжения производства, не должна превышать 2000 ед. Между тем кондитер в результате достижения соглашения теряет 2500 ед. Иными словами, чистые потери общественного благосостояния будут составлять 500 ед. Таким образом, рационально отказаться от совершения сделки. В результате окончательные права собственности у кондитера.

Таким образом, вне зависимости от того, как распределены права собственности, окончательное распределение прав позволяет максимизировать общественное благосостояние, величина которого равна 2500 ед. Единственным отличием являются результаты распределения богатства между заинтересованными лицами.

Принимая во внимание, что количественная оценка общественного благосостояния – достаточно сложный и даже спорный (с точки зрения самой постановки) вопрос, можно ограничиться следующей формулировкой **теоремы Коуза**.

Если трансакционные издержки равны нулю, то окончательное размещение ресурсов Парето-оптимально вне зависимости от первоначального распределения прав собственности.

Возвращаясь к приведенному примеру, отметим, что он основан на множестве неявных допущений, в числе которых отсутствие возможностей урегулирования споров посредством перемещения производственных процессов в пространстве и во времени, например, за счет переезда одной из сторон в другое место, изменения графика работы.

Кроме того, поскольку существует эффект дохода, соответствующий доле чистого выигрыша кондитера, равной A , то предполагается, что она может быть использована для «покупки» первоначального права у суда. Однако здесь было использовано неявное предположение о «благотворительности» субъекта, специфицирующего первоначальные права собственности.

Отметим, что формулировка теоремы Коуза имеет массу вариаций. Например, Дж. Стиглер формулировал ее следующим образом: «В условиях совершенной конкуренции частные и социальные издержки будут равны»¹⁵.

Сама постановка проблемы спецификации и обмена правами собственности в рамках предпосылки о нулевых трансакционных издержках позволяет сделать первый шаг на пути к преодолению стереотипа мышления, выработавшегося в экономической теории после появления работы А. Пигу «Экономическая теория благосостояния». В связи с этим будет уместно вновь напомнить слова Р. Коуза: «Экономическая политика предполагает выбор между альтернативными социальными институтами, а они создаются силой закона или зависят от него. Большинство экономистов не осознают этой проблемы. Они изображают идеальную экономическую систему, а затем, сравнивая ее с тем, что они наблюдают (или думают, что наблюдают), предписывают изменения, необходимые, чтобы достичь этого идеального состояния, и при этом вовсе не заботятся о том, как это все может быть сделано»¹⁶.

В случае с устранимыми внешними эффектами проблема состоит в поиске такого механизма отбора институциональных соглашений, который позволял бы учитывать максимальное количество значимых для соответствующей ситуации выгод и (или) издержек. Если выбранная форма инсти-

¹⁵Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993. С. 143. Другие варианты формулировок приведены в статье «Теорема Коуза» в «The New Palgrave: A Dictionary of Economics» Д. Кутером (Cooler Robert D. Coase Theorem, in John Eatwell, Murray Milgate, and Peter Newman (eds.), The New Palgrave: A Dictionary of Economics, 1987. Vol. 1. N.Y.: Stockton. P. 457).

¹⁶Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993. С. 29.

туционального соглашения способствует увеличению объема произведенной ренты, это означает, что она оказывается эффективнее статус-кво.

В действительности существует множество способов интернализации. Среди них кроме спецификации первоначальных прав собственности с последующим обменом ими можно выделить установление специальных налогов (субсидий – для позитивных внешних эффектов), количественных ограничений, интеграцию (вертикальную, горизонтальную, конгломератную), систему голосования по поводу приемлемого объема вредного воздействия или выбора соответствующих инструментов интернализации, смешанные формы институциональной реакции на внешние эффекты. Наконец, сохранение статус-кво и соответственно отклонения общественных и частных выгод (издержек) также могут рассматриваться как одна из возможных альтернатив.

Вопрос, который может возникнуть, состоит в том, чтобы определить, какой из вариантов интернализации внешнего эффекта следует выбрать или почему оказался реализованным один из вариантов, а не другой?

Рассмотрим данный вопрос на простом примере. Предположим, что построен аэропорт Шереметьево-3, который расположен вблизи жилых массивов. Возник конфликт между ним и жителями поселков по поводу права на шумовое загрязнение. Для одних – это возможность принимать и отправлять самолеты, для других – наслаждаться тишиной, которая вдруг превратилась в ограниченное благо. Предположим, что неудобства, создаваемые аэропортом для местных жителей, стали настолько высоки, что проблема коллективного действия была преодолена и они образовали организацию, выступающую в защиту их интересов. Каковы возможные варианты решения этой проблемы и во что оно обойдется? Все затраты приведены к текущему моменту времени (цифры условные).

Перенос аэропорта в другое место будет стоить 20 млрд. руб. Изменение расписания движения и уменьшение интенсивности полетов – 12 млрд. руб. Установка в каждом доме шумопоглощающих устройств (третьи рамы, более толстые стены из соответствующего материала) – 10 млрд. руб. Переселение всех жителей с их согласия в другое, более тихое место – 15 млрд. руб.

Если предположить, что трансакционные издержки (в том числе и по оценке наносимого ущерба, стоимости мероприятий, обеспечивающих разрешение конфликта) пренебрежимо малы, то вне зависимости от первоначального распределения прав собственности выбор будет сделан в пользу установки в каждом доме шумопоглощающих устройств.

Итак, обмен между двумя заинтересованными сторонами будет осуществляться тогда, когда издержки спецификации прав собственности и издержки обмена правами собственности равны нулю или достаточно малы по сравнению с взаимными выгодами от обмена. (Это означает, что не возникает проблем идентификации объекта прав собственности, определения

субъекта, пользующегося законными правами, набора соответствующих ему правомочий, измерения вредного воздействия и т.п.).

Если трансакционные издержки равны нулю, то, строго говоря, с точки зрения Парето-оптимальности окончательного использования ресурсов не имеет значения, каким образом будет обеспечена полученная нами структура производства: возможно использование корректирующих **налогов Пигу**, абсолютных ограничений на производимое благо X , вертикальную интеграцию и т.д.

Установление налога (рис. 3.1) Пигу приводит к изменению частных предельных издержек. Это значит, что предельные издержки производителя повысятся на величину ставки данного налога. Повышение частных предельных издержек при каждом из возможных объемов производства ведет к сокращению равновесного объема производства и повышению рыночной цены производимого продукта. В результате в условиях равновесия предельные общественные издержки совпадают с частными предельными издержками, так что проблемы избыточного налогового бремени, влияющей на эффективность окончательного распределения благ, здесь не возникает. (В данном случае предполагается, что ставка налога в точности соответствует величине предельных внешних издержек, что обеспечивает Парето-оптимальность равновесия посредством налогообложения.)

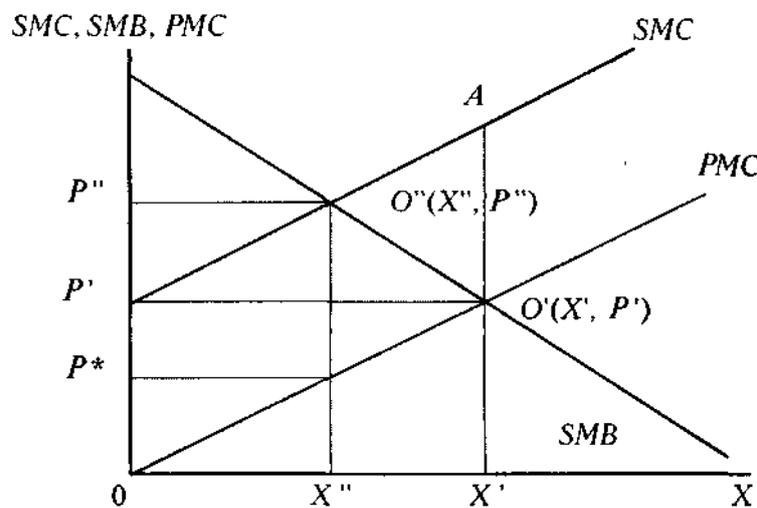


Рис. 3.1. Внешние эффекты и налог Пигу:

SMC – общественные предельные издержки; PMC – частные предельные издержки; SMB – общественная предельная выгода; $P''P^*$ – ставка налога Пигу; P' – цена производимого продукта до введения налога; P'' – цена производимого продукта после введения налога; ABC – величина потерь в благосостоянии вследствие возникновения внешнего эффекта; EMC – внешние предельные издержки

Вместе с тем на качественном уровне данная ситуация кардинальным образом отличается от рассмотренной выше системы частного обмена правами тем, что налогообложение не предполагает обязательного возме-

ния ущерба пострадавшей стороне, что в реальной ситуации будет означать ослабление стимулов к раскрытию информации о размерах наносимого ущерба. Более того, будут ослаблены стимулы получения данной информации самим «пострадавшим».

С помощью графика (рис. 3.2) можно показать, что введение Количественных ограничений на объем производимой продукции в случае равенства транзакционных издержек нулю приводит к таким же результатам с точки зрения использования ресурсов. Единственным отличием является то, что рента, которая изымалась у производителей с помощью налога Пигу, теперь остается у них.

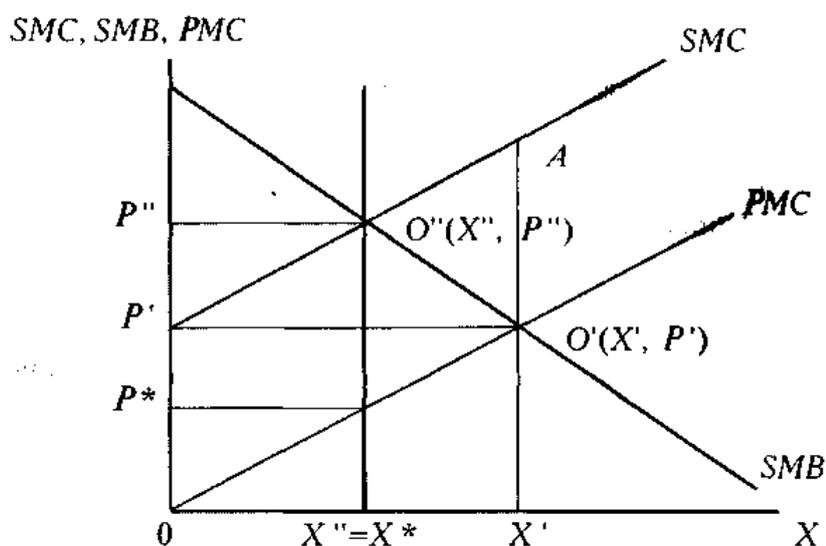


Рис. 3.2. Внешние эффекты и количественные ограничения:

SMC – общественные предельные издержки; PMC – частные предельные издержки; SMB – общественная предельная выгода; P' – цена производимого продукта до введения количественных ограничений; P'' – цена производимого продукта после введения количественных ограничений; P^* – цена предложения после введения количественных ограничений; X^* – количественные ограничения на объем производства продукта X

Если при нулевых транзакционных 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 транзакции), не имеют принципиального значения с точки зрения эффективности, транзакционные издержки коренным образом изменяют ситуацию, поскольку теперь первоначально специфицированные права не могут быть свободно обменены. Когда транзакционные издержки положительны, различные варианты распределения прав собственности оказываются неравноценными.

Значение транзакционных издержек для эффективности окончательного размещения ресурсов мы можем проиллюстрировать с помощью ситуации двустороннего обмена в условиях неопределенности, когда

ограниченность информации не позволяет осуществить взаимовыгодный обмен специфицированными правами собственности.

Важным следствием появления значительных транзакционных издержек в обмене между экономическими агентами является то, что структура потребления для каждого из экономических агентов может не соответствовать критерию Парето-оптимальности. Это означает, что точки, расположенные на кривых безразличия и соответствующие структуре потребления, будут располагаться за пределами кривой контрактов.

Институты могут использоваться как средство для снижения транзакционных издержек и (или) обеспечения окончательного распределения ресурсов, соответствующего критерию Парето-оптимальности или Парето-улучшения. В данном случае может возникнуть необходимость введения новых правил и соответствующих механизмов их защиты для обеспечения приближения к условиям Парето-оптимальности.

Теоретически возможно также, что государство, используя преимущества в информации, изначально специфицирует права собственности таким образом, что оба участника сразу оказываются на кривой контрактов, что соответствует условиям Парето-оптимальности. Тогда это требует использования допущения о том, что экономический агент хуже осведомлен о своих предпочтениях, чем сторонний наблюдатель.

Однако даже если предположить такую возможность, остается проблема определения издержек, связанных с выполнением государством функции по спецификации прав собственности, соответствующим условиям Парето-оптимальности. Этот принцип соответствует тому, что было названо **теоремой Познера**.

При высоких транзакционных 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.

Важным элементом функционирования системы спецификации прав и действий в соответствии с ними их обладателей является поведение, направленное на присвоение ренты, или рентоориентированное поведение. Существование эффекта дохода создает стимулы для инвестирования в процесс принятия решения по распределению «законных прав», что в условиях положительных транзакционных издержек приводит к снижению ценности производимого продукта, поскольку присвоение выгод одним может сопровождаться возникновением издержек для многих.

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 ус-

тановления 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 статус-кво как наиболее экономичного.

С другой стороны, различная динамика и структура трансакционных издержек могут вызывать не только кардинальные изменения в распределении прав собственности, но и самих режимов собственности, или способов использования ограниченных ресурсов.

Одним из наиболее важных и интересных приложений концепции внешних эффектов является сравнительный анализ режимов использования ограниченных ресурсов: свободного доступа, коммунальной собственности, частной собственности и государственной собственности. Подход, используемый при анализе различных режимов прав собственности, является функциональным, что означает: 1) отсутствие а priori заданных оценок эффективности того или иного режима безотносительно информации о конкретной ситуации; 2) определение сравнительных преимуществ различных форм собственности, что предполагает выявление ограничений каждой из них.

Свободный доступ (общая собственность) и перекрестные внешние эффекты. Проблема определения права собственности возникает только тогда, когда на один и тот же объект претендуют несколько индивидов. Потребление (использование) его является конкурентным, то есть увеличение потребления одним человеком уменьшает доступность данного объекта для другого.

Свободный доступ – ситуация, в которой ни один из экономических агентов не может исключать 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.

Вследствие существования открытого доступа к ограниченному ресурсу возникает явление, которое в экономической литературе получило название «сверхиспользование ресурса». Проблема свободного 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.

Такая постановка вопроса делает необходимым, прежде всего рассмотрение собственно модели свободного доступа, которая позволит выявить особенности эксплуатации ресурсов, противоречащие принципам эффективности, отраженным в неоклассических моделях.

Если для кого-то из экономических агентов ожидаемая чистая ценность изменения правил окажется положительной, то он может предпринять усилия для изменения системы собственности. Данного агента можно было бы назвать институциональным предпринимателем. Институциональный предприниматель может заметить варианты использования ресурса, которые раньше никому не были известны, что обуславливает более высокую его ценность. Существует несколько вариантов взаимоотношения этого предпринимателя с другими экономическими агентами.

Первый вариант. Выкуп одним из агентов «права» беспрепятственного доступа к ресурсу другого агента. Основанием для данной сделки является возможность одного из агентов (который открыл для себя возможности использования данного ресурса более продуктивно за счет изменения системы правил) заплатить определенную часть продукта другому агенту за отказ от вмешательства в процесс принятия решения по поводу использования данного ресурса. Сделка состоится в том случае, если разница между величиной земельной ренты, которую согласился бы заплатить данный агент, или квазирентой (как разницей в ценности дохода от данного вида деятельности по сравнению с ценностью наилучшей альтернативы) превышает издержки, связанные с заключением контракта и обеспечением выполнения его условий. Итак, первый вариант основан на выплате компенсации, возникающей на основе более производительного использования ресурсов.

В рамках позитивной экономической теории на вопрос об изменении уровня благосостояния в результате приватизации ресурсов определенно ответить невозможно, поскольку проблема усложняется таким перераспределением богатства, которое может изменить функцию общественного благосостояния, даже если предположить, что такая существует. Таким образом, изменения в производстве и благосостоянии вполне могут происходить в разных направлениях. Следовательно, координационная версия институциональной трансформации основана на предположении о независимости функции общественного благосостояния от правил игры. Данное обстоятельство соответствует не только допущению об агрегируемости предпочтений, но и стабильности индивидуальных предпочтений.

Второй вариант. Аналогичный результат может быть получен путем насильственного отстранения одного из агентов от использования соответствующего участка земли. Данный вариант возможен в том случае, если

выгоды от реализации его превысят издержки, связанные с производством режима исключительности права собственности на землю путем выкупа. Насильственный вариант производства исключительных прав представляет собой одну из форм реализации асимметричности переговорной силы игроков в институциональной игре, когда одна из сторон может со сравнительно низкими издержками ограничить набор альтернатив для другой стороны без выплаты ей компенсации.

Спецификация прав собственности является тем более настоятельной, чем в большей степени исчерпывается ресурс и чем выше ценность производимого при помощи данного ресурса продукта, поскольку это позволяет при прочих равных условиях преодолеть те препятствия, которые обусловлены существованием трансакционных издержек.

Использование одного из двух вариантов зависит от оценки каждым из участников своих преимуществ в переговорной силе, с одной стороны, и возможностей эффективного использования данного ресурса, с другой. В данном случае мы исходим из упрощающего допущения, что данные оценки адекватны.

Третий вариант. Установление исключительных прав может быть основано на естественных преимуществах в использовании ограниченного ресурса. В качестве примера можно было бы привести право на воздух, когда использование атмосферы в качестве резервуара для отходов входит в конфликт с интересами тех, кто использует ее как источник чистого воздуха. Особенностью данной ситуации является то, что для одного является благом, для другого – антиблагом. Тот, кто загрязняет воздух, оказывается в ситуации естественного преимущества. Однако оно может и не быть реализовано, если другая сторона обладает переговорной силой, позволяющей сформировать благоприятное для нее правовое отношение.

В любом случае возникновение, воспроизводство и обострение конфликта связаны со способом распределения ограниченного ресурса. Конфликт побуждает установить такие правила, которые, с одной стороны, сняли бы сам конфликт (или его наиболее острую форму), а с другой – обеспечили бы более «эффективное» использование земли (или любого другого ресурса) на основании координации действий отдельных экономических агентов.

Итак, если альтернативные издержки использования режима свободного доступа превысят величину трансакционных издержек, то осуществляется институциональная трансформация в виде изменения системы собственности. Здесь возможны три варианта институциональной реакции: формирование систем частной, коммунальной и государственной собственности. Следует отметить, что каждый из них имеет свои сравнительные преимущества, которые являются важными детерминантами в процессе эволюции хозяйственных систем.

Система свободного доступа существует тогда, когда каждый экономический агент, для которого данный ресурс обладает ценностью, может им воспользоваться без согласия, предварительной договоренности об этом с другими агентами, без той или иной формы санкционирования своих действий (включая уплату компенсации). Сам процесс возникновения режима исключительности прав может принимать множество форм, о которых уже говорилось выше. Однако принципиально важно то, кто является обладателем исключительных прав.

Коммунальная собственность – режим использования ограниченных ресурсов, в рамках которого исключительными правами обладает группа людей.

Система коммунальной собственности предполагает наличие момента исключительности относительно соответствующего набора правомочий. Однако исключаются из множества обладателей правомочий те экономические агенты, которые не входят в рассматриваемую группу. 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.

Во-первых, если член данной общности не обладает 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 при производстве общего продукта. Поскольку причитающаяся индивиду часть продукта зависит не только от его усилий, но и от усилий других индивидов, то возникает проблема поиска компромисса между затратой собственных усилий и количеством получаемых благ как части их общего количества.

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. Таким образом, в рамках коммунальной собственности может возникнуть эффект свободного доступа, что делает саму систему коммунальной собственности потенциально неустойчивой.

Первый и второй моменты отражают различные формы структуризации взаимоотношений между членами группы по поводу использования ограниченного ресурса.

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 проблемы свободного доступа и соответственно сверхиспользования ресурса внутри группы, с одной стороны, и проблемы безбилетника при обеспечении защиты данного ресурса от посягательств со стороны конкурирующих групп – с другой.

Данная система собственности обладает рядом сравнительных преимуществ. Во-первых, здесь относительно ниже издержки по защите права собственности, чем для частной собственности, поскольку при обеспечении режима исключительности, направленного на аутсайдеров (других 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 (т.е. 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».

Последнее обстоятельство может значительно облегчить решение вопроса о рационализации доступа к редкому ресурсу или предотвратить оппортунистическое поведение в виде отлынивания при наличии уравнительной схемы распределения, поскольку воспроизводство общности в целом оказывается неотъемлемой частью мотивации поведения человека. Агрегирование индивидуальных предпочтений посредством процедуры голосования позволяет сэкономить на издержках оппортунистического поведения и соответственно снизить трансакционные издержки в целом.

Анализ коммунальной собственности позволяет выявить проблему поиска одного из фундаментальных компромиссов, связанных с критериями отбора наиболее «эффективных» способов организации и поведения. Если рассматривать группы как объект анализа, то наиболее эффективным будет поведение человека в соответствии с собственными интересами (как показывают многочисленные эксперименты с повторяющимися играми, необязательно близоруко эгоистичное). Вместе с тем если принимать во внимание взаимодействие между группами, то при определенных условиях группа может быть более жизнеспособной, если условия ее выживания и

благополучия являются аргументом в целевой функции отдельного члена рассматриваемой группы.

Чем больше численность, чем в большей степени группа становится разнородной, тем выше дифференциация экономических интересов, тем сложнее становится сохранить режим коммунальной собственности, тем сильнее неустойчивость эффективной коалиции по Бьюкенену.

Это проявляется, прежде всего, в невозможности обеспечить принятие решения по взаимосвязанным вопросам путем простого голосования, поскольку в данном случае резко повышается вероятность возникновения не-транзитивности общественных предпочтений, что при отсутствии соответствующих институциональных средств (в виде контроля над размером группы, ее однородностью, а также порядком решения вопросов) и приводит к возникновению проблемы цикличности 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) общность(и), 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. Данное условие может рассматриваться как часть процедуры выявления предпочтений нового участника для недопущения роста издержек принятия решений.

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, ограничений, интересов, но и 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, с одной стороны, не могут совпадать, а с другой стороны, различие это существует в условиях неопределенности, то возникает проблема, известная в экономической литературе как проблема управления поведением исполнителя (principal-agent theory).

Хорошо известен **железный закон олигархии**, в соответствии с которым: «Это есть организация, которая порождает владычество избранных

над избирателями, уполномоченных над уполномочившими, делегатов над делегировавшими»¹⁷.

Именно в изменении характеристик группы (увеличение численности, разнородности и нестабильности) заложено основание аргумента о неустойчивости данного режима прав собственности и трансформации его в систему либо частной, либо государственной собственности. Реакцией на такую трудность являются установление свободного режима покупки и продажи титулов собственности как свидетельства прав на долю имущества корпорации, переход от солидарной к ограниченной ответственности.

Поскольку здесь выделены два элемента транзакционных издержек: обеспечение безопасности права собственности, а также издержки достижения соглашения и контроля за обеспечением его соблюдения, можно определить оптимальный размер группы, обеспечивающей минимизацию средних транзакционных издержек (рис. 3.3).

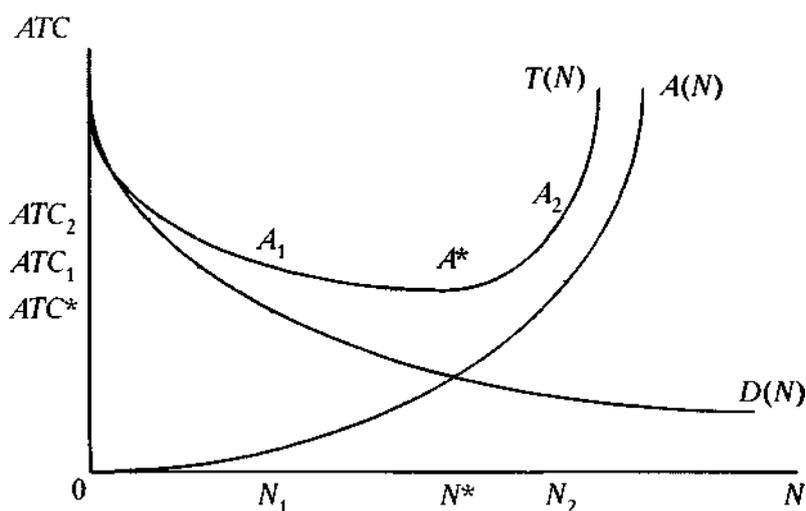


Рис. 3.3. Оптимальный размер группы:

ATC – средние транзакционные издержки (в расчете на одного человека);
 $A(N)$ – удельные издержки достижения соглашения и обеспечения контроля за его выполнением членами группы; $D(N)$ – удельные издержки обеспечения безопасности прав собственности от внешних посягательств; $T(N)$ – суммарные транзакционные издержки; N^* – численность группы, обеспечивающая минимизацию средних транзакционных издержек; ATC^* – минимальные средние транзакционные издержки

Представленные зависимости могут быть объяснены следующим образом. Если предположить, что «давление» со стороны групп постоянно, то общая величина издержек также может рассматриваться как величина постоянная. Таким образом, средние, или удельные, издержки по мере роста численности данной группы снижаются (рис. 3.4).

¹⁷Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат, 1996. С. 421.

Если численность группы равна N_1 , то она меньше оптимальной, поскольку возможности экономии на масштабе при обеспечении безопасности прав коммунальной собственности более чем компенсируют возрастание издержек принятия решения и обеспечения контроля. Наоборот, если численность группы равна N_2 , она превышает оптимальный уровень, поскольку теперь возможности экономии на масштабе компенсируют рост издержек принятия решения и контроля лишь частично.

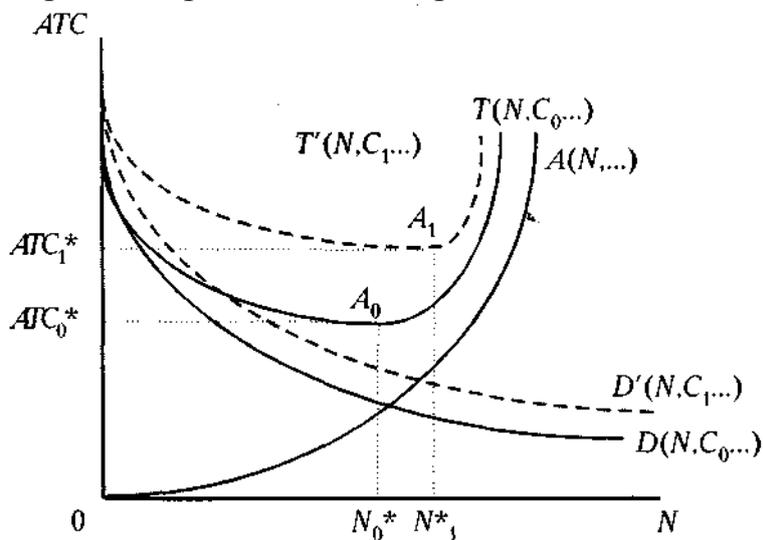


Рис. 3.4. Оптимальный размер группы: сравнительная статика

С помощью данной модели можно объяснить, какие группы оказываются в более выгодном положении, причем в данном случае вовсе не обязательно принимать предпосылку о сознательном выборе относительно численности, поскольку тот же результат может быть получен посредством эволюционного отбора. Следует также отметить, что выполнение условий минимизации удельных издержек не гарантирует выживания данной группы, если существующие правила принятия решений и обеспечения контроля за их соблюдением не позволяют обеспечить минимизацию данных издержек на уровне, необходимом для выживания.

На основе метода сравнительной статики можно объяснить, как будет изменяться размер группы, если, например, возрастет конкуренция со стороны других групп. Это выразится в более высоких издержках обеспечения безопасности от внешних посягательств. Аналогичных результатов можно добиться в том случае, если посредством постепенной адаптации вырабатывается специфический механизм согласования предпочтений, снимающий проблему оппортунистического поведения.

Система частной собственности означает, что право принимать решение о реализации того или иного правомочия принадлежит отдельному экономическому агенту. Соответственно пучок правомочий на определенный ресурс также может быть сконцентрирован у одного человека.

Частная собственность – режим использования ограниченного ресурса, при котором исключительными правами обладает отдельный индивид.

Режим исключительности может поддерживаться: 1) государством; 2) самим субъектом права, а также 3) социальными нормами. Каждая из этих санкций может быть выражена в терминах издержек, или отрицательных выгод, что обуславливает формирование соответствующей структуры стимулов у экономических агентов.

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. Если экономический агент оказывается поставленным в такие условия, то поведенческие последствия будут состоять, прежде всего, в определении наилучшего (а в условиях радикальной, структурной неопределенности – удовлетворительного) варианта использования блага (ресурса) в соответствии с имеющейся у экономического агента информацией о доступных альтернативах. Более того, индивид будет обладать высокой степенью мотивированности, направленной на получение данной информации, поскольку в случае неблагоприятного исхода не с кем будет разделить потери.

Чем в большей степени гарантированы права частной собственности, чем в большей степени отдельные правомочия сконцентрированы у одного экономического агента, тем выше уровень мотивации, обуславливающий 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, может 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. В той мере, в какой сама система общественного

разделения труда остается сравнительно простой, а информация о возможностях использования благ и ресурсов по большей части является стандартной, хранимой и передаваемой, возникновение права частной собственности возможно, но вовсе не необходимо (с точки зрения эволюционного отбора).

Однако развитие общественного разделения труда усиливает значение эффективного использования распыленной между экономическими агентами информации и личностного знания. После того, как лимитирующими факторами производства были земля и капитал, их место заняла информация.

Закономерно возникает вопрос о том, на какие показатели будет ориентироваться индивид, принимая решение относительно использования того или иного ресурса. Ответом на него является возникновение и развитие системы относительных цен как феномена, сопровождающего становление рынка – механизма произвольной 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.

Именно данный механизм поставляет экономическим агентам необходимую информацию, упорядочивая их действия, и в то же время предполагает существование определенной процедуры передачи прав собственности от одного лица к другому в соответствии с принципом эффективности (по В. Парето). Данная система собственности обуславливает более интенсивное развитие принципа индивидуальной рациональности (в смысле обдуманности принимаемых решений, выявления и взвешивания альтернатив) в поведении экономических агентов.

Однако соотношение между системой частной собственности и рынком оказывается более сложным, чем это может показаться на первый взгляд.

В результате возникают вертикально интегрированные фирмы, в рамках которых также вполне возможно осуществление прав частной собственности. Однако в силу того, что в представлении экономистов система рынков прочно срослась с системой частной собственности, появилась идея рассматривать внутрифирменные трансакции в терминах внутрифирменных рынков ресурсов (в частности, рынка труда и капитала).

Рынок предполагает существование и реализацию правомочия, которое обычно ставят на вершину иерархии – права отчуждения, или права на капитальную стоимость. Однако право частной собственности может существовать в принципе и в случае соблюдения формального запрета на отчуждение – в виде исключительного права на пользование, владение, доход,

управление и т.д. В таком случае мы будем иметь дело с «размытым» и усеченным правом частной собственности. Полный или частичный запрет на реализацию правомочий в режиме частной собственности может происходить от государства, которое, таким образом, гарантируя право частной собственности, является не только фактором воспроизводства механизма, противопоставляемого государственному регулированию, но и размывает данное право через легальный запрет купли-продажи, наследования, введения высоких ставок налогов на операции, связанные с передачей прав, и т.п. Его результатом является снижение ценности вещи, поскольку уменьшается текущая ценность дисконтированного потока будущих доходов. Государство может участвовать в процессе размывания прав частной собственности и косвенным образом: устраняясь от обеспечения его защиты в мире безличного обмена, где сеть социальных связей не настолько плотна, чтобы обеспечить устойчивый кооперативный результат.

Несмотря на очевидные преимущества данной системы прав собственности в плане мотивации, способов принятия решений, использования локального знания, существует достаточно много препятствий для повсеместного ее распространения. Фактически мы об этом говорили, когда рассматривали режим свободного доступа и коммунальной собственности. Напомним, что речь идет об издержках защиты и спецификации прав частной собственности, которые, в свою очередь, определяются существующей технологией применения насилия, а также выработанными процедурами и средствами измерения полезных свойств благ.

Степень распространения системы частной собственности в значительной степени зависит от сформировавшихся в обществе идеологических установок, нормативных взглядов на мир. Если доминирующим оказывается представление о нерушимости права частной собственности, то следствием чего является экономия на трансакционных издержках, связанных с защитой прав частной собственности. Вот почему при объяснении соотношения между различными системами прав собственности необходимо учитывать факторы, влияющие на формирование системы ценностей.

Государственная собственность – режим использования ограниченного ресурса, при котором исключительность доступа существует не только для аутсайдеров, но и инсайдеров.

При этом исключительность обязательно должна быть отражена в системе формальных правил. Следуя логике нового институционального подхода, 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.

Институциональное изменение, в рамках которого права частной или коммунальной собственности трансформируются в права государственной собственности, называется национализацией. Обратный процесс – прива-

тизация. Если приватизация осуществляется посредством изменения реальных правомочий при постоянных формальных правомочиях, то этот процесс можно рассматривать как спонтанную приватизацию.

Доступ к праву государственной собственности осуществляется опосредованно, через многоуровневую систему представителей (посредников) в виде государственных организаций. В рамках данного режима собственности особенно остро возникает проблема управления поведением исполнителя (*principal-agentproblem*), поскольку индивид сталкивается с запрительно высокими издержками реализации своей доли собственности, тогда как исполнитель, как правило, не обладает достаточными стимулами и информацией для использования ресурсов в соответствии с предпочтениями поручителя. 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. Данная ситуация будет лишь определять: а) набор правомочий, которые могут реализовать экономические агенты; б) особенности технологии передачи правомочий от одного экономического агента другому.

В результате возникает тенденция к стихийной приватизации государственной собственности. Более того, когда речь идет об атрибутивных характеристиках государства, связанных со сравнительными преимуществами осуществления насилия (на законной основе), 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.

В связи с процессами спонтанной приватизации следует обратить внимание на соотношение между различными правовыми режимами в реальности.

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 СССР), из провинциальных городов в промышленные центры; с другой стороны, «голосование ногами» выражается в эмиграции.

В-третьих, конкуренция со стороны других государств. Она необязательно может проявляться в возможности поглощения в буквальном смысле слова. Это могут быть и угроза формирования экономической (а через нее политической) зависимости, и 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.

Объяснение существования в долгосрочном плане различных форм собственности – частной, коммунальной, государственной и свободного доступа – с помощью трансакционных издержек имеет важное методологическое и нормативное значение, позволяя преодолеть ограниченность неоклассического подхода.

Как известно, суть его состоит в том, что на основании сравнения реальной ситуации с недостижимым идеалом (определенным как Парето-оптимальное размещение ресурсов с помощью теории общего равновесия) делают однозначный вывод о необходимости вмешательства государства в случае возникновения провалов рынка, вызванных возникновением внешних эффектов, проблемой безбилетника или повышающейся доходностью. Следовательно, имплицитно предполагается, что вмешательство государства однозначно будет связано с Парето-улучшением. В то же время во всех остальных случаях считается, что право частной собственности является единственно возможным.

Предполагается, что только приватизация может решить все проблемы неэффективности функционирования экономики, хотя для этого необходимо оценить, во что обойдется обеспечение спецификации и защиты прав собственности, чтобы избежать синдрома «революции ожиданий». Учет возможных издержек вполне может привести к выводу о предпочтительности сохранения статус-кво.

В связи с этим можно сказать, чего нельзя делать при анализе различных форм собственности. Нельзя выбирать в качестве точки отсчета одну из них, рассматривая ее как эталон и тем самым невольно подводя к нор-

мативным выводам относительно необходимости приватизации, национализации или коммунализации. Этот вывод вполне соответствует тезису, сформулированному применительно к значению нестандартных форм контрактации в экономике на трансакционных (а также суммарных – производственных) издержках, которые с точки зрения неоклассического подхода рассматриваются как проявление монополистических тенденций, однозначно связанных с нарушением критерия Парето-оптимальности.

Литература к теме 3

1. Кузьминов, Я.И. Институциональная экономика. Курс лекций / Я.И. Кузьминов, М.М. Юдкевич. – М.: ИНФРА-М, 2009. – С. 48–65.
2. Олейник, А.Н. Институциональная экономика: учебное пособие / А.Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2002. – С. 124–155.

Контрольные вопросы

1. Что такое трансакции и их роль в экономическом анализе
2. Какие выделяют виды трансакций
3. Что такое трансакционные издержки
4. Какие две категории трансакционных издержек выделены
5. Что такое трансформационные издержки
6. Какие причины возникновения трансакционных издержек
7. Что такое внешние эффекты и какова их классификация
8. Сформулируйте и объясните теорему Коуза
9. Описать взаимосвязь внешних эффектов и налога Пигу
10. Сформулируйте теорему Познера
11. Приведите пример реализации железного закона олигархии

Основные понятия главы

Внешние эффекты, денежный внешний эффект, дискретные институциональные альтернативы, железный закон олигархии, издержки *ex ante*, издержки *ex post*, концепция внешних эффектов, налог Пигу, потребительский внешний эффект, теорема Коуза, теорема Познера, технологический внешний эффект, торговые трансакции, трансакции рационалирования, трансакции управления, трансакционные издержки, трансакция, трансформационные издержки, экстерналии.

ТЕМА 4. ТЕОРИЯ КОНТРАКТОВ

4.1. Базовые понятия и категории теории контрактов

Неоинституциональная экономика построена на том, что транзакция не происходит автоматически. Транзакция влечет за собой определенного рода издержки, которые и регламентируют как сам факт ее осуществления (будет ли она вообще осуществлена, или останется гипотетической), так и ее тип. Допустим, у нас есть точка равновесия. Но стоимость некой транзакции повышает данную цену. В результате, либо происходит определенный сдвиг кривых спроса и предложения, и возникает новая точка равновесия; либо данная транзакция не осуществляется (не находится людей, согласных платить эту дополнительную цену).

В некоторых секторах экономики контракты не совершаются из-за слишком высокой их цены, из-за слишком высоких ожидаемых транзакционных издержек на заключение таких контрактов. Именно это сейчас происходит в России. Наша экономика рушится потому, что система приведения в действие контрактов не работает. Она сложилась для советского времени, для командной экономики и не привыкла еще обслуживать рыночную экономику. Рыночные контракты на открытом рынке небезопасны для предприятий, и они очень часто стараются воздержаться от них.

Участников контракта отличает две черты, существенные для современной экономической жизни.

1. Все участники экономической жизни (участники контракта) считаются изначально свободными. Это значит, что никто не принуждает их вступать в те или иные сделки, они в эти сделки вступают добровольно.

2. Все участники экономической жизни (участники контракта) преследуют свои собственные интересы.

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 случае со стульями никто из участников сделки – ни укравший стулья в театре Колумба и продающий их монтер Мечников, ни покупающий их на условиях полной предоплаты Остап – не знал в момент заключения контракта, находятся ли в стульях искомые Остапом сокровища тещи Ипполита Воробьянинова.

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, попробуем смоделировать контракт о купле-продаже стульев с учетом того, что наличие в них зашитых сокровищ, находится под вопросом (рис. 4.1).

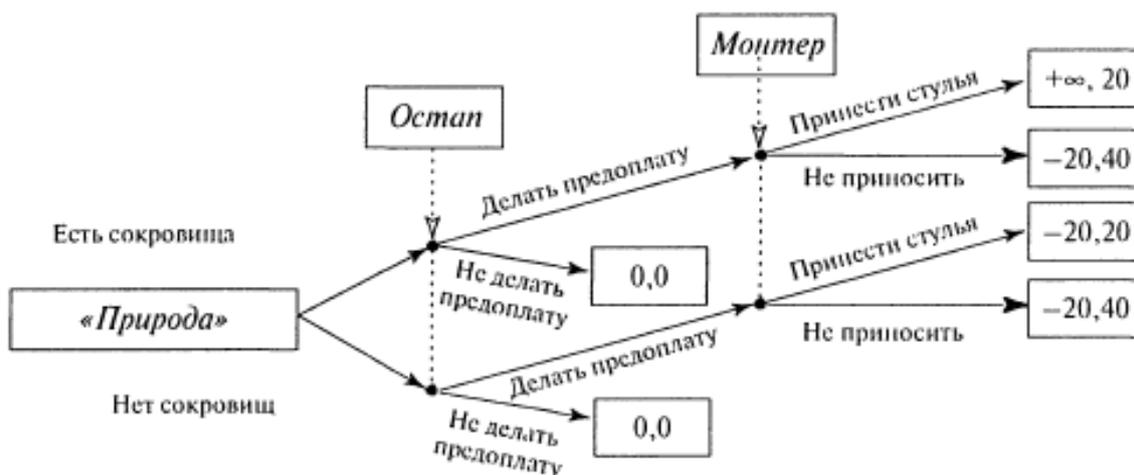


Рис. 4.1. Модель контракта

Как следует из представления игры в развернутой форме, вместо четырех исходов их в игре шесть. И если проблема зависимости выигрыша Остапа от действий машиниста сцены находит свое решение при наличии любого отличного от нуля уровня доверия Остапа к последнему ($L = 20$, $G = +\infty$, $1/1 - p > L/G \Rightarrow p > 0$), то проблема зависимости выигрыша Остапа от наличия в стульях сокровищ остается неразрешимой, что, впрочем, и подтверждает финал романа.

Основные составляющие контракта

1. Предмет контракта.

В качестве предмета контракта специфицируется вид совместного действия (когда это совместная деятельность) и способы, которыми партнеры увязывают действия между собой.

2. Размер возмещения, получаемого участниками за свои действия.

3. Правила и процедуры, которые используются сторонами в обусловленных контрактом действиях в будущем.

Что же касается контрактов более продолжительных, более объемных, то в них пункт, связанный с процедурами и правилами, которыми руководствуются участники контракта в дальнейшем, очень важен. Такой пункт означает, что участники вступают в определенные отношения в будущем.

Например, продавец автомобиля должен не просто его продать, сбывать с рук. Он обязан еще и бесплатно обслуживать его в течение года, если за

это время параметры автомобиля, оговоренные в контракте, выйдут за установленные стандарты.

Конфликты возможны даже при совсем не сложных контрактах. Поэтому в контракте должна быть зафиксирована определенная процедура урегулирования конфликтов. Т.е. в контракте прописывается, каким образом вы будете воздействовать на своего партнера.

4. *Ожидаемое поведение.*

Контракт включает характеристику поведения сторон, которого они ожидают друг от друга.

Данная составляющая контракта – самая важная, т.к. в атмосферу неопределенности, неуверенности, в которой мы находимся, контракт вносит некоторый элемент надежности и прогнозируемости.

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

1. *Размер.*

Он может быть объективным и субъективным.

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

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

2. *Продолжительность.*

Контракт может быть любой продолжительности – от *разового*, или *точкового* контракта (spot market contract) и вплоть до контракта с *неопределенным сроком*.

3. *Содержание (contract content).*

Теорией контрактного права стандартно выделяются следующие виды контракта:

Employment contract (контракт найма). В нем вы расписываете свое право, как нанимателя, распоряжаться действиями нанятого вами человека.

Marriage contract (брачный контракт). Это контракт некоммерческий. Он широко распространен на Западе. Данный контракт предполагает, что вы определенным образом эксплуатируете совместно накопленное имущество и приобретаете права на это имущество, которые будут реализованы как в процессе вашей совместной жизни, так и в случае развода.

Consumer credit contract (потребительский кредитный контракт). Теперь на Западе это отдельный вид контракта. Он всегда асимметричен, и о подавленной стороне заботятся юристы этого кредита. Во всех странах и

даже у нас существует достаточно мощное законодательство в защиту потребителей.

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

Mortgage contract (кредитный контракт на приобретения недвижимости). Данный контракт является крупным договором аренды, и здесь залогом служит вся ваша кредитная история сама по себе.

Mortgage contract типичен для семей среднего класса и выше. Обычно это система приобретения недвижимости, когда залогом выступает та недвижимость, которая у вас есть.

Leasehold contract (лизинговый контракт).

Credit contract (кредитный контракт). Большинство юристов считает, что кредитный договор (Credit) есть продажа денежных ресурсов (Sale), и специально его не выделяет. В теории контрактного права выделение коммерческого кредитного контракта крайне редко.

4. Частота.

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

5. Формальность.

Контракт бывает *писаный* и *неписаный*. Чем мельче контракт, тем меньше вероятность того, что он записывается. Степень формализации контракта вообще есть проблема контрактного права и проблема экономической теории контрактов.

6. Реальное равенство (или неравенство) участников.

Реальное равенство участников имеет место в симметричном контракте.

4.2. Проблемы заключения контрактов

Контракту свойственны два типа проблем: *ex ante* и *ex post*. Проблемы *ex ante* связаны с тратами, которые совершаются до заключения сделки и в процессе заключения сделки, т.е. пока контракт не реализован.

Прежде всего, к *ex ante* проблемам в теории трансакционных издержек относится одна, которая не входит в теорию контрактов. *Это наличие затрат, имеющих место до контракта.* Они связаны с накоплением фоновой информации. Человеку необходимо ориентироваться во внешнем мире, он должен выработать для себя стратегию, что ему покупать, во что инвестировать, т.е. какие именно контракты ему стоит заключать. Для этого ему требуется постоянно приобретать фоновую информацию.

Последняя относится не к предмету данного контракта, а к определению стратегии выбора из набора возможных контрактов.

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

1. Проблема торга (*bargaining*)

На что вообще тратит хозяйственный агент – предприятие или отдельный человек – средства в процессе торга?

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

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

Как правило, *на первом этапе торг* происходит с несколькими партнерами. Любое уважающее себя предприятие при подготовке к заключению контракта объявляет тендер, предполагая получить в тендерной процедуре информацию об открытых позициях всех заинтересованных в данной продажеконтрагентов и определить ту группу контрагентов, с которыми ему имеет смысл продолжать переговоры.

А на втором этапе торга определяются резервные позиции, что предполагает некооперативную игру. В нее обычно предприятие играет сразу с несколькими возможными поставщиками. В процессе этой игры определяется цена, которую можно достичь. Если стороны на данном этапе расходятся неудовлетворенными, то подготовка к контракту на этом заканчивается.

3) На саму процедуру торга. Здесь затретен также сбор некоторой информации при выработке «*bargaining position*» и определенной стратегии ведения переговоров с целью давления на партнера. В литературе рассматривается несколько стратегий ведения переговоров:

– открытая стратегия, когда не скрывается реальная позиция, реальная оценка (в большинстве случаев такая стратегия приводит к успеху);

– закрытая стратегия, когда фирма видит свое явное преимущество по совокупности некоторых факторов и может попытаться получить некоторый «избыток торга» в результате торговли.

Из вышеперечисленных затрат складывается стоимость торга. Теория торга предполагает целый ряд возможностей для сокращения этих затрат.

2. Проблема измерения

Она возникает на уровне оформления сделки (contract design). Издержки измерения (measurement costs) обусловлены бесконечностью качеств товара, которые можно измерить. Любая проблема издержек измерения, любая проблема стратегии измерения тех или иных качеств того или иного товара связана с тем, что человек огрубляет свою позицию из-за невозможности измерить все. Он не может абсолютно измерить даже необходимые качества приобретаемого или продаваемого им товара – он должен остановиться в какой-то момент. Проблема приближения или огрубления в измерении имеет совершенно определенное экономическое выражение: человек должен остановиться там, где стоимость измерения начинает превышать ожидаемые им выгоды. Фактически здесь имеют место два рода проблем: кто измеряет и как огрубляет измерение. В большинстве случаев издержки измерения минимизируются через определенные институциональные механизмы.

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

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

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

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

Понятно, что качество экспериментального товара покупателю достаточно легко измерить, и продавцу тратиться на его измерение особого смысла нет. Тем не менее, он должен каким-то образом гарантировать покупателю, что тот приобретает товар нужного ему качества. Обычно это делается через механизм гарантии, а именно: продавец гарантирует покупателю, что в случае, если проданный им товар не будет обладать определенными перечисленными качествами, он его обменяет или выплатит за него покупателю оговоренную заранее сумму.

Другой тип сокращения издержек измерения – продажа блоками, когда продается определенный набор, из которого покупатель не может выбрать какой-нибудь один предмет, а должен покупать набор целиком.

Существует проблема доверительных издержек измерения, встречающихся очень часто и обусловленных необходимостью для покупателя приобрести за некоторую или нулевую цену (no costs) кого-то, кто за него измерит качество приобретаемого им товара.

В потребительской практике, как правило, имеют место механизмы погашения или снижения издержек измерения, связанные либо с гарантированием, либо с ситуацией сигналов.

Сигналы – это определенная информация, как бы знак, который вешает на себя тот или иной участник процесса торга.

Данный знак призван свидетельствовать о качестве его товара. Та же реклама есть определенный сигнал.

Очень часто встречается сигнальная информация при найме на работу. Вопрос в том, что должны погашать сигналы.

3. Проблема неблагоприятного отбора (adverse selection)

Проблема неблагоприятного отбора обусловлена необходимостью экономить на издержках измерения. Она порождается неполнотой информации и ее огрублением – условно говоря, отказом от (n+1)-го измерения. Очень часто проблему неблагоприятного, или негативного отбора называют проблемой предконтрактного оппортунизма.

С неблагоприятным отбором можно бороться по-разному. Например, можно прописывать полный контракт, т.е. контракт, который предусматривает все ситуации, способные возникнуть. В торговле недвижимостью, скажем, очень распространены контракты, где делается попытка описать все возможные недостатки, которые у дома могут появиться, и соответствующие виды компенсации ущерба покупателю, нанесенного продавцом. Можно использовать механизм гарантий, что и происходит очень часто.

Гарантия – это некие заложенные заранее трансакционные издержки продавца, связанные с тем, что он обязуется, если товар не соответствует тем или иным формально заявленным в контракте параметрам, забрать его назад, чинить за свои деньги, менять и т.п. Можно прибегнуть к третьей стороне или к третьей стороне в качестве арбитражной инстанции. И т.д.

Принцип неблагоприятного отбора характеризует скорее некий стихийный оппортунизм. Чаще всего он проявляется в сфере страхования, где и возник сам термин «adverse selection». Всякой страховой компании важно определить некий уровень страховых платежей. Например, рассчитывая, что есть некая выборка людей со средней склонностью к заболеваниям, компания предлагает этот страховой полис на открытом рынке, а в результате склонность к заболеванию у большинства застраховавшихся людей оказывается выше средней. И для страховой компании необходимо определить это смещение в худшую сторону (т.е. возникающий неблагоприятный отбор) и пути борьбы с ним, для чего она либо повышает цену страхового полиса, либо все более и более тщательно измеряет здоровье лю-

дей, желающих застраховаться (страховая компания может это делать сама или требовать от людей справок из больницы, и т.д.).

Однако измерения затратны и для измеряющего, и для измеряемого, и усложнение процедуры отбора за счет измерений ведет к ограничению выборки – ведь страховку, связанную с длинной процедурой оформления, естественно, захочет получить меньшее число людей (они не захотят нести эти издержки). Но и при повышении цены страхового полиса, когда риски гасятся ценой, будет то же самое.

Итак, число желающих застраховаться уменьшится в любом случае, потому что цена страховки так или иначе (косвенно или прямо) возрастет.

В реальной жизни проблема adverse selection не всегда решается простыми способами.

Зачастую она решается через процедуру рационирования.

Процедура рационирования

Понятие «рационирование» появилось в связи с исследованием поведения банков при предоставлении кредита. Неблагоприятный отбор в подобных контрактах описать очень легко, и он многократно описан в литературе. Рассмотрим пример.

Банк имеет выборку из двух потенциальных заемщиков, один из которых предлагает вернуть 110 % годовых, другой – 140 % годовых. Если банк установит между ними среднюю (125 % годовых), то, кажется очевидным, что в сделку он вступит со вторым банком. Однако в силу несовершенства информации, ее закрытости банки боятся клиентов, согласных брать кредиты под большие проценты. В данном случае банк с вероятностью 50 % получит эти 140 %, но с той же вероятностью 50 % он получит 80 % (т.е. он «прогорит», это рискованный бизнес). Поэтому он не готов идти на такого рода условия.

Как он себя ведет? Стандартное решение – просто повысить цену кредита до 140 %. Однако это решение не проходит не только из-за сокращения объема, но и из-за возрастания риска данной сделки при таком сокращении. Вместо этого банк пытается удержать ставку 10 % и ориентироваться на тех клиентов, которые приходят с первым предложением.

Это и называется механизмом рационирования кредитов, потому что здесь нет равновесия (спрос равен двум кредитам, а предложение – одному). Банк начинает по некоторым процедурам отбирать тех, кому он предоставит такой кредит, хотя спрос на него, повторяю, выше, если исходить только из одного стандартного, казалось бы, параметра. При этом условия предоставления банком кредита – текущие. То есть банк оставляет за собой право адаптировать их в процессе переговоров в зависимости от того, насколько клиент окажется открытым и допустит банк к информации, с которой последний посчитает нужным ознакомиться, как то: состояние производственных запасов клиента, возможная его задолженность (не грозит

ли ему арест имущества), ситуация на рынках, где предполагается использовать данный кредит, и т.д.

4. Проблема инвестиций в специфические активы и специфичности активов

Инвестиция – это такая затрата денег или других ресурсов (корректнее сказать просто: затрата ресурсов), которая имеет своей целью не удовлетворение потребностей, а создание условий, способствующих получению в будущем определенного потока благ и услуг. Инвестиция не предполагает возврат взамен затраченных ресурсов чего-то другого – иначе любая покупка считалась бы инвестицией.

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

Рыночные контракты тоже имеют различные по степени плотности формы организации взаимодействия. Мы не будем их рассматривать (они достаточно классические), отметим только, что для них характерны инвестиции в специфические активы сильной степени, когда фирмы друг без друга жить не могут, и порой им даже выгоднее просто объединить свою собственность и не подвергать друг друга риску, постоянно выясняя свои интересы.

А реляционные контракты возникают между фирмами именно в результате инвестиций в специфические активы слабой степени, что означает: каждая из сторон делает специфические инвестиции, несоизмеримые с ее основным капиталом (они маргинально малы в сравнении с ним).

Реляционными контрактами будут контракты на продажу любой сложной техники или оборудования.

Реляционным контрактам присуща, как правило, процедура честного торга между сторонами. Соккрытие своей позиции в период торговли возможно лишь в начале такого контракта. А при его повторении стороны уже прекрасно знают друг друга. Открытость же позиций предполагает, что согласие достигается в эффективной точке.

Реляционные контракты отличает еще и то, что инвестиции в специфические активы, которые делают стороны, – это, в первую очередь, инвестиции на уровне человеческого капитала.

5. Ограничения прав контракта (теория очереди)

Ограничения прав контракта мало исследуются и в теории организованных рынков, и, как ни странно, в экономике общественного сектора,

хотя имеют к ней прямое отношение. В частности, рacionamento благ и ограничение цены ниже равновесной реально происходит в любом случае публичного распределения формально бесплатных благ. Поэтому, говоря об ограничениях прав контракта, мы говорим, разумеется, не только и не столько об очереди и все-таки в конечном счете будем разбирать разные ее формы. Дело в том, что другие формы достижения оптимума второго порядка после рационирования (после ограничения, например, продажной цены сверху или снизу) сводятся к довольно экстравагантным методам, типа побоища при входе в автобус, где побеждает сильный, но связано это уже не с экономической теорией, а скорее с теорией спортивных единоборств.

Оптимум может достигаться и путем введения карточной системы, однако она тоже содержит элементы очереди. В силу сказанного имеет смысл рассмотреть как экономику очереди в общем виде, так и различные ее приложения.

Своим созданием экономика очереди обязана двум ученым – Йораму Барцелю (Yoram Barzel) и Стивену Чунгу (Steven N.S. Cheung). Первым к этой проблеме обратился Барцель, который в 1974 г. написал статью «Теория рационирования посредством ожидания» («A Theory of Rationing by Waiting»).

Заметим, что рacionamento может также осуществляться посредством государства. Вторым свой вклад в разработку данной проблемы внес Чунг, написавший в том же году статью «Теория контроля цен» («A Theory of Price Control»). Чунг более известен, чем Барцель, – его именем назван блок моделей теории рационирования посредством ожидания, где речь идет о следующем.

Есть два типа ограничений контракта, которые не затрагивают неподвижные права собственности, но затрагивают права собственности в динамике. Это т.н. «price ceilings» и «price floors» – условно говоря, «потолки» и «полы цен». Спрос (demand) и предложение (supply) конкретного товара (например, хлеба) пересекаются в точке, определяющей равновесную цену. Т.е. у нас есть некая равновесная цена хлеба и некое равновесное его количество, купленное по этой цене. Если, скажем, народные массы, возмущенные, что хлеб ныне стоит 13 коп., а еще недавно стоил 7 коп., требуют ввести справедливую цену на хлеб, они тем самым требуют ввести price ceiling, т.е. не повышать цену на хлеб выше определенного уровня. Вполне понятно, что по цене 7 коп. пожелает приобрести хлебушек гораздо больше народу, а продать его – гораздо меньше поставщиков. В результате, возникнет некий избыточный спрос, который разом не удовлетворится предложением и который правительство должно каким-то образом рационировать. Это рacionamento в разных своих формах и формирует такой институт, как очередь.

Соответственно, к заявленной цене добавляется некая дополнительная цена (назовем ее «ценой ожидания»). Цена ожидания – это то, что платит человек, включенный в систему распределения по заниженной цене, который встает в данную очередь, чтобы получить данный товар именно по данной цене. Т.е. возникает ситуация дефицитной экономики.

Дефицит (см., например, работы Яноша Корнаи (Yanos Kornai)) имеет огромное число вариантов разрешения – и равновесных, и неравновесных. Но в этой лекции нас будут интересовать очень простые вопросы, а именно: каким образом формируются законы распределения? каким образом достигается некий новый субоптимум, когда совершенно очевидно, что спрос и предложение расходятся, и возникает эксцессивный, реально неудовлетворенный спрос?

В частности, мы не будем рассматривать ситуацию, когда правительство искусственно подтягивает производителей (supply side) к определенной цене, заставляя их производить товар именно по этой цене, что обычно ведет к резкому снижению качества товара – ведь правительство не может проконтролировать все качественные параметры (об этом уже говорилось применительно к социалистической экономике). Так, если фабрику, которая могла бы производить 100 шт. некоего товара по равновесной цене 100 \$ за 1 шт., обязывают произвести 100 или даже 110 шт. этого товара по цене 80 \$ за 1 шт., то в итоге это просто окажется другой товар, а за какое время будет достигнуто качественное изменение данного товара – вопрос лишь его технологии и композитности.

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

Следует отметить, что любая, даже самая простая, очередь предполагает крайне высокую степень добровольного соблюдения правил очереди. Это очень характерно для дефицитных экономик, однако в недефицитных экономиках люди, внезапно оказавшиеся в ситуации дефицита, не готовы стихийно образовывать такой институт, как очередь.

Основная проблема очереди в том, что каждому желающему может не хватить того товара, за которым образовалась очередь. И в этом случае будет образовываться вторичный рынок мест в очереди, который устанавливает цену равновесия, которая в любом случае будет больше равновесной цены без регулирования.

Теперь рассмотрим более сложный вариант очереди, когда правила включают в себя также рacionamento потребления, а именно: каждый покупатель может приобрести только квоту k и только один раз, т.е. он не может, получивши мешок сахара, снова встать в очередь (тогда как в нере-

гулируемой очереди, в принципе, это сделать можно). В регулируемой очереди возможна торговля местами. Но человек получает выгоду от продвижения вперед в очереди лишь в случае, если сама очередь растянута на долгий период времени.

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

Для потребителя (demand side), а только его в данном случае мы и будем учитывать, цена ожидания измеряется некой альтернативной ценностью. Рассмотрим методику определения цены ожидания для двух форм очереди – очной и заочной. На мой взгляд, надо различать эти две формы. В очной очереди ты стоишь сам, в заочной – твое имя. Заочная очередь характерна для товаров, временной разрыв между спросом и предложением которых очень велик.

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

Реальная $PPF = \gamma (L, K, M)$,

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

Альтернативная (в будущем) $PPF_1 = \gamma (L, K, M_1)$,

где $M_1 = M + k$.

В заочной очереди время ожидания обычно не значимо, кроме редких случаев, когда функция полезности человека с получением k будет радикально меняться. Например, таковыми случаями могут быть получение квартиры; или получение машины для человека, который занимается частным извозом. Но в какой конкретно момент человек получит румынский мебельный гарнитур, уже не столь важно.

Итак, в заочной очереди с ее возможностями черного рынка мест в очереди равновесие второго порядка в среднем будет очень близко к равновесию первого порядка.

А при очной очереди цена ожидания рассчитывается, как:

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

где I_1 – первичный доход.

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

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

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

Второй вариант ответа: выигрывают богатые. Но прежде всего она должна быть заочной. Очень жизненный пример – квартирная плата, которая в России, в зависимости от стоимости угля и всего прочего, составляет примерно $1/3$, а в некоторых регионах $1/5$ реальной стоимости содержания жилого фонда. Квартплата в России – это некий дефицитный ресурс. В силу того, что зарплата горожанина ограничена, ДЭЗ не может с него взять 1000 руб. и берет 100 руб.

Это price ceiling, который реально очередь не представляет, но можно себе представить очередь, построенную примерно на тех же принципах. И выигрывают от того, что цены на эксплуатацию жилья у нас занижены, богатые, потому что они имеют больше мест в этой очереди.

Если мы будем ратционировать цены на хлеб, где эластичность по доходу 0,1, эластичность по цене 0,1 и, в итоге, ~ 1 , то здесь богатые не выигрывают. Если же мы будем ратционировать цены на предметы роскоши (например, автомобили), где эластичность по доходу 0,9, а эластичность по цене 0,4, то есть динамика соотношения эластичности по доходу и эластичности по цене положительна, то «набор очереди», как говорит Барцель, будет сдвигаться в сторону богатых, потому что именно богатые готовы купить этот товар. Их в очереди будет большинство, и именно они выиграют от ограничения цены (здесь термин «богатые» означает не класс, а просто верхние децили в распределении по доходу).

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

Четвертый вариант ответа: выигрывают рантье или пенсионеры. Это очевидно – ведь здесь рассматривается только активная часть дохода, а его пассивная часть не вычитается из дохода во время стояния в очереди.

4.3. Типы контрактов

Известны три базовых типа структуры контракта – классический, неоклассический и имплицитный контракты. Классический контракт, в котором четко и исчерпывающе определены все условия взаимодействия, произведен 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 произведен от контракта о найме. Наконец, неоклассический, или гибридный, «отношенческий» контракт, объединяющий в себе элементы как контракта о продаже, так и контракта о найме. Неоклассическое контрактное право и доктрина «оправдания» позволяют сторонам контракта не придерживаться его буквы в случае наступления непредвиденных обстоятельств (рис. 4.2).

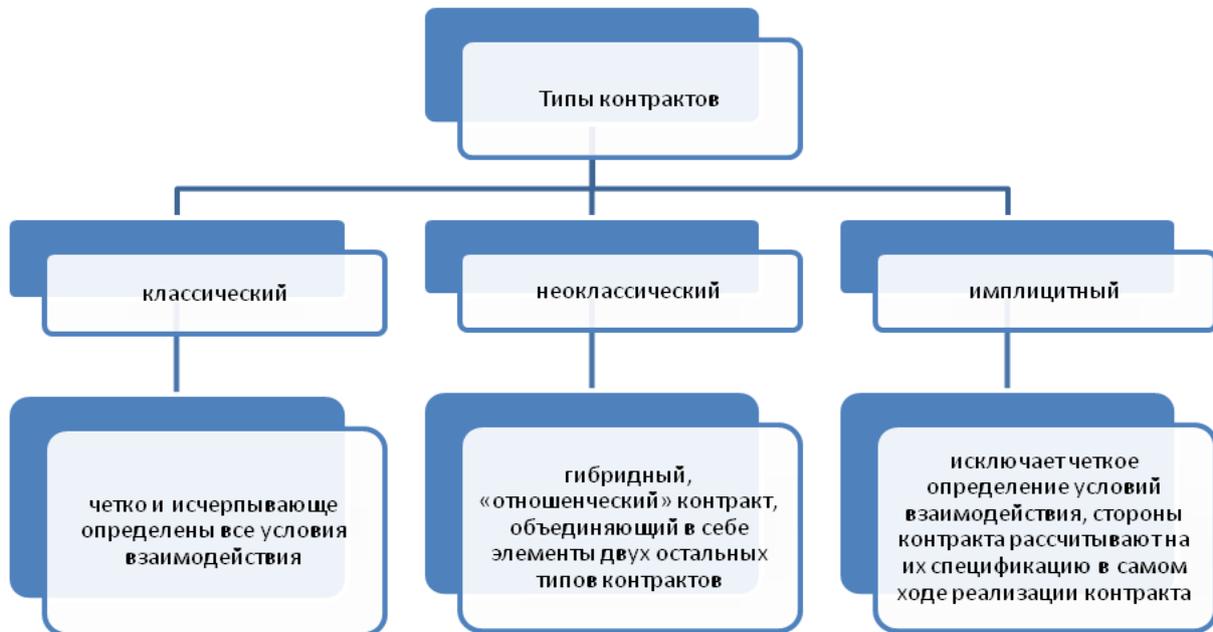


Рис. 4.2. Типология контрактов

Если обмен между обеими сторонами выходит за рамки постоянно возобновляемых конкурентных отношений и если не существует никакой специальной защиты интересов того, кто менее осведомлен, то возникает так называемый неблагоприятный отбор: более информированные агенты, стремясь максимизировать свое благосостояние, совершают действия, которые негативным образом сказываются на благосостоянии остальных участников взаимодействия.

Классический пример негативного влияния асимметрии информации на эффективность функционирования рыночного механизма описан в работе Акерлофа (рынок подержанных автомобилей).

Предложенная им концепция несовершенной информации была одновременно и проста и универсальна для того, чтобы ее можно было использовать в различных прикладных областях. Дж. Акерлоф впервые предложил структурную модель анализа информационной проблемы, известной как «неблагоприятный выбор» (adverse selection). В отечественной экономической литературе она также известна как «проблема ложного выбора», «неблагоприятного отбора» или «негативной селекции».

В качестве исходного объекта анализа был выбран рынок товаров, на котором продавец знает о качестве товара больше, чем покупатель. Как иллюстрацию Дж. Акерлоф привел рынок «лимонов» – так в разговорной речи называли старые подержанные автомобили. По оценке Дж. Акерлофа, информационная проблема гипотетически может привести рынок к коллапсу или отказу от приобретения любых низкокачественных товаров. Дж. Акерлоф также впервые применил концепцию асимметричной информации к финансовым рынкам. В Индии 1960-х гг. провинциальные заемщики обладали крайне низкой кредитоспособностью. Из-за опасений невозврата кредитов ссудодатели запрашивали более высокий процент, в результате чего процентные ставки между городом и селом различались в два раза. Кроме того, потенциальные заемщики, крайне ненадежные в кредитном отношении, чрезвычайно активно стремятся взять кредит. Парадокс ложного выбора состоит в том, что кредит, скорее всего, выдадут именно ненадежным заемщикам, в результате чего кредиторы будут стремиться не выдавать кредиты вообще, даже, несмотря на наличие вполне надежных заемщиков. Один из главных выводов теории асимметричной информации заключается в том, что экономические агенты могут стремиться разрешить проблему несовершенной информации в ущерб рыночной эффективности.

По мнению Дж. Акерлофа, многие современные рыночные институты и явления представляют собой не что иное, как попытки избавиться от асимметричной информации. К таким случаям он отнес гарантии автомобильных дилеров, торговые брэнды, франчайзинг и т.п.

Информационная рента – это центральное понятие в моделях неблагоприятного отбора. Ее получает агент второго типа, потому что он всегда может выдать себя за агента первого типа, купить товар качества q_1 по цене t_1 и получить положительную полезность. В то же время агент первого типа ничего не выигрывает, если притворится агентом второго типа, поскольку получит отрицательную полезность.

Оптимальный механизм обладает пятью базовыми свойствами, одинаковыми для всех моделей дискретного типа:

– агенты с максимальным рангом (наиболее искушенные потребители) приобретают товары с эффективным уровнем качества;

– агенты всех типов, кроме агентов с минимальным рангом (т.е. наименее искушенных потребителей), безразличны в выборе своего контракта и контракта со следующим меньшим рангом;

– агенты всех типов, кроме агентов с минимальным рангом, получают положительный излишек – информационную ренту, которая возрастает с увеличением ранга;

– агенты с минимальным рангом приобретают товары с неэффективным уровнем качества;

– агенты с минимальным рангом получают нулевой излишек.

Далеко не все индивиды одинаково действуют в условиях риска и неопределенности. Однако речь идет не об отличиях используемых ими норм поведения, а об индивидуальных психологических особенностях. Говорят о существовании трех типов людей с точки зрения их отношения к риску: люди, являющиеся противниками риска; люди, нейтрально относящиеся к риску, и люди, склонные к риску. Все три указанных типа людей могут быть интерпретированы графически. Отложим по горизонтальной оси выигрыши в денежной форме, получаемые индивидом при наступлении того или иного результата его решения, по вертикальной оси – получаемую им полезность. Предположим, что индивид выбирает между двумя решениями: либо выиграть с вероятностью 100 % 50 дол., либо получить возможность выиграть 100 дол. с вероятностью 50 % и с такой же вероятностью ничего не выиграть (рис. 4.3).



Рис. 4.3. Графическое изображение отношения к риску

Литература к теме 4

1. Юдкевич, М.М. Основы теории контрактов: модели и задачи / М.М. Юдкевич, Е.А. Подколзина, А.Ю. Рябинина. – М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2002. – С. 15–65.

2. Кузьминов, Я.И. Институциональная экономика. Курс лекций / Я.И. Кузьминов, М.М. Юдкевич. – М.: ИНФРА-М, 2009. – С. 65–100.

3. Олейник, А.Н. Институциональная экономика: учебное пособие / А.Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2002. – С. 229–264.

Контрольные вопросы

1. Какие две основные отличительные черты участников контракта выделяют?
2. Описать модель контракта
3. Что включают основные составляющие контракта
4. Выделите проблемы *ex ante* заключения контракта
5. Выделите проблемы *ex post* заключения контракта
6. Опишите классический контракт
7. Какое содержание имплицитного контракта
8. Дайте характеристику неоклассического контракта
9. Дайте характеристику контрактам «первого лучшего» и контрактам «второго лучшего»

Основные понятия главы

Ассиметрия информации, гарантия, имплицитный контракт, инвестиция, информационная рента, классический контракт, контракт, контракты «второго лучшего», неоклассический контракт, ожидаемое поведение, парето-оптимальные контракты, проблема неблагоприятного отбора, проблемы *ex ante*, проблемы *ex post*, продолжительность контракта, процедура рационирования, размер контракта, сигналы, симметричная информация, теория очереди, участники контракта, частота контракта

ТЕМА 5. ОСНОВЫ ТЕОРИИ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ

5.1. Понятие прав собственности

Отношение присвоения, использования какого-то предмета – самое простое отношение собственности (рис. 5.1). В нем еще нет общественных отношений, нет никаких противоречий, проблем, конфликтов, связанных с отношениями между людьми, а есть просто человек и предмет, который он использует. Отношение между человеком и предметом лежит в основе любого отношения собственности, образует его материальную основу. Итак, появляется ограниченность благ.

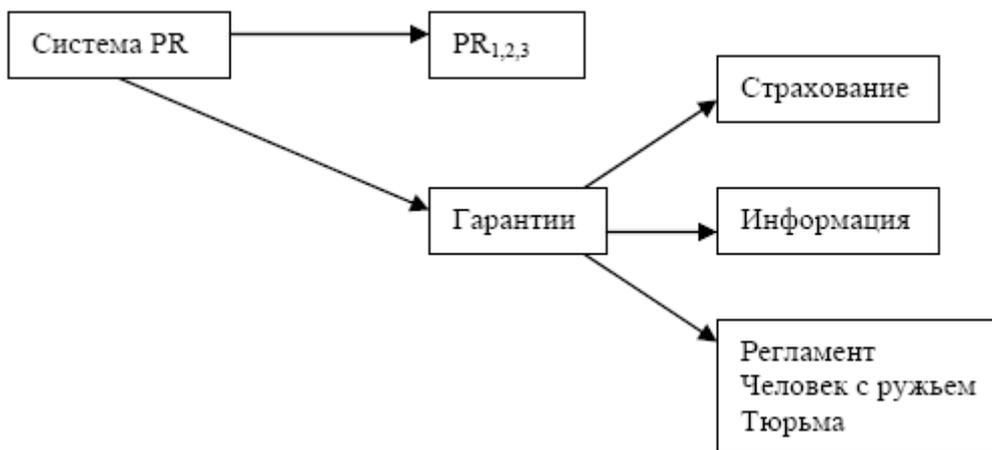


Рис. 5.1. Система прав собственности

Система прав (отношений) собственности – это те отношения порядка, те институты регламентации, которые возникают между людьми по поводу использования ограниченных благ. Эта система прав состоит из:

- самих прав собственности первого, второго и третьего порядка;
- системы гарантий (механизмов защиты) прав собственности.

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

Принуждение. Скажем, если вы купили баян, общество гарантирует вам, что его не украдут. Но гарантии обеспечиваются обществом не путем приставления охраны к баяну, а путем создания механизма принуждения к соблюдению установленной принадлежности и объявления, что такой механизм есть и действует. Этому механизму боятся, в силу чего права собственности не нарушают. Механизм состоит из регламента, потенциально где-то имеющегося человека с ружьем, тюрьмы, в которую вас могут посадить. Человек с ружьем, тюрьма не прилагаются непосредственно к вам

или к каждому объекту собственности. Они просто где-то существуют. Однако они приводятся в действие, когда кто-то нарушает регламент.

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

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

Определение ответственности (liabilities). Любые действия человека обуславливают возникновение следующей цепочки:

человек \Rightarrow действия \Rightarrow последствия.

Другими словами, в правах собственности есть две стороны: сами права (rights) и ответственность (liabilities) (рис. 5.2).

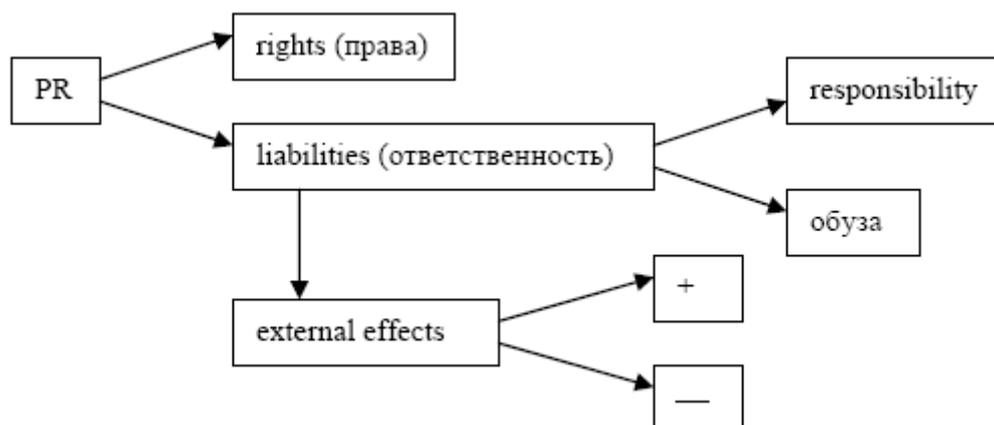


Рис. 5.2. Стороны прав собственности

Проблемы Rights и Liabilities. Проблема ответственности (liabilities) в первую очередь связана с тем, что от твоего использования собственности или от того, что ты просто ею владеешь, у твоих соседей возникают внешние эффекты (external effects). Порождение внешних эффектов (экстерналий) и составляет экономический смысл проблемы ответственности. Экстерналии могут иметь для других людей позитивную или негативную ценность.

В договорном обществе права собственности регулируются лишь с целью минимизации/максимизации негативных/положительных внешних эффектов. А в обществе, претендующем на то, что оно лучше, чем сам человек, знает, отчего он будет счастлив, регулирование преследует иную цель. Рациональной целью является регулирование внешних эффектов (рис. 5.2).



Рис. 5.2. Регулирование прав собственности

Концепция остаточных прав и остаточных эффектов была изложена Алчианом и Демсецем в их знаменитой статье «Production, Information Costs and Economic Organization» – «Продукция, информационные издержки и экономическая организация» (1972). И хотя эта концепция сейчас подвергается атакам, как неполная, она, тем не менее, составила некоторую эпоху в развитии и становлении неинституциональной экономики, а также в формировании методологии нового предмета «Право и экономика» («Law and Economics»).

Более полно концепция остаточных прав и остаточных эффектов видна на примере фирмы. Такую модель создали Алчиан и Демсец. Они рассматривают т.н. простую кооперацию – командную работу (team work), когда все участники занимаются достаточно однородным трудом. Наблюдать друг за другом в полной мере они не могут, поэтому кто-то может отлынивать от работы.

В случае простой кооперации у членов команды возникает две проблемы. Во-первых, это проблема отлынивания и, во-вторых, это проблема «безбилетника». Алчиан и Демсец считают, что есть один путь повысить эффективность работы надсмотрщика в отдельности и команды в целом – сделать надсмотрщика хозяином всего продукта.

Правило эффективности прав собственности: при прочих равных условиях экономическая эффективность (или оптимальное распределение

ресурсов) достигается тогда, когда лица, принимающие решения, полностью отвечают как за позитивные, так и за негативные последствия своих решений. Это в первую очередь и отличает хозяина.

То, что описали в качестве простейшей модели Алчиан и Демсец, называется «классической фирмой». Классическая фирма – это фирма, в которой собственник не отделен от менеджера. Однако *есть три глобальных ограничения на применение данной модели.*

Во-первых, это ограничения, связанные с неэффективным распределением рисков. Когда один человек (хозяин) принимает решения гигантского масштаба, он, конечно, принимает их в свою пользу, однако он не всегда способен усвоить огромный массив информации, склонен к ошибкам.

Во-вторых, это ограничения, связанные с монопольным эффектом. При неограниченном росте классическая фирма может занять монопольное положение. Чтобы этого избежать, общество вводит определенные ограничения.

В-третьих, это ограничения, связанные с агентскими проблемами. При неограниченном росте классическая фирма становится такой большой, что хозяин уже не может обзреть все свое хозяйство и вынужден делегировать полномочия на все более и более низкие уровни.

Свойства эффективных прав собственности. У эффективных прав собственности выделяется обычно три свойства (например, три свойства выделяют Милгром и Робертс):

- четкость, однозначность;
- приводимость в действие, или реализуемость (*enforceability*);
- обмениваемость.

Первые два свойства обычно относят к «юридическим» условиям эффективности прав собственности, хотя это не совсем так. Ведь если у нас слабая экономика, слабое государство, правовой аппарат не работает, чиновники воруют, милиционеры пьянствуют, – это скорее экономическая проблема. Но, тем не менее, будем считать, что первые два свойства «юридические», и они определяют третье свойство, обеспечивающее основное экономическое условие эффективности прав собственности.

Именно третье свойство – обмениваемость обеспечивает оптимальное перераспределение прав собственности в пользу того человека, кто будет данный объект собственности использовать наиболее эффективно.

5.2. Принципы эффективного распределения прав собственности

Проблема эффективного распределения прав собственности центральная в двух дисциплинах – в институциональной экономике как таковой и в более специализированном предмете «право и экономика».

Алчиан определил право собственности, как право избирать для того или иного объекта определенное использование из незапрещенного класса

использований. Тем самым он подчеркнул, что экономиста должны интересовать не физические свойства объекта, а то, какие стороны этого объекта и как люди используют, получая удовольствие или, наоборот, раздражаясь. Т.е. речь идет об определенных использованиях определенных сторон объекта.

Существует основной принцип: использование вашей собственности не должно наносить прямого физического ущерба собственности других.

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

Вторая проблема – проблема разделения прав собственности связана с тем, что физический объект или группа объектов могут использоваться альтернативно или комплементарно.

В книге Эггертсона разбирается т.н. «проблема курильщика». Это коробка Эджуорта – классическая ситуация с конфликтующим использованием права собственности. Нарисовав открытую либо закрытую коробку Эджуорта, можно четко проследить (в зависимости от того, кому мы приписываем право курить или право запрещать курение в камере), каким образом распределится total value – деньги и свежий воздух, – которой находящиеся в камере люди располагают. Кстати, свежий воздух представляет ценность только для того, кто не курит (табл. 5.1).

Таблица 5.1

Демонстрация теоремы Коуза

Количество ежедневно выкуриваемых сигарет, шт.	Заработок А (в усл. ед, в день)	Заработок Б (в усл. ед, в день)
0	5	15
1	7	14
2	9	13
3	11	12
4	13	8
5	15	5

Итак, в одном помещении вынуждены вместе работать курящий индивид А и некурящий индивид Б. Естественно предположить прямую зави-

симость между количеством выкуренных в течение рабочего дня сигарет и производительностью А. В то же время производительность Б будет обратно пропорциональна количеству выкуренных сигарет: Б не выносит дыма, который причиняет ему головную боль. Если предположить применение на предприятии, где работают А и Б, заработной платы, зависящей от выработки, то связь между количеством ежедневно выкуриваемых сигарет и дневным заработком А и Б будет выглядеть следующим образом.

Допустим, право на запрещение вредного использования сигарет принадлежит тому, у кого в данный момент находится табличка, запрещающая курение в помещении. Если табличка принадлежит А, то он прячет ее и спокойно продолжает курить. Если же табличка попадает к Б, то он вешает ее на стенку, используя тем самым свое право запретить вредное использование сигарет, принадлежащих А, в своем присутствии. Рассмотрим более подробно обе ситуации. Когда запрещающая табличка принадлежит А, то он курит максимальное количество – 5 сигарет. Б готов заплатить ему до 3 условных единиц (у. е.) (разницу в своем доходе при выкуривании А пяти и четырех сигарет) за то, чтобы А курил четыре сигареты. А согласится курить меньше на одну сигарету за любую сумму, превышающую 2 у. е. (15–13). Далее, когда А курит четыре сигареты, Б готов продолжить торг и далее, предлагая ему 4 у. е. (12–8) за сокращение курения еще на одну сигарету. А согласится, ведь для него важно получить больше 2 у. е. (13–11).

А вот на следующем этапе сделка не состоится – Б предлагает 1 условную единицу (13–12) за сокращение appetitов А еще на одну сигарету, тогда как А согласится выкуривать две сигареты лишь за большую, чем 2 у. е., сумму (11–9). Таким образом, в помещении ежедневно будет выкуриваться три сигареты – Б купит право уменьшить курение за общую сумму от 4 до 7 у. е.

Если же запрещающая табличка принадлежит Б, то в помещении вообще не курят. Вряд ли А будет долго устраивать такая ситуация, и он предложит Б 2 у. е. за право выкуривать хотя бы одну сигарету в день. Б согласится, ведь его устроит любая сумма от 1 у. е. (15–14). На следующем этапе А вновь предложит 2 у. е., на этот раз – за право курить две сигареты. Б опять согласится, $2 > 1$ (14–13). Выкупит А и право выкуривать третью сигарету, $2(11-9) > 1$ (13–12). Однако попытка А получить право выкуривать четыре сигареты не увенчается успехом, 2 (13–11) $<$ 4 (12–8).

Итак, во втором случае в помещении будут выкуриваться все те же три сигареты: А выкупит право на них у Б за общую сумму от 3 до 6 у. е. Количество выкуренных сигарет не зависит от того, кому принадлежит право на запрещение вредного использования, принадлежность этого права влияет лишь на перераспределение дохода между А и Б. Следовательно, теорема Коуза вновь выполняется. Данный анализ можно проиллюстрировать и графически, с помощью коробки Эджуорта, в которой по вертикали отложено количество выкуриваемых в день сигарет, а по горизонтали – днев-

ной заработок А и Б. Взаимосвязь количества выкуренных сигарет и заработка отражена с помощью семейства кривых безразличия $I(A)$, $I'(A)$, $I(B)$ и $I'(B)$ на рис. 5.3.

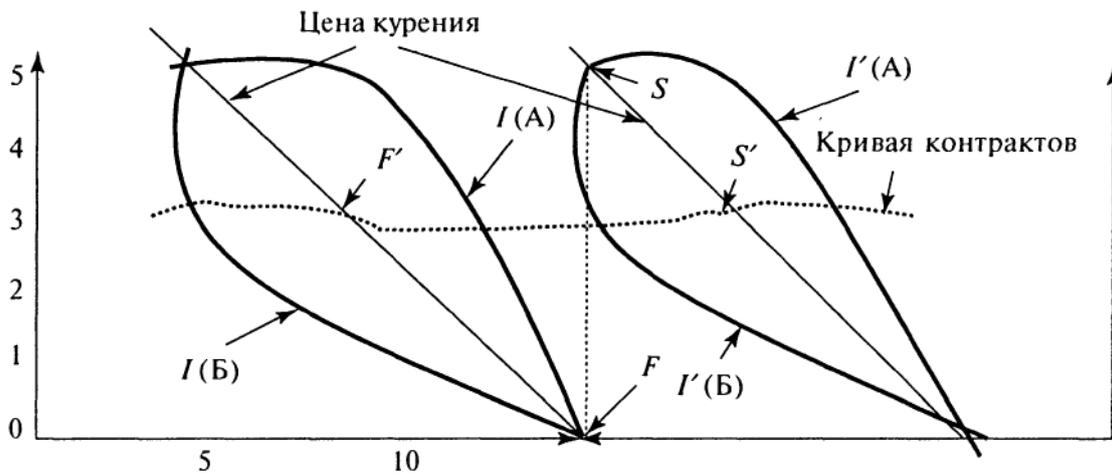


Рис. 5.3. Анализ проблемы курильщика с помощью коробки Эджуорта

Когда право на запрещение вредного использования находится у некурящего Б, исходной точкой будет F, в которой количество выкуренных сигарет равно нулю. Торг между А и Б позволит достичь устраивающего обе стороны решения в точке F' (три сигареты), лежащей на кривой контрактов. В случае, когда право на запрещение вредного использования принадлежит курящему А, следует принимать в рассмотрение кривые безразличия $I'(A)$ и $I'(B)$, лежащие правее исходных $I(A)$ и $I(B)$. Эти кривые безразличия отражают увеличившуюся полезность курящего и уменьшившуюся – некурящего. Исходной точкой в торге теперь будет S (пять сигарет), а итогом торга – S' , лежащая на кривой контрактов. Сдвиги по кривой контрактов и будут отражать перераспределение дохода в зависимости от того, кому принадлежит право на запрещение вредного использования.

Проблема формирования наборов прав собственности – одна из наиболее часто встречающихся прикладных экономических проблем.

Все имеет свою цену, как положительную, так и отрицательную, и свои ограничения. Ни о каком типе построения кластера собственности нельзя сказать, что он – абсолютно хорош или абсолютно плох. В каких-то случаях надо выбрать один тип его построения, в каких-то – другой, в зависимости от преследуемых целей. И все же основополагающие черты, которые влекут за собой тот или иной тип контрактации, остаются неизменными.

Когда говорят о полезных эффектах тех или иных объектов собственности, имеют в виду не процесс, а результат их использования (который в ряде случаев совпадает с процессом). Обычно в экономической литературе это не выделяется. Сложные объекты собственности сами по себе и сложные процессы, связанные с этими объектами, дают комплексные результаты.

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

5.3. Типы собственности

С экономической точки зрения, выделяются следующие типы собственности (рис. 5.4).

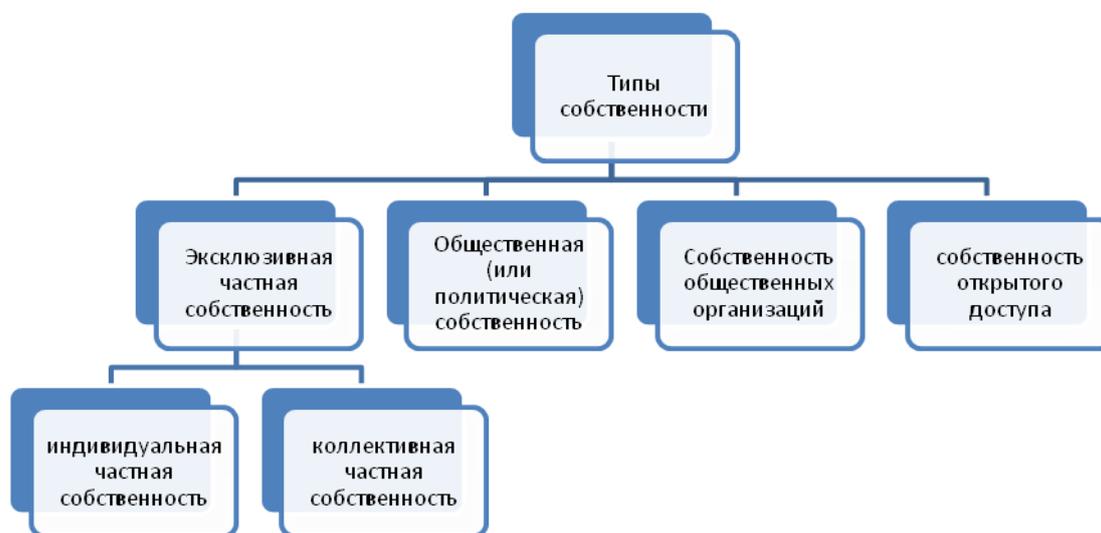


Рис. 5.4. Типология собственности

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

- *индивидуальная частная собственность*;
- *коллективная частная собственность*.

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

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

Коллективная частная собственность – это должным образом оформленная доля в предприятии или в определенном ресурсе. Доля в предпри-

ятии может выражаться в акциях, облигациях, привилегированных акциях и пр. Доля в ресурсе предполагает наличие у вас определенных прав собственности (обычно с ограничением или без ограничения продажи), как, например, члена ЖСК, или гаражно-строительного кооператива, или садового кооператива.

2. **Общественная (или политическая) собственность.** Она может принадлежать государству, гражданином которого вы являетесь, или муниципалитету по вашему месту жительства. Это совершенно отдельный тип собственности и по характеру, и по эффективности ее использования. От коллективной частной собственности общественная собственность отличается, во-первых, тем, что вы распоряжаетесь ею не непосредственно, а опосредованно – через политический процесс, через выборы руководителей, которые устанавливают права (это выборы Законодательного собрания) и непосредственно используют эти права; и, во-вторых, тем, что у вас нет возможности продать, ликвидировать свою долю этой собственности. Вы можете уехать из своего города или даже страны, но вам, к сожалению, не дадут ничего от вашей собственности. Данная проблема – проблема гражданского права, международного права, которая довольно широко обсуждается в мире.

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

4. **Общая собственность, или собственность открытого доступа, или разборная собственность (common access property)** – это собственность на ресурсы, использование которых не ограничивается никакими нормативами, либо эти нормативы неэффективны (их несоблюдение не наказывается), т.е. права на эту собственность плохо определены. Таковыми ресурсами являются, например, воздух, вода, лес. Дыша воздухом, вы не считаете, что должны сколько-то за это платить. Вы не считаете, сколько использовали воды, хотя вы за нее платите.

Классическим примером собственности открытого доступа является грибной лес. И хотя лесники теоретически могли бы проверять на выходе из леса лукошки всех грибников, чтобы удостовериться в том, что они не собрали грибов больше, чем положено, ни одно лесничество на это не пойдет (оно не будет держать 50 лесников с этой целью). Но если в том же лесу вы попытаетесь заняться заготовкой дров или строевого леса, здесь лесничество встрепенется, и вас арестуют, ибо юридически лес – собственность лесничества, и у них хватает сил следить за ним. А на грибы они даже не старались оформить собственность, потому что у них нет технических возможностей следить за грибниками, а если бы таковые были, они

наверняка бы и на грибы собственность оформили. Т.е. существует политическая собственность на использование леса (деревьев) и собственность открытого доступа на сбор грибов.

Следует подчеркнуть, что собственность открытого доступа наименее эффективна применительно к использованию ресурса. Его рациональное использование при этой форме организации отношений собственности попросту невозможно. В особенности это относится к ценным естественным ресурсам, которые люди растаскивают, не зная меры (здесь действует эффект толпы). В итоге рыбы в море становится все меньше, как и грибов в лесу. Ни один частный собственник не позволил бы вылавливать 300 т рыбы при ежегодном ее приросте в 220 т., а при собственности открытого доступа это может сделать любой. Увлеченные эксплуатацией ресурса, люди уже не видят, что в какой-то момент применительно к объему разрабатываемого ресурса дальнейшее вложение в него труда и капитала становится неэффективным, и продолжают его эксплуатировать до тех пор, пока он резко не уменьшится. Только тогда люди постепенно бросают разработку этого ресурса. Таким образом, эксплуатации ресурсов (грибов, рыбы, и пр.), находящихся в общей собственности, идет волнообразно.

Условно говоря, сигнал о том, что ресурс исчерпан, и дальнейшая его разработка невыгодна, подается лишь на следующий год, когда грибов (или рыбы) уже стало меньше, после чего и происходит отток производственной активности.

В чистом виде собственность открытого доступа встречается редко. В экономической литературе существует, пожалуй, только одна классическая форма собственности данного типа, которая широко дискутируется и приводится во всех учебниках. Это т.н. «fisheries economics» – «рыболовное хозяйство». Само понятие «common access property» было введено двумя исследователями. В 1911 г. датский экономист Дженс Варминг (Jens Warming) опубликовал статью «Рента с рыболовных банок».

Так как она была написана на датском, ее никто, кроме скандинавов, не прочел, и она прошла незамеченной. А в 1954 г. канадец Ханс Скотт Гордон (Hans Scott Gordon) заново создал эту же теорию.

Подготовив статью «Экономическая теория результатов общей собственности», он направил ее в редакцию журнала, но, пока ее готовили к публикации, один из студентов принес Гордону только что переведенные статьи Варминга 1911-го и 1931-го гг. Потрясенный Гордон сразу забрал свою статью из набора, внес в нее ссылку на работы Варминга, и модель получила название «модель Варминга-Гордона».

Fisheries grounds не являются целиком общей собственностью. Они представляют собой некую комбинацию объектов общей собственности, которые принадлежат всем (море и морские ресурсы), и объектов частной, эксклюзивной собственности (лодки, снасти, нанятые рыбаки). Модель

Варминга-Гордона описывает ситуацию, когда возникает т.н. проблема «crowding» – проблему «толкотни, толкучки» (от «crowd» – «толпа»).

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

$$Q = P * N * M,$$

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

Предположим для простоты, что N и M выстроены линейно, т.е. с добавлением в лодку одного рыбака работа становится эффективнее, а с увеличением стоимости сети увеличивается ее производительность. Индексы при Q , P , N , M означают принадлежность к конкретной лодке. Например, уравнением $Q_6 = P_6 * N_6 * M_6$ описывается объем улова шестой лодки. Фундаментальное основание таково: $Q_1 = Q_2 = Q_3 = Q_4 = Q_5 = Q_6$. Также для простоты можно предположить, что число рыбаков и стоимость снастей в каждой лодке одинаковы. А можно усложнить задачу, предположив, что у лодки не с пятью, а с семью рыбаками увеличится производительность, но и в этом случае добываемое лодкой количество рыбы будет определяться по той же формуле. То есть все предсказуемо. Каждая вновь добавляемая лодка (седьмая, потом восьмая, девятая, десятая...) вылавливает столько же рыбы, сколько и каждая из начинавших лов в этом месте. Но объем этого улова Q падает тем сильнее, чем больше добавляется лодок. Здесь рыбаки сталкиваются с естественным ограничением производительности.

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

пирическим путем выяснится оптимальное для ловли в этом месте число лодок (скажем, шесть), пройдет время, а это – чистый вычет из общественного благосостояния.

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

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

5.4. Формирование прав собственности

Чтобы понять, как возникают права собственности, разберем несколько теорий. Их имеет смысл разбить на две большие группы. Первая группа теорий рассматривает возникновение прав собственности, никоим образом, не учитывая влияние существующих в обществе политических и социальных институтов. При таком подходе государство играет роль агента за сценой и не участвует в принятии решений. Вторая группа теорий, наоборот, занимается рассмотрением государственного фактора как центрального в создании той или иной системы прав собственности.

1. «Наивная теория»

«Наивная» теория предлагает рассматривать ту или иную систему прав собственности, сравнивая издержки и выгоды от ее существования с издержками и выгодами от ее отсутствия. В отношении какого-то ресурса мы можем поступить двояко: сделать права на него исключительными или разрешить к нему открытый доступ.

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

выгоды от исключительности прав на этот ресурс с издержками и выгодами доступности к этому ресурсу.

Одним из первых приверженцев данной теории был хорошо известный вам Демсец, который вместе с Алчианом написал знаменитую статью о стимулировании, а кроме того, изучал разного рода первобытные общества, пытаясь проследить на их примере эволюцию тех или иных прав собственности.

В своей работе он сформулировал основные постулаты «наивной» теории.

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

Выражение «права собственности определяют, каким образом люди извлекают издержки и выгоды от владения тем или иным ресурсом» означает, в частности, что права собственности определяют, кто должен платить за изменение этих издержек и выгод, т.е. кто и каким образом должен осуществлять интернализацию внешних эффектов. Тем самым права собственности тесно связаны с экстерналиями (рис. 5.5). По Демсецу, основная функция прав собственности и есть обеспечение стимулов для большей интернализации внешних эффектов. А в таком случае, чтобы проанализировать возникновение или изменение прав собственности, нужно проанализировать, как изменяются в обществе те или иные внешние эффекты с развитием технологии, с ходом исторического прогресса.

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

Возникновения тех или иных прав собственности в различных обществах обусловлено также историческим развитием. Демсец, изучая восточно-канадских индейцев, пытался проанализировать, как у них сформировались исключительные права собственности на добычу пушнины. Он объяснил это следующим образом. При отсутствии возможности продавать пушнину белым людям, ее альтернативная стоимость для индейцев равнялась нулю. Индейцы использовали добытых бобров лишь для собственных нужд, и никакого переиспользования собственности не происходило. А как только появилась возможность коммерческой торговли (т.е. резко возросла альтернативная стоимость ресурса), бобров принялись интенсивно отлавливать, и их популяция начала сокращаться. Истощение ресурса и возрастание его альтернативной стоимости привело к вооруженным конфликтам.

Тогда и возник стимул к формированию таких прав собственности, которые бы четко определили, кто и на что в этих краях имеет право. В результате, буквально за два десятка лет индейцы перешли от полного открытого доступа к полным эксклюзивным правам собственности на каждый участок, где водились бобры.

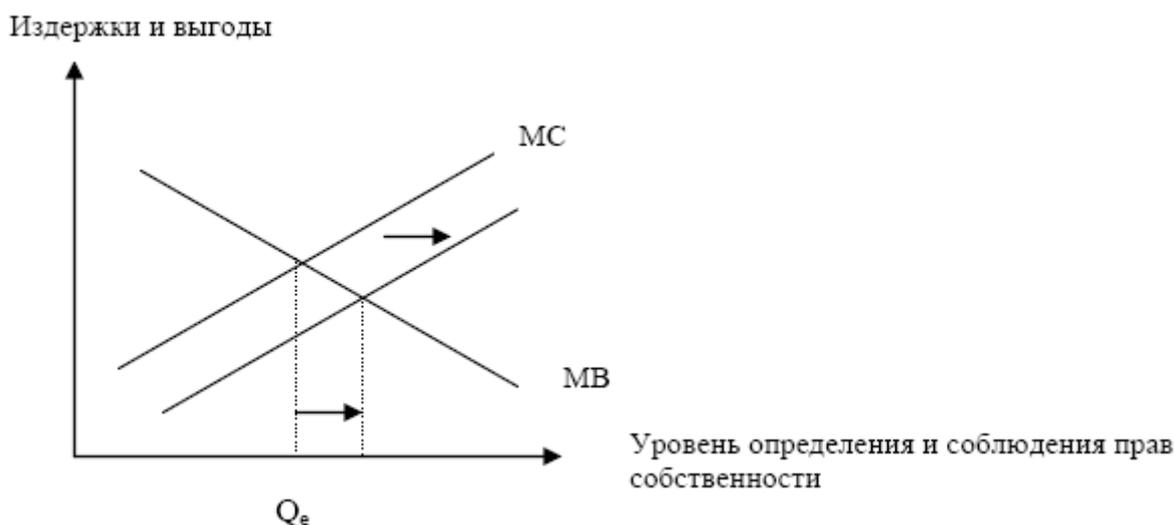


Рис. 5.5. «Наивная теория» формирования прав собственности:

издержки – это те ресурсы, которые мы израсходовали, чтобы например, огородить участок, где содержится наш скот; выгоды – это те преимущества (сохранение скота), которые мы приобрели, огородив участок; MB – предельные выгоды; MC – предельные издержки; Q_e – оптимальный уровень исключительности ресурса (например, насколько плотную изгородь необходимо построить вокруг участка, чтобы сохранить скот)

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

Вообще индивиды могут извлекать пользу от существования государства тремя путями:

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

2. Теория «групп интересов»

Одной из модификаций «наивной» теории является теория «групп интересов», которые лоббируют эти правила, добиваются выгодных им изменений прав собственности и прямых трансфертов. Теория «групп интересов» предлагает рассматривать социальные и политические институты как данные. Она пытается объяснить существующую в различных отраслях структуру прав собственности взаимодействием различных групп интере-

сов на политическом рынке. Но права собственности, которые служат интересам отдельных групп, часто приводят к значительным потерям благосостояния общества в целом, что обусловлено:

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

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

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

- сфокусироваться на производстве в рамках существующих прав собственности;
- добиваться каких-либо изменений в правах собственности в свою пользу.

3. Теория «поиска ренты»

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

4. Теории, учитывающие социальные и политические изменения

Известно, что открытый доступ, разборная форма собственности уменьшает благосостояние общества. Для ограничения открытого доступа и поддержания исключительных прав собственности общество выработало следующие четыре группы механизмов.

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

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

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

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

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

У общества, в котором отсутствует государство, прежде всего возникает проблема защиты своих ресурсов от нападения. Проблема эта иллюстрируется обычно на *дилемме заключенного* (рис. 5.6 (а), 5.6 (б)).

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

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

Рис. 5.6 (а). Дилемма заключенного

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

		В	
		Агрессивная стратегия	Пассивная стратегия
А	Агрессивная Стратегия	4; 4	0;0
	Пассивная Стратегия	0;0	0;10

Рис. 5.6 (б). Дилемма заключенного

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

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

Правда, здесь мы рассматриваем индивидов, как чистых эгоистов. Если мы рассматриваем рыночные взаимодействия, то в этих индивидах действительно имеет смысл видеть людей, максимизирующих собственную по-

лезность. А при рассмотрении нерыночных взаимодействий возрастает значение социальных факторов, и большую роль начинают приобретать обычаи и идеология.

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

Во-вторых, механизм защиты прав собственности в догосударственном обществе – это т.н. «группы мщения», или «группы вендетты» (обычай вендетты, скажем, существует на той же Сицилии и сегодня). Зная об этих группах, вы понимаете, что вам отомстят, если вы нападете на члена могущественного клана или покуситесь на его собственность.

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

Итак, мы выяснили, что существует группа теорий, которая лишь экзогенным образом рассматривает государство, и перечислили их преимущества и недостатки. Мы выделили четыре группы факторов, которые влияют на поддержание тех или иных сформированных прав собственности. Из них три мы отнесли к негосударственным обществам, а четвертый - к государственным. На примере общества без государства мы показали, каким образом работают негосударственные механизмы защиты прав собственности.

Литература к теме 5

1. Институциональная экономика: учебное пособие / под рук. акад. Д.С. Львова. – М.: ИНФРА-М, 2001. – С. 96–225.
2. Кузьминов, Я.И. Институциональная экономика. Курс лекций / Я.И. Кузьминов, М.М. Юдкевич. – М.: ИНФРА-М, 2009. – С. 118–162.
3. Олейник, А.Н. Институциональная экономика: учебное пособие / А.Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2002. – С. 105–131.

Контрольные вопросы

1. Дать понятие прав собственности
2. Выделить три вида гарантий прав собственности
3. Какие две стороны участников выделяются в правах собственности
4. Приведите пример реализации Концепции остаточных прав и остаточных эффектов
5. Какие типы собственности выделяются в рамках институциональной экономики

6. Какая теория формирования прав собственности на ваш взгляд наиболее полно отражает действительность

Основные понятия главы

Гарантии прав собственности, индивидуальная частная собственность, информация, классическая фирма, коллективная частная собственность, концепция остаточных прав и остаточных эффектов, модель Варминга-Гордона, общественная (или политическая) собственность, правило эффективности прав собственности, право собственности, принуждение, «проблема курильщика», проблема формирования наборов прав собственности, свойства эффективных прав собственности, система прав (отношений) собственности, собственность общественных организаций, собственность открытого доступа, страхование, теория «групп интересов», теория «поиска ренты».

ТЕМА 6. ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА

6.1. Организация коллективных действий для производства общественных благ

Единственной функцией государства является производство общественных благ, важнейшими из которых являются создание и защита формальных правил.

Отнесение тех или иных благ к разным типам зависит, во-первых, от возможностей исключения кого-либо из числа потребителей блага, а во-вторых, от наличия или отсутствия конкуренции при потреблении блага. Наличие или отсутствие исключительного доступа к тому или иному благу зависит от издержек, связанных с обеспечением исключительности доступа.

Что касается конкуренции при потреблении блага, то это фактически означает, что потребление блага каким-либо субъектом исключает возможность потребления того же самого блага другими субъектами.

С другой стороны, существует большое число благ, потребление которых одним субъектом не препятствует потреблению того же самого блага другим субъектом. Одним из таких благ является информация.

Свойства общественных благ. Здесь стоит обратить внимание на два обстоятельства. Во-первых, отсутствие конкуренции в потреблении блага фактически означает, что предоставление дополнительной единицы такого блага кому бы то ни было не связано для кого-либо с издержками, т.е., предельные издержки для неконкурентных в потреблении благ равны нулю. Но это отнюдь не означает, что равны нулю вообще все издержки по предоставлению таких благ.

Во-вторых, по мере увеличения числа потребителей блага оно может из неконкурентного в потреблении превратиться в конкурентное.

Следует различать два вида коллективных благ. В первом случае члены коалиции, созданной для обеспечения ее участников коллективным благом, в состоянии исключить из числа потребителей этого блага всех тех, кто не принимает участия в предоставлении данного блага.

Существуют, однако, и коллективные блага другого вида. Здесь коалиция, созданная для предоставления некоего коллективного блага, является частью группы большего размера, объединенной мотивами, отличными от совместного производства коллективных благ. Такая коалиция в большинстве случаев не в состоянии исключить из числа потребителей этого блага членов большой группы, не входящих в данную коалицию. Появляется, так называемая, проблема безбилетника.

Проблема безбилетника – это затрудненность осуществления взаимовыгодных коллективных действий из-за возможности получения экономическими агентами выгоды без участия в общих издержках.

Под общественными понимаются блага, для которых отсутствуют как исключительность доступа, так и конкурентность при потреблении.

Говоря об общественных благах, следует обратить внимание на то обстоятельство, что вкусы разных индивидов могут сильно отличаться друг от друга. То, что для одного является, безусловно, положительным благом, для другого может быть антиблагом. В этом смысле предоставляемые государством общественные блага можно рассматривать как общественные внешние эффекты, которые для одних индивидов могут быть положительными, а для других – отрицательными.

Наконец, последний вид благ характеризуется, с одной стороны, отсутствием исключительности доступа, а с другой – наличием конкуренции в потреблении. Фактически в данном случае речь идет о частных положительных внешних эффектах.

В действительности, любое благо может быть предоставлено всеми описанными способами, т. е. и как частное, и как коллективное, и как общественное благо. Вопрос на самом деле заключается в издержках предоставления блага каждым из этих способов. Иными словами, если государство не обеспечивает своих граждан благом под названием «безопасность на улице», т. е. это благо не предоставляется как общественное благо, то в принципе каждый желающий может за определенную сумму денег нанять себе телохранителя и обеспечить себя благом «безопасность на улице» частным порядком. Очевидно, однако, что в последнем случае издержки общества по обеспечению себя данным благом в полном объеме будут несопоставимо выше тех издержек, которые возникают когда это благо предоставляется как общественное.

Одним из первых исследователей, заинтересовавшихся проблемой безбилетника и вытекающей из нее проблемой организации коллективных действий, был Мансур Олсон¹⁸. Его знаменитая книга «Логика коллективных действий» увидела свет в 1965 г., однако она и сегодня остается одной из самых цитируемых работ поданной проблематике. Впоследствии, в книге «Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция и социальный склероз» Олсон применил результаты своей «Логики» для объяснения различий в темпах экономического роста между странами и причин развития застойных явлений в экономике.

Главный вывод работы Мансура Олсона заключается в утверждении, что малые группы специальных интересов будут более эффективно обеспечивать своих членов коллективным благом по сравнению с большими, латентными группами. Этим объясняются, например, факты перехода власти в крупной корпорации от формальных ее владельцев, акционеров, к наемным менеджерам или успешное лоббирование малыми группами сво-

¹⁸ Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М.: Изд-во ФЭИ, 1995.

их интересов в органах государственной власти, несмотря на то, что эти интересы малых групп зачастую противоречат интересам общества в целом.

Однако этот основной вывод Олсона правомерен лишь для тех благ, которые обладают характеристиками конкурентности при потреблении и к которым отсутствует исключительный доступ, т.е. для благ, определенных в нашей классификации как частные внешние эффекты. Снятие предпосылки об эксклюзивном потреблении, как показали в своей работе Памела Оливер и Джералд Марвелл, меняет эти выводы. Действительно, предположим, что предоставляемое совместными усилиями благо является неконкурентным в потреблении, т.е. потребление кем-то любого количества этого блага не сокращает потребления данного блага у кого бы то ни было. В этом случае существует прямая зависимость между размером группы, заинтересованной в приобретении блага, и вероятностью того, что благо действительно будет предоставлено: «Размер группы оказывает позитивный эффект на общее количество индивидов, предоставляющих коллективное благо, и на общее количество этого предоставляемого блага»¹⁹. Действительно, чем больше размер группы, тем больше, при прочих равных условиях, среди участников объединения будет тех индивидов, которые настолько заинтересованы в предоставлении блага, что готовы оплачивать его самостоятельно, частным порядком, не взирая даже на возникающую проблему безбилетника.

Более того, чем больше размер группы, состоящей из индивидов с гетерогенными интересами, тем меньше, при прочих равных условиях, будет число индивидов, составляющих критическую массу, т. е., минимальное число индивидов, готовых самостоятельно предоставлять благо, необходимое для того, чтобы благо действительно было предоставлено. Последнее связано с тем обстоятельством, что в группе большего размера увеличивается ожидаемое максимальное значение степени заинтересованности индивида в получении блага.

Таким образом, выводы Мансура Олсона о превосходстве малых групп над большими, латентными группами в обеспечении своих членов коллективным благом не могут быть распространены на неконкурентные в потреблении блага, т.е. на блага, имеющие коллективный характер.

Логика и выводы Олсона, однако, остаются корректными для ситуации совместного производства конкурентных в потреблении благ: чем больше размер группы, тем меньшая часть общей выгоды достается ее среднему члену, и, соответственно, тем меньше у него стимулов принимать активное участие в обеспечении группы коллективно предоставляемым благом, тем

¹⁹ Oliver Pamela E. and Marwell Gerald. "The Paradox of Group Size in Collective Action: A Theory of the Critical Mass. II // American Sociological Review. 1988. № 53. P. 1–8. Ibid. P. 3. Ibid. P. 5.

меньше у него желания участвовать в коллективных действиях и тем острее для группы становится проблема безбилетника. Таким образом, «в малой группе, где индивид получает достаточно большую долю общей выгоды, он выиграет больше даже в том случае, если возьмет на себя все издержки, чем, если он останется без коллективного блага, поэтому существует большая вероятность, что коллективное благо будет обеспечено»²⁰.

С другой стороны, на объем совместно предоставляемого блага оказывает влияние гетерогенность интересов участников группы. Под гетерогенностью интересов понимается разница в степени заинтересованности в обеспечении благом между членами группы. Чем выше гетерогенность интересов, тем больше вероятность того, что среди участников группы, созданной для обеспечения своих членов неким благом, окажется человек, заинтересованный в этом благом настолько, что он готов нести все издержки по его предоставлению: «Группа, индивиды которой в очень разной степени заинтересованы в получении коллективного блага и которая добивается блага, крайне ценного по отношению к издержкам по его получению, будет ближе к обеспечению себя коллективным благом, чем другие группы с таким же числом участников»²¹.

Очевидно, что чем меньшая доля совместно предоставляемого блага достается среднему участнику группы, тем меньше вероятность того, что среди этих участников найдется индивид, готовый понести все расходы по обеспечению группы этим благом. А так как доля блага, достаемая среднему участнику, связана отрицательной зависимостью с размерами группы, то это обстоятельство также неблагоприятно отражается на перспективах обеспечения этим благом больших групп.

Проблемой безбилетника объясняется и так называемая рациональная неосведомленность индивидов в вопросах политики. Подавляющее большинство людей тем или иным образом участвуют в политических процессах, происходящих в обществе. Очевидно, что участие большинства ограничивается голосованием на референдумах и выборах в органы власти различных уровней. Очевидно также, что это самое большинство может действительно оказывать влияние на политические решения, выбирая тех кандидатов, которые будут отстаивать интересы своих избирателей. Еще одна очевидная вещь – информационная асимметрия между продавцами – кандидатами на выборные должности – и покупателями – избирателями, которые «платят» за того или иного кандидата своими голосами. Казалось бы, у избирателей есть все стимулы для преодоления этой информационной асимметрии, избиратели должны прикладывать осознанные и целенаправленные усилия по сбору информации о кандидатах: от количества этой

²⁰ Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М.: Изд-во ФЭИ, 1995. С. 39–40.

²¹ То же. С. 41.

информации самым непосредственным образом зависит будущее благосостояние самих избирателей. Однако, как всем нам известно, подавляющее большинство избирателей зачастую демонстрирует просто забавную неосведомленность в политических вопросах.

По словам Олсона, «выгода... избирателя от тщательного изучения различных вопросов и кандидатов, чтобы понять, какое его решение действительно в его интересах, определяется разницей в ценности для него «правильного» и «неправильного» исхода выборов, умноженной на вероятность того, что изменение в голосовании этого индивидуума изменит ход выборов»²².

Так как вероятность того, что один-единственный голос самого обычного избирателя способен как-то повлиять на конечный исход голосования, очень близка к нулевой, у избирателей отсутствуют достаточные стимулы тратить свое время и силы на изучение предвыборных программ кандидатов и сбор и обработку иной политической информации. Избиратели проявляют рациональную неосведомленность в политических вопросах.

Основным средством решения проблемы безбилетника в больших группах являются, по Олсону, так называемые селективные, или избирательные, стимулы.

Селективные стимулы – стимулы, которые применяются к индивидам избирательно, в зависимости от того, вносят ли они вклад в обеспечение общественным или коллективным благом или нет.

Избирательные стимулы могут быть положительными или отрицательными, выступать в форме наказания для тех, кто уклоняется от участия в коллективных действиях, или в форме поощрения для активных участников коллективных действий.

В добровольных объединениях людей важную, а зачастую главную, роль играют социальные избирательные стимулы. Практически каждый индивид относит сам себя к какой-либо социальной страте и принадлежит к той или иной более узкой социальной группе, в которой он приобретает какой-то социальный статус. Угроза потери или обесценения этого статуса во многих, если не в большинстве, случаях может оказаться достаточным стимулом, обеспечивающим участие индивида в коллективных действиях. Кроме того, у социальных избирательных стимулов есть еще одна важная положительная черта: они в большинстве случаев очень дешевы, их поддержание не связано для группы со сколько-нибудь серьезными затратами ресурсов и усилий. Фактически социальные избирательные стимулы появляются и существуют как бы сами собой, без целенаправленных инвестиций в их создание и поддержание.

²² Олсон М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция, социальный склероз. Новосибирск: ЭКОР, 1998. С. 47.

Однако социальные селективные стимулы предполагают наличие определенной социальной однородности среди членов группы. Организация и поддержка социально разнородных групп может быть затруднена тем, что «у таких групп, скорее всего, будут серьезные разногласия по поводу того, какова же природа обсуждаемого коллективного блага, каким бы это благо ни было, и какое его количество приобрести»²³.

Кроме того, проблема разнородных групп заключается в различии систем ценностей и поведенческих установок членов таких групп, отсюда – снижение уровня доверия внутри группы и, следовательно, удорожание коллективных действий, так как в этом случае требуются специфические инвестиции в повышение доверия участников группы друг к другу. Фактически для обеспечения достоверности угроз и обязательств в разнородных социальных группах возникает необходимость залога, который вносится каждой из сторон и который будет утрачен, если этот участник коллективных действий перестанет выполнять свои обязательства.

Еще одна проблема разнородных социальных групп – отсутствие единой, принимаемой всеми сторонами системы неформальных правил и, соответственно, отсутствие (или значительное ослабление) неписаных, имплицитных контрактов между членами такой разнородной группы. Иными словами, для обеспечения участия членов разнородных социальных групп в коллективных действиях необходима большая степень формализации отношений, чем в случае с однородными социальными группами, а это увеличение количества и роли формальных правил сопряжено с дополнительными издержками.

Все вышеперечисленное делает во многих случаях невозможным создание и эффективное функционирование разнородных социальных групп для организации коллективных действий. Более того, как показывает практика, даже сравнительно небольшая степень разнородности участников может стать непреодолимым препятствием для совместного предоставления благ.

Одной из отличительных черт общественных благ является невозможность исключения кого-либо из их потребления, рыночные стимулы не способны обеспечить производство общественных благ. Иными словами, блага, которые характеризуются отсутствием исключительности к их доступу, могут производиться частным порядком только в том случае, когда заинтересованность какого-либо индивида или группы в таких благах настолько велика, что этот индивид или группа готовы взять на себя все издержки предоставления таких благ, понимая при этом, что выгоды от потребления производимых благ достанутся не только их создателям, но и всем другим членам общества. Фактически при потреблении обществен-

²³ Олсон М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция, социальный склероз. Новосибирск: ЭКОР, 1998. С. 49.

ных благ имеет место размывание прав собственности на эти блага, которое оказывает крайне отрицательное воздействие на стимулы индивидов к производству такого рода благ. Возникает описанная проблема безбилетника.

Иными словами, без дополнительных стимулирующих механизмов частное предоставление общественных благ если и не становится невозможным во всех случаях, то приобретает характер случайного события, вероятность осуществления которого, при прочих равных условиях, крайне невелика.

С другой стороны, общество заинтересовано в производстве общественных благ, важнейшими из которых являются спецификация и защита прав собственности. Более того, наличие этих благ – ключевое условие существования экономики, основанной на таких институтах, как рынок или частная собственность. В противном случае издержки частной спецификации и защиты прав собственности могут оказаться запретительно высокими для многих индивидов, а остальные вынуждены будут инвестировать значительные ресурсы в обеспечение исключительности доступа к своей собственности.

Кроме того, режим, при котором права собственности специфицируются и поддерживаются исключительно частным порядком, весьма нестабилен, и эта нестабильность возрастает прямо пропорционально развитию технологии производства оружия. Осознание экономическими агентами, действующими в таком обществе, шаткости существующего порядка и вытекающей из него угрозы для своей собственности приведет к сокращению у них экономических горизонтов планирования и росту индивидуальной ставки дисконтирования будущих доходов, подрывая, таким образом, стимулы к осуществлению не только долгосрочных, но и среднесрочных инвестиций.

Таким образом, государство – в определенном смысле явление весьма парадоксальное, так как ключевые, основополагающие институты современного господствующего экономического порядка – рынок и частная собственность – фактически оказываются нежизнеспособными без механизмов, основывающихся на прямо противоположных принципах. Отсутствие либо недостаточное производство общественных благ может привести общество, основанное на принципах частной собственности, к ситуации, где спецификация и защита прав собственности связаны для большинства граждан с запретительно высокими издержками, поэтому большинство необходимых атрибутов современного общества фактически отсутствует.

Рассматривая государство как агентство по производству общественных благ, необходимо обратить внимание на две вещи. Во-первых, государство может самостоятельно производить общественные блага (например, такие блага, как оборона от внешней агрессии или установление

единых общегосударственных стандартов), а также финансировать их производство частными структурами (например, строительство автомобильных дорог или утилизация мусора). И в том и в другом случае государство берет на себя расходы, связанные с производством общественных благ.

Во-вторых, практически все производимые государством общественные блага можно свести к спецификации и защите прав собственности и свободы. Это касается и тех благ, которые на первый взгляд не имеют к спецификации и защите прав никакого отношения. В частности, предоставление в необходимом обществе объеме такого блага, как «равномерное распределение доходов», влияет на стимулы наименее обеспеченных членов общества, уменьшая их склонность к совершению преступлений. Это приводит к снижению уровня преступности в обществе и, таким образом, сокращению частных и общественных расходов на защиту прав собственности и свободы.

Государство специфицирует и защищает права собственности и свободы путем создания и поддержания системы, формальных правил.

Что касается **формальных правил** (также, впрочем, как и неформальных), общественный характер этого блага фактически означает их принятие всеми или по крайней мере подавляющим большинством членов общества. По словам Д. Норта, «институты – это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми... они задают структуру человеческого взаимодействия – будь то в политике, социальной сфере или экономике»²⁴.

Иными словами, отсутствие неких единых, принимаемых всеми или по крайней мере большинством членов общества правил (как формальных, так и неформальных) затрудняет экономический обмен между индивидами. Более того, когда единых правил не существует, обмен, скорее всего, будет просто невозможен.

Вопрос о том, является ли защита правил общественным благом, не столь тривиален, каким может показаться на первый взгляд. В современной экономической теории по-прежнему остается распространенной точка зрения, в соответствии с которой предоставление блага «защита правил» частным порядком, вообще говоря, более эффективно для общества, чем производство этого блага как общественного.

В частности, такую точку зрения отстаивали в своей очень известной работе нобелевские лауреаты по экономике Джордж Стиглер и Гэри Бек-

²⁴Usher Dan. Education as a Deterrent to Crime // Canadian Journal of Economics. 1997. P. 367–384; Lochner Lance and Moretti Enrico. The Effect of Education on Crime: Evidence on Prison Inmates, Arrests, and Self-Reports, NBER Working Paper Series, Working Paper № 8605.

кер²⁵. В модели, представленной этими исследователями, индивиды и частные фирмы самостоятельно преследуют нарушителей закона, задерживают их и, соответственно, им же достается и штраф, взыскиваемый с правонарушителей (этот штраф включает и возмещение частных расходов на преследование и задержание нарушителей). В том случае, если частной фирме не удастся поймать преступника, она, естественно, вынуждена взять на себя все расходы, связанные с этой неудачной попыткой. Важно заметить, что в модели Беккера–Стиглера существует только одна форма наказания преступников – денежный штраф как компенсация нанесенного ущерба. Основной вывод американских исследователей заключается в том, что частная защита прав в два раза эффективнее их общественной защиты.

Подход Стиглера и Беккера был подвергнут критике, в частности со стороны не менее известных экономистов Ричарда Познера и Уильяма Ландеса. Вообще говоря, идея частной защиты формальных правил только на первый взгляд кажется неожиданной и даже революционной. «При защите контрактов, в случаях гражданских правонарушений и нарушений прав собственности, например, роль государства ограничивается по существу поддержанием судебной системы; действительно, защита большинства контрактов, как формальных, так и неформальных, обеспечивается просто угрозой разрыва отношений с нарушителем»²⁶. Другие примеры частной защиты правил: деятельность полицейских информаторов и шантажистов. В прошлом частная защита формальных правил распространялась и на криминальное право, в частности, парламент и муниципальные власти Англии в эпоху Революции платили вознаграждение за задержание и осуждение преступников, и в случаях, когда преступник наказывался штрафом, этот штраф делился между Коронай и тем, кто задержал преступника.

В действительности, как показывают Линдес и Познер, заключение Беккера и Стиглера о большей общественной эффективности частной защиты формальных правил не может быть признано абсолютно верным даже в той гипотетической ситуации, которая как раз и была ими рассмотрена, когда единственным способом наказания (преступников являются денежные штрафы, налогообложение частных защитников правил отсутствует, а индивиды обладают полной информацией, что означает фактическую невозможность судебных ошибок и оппортунистического поведения.

Сравнивая эффективность частного и общественного механизмов защиты правил, нельзя, однако, не коснуться еще одной из принятых Беккером и Стиглером, а затем и Ландесом и Познером предпосылок, а именно предположения, что издержки задержания и осуждения преступников не

²⁵ Becker Gary. S. and Sigler George J. Law Enforcement, Malfeasance and Compensation of Enforcers // Journal of Legal Studies. 1974. № 3. P. 1–18.

²⁶ Landes William M. and Posner Richard A. The Private Enforcement of Law // NBER Working Paper Series. Working Paper 1974. No. 62, 1.

зависят от того, каким порядком – частным или общественным – осуществляется защита формальных правил. Эта предпосылка была снята Полински²⁷, который пришел к следующим выводам: «Выгоды от координации усилий по защите правил – например, исключение дублирования следственных усилий и эксплуатация экономии на масштабе при обработке информации – доступны в условиях государственной или монопольной защиты правил и не достижимы в условиях конкуренции. Во-вторых, мотив получения прибыли, как можно предположить, приведет к тому, что издержки частной защиты правил будут ниже издержек их общественной защиты. В-третьих, когда доходы от штрафов в ситуации государственной защиты правил не покрывают расходов, возможно появление издержек мертвого груза, связанных с финансированием этих расходов из других источников. Соответственно, если доходы от штрафов превышают расходы на борьбу с преступностью, эффективный уровень общественных усилий должен быть ниже. Уравновешивая эти соображения, можно предположить, что монопольная защита правил будет дешевле их защиты в условиях конкуренции, но общественная защита будет более или менее дороже частной»²⁸.

Однако тот факт, что частная защита формальных правил, скорее всего, окажется дешевле их общественной защиты, еще не означает, что первая предпочтительнее второй с точки зрения общественного благосостояния. Основная цель частных компаний, занимающихся борьбой с преступностью, – максимизация прибыли, т.е. максимизация количества пойманных преступников. Последнее, как отмечалось выше, напрямую связано с уровнем преступности в обществе. Основная цель общества – сокращение количества совершаемых преступлений, именно поэтому основной функцией наказания является сдерживание потенциальных преступников. Однако частные защитники права никоим образом не заинтересованы в таком сдерживании, и это, пожалуй, главный аргумент в пользу общественной защиты формальных правил.

6.2. Модели организации экономического порядка

Далеко не каждый эффективный общественный институт оказывается жизнеспособным институтом. Для того чтобы объяснить процесс генезиса государственной власти, необходимо обратиться в первую очередь к целевым функциям индивидов, составляющих основу этой власти.

В истории экономики существует множество примеров более или менее длительного существования сообществ без центральной власти. Существу-

²⁷ Polinsky A. Mitchell. Private versus Public Enforcement of Fines // Journal of Legal Studies. 1980. № 9. P. 105–127.

²⁸ То же. P. 107.

ет масса исследований, объясняющих причины устойчивого существования таких сообществ. В частности, среди этих причин выделяются: наличие в таких сообществах институтов возмездия за нанесенный ущерб, поддерживаемых специальными группами возмездия²⁹ (именно таким образом, в частности до сих пор поддерживается существующий даже в некоторых европейских сообществах институт вендетты, предполагающий, что все кровные родственники несут коллективную ответственность за каждого члена группы); существование в безгосударственных сообществах института взаимного страхования от голода³⁰.

Возникновение такого рода институтов обусловлено отсутствием развитой технологии общественного производства, низким уровнем развития научно-технических знаний, ограниченным ассортиментом производимой в таких сообществах продукции, отсутствием внешней торговли, слабым развитием техники. Все это делает риск неурожая в первобытных земледельческих сообществах колоссальным. Поэтому главным экономическим мотивом индивидов в таком сообществе становится не максимизация индивидуального дохода, а выживание, которое легче обеспечить не поодиночке, а всей группой. Поэтому в таких группах и возникают институты взаимного страхования, включающие в себя распределение внутри группы излишков урожая, приношение даров, брачные и родственные правила и другие институты, способствовавшие относительно выравниванию богатства у всех членов сообщества.

Джон Амбек, исследовавший в своих работах механизмы формирования и поддержания прав собственности во время калифорнийской «золотой лихорадки»³¹, выделил в качестве еще одного необходимого условия жизнеспособности безгосударственного сообщества относительно равномерное распределение потенциала насилия в таком сообществе. Независимые старатели в модели Амбека распределяют свои усилия между добычей золота на своем участке и насилием, которое принимает форму вытеснения других лиц с участка земли. Отдача от усилий и в том, и в другом случае сокращается, поэтому каждый старатель будет стремиться к равенству предельных продуктов усилий обоих типов. Иначе говоря, индивид, обладающий сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, будет при прочих равных условиях обладать большим, по сравнению с другими старателями, участком земли. Если снять предпосылку об относительно равномерном распределении потенциала насилия, увеличи-

²⁹ Gluckman Max. *Custom and Conflict in Africa*, Oxford: Basil Blackwell, 1956.

³⁰ Posner Richard A. *A Theory of Primitive Society, with Special Reference to Law* // *Journal of Law and Economics*. 1980. № 23. P. 1–53.

³¹ Umbeck John R. *A Theory of Contractual Choice and the California Gold Rush* // *Journal of Law and Economics*. 1978. № 2. P. 421–437; Umbeck John R. *A Theory of Property Rights with Applications to the California Gold Rush*, Ames: Iowa State University Press, 1981.

ваются вероятность появления такого индивида или группы, который найдет для себя выгодным захватить все имеющиеся участки.

На сегодняшний день спонтанный экономический порядок сохранился только в наименее развитых обществах.

Важно также заметить, что если анархическая система выйдет из равновесия, это не означает, что такой порядок в действительности будет реализован. Имеет место так называемый эффект храповика.

Разрушение нестабильной анархической структуры в человеческом обществе, скорее всего, приведет к одному из двух исходов: к вертикальной или горизонтальной социальной контрактации.

Современные концепции общественного договора восходят к философии Нового времени, когда идеи социальной контрактации интересовали таких великих философов, как Гуго Гроций, Томас Гоббс, Джон Локк, Жан-Жак Руссо, Бенедикт Спиноза, Иммануил Кант. Тогда же сформировались и два основных подхода к теории социального контракта, которые условно можно обозначить как подход Гоббса и подход Локка. Для первого из этих подходов, в терминах Хиршлейфера, характерно представление о вертикальной социальной контрактации. Подходу Локка соответствует горизонтальный социальный контракт.

По Гоббсу, естественные человеческие законы (как-то: справедливость, беспристрастность, скромность, милосердие и т.п.) не могут поддерживаться сами по себе, так как они противоречат «естественным страстям» каждого человека. Именно для защиты этих естественных законов и необходима сила государства: «Для установления общей власти необходимо, чтобы люди назначили одного человека или собрание людей, которые явились бы их представителями; чтобы каждый человек считал себя доверителем в отношении всего, что носитель общего лица будет делать сам или заставит делать других в целях сохранения общего мира и безопасности, и признал себя ответственным за это; чтобы каждый подчинил свою волю и суждение воле и суждению носителя общего лица»³².

Власть «единого лица» – государства или суверена – над подданными практически полная. Единственное право, которым обладают подданные перед сувереном, – право бороться за свою жизнь. Иными словами, человек, приговоренный государством к смертной казни, имеет право попытаться спасти свою жизнь любым возможным способом: в этом случае индивид разрывает социальный контракт и возвращается в «естественное», анархическое состояние.

Подход Локка отличается от подхода Гоббса тем, что хотя и тот и другой говорят о передаче индивидами государству части своих «естественных прав», государь, по Локку, «обязан править согласно установленным постоянным законам, провозглашенным народом и известным народу, а не

³² Гоббс Т. Левиафан: соч. в 2 т. М.: Мысль, 1991. Т. 2. С. 132.

путем импровизированных указов; править с помощью беспристрастных и справедливых судей, которые должны разрешать споры посредством этих законов, и применять силу сообщества в стране только при выполнении таких законов»³³.

Иными словами, даже после образования государства сувереном остается народ. Более того, народ имеет право лишить правителя его власти и заменить его другим в том случае, если правитель не выполняет своих обязанностей, связанных с производством общественных благ.

Современный этап развития теории общественного договора связан, в первую очередь, с работами нобелевского лауреата Дж. Бьюкенена. Предложенная им концептуальная схема общественного договора выглядит следующим образом. На первом этапе происходит «естественное распределение» благ, которое определяется усилиями, затрачиваемыми индивидами на захват и защиту ограниченных благ. Фактически «естественное распределение» благ, по Бьюкенену, соответствует «естественному состоянию» общества Томаса Гоббса. Это «естественное состояние» «служит для идентификации, определения индивидов, на основе чего становится возможным заключение договорных соглашений»³⁴. После этой идентификации заключается конституционный договор, предметом которого является «государство защищающее», т.е. определяются права свободы и права собственности индивидов и права государства, функцией которого является защита этих прав.

Третий этап – постконституционный договор, или договор о «государстве производящем». На этом этапе устанавливаются правила, по которым государство и должно действовать, занимаясь производством общественных благ.

Общественный договор, по Бьюкенену, не является, разумеется, раз и навсегда установленной, жесткой схемой: он может и должен быть пересмотрен на конституционной стадии в том случае, если государство пытается установить правила, противоречащие конституционным. Общественный договор может и должен быть пересмотрен также и на постконституционной стадии, если государство поддерживает неэффективный, с точки зрения общественного благосостояния, способ производства общественных благ.

Предложенная Бьюкененом модель общественного договора отражает процесс горизонтальной социальной контрактации, характерный, в основных своих чертах, для современных развитых демократий. Однако, прежде чем перейти к описанию процесса горизонтальной социальной контрактации, рассмотрим предложенную Олсоном и Мак-Гиrom модель оседлого

³³ Локк Дж. Два трактата о правлении: соч. в 3 т. М.: Мысль, 1988. Т. 3. С. 336.

³⁴ Бьюкенен Дж. М. Границы свободы. Между анархией и Левиафаном // Нобелевские лауреаты по экономике. Джеймс Бьюкенен. М.: Таурус-Альфа, 1997. С. 241.

бандита (автократа), которая представляет собой один из наиболее интересных примеров описания вертикальной социальной контрактации.

Анархическая система может оказаться нежизнеспособной по целому ряду причин, важнейшей из которых для человеческого общества представляется рост «параметра решительности», отражающий развитие технологии вообще и военной технологии в частности. При таком развитии событий на месте прежней анархической структуры через какое-то время возникает система, в которой определенные индивиды или группы обладают сравнительными преимуществами в осуществлении насилия перед всеми остальными индивидами или группами, но не обладают такими преимуществами друг перед другом. Иными словами, в рассматриваемом случае речь идет об обществе, в котором господствуют так называемые бандиты-гастролеры.

У таких бандитов нет стимулов не только содействовать производству общественных благ, у них отсутствуют стимулы к какому-либо самоограничению своей бандитской деятельности. Действительно, каждый бандит-гастролер понимает, что любое богатство, не изъятое им у своей жертвы, скорее всего, станет добычей другого бандита-гастролера, поэтому никакой заинтересованности в сохранении у жертвы стимулов и физических возможностей для осуществления производительной деятельности у бандита-гастролера нет.

Иными словами, гастролер действует в условиях структурной неопределенности, заставляющей его дисконтировать свои ожидаемые будущие доходы по очень высокой ставке. Это приводит к тому, что бандит-гастролер будет стремиться максимизировать свой краткосрочный доход.

Конкуренция между бандитами-гастролерами, однако, рано или поздно должна так или иначе привести к появлению такого субъекта или группы, который будет обладать сравнительными преимуществами в осуществлении насилия перед всеми остальными обитателями данной территории. Появляется так называемый оседлый бандит, структура стимулов которого существенно отличается от структуры стимулов бандита-гастролера. Это выражается, в первую очередь, в сокращении ставки дисконтирования ожидаемых будущих доходов у оседлого бандита: будущее для него становится дороже, так как уменьшается неопределенность. Последнее объясняется тем, что оседлый бандит, благодаря своему сравнительному преимуществу в осуществлении насилия, способен контролировать определенную территорию, т.е. пресекать появление на этой территории бандитов-гастролеров.

Таким образом, для максимизации потока ожидаемых будущих доходов оседлый бандит (или автократ) должен решить две взаимосвязанные задачи (помимо задачи недопущения конкурентов на контролируемую территорию): во-первых, он должен обеспечить физическую возможность производства благ; во-вторых, он должен сохранить стимулы к производству

этих благ. Моделирование решения этих взаимосвязанных задач приводится в известной работе Мансура Олсона и Мартина Мак-Гири³⁵.

Возникает естественный вопрос: почему автократы далеко не всегда ведут себя так, как они должны себя вести в соответствии с логикой модели Олсона–Мак-Гири? Существует как минимум три возможных варианта ответа на этот вопрос. Во-первых, монарх может быть настолько оторван от реальной действительности, что он может просто не обладать информацией, необходимой для выбора оптимальной стратегии. Во-вторых, автократ может действовать в такой институциональной среде, которая не способствует сколько-нибудь удовлетворительной спецификации и защите прав собственности, и автократ не в состоянии эти правила изменить. Наконец, третий аргумент, на котором, в частности, акцентирует свое внимание Мансур Олсон³⁶, заключается в том, что автократ может по каким-то причинам не интересоваться будущим. Именно в силу этой последней причины многие диктаторы склонны к грабительской внутренней политике.

Для общества консенсусной демократии характерны следующие условия: во-первых, все средства, которые общество собирает в виде налогов, идут на производство общественных благ; во-вторых, достающееся каждому индивиду количество общественных благ прямо пропорционально его вкладу в производство этих благ, иными словами, отсутствует какое-либо перераспределение доходов.

Прежде всего, необходимо заметить, что в отличие от автократа, для которого выбор оптимальной ставки налогообложения не зависит от объема предоставляемых им общественных благ, при консенсусной демократии эти параметры связаны между собой обоюдной связью. Поэтому вместо двух задач, которые последовательно решает оседлый бандит (выбор оптимальной ставки налогообложения затем уже на этой основе выбор оптимального количества общественных благ, общество в условиях консенсусной демократии должно решить одну, но более сложную задачу.

Графическая иллюстрация равновесных параметров общества консенсусной демократии приводится на рис. 6.1. Здесь в квадранте I представлены оптимальная ставка налогообложения t_N^* и соответствующие ей оптимальные показатели предельных издержек предоставления общественных благ для реального (MSQ) и оптимального (Y) общественного дохода. В квадранте I рис. 6.1 определяется оптимальное, для условий консенсусной демократии, количество общественных благ G_N^* . В квадранте IV рис. 6.1

³⁵ McGuire Martin C. and Olson Mancur Jr. The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force // Journal of Economic Literature. 1996. № 34. P. 72–96.

³⁶ Olson Mancur Jr. Dictatorship, Democracy, and Development // American Political Science Review. 1993. № 87. P. 567–576.

отражен оптимальный, для общества без перераспределения доходов, объем налоговых поступлений ($t_N^* I_N = G_N^*$).

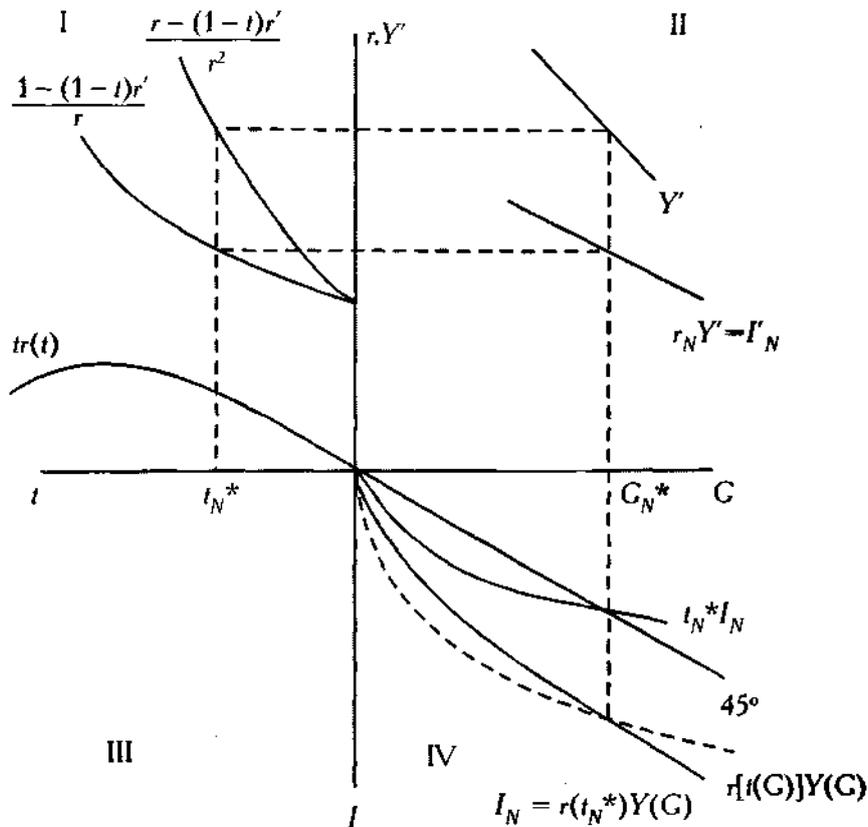


Рис. 6.1. Равновесие в модели консенсусной демократии

Для общества консенсусной демократии целью является максимизация не рентных доходов государства, а совокупного произведенного дохода Y , поэтому объем предоставляемых общественных благ здесь будет соответствовать затратам труда L_N^* , при которых $R(L_G) = 0$, общий объем налоговых поступлений будет равен $tY(L_N^*)$, а произведенный общественный доход будет максимальным ($Y = Y(L_N^*)$). Как видно на этом графике, количество производимых общественных благ при прочих равных условиях будет выше в демократическом обществе.

6.3. Экономический анализ функционирования государства

Группы специальных интересов состоят из агентов, экономические интересы которых совпадают. В целом ряде случаев группы специальных интересов способны создавать для себя распределительные преимущества, в данных случаях говорят о так называемых распределительных коалициях. В конечном счете, любая организация, любое объединение людей для осуществления неких коллективных действий преследует схожие цели, а

именно, достижение тех или иных экономических преимуществ для членов этого объединения. Однако с точки зрения методов, которыми эти цели достигаются, важно различать широкие и узкие коалиции.

Разделение организаций, осуществляющих коллективные действия для предоставления своим членам коллективных или общественных благ, на узкие и широкие принадлежит Мансуре Олсону. Он же в основном занимался изучением экономического поведения узких и широких коалиций и их воздействием на благосостояние общества. Поэтому здесь мы будем опираться главным образом на аргументацию Олсона.

Перед каждой группой индивидов, объединенных в некую организацию, действующую внутри более широкой структуры, которую мы в дальнейшем будем называть обществом, стоит выбор между двумя альтернативными стратегиями поведения. По словам Олсона: «Организация в принципе может служить своим членам либо, увеличивая пирог, который общество производит, так что ее члены получили бы большие куски пирога даже и при прежней их доле, либо, получая большие доли общественного пирога для своих членов»³⁷. Естественно, что в первом случае усилия организации будут направлены на максимизацию благосостояния всего общества, тогда как во втором случае общественное благосостояние организацию, по большому счету, не интересует.

Зависимость выбора организацией одной из этих двух стратегий поведения вытекает из теории коллективных действий Мансура Олсона.

Предположим, организация объединяет лишь незначительную часть общества, например, только 1 % индивидов, входящих в общество принадлежит к данной организации, соответственно, если усилия членов организации будут направлены на увеличение благосостояния общества в целом, самим членам организации достанется лишь 1 % совокупного общественного выигрыша. В подавляющем большинстве случаев этого вознаграждения абсолютно недостаточно для того, чтобы стимулировать организацию, объединяющую сотую часть всех членов общества, действовать в интересах общества в целом.

Для узких коалиций, объединяющих лишь незначительную часть членов общества, гораздо привлекательней будет вторая из описанных выше стратегий, предполагающая инвестиции в перераспределение общественного богатства в пользу участников этой узкой коалиции.

При этом величина самого этого богатства, скорее всего, уменьшится (хотя бы потому, что часть общественных ресурсов будет направлена не на его увеличение), однако членов узкой коалиции этот факт не должен беспокоить: ведь им самим достанется в итоге больше. По словам М. Олсона, с точки зрения участников узких перераспределительных коалиций, «пере-

³⁷ Олсон М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция, социальный склероз. Новосибирск: ЭКОР, 1998. С. 75–76.

распределение стоит продолжать до тех пор, пока уменьшение ценности общественного продукта не станет в сотни и более раз превышать выигрыш членов организации в этой перераспределительной борьбе»³⁸.

С другой стороны, организация, включающая значительную часть членов общества, будет заинтересована в максимизации общественного благосостояния в большей степени, чем узкая распределительная коалиция. Например, организации, объединяющей одну треть членов общества, достанется треть общественного выигрыша от инвестиций, направленных на увеличение общественного благосостояния. С другой стороны, потери членов широкой коалиции от сокращения общественного пирога, вызванного перераспределительными усилиями данной коалиции, будут, скорее всего, весьма ощутимыми.

Таким образом, «широкие организации заинтересованы в том, чтобы сделать общество, в котором они функционируют, процветающим, а издержки перераспределения дохода в пользу своих членов – как можно более низкими»³⁹.

С другой стороны, успех правящей политической партии достаточно тесно связан именно с благосостоянием общества в целом, с величиной общественного богатства, поэтому политические партии, находясь у власти, будут заботиться в первую очередь именно о росте благосостояния всего общества.

Последний момент, на который хотелось бы здесь обратить внимание, – это издержки организации коллективных действий в узких и широких группах. Следуя все той же логике организации коллективных действий, предложенной Мансуром Олсоном, чем больше размер группы, тем меньшую роль в коллективных действиях играет средний, репрезентативный ее участник, тем больше у него стимулов к отлыниванию от участия в коллективных действиях. Чем больше размер группы, тем дороже для нее обойдется эффективный мониторинг, который мог бы предотвратить это отлынивание и, следовательно, тем острее для нее стоит проблема безбилетника. Кроме того, с проблемой безбилетника также связаны и издержки организации широкой коалиции. Поэтому, «У членов «малых» групп непропорционально большая организационная власть для проведения коллективных действий; эта диспропорциональность с течением времени в стабильных обществах уменьшается, но не исчезает»⁴⁰.

С другой стороны, чем больше размер группы, тем больше при прочих равных условиях вероятность организации совместных действий для про-

³⁸ Олсон М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция, социальный склероз. Новосибирск: ЭКОР, 1998. С. 78.

³⁹ То же. С. 91.

⁴⁰ То же. С. 74.

изводства коллективных благ. Именно поэтому диспропорциональность, о которой говорит Олсон, все-таки сокращается.

Теория поиска ренты как одного из самых распространенных и деструктивных видов экономической активности стала активно разрабатываться экономической наукой на рубеже 1960–70-х гг. XX в.⁴¹. Сам термин «поиск ренты» впервые появился в работе Энн Крюгер. По ее словам: «во многих рыночно ориентированных экономиках правительственные ограничения экономической деятельности – это реальный, осязаемый факт. Эти ограничения способствуют появлению различных форм ренты, и люди часто вступают в конкуренцию за нее. В некоторых случаях такая конкуренция совершенно легальна. В других случаях поиск ренты приобретает несколько иные формы, такие, как взяточничество, коррупция, контрабанда и черные рынки»⁴².

Надо сказать, что хотя поиск ренты заинтересовал экономическую науку относительно недавно, само это явление отнюдь не является феноменом, специфическим для современной экономической жизни: тип экономической активности, называемый сегодня рентоориентированным поведением, существовал практически в каждом периоде экономической истории человечества.

Хотя в современной экономике рентоориентированное поведение может проявляться в самых разнообразных формах (в частности, это может быть борьба за предоставление монопольных прав на производство каких-либо товаров или услуг; попытка добиться льготного налогообложения для фирм или индивидов, объединенных по какому-либо признаку; инвестиции в строительство административных барьеров; борьба за увеличение импортных пошлин и т.д.), основная цель поиска ренты во всех случаях заключается в ограничении конкуренции и получении каких-либо монопольных прав. При этом, для общества экономический ущерб от рентоориентированного поведения проявляется в двух формах (рис. 6.2).

На рис. 6.2 представлена простая двухтоварная экономика, в которой товар 2 – это композитный товар. Если некий производитель товара 1 будет инвестировать часть своих средств не в производство, а в создание такой системы формальных правил, которая позволит ему получить привилегированное положение на рынке товара 1 и ограничить экономические возможности своих конкурентов, граница производственных возможностей, изначально представленная кривой АВ на рис. 6.2, сместится влево, в

⁴¹ См.: Tullock Gordon. The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies and Theft // *Western Economic Journal*. 1967. № 5. P. 224–232; Krueger Anne O. The Political Economy of the Rent-Seeking Society // *American Economic Review*. 1974. № 64. P. 291–303; Posner Richard A. The Social Costs of Monopoly and Regulation // *Journal of Political Economy*. 1975. № 83. P. 807–828.

⁴² Krueger Anne O. The Political Economy of the Rent-Seeking Society // *American Economic Review*. 1974. № 64. P. 291.

положение $A'B'$. И соответственно, уровень благосостояния общества переместится из точки A , расположенной на кривой безразличия U_1 , в точку B , расположенную на более низкой кривой безразличия U_2 .

Важно заметить, что это сокращение общественного благосостояния произойдет вне зависимости от того, удастся ли соискателю ренты добиться своих целей или нет: важно, что он инвестирует часть общественных ресурсов не в какую-либо производительную деятельность, а в поиск ренты.

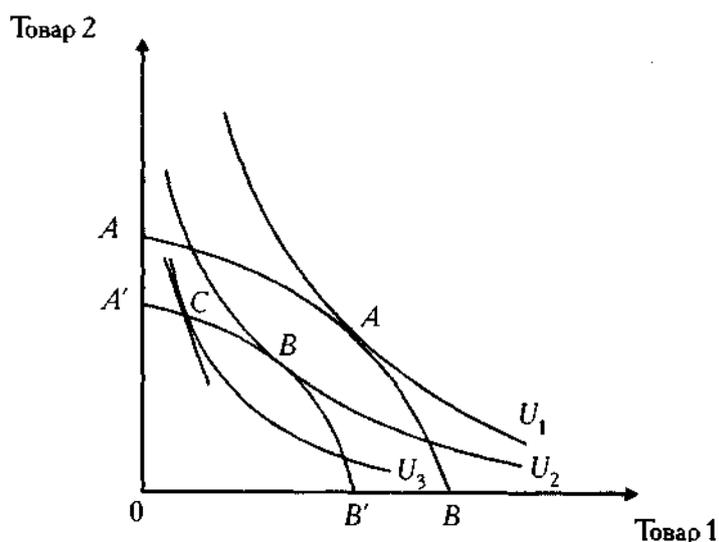


Рис. 6.2. Поиск ренты и благосостояние общества

Если же производителю товара 1 удастся добиться своих целей и увеличить свою монопольную власть, цена товара 1 вырастет относительно цены композитного товара 2 и благосостояние общества переместится из точки B в точку C , которая хотя и расположена на той же границе производственных возможностей $A'B'$, однако принадлежит более низкой кривой безразличия U_3 .

Вообще говоря, успешный поиск ренты в современном обществе – это фактически прерогатива влиятельных распределительных коалиций, а не отдельных индивидов. Поэтому отдача от усилий, направленных на поиск ренты, а также экономический ущерб общества в случае, когда такие усилия приносят результат, зависят как от характера предполагаемых изменений в формальных правилах, так и от природы распределительной коалиции, инвестирующей ресурсы в поиск ренты, от размеров этой коалиции, от распределения переговорной силы внутри коалиции и от действующих в коалиции формальных и, самое главное, неформальных правил.

Возвращаясь к теме широких и узких распределительных коалиций, мы можем заключить, что рентоориентированное поведение тем привлекательнее для группы, чем более эффективно эта группа способна поддерживать неполную – неоклассическую или отношенческую – внутреннюю кон-

трактацию. Привлекательность рентоориентированных стратегий (т.е. максимизации богатства членов группы за счет богатства общества в целом) при прочих равных условиях увеличивается обратно пропорционально размеру группы. Иными словами, для узких распределительных коалиций поиск ренты является гораздо более привлекательной целью, чем для больших латентных групп.

Как подсказывает простой здравый смысл (и это подтверждается экономическими исследованиями), распространение рентоориентированного поведения самым неблагоприятным образом отражается на основных макроэкономических показателях: серьезно замедляет экономический рост, способствует развитию стагнации и может привести к возникновению ситуации «плохого» равновесия, т.е. к фактической консервации экономической системы на низком уровне развития. Существуют как минимум две основные причины того, почему поиск ренты так дорого обходится обществу⁴³.

Во-первых, технологии поиска ренты часто характеризуются возрастающей отдачей. Связано это, в частности, с тем, что для извлечения ренты часто необходимы только фиксированные первоначальные издержки, а последующее непосредственное присвоение ренты не сопряжено со значительными затратами. Именно такое положение складывается, когда для извлечения ренты необходимо только изменение действующего законодательства.

Другая причина возрастающей отдачи от рентоориентированного поведения связана с самовоспроизводством такого поведения: когда конкуренты какой-нибудь организации добиваются успеха благодаря инвестициям в поиск ренты, этой организации, чтобы не уступить в конкурентной борьбе и не покинуть рынок, приходится делать такие же инвестиции. В результате общественный ущерб от рентоориентированного поведения возрастает экспоненциально.

Наконец, чем больше людей и организаций вовлечены в поиск ренты, тем меньше для каждого из них вероятность того, что они, так или иначе, понесут наказание за эту деятельность. Отсюда появляется дополнительный стимул для инвестиций в поиск ренты у тех, кто раньше этим не занимался, опасаясь наказания.

Из наличия возрастающей отдачи от инвестиций в поиск ренты следуют два возможных состояния устойчивого равновесия в экономической системе. Во-первых, такое равновесие возможно при отсутствии или незначительном уровне инвестиций в поиск ренты («хорошее» равновесие), во-вторых, устойчивое равновесие может быть достигнуто при большом объеме таких инвестиций («плохое» равновесие). Именно в ситуации

⁴³ Murphy Kevin M., Shleifer Andrei and Vishny Robert V. Why Is Rent-Seeking So Costly to Growth // American Economic Review. 1993. № 83. P. 409–414.

«плохого» равновесия происходит остановка экономического развития и консервация экономической системы на относительно низком уровне этого развития.

Вторая причина, по которой рентоориентированное поведение так неблагоприятно отражается на экономическом развитии, – это воздействие, которое поиск ренты оказывает на стимулы экономических агентов к осуществлению инноваций. Во-первых, в обществе, где наиболее прибыльным видом экономической деятельности является поиск ренты, для осуществления инновации предприниматели вынуждены нести дополнительные расходы, связанные с необходимостью получения всякого рода санкций и разрешений у коррумпированной государственной власти (а без широкомасштабного распространения коррупции, как одного из видов рентоориентированного поведения, «плохого» равновесия не бывает).

Во-вторых, в рентоориентированном обществе предпринимателю дороже обойдется кредит, необходимый для осуществления нововведения.

В-третьих, инновационные проекты, как правило, предполагают долгосрочные инвестиции, а при слабой спецификации и защите прав собственности, которая является необходимым элементом рентоориентированной системы, такие инвестиции теряют свою привлекательность.

Таким образом, успех стратегий, направленных на создание формальных правил, имеющих целью перераспределение богатства в пользу тех, кто финансирует эти новые правила, отражается на общественном благосостоянии самым неблагоприятным образом.

Мы уже отмечали, что абсолютно вертикальный и абсолютно горизонтальный социальные контракты представляют собой научную абстракцию и неосуществимы в реальной жизни (так же как, кстати, неосуществимы совершенно вертикальные или горизонтальные трансакции). Главной причиной неосуществимости таких идеальных форм общественной контрактации является ограниченность монопольной власти тех, кому она формально принадлежит.

Для демократического общества такая ограниченность связана, в первую очередь, с проблемой безбилетника, которая в данном случае выражается, в частности, в рациональной неосведомленности индивидов в вопросах политики. Эта рациональная неосведомленность способствует возникновению информационной асимметрии между обществом, являющимся в данном случае принципалом, и органами государственной власти, конкретными чиновниками, которые таким образом получают возможность преследовать собственные интересы, далеко не всегда совпадающие с интересами принципала.

Как для авторитарной, так и для демократической власти ограниченность может быть связана с деятельностью распределительных коалиций, ориентированных на поиск ренты. Успех такого рода коалиций

бывает связан с наличием у них значительной переговорной силы, обусловленной количеством ресурсов, которыми располагает коалиция.

Еще одно ограничение монопольной власти связано с функционированием государственного аппарата и возможностью появления коррупции, которая понимается здесь как извлечение государственными чиновниками частных доходов из государственной собственности. Чиновники различных уровней исполнительной власти очень часто имеют возможность, так или иначе, влиять на аллокацию ресурсов. Во многих случаях чиновники могут использовать эту возможность не для увеличения благосостояния своего нанимателя, т.е. государства, а для максимизации собственного богатства, в ущерб интересам принципала.

Частичным решением проблемы (так как окончательное решение проблемы агентских отношений невозможно даже для небольшой фирмы, не говоря уже о такой большой организации, как государственный аппарат) могут стать.

Дополнительные инвестиции в мониторинг, увеличивающие вероятность наказания чиновника и сокращающие у него, таким образом, стимулы к оппортунистическому поведению.

Ужесточение наказания для чиновника за преследование собственных интересов, противоречащих интересам принципала.

Различные варианты более сложной системы настройки стимулов, основанные на принципах эффективной заработной платы, самоотбора и т.д.

Развитие институтов голосования, т.е. передача части прав принятия решений подданным в обмен на увеличение доходов правителя.

В ряде случаев правитель может сам быть заинтересован в перераспределении власти в пользу отдельных групп своих агентов. Ответ на вопрос, почему это происходит, дает теория институциональной коррупции⁴⁴.

Институционализация коррупции, т.е. сращивание административной коррупции с политической, становится возможной потому, что центральная власть не в состоянии самостоятельно полноценно контролировать все сферы экономической жизни. Опираясь на рассмотренную модель оседлого бандита Олсона–Мак-Гира, они анализируют факторы, влияющие на оптимальный размер «команды», группировки оседлого бандита. С одной стороны, рост численности группировки увеличивает ее преимущества в осуществлении насилия, с другой стороны, увеличение числа членов «команды» оседлого бандита увеличивает для него издержки мониторинга, которые необходимы для того, чтобы успешно противостоять попыткам «дворцовых переворотов». Кроме того, увеличение численности группировки сокращает вероятность того, что как неудачные, так и удачные попытки «дворцовых переворотов» тем или иным образом отразятся на по-

⁴⁴ Charap Joshua and Harm Christian. Institutionalized Corruption and the Kleptocratic State // IMF Working Paper. WP/99/91, 1999.

ложении рядовых членов группы, поэтому у них не только сокращаются возможности для самостоятельного мониторинга, но и ослабевают стимулы к его проведению. Таким образом, с увеличением размеров группировки вероятность успешной попытки «дворцового переворота» увеличивается.

Однако оптимальное количество подданных, которое может эффективно контролировать оседлый бандит, определяется его потенциалом насилия. Последний зависит в том числе от числа членов «команды» оседлого бандита. В том случае, когда число подданных превышает это оптимальное количество, у оседлого бандита появляются стимулы к тому, чтобы передать контроль над частью подданных другой организации, также обладающей сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, но потенциал насилия которой меньше, чем у самого оседлого бандита. Фактически подобная ситуация напоминает практику откупа налогов, характерную для античного мира и средневековой Европы.

В случае институционализации коррупции, однако, на откуп отдаются не территории, а скорее отдельные сферы предпринимательской деятельности, отдельные виды экономической активности индивидов. Так как зачастую эти сферы пересекаются друг с другом, а вся система перераспределения доходов в пользу чиновников поддерживается с помощью главным образом неформальных контрактов, практически повсеместно возникают ситуации, когда предприниматель вынужден, так или иначе, делиться своими доходами не с одной, а с несколькими чиновничьими группировками. Естественно, такая практика не может не оказывать дестимулирующего воздействия на экономическую активность индивидов.

Выделяются *два типа институциональной коррупции*: предполагающая нарушение формальных правил и не предполагающая такого нарушения.

В первом случае речь идет об установлении таких правил, регулирующих те или иные сферы предпринимательской деятельности, выполнение которых связано для предпринимателей с запретительно высокими издержками. Такие правила фактически вынуждают предпринимателей давать взятки чиновникам.

В частности, формальные правила, регулирующие тот или иной вид экономической активности, могут быть недостаточно конкретны и, таким образом, могут оставлять регулирующим органам широкие возможности для их расширительной трактовки. Выполнение таких правил в трактовке чиновников связано для предпринимателей с запретительно высокими издержками – их фактически вынуждают давать взятки.

Важно отметить, что институциональная коррупция, предполагающая нарушение формальных правил, – эффективный механизм обеспечения лояльности чиновников к политической власти. С одной стороны, коррупционные доходы могут быть достаточно высоки, зачастую они не сопостави-

мы с официальной заработной платой чиновников (это пряник). С другой стороны, нарушение чиновниками формальных предписаний упрощает их наказание в случае недостаточной лояльности (это кнут).

Институциональная коррупция, не сопровождающаяся нарушением формальных правил, предполагает вполне законное перераспределение средств в пользу тех или иных чиновничьих структур.

Вообще говоря, коррупция в узком смысле (а именно такое понимание коррупции имеет место здесь) предполагает в качестве обязательного условия нарушение формальных правил. Однако можно говорить об институциональной коррупции без нарушения формальных правил в том смысле, что установленные коррумпированными органами власти формальные правила могут вступать в противоречие с формальными правилами более высокого порядка, например, с конституционными правилами.

С проблемой отношений типа «поручитель – исполнитель» тесно связано и еще одно ограничение монопольной власти государства – издержки измерения налоговой базы и определения оптимальной величины налогообложения. Проблема в том, что информация, необходимая для определения оптимального для правителя уровня налогообложения и оптимальных расходов на поддержание порядка, в большинстве случаев поступает к нему не из независимых источников, а от его агентов, которые, во-первых, обладают недоступной правителю информацией, а во-вторых, заинтересованы в расширении своего влияния и в увеличении собственных доходов. Эти цели достигаются через увеличение размеров агентских структур, что приводит к размыванию ренты правителя. Экономические последствия такого поведения исполнителей рассматриваются в модели Финдли–Уилсона, которая и модифицированном виде представлена на рис. 6.3.

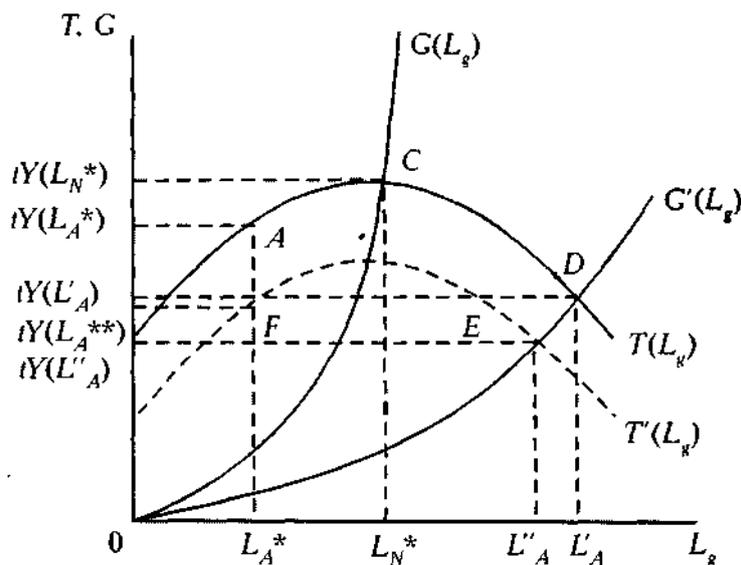


Рис. 6.3. Размывание ренты правителя

Здесь собранные правителем налоги и расходы на производство общественных благ, связанных со спецификацией и защитой прав собственности, рассматриваются как функции затрат труда на поддержание порядка ($T = T(L_g)$, $G = G(L_g)$). При отсутствии информационной асимметрии и оппортунистического поведения агентов присваиваемая единоличным правителем (автократом) рента будет равна максимальной разности между $G(L_g)$ и $1/L$, что соответствует длине отрезка АВ на рис. 6.3. При этом затраты труда на поддержание порядка (количество чиновников) равны L_A^* . В случае же необоснованного, с точки зрения интересов правителя, раздувания государственного аппарата кривая расходов на производство общественных благ смещается вправо, в положение $G'(L_g)$, затраты труда на поддержание порядка возрастают до L'_A , а присваиваемая автократом рента сокращается до нуля. Ситуация еще более усугубляется в случае, если у агентов правителя появляется возможность производства общественных квазиблаг (разного рода справок, разрешений и т.д., за которые подданные автократа вынуждены платить и которые обеспечивают перераспределение доходом от независимых экономических агентов непосредственно к чиновникам государственного аппарата, минуя оседлого бандита), что характерно в случае распространения институциональной коррупции. Такая ситуация, естественно, сокращает производимый в обществе доход и, соответственно, общую сумму налогов, собираемую правителем (кривая $T(L_g)$ смещается вниз, в положение $T'(L_g)$).

Источником ограничения монопольной власти государства являются также его прямые конкуренты, как внутри страны, так и за рубежом. В первом случае основным конкурентом государственной власти, структурой, претендующей на выполнение по крайней мере части функций этой власти и, соответственно, на присвоение части ее доходов, является организованная преступность.

Основные функции организованной преступности – это спецификация и защита прав собственности и обеспечение выполнения, контрактов в нелегальной сфере, а также содействие монополизации рынков и создание барьеров входа для аутсайдеров. Появление и устойчивое существование организованной преступности обусловлено тремя главными факторами.

Во-первых, недостаточные государственные инвестиции в военные технологии создают условия для относительно более равномерного распределения насилия в обществе и, таким образом, открывают возможности для появления альтернативных государству структур, обладающих сравнительными преимуществами в осуществлении насилия.

Во-вторых, источником организованной преступности является государственный запрет на занятие теми или иными видами коммерческой деятельности. Фактически мафия берет на себя функции спецификации и за-

щиты прав собственности в тех сферах предпринимательской деятельности, которые не разрешены государством и в которых поэтому государство не может выполнять эти функции.

В-третьих, государственное регулирование отдельных видов предпринимательской деятельности увеличивает транзакционные издержки, связанные с легальным занятием такого рода деятельностью, и предприниматели могут счесть для себя выгодным покинуть легальный рынок и перейти в нелегальную сферу. В этом случае для сокращения транзакционных издержек им также необходима внешняя структура, предоставляющая гарантии исполнения их нелегальных контрактов. Такой структурой как раз и оказывается организованная преступность.

Конкурентами правителя за рубежом являются, соответственно, правительства других государств. Они могут оказывать влияние на монопольную власть правителя не только непосредственно – путем военного, политического или экономического давления, – но и опосредованно, через эмиграцию, «голосование ногами» подданных авторитарного правителя, либо посредством оттока капитала в те страны, где права собственности лучше специфицированы и защищены.

В условиях ограниченности монопольной власти правителя, независимо от того, является ли этим правителем максимизирующий свое богатство автократ, или весь народ страны, модели совершенно горизонтального и совершенно вертикального социальных контрактов оказываются нереалистичными. В таких условиях гораздо ближе к реальному положению вещей оказывается синтетическая теория государства, в рамках которой социальный контракт объединяет черты как горизонтального, так и вертикального контрактов. Одним из первых экономистов, рассматривающих государство как совокупность противоречивых целей и не совпадающих интересов, был Норт⁴⁵. Особенности его подхода стали: во-первых, понимание государства как агентства, оказывающего услуги обороны и правосудия; во-вторых, государство в модели Норта рассматривается как дискриминирующий монополист, который разбивает подданных на группы, для каждой из которых права собственности специфицируются и защищаются по-своему, целью такой дискриминации является максимизация выгод правителя (не обязательно единоличного); в-третьих, Норт подчеркивает ограниченность монопольной власти правителя.

Близка к подходу Норта формализованная модель распределительной демократии, предложенная Олсоном и Мак-Гиrom и являющаяся законо-

⁴⁵ North Douglass C. Structure and Change in Economic History. N.Y.: WW Norton, 1981.

мерным продолжением их моделей автократического правления и консенсусной демократии⁴⁶.

Под распределительной демократией Олсон и Мак-Гир понимают такое государственное устройство, при котором власть посредством демократических процедур достается определенной группе людей (причем необязательно эта группа должна включать большинство членов общества). У этой властной группы имеется два основных источника доходов: первый – собственная коммерческая деятельность участников группы; второй – перераспределение с помощью налогообложения доходов общества от аутсайдеров (индивидов, не входящих во властную группу) к носителям власти.

Заметим, что, так же как и в случае автократической власти, оптимальная для руководящей группы ставка налогообложения не зависит от расходов на производство общественных благ G . Поэтому задача оптимизации решается властью так же, как и оседлым бандитом: сначала определяется оптимальная ставка налога, а затем уже из этого параметра выводятся оптимальные расходы на производство общественных благ.

На протяжении всего XX столетия объем средств, перераспределяемых государственными структурами в развитых странах, рос опережающими по отношению к ВВП темпами. Так, например, объем государственных расходов США составлял в 1929 г. приблизительно 10 % ВВП, а к 1987 г. увеличился почти в 3,5 раза – до 34,8 % ВВП⁴⁷. Многие исследователи объясняют столь бурный рост государственного влияния на экономику хищнической политикой групп специальных интересов, находящихся у власти: они заинтересованы в максимальном перераспределении доходов, так как от объема этого перераспределения зависит их благосостояние. Однако, принимая во внимание рассмотренную модель распределительной демократии Мак-Гира–Олсона, такое объяснение данной проблемы представляется слишком поверхностным и даже ошибочным. Так что же стало причиной столь бурного роста объема производства общественных благ в прошлом веке?

Ответ на этот вопрос можно найти в работах Дугласа Норта⁴⁸.

Основной причиной очень быстрого, по сравнению со всеми предыдущими периодами мировой истории, экономического роста, продолжающегося уже более двух столетий по общему признанию стало расширение

⁴⁶ McGuire Martin C. and Olson Mancur Jr. The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force // Journal of Economic Literature. 1996. № 34. P. 72–96.

⁴⁷ Kai James B. and Rubin Paul H. The Growth Government: Sources and Limits / Department of Economics Emory University Working Paper Series, 2000. P. 89.

⁴⁸ North Douglass C. Structure and Change in Economic History. N.Y.: WW Norton, 1981; North Douglass C. and Wallis John Joseph. American Government Expenditures: A Historical Perspective // American Economic Review. 1982. № 72. P. 336–340.

специализации и разделения труда между индивидами. Возросшая специализация, с одной стороны, привела к сокращению трансформационных издержек обмена, в частности, за счет сокращения транспортных расходов, а с другой стороны, увеличение специализации способствовало росту трансакционных издержек обмена.

Во-первых, персонализированный обмен, которому свойственны повторяющиеся взаимодействия и который, таким образом, обеспечивает каждой из участвующих в обмене сторон надежную гарантию от оппортунистического поведения контрагентов, был вытеснен обменом обезличенным. Издержки, связанные, так или иначе, с оппортунистическим поведением участников сделки, при такой форме обмена значительно увеличиваются. Поэтому обе стороны вынуждены расходовать значительные средства на спецификацию и поддержание контракта. С другой стороны, общественное производство этого блага позволяет добиться значительной экономии на масштабе и снизить, таким образом, трансакционные издержки обезличенного обмена.

Во-вторых, так как в новых условиях значительно возросло расстояние в пространстве и во времени между актом покупки блага, платежом за это благо и его поставкой, увеличилась связанная со сделками неопределенность, а, следовательно, и потребность общества в страховании сделок. Наиболее эффективным способом предоставления этих услуг в целом ряде случаев является их общественное производство.

В-третьих, расширение специализации увеличивает информационную асимметрию между продавцами и покупателями. Общественные расходы на преодоление этой асимметрии также в ряде случаев оказываются наиболее эффективным способом производства этого блага.

Иными словами, по мнению Норта, производство общественных благ в XX в. резко увеличилось в связи с ростом трансакционных издержек обмена и соответствующим ростом общественной потребности в такого рода благах: «Сила принуждения дает возможность правительству играть главную роль в спецификации и поддержании контрактов. Способность решить проблему безбилетника позволяет правительству организовать производство таких товаров и услуг, производство которых не может быть прибыльным в частном секторе... Аналогично, правительство может исключить ряд проблем, связанных с ухудшающим отбором в страховании здоровья, пенсионном страховании и страховании по безработице»⁴⁹.

⁴⁹ North Douglass C. and Wallis John Joseph. American Government Expenditures: A Historical Perspective//American Economic Review. 1982. № 72. P. 340.

Литература к теме 6

1. Институциональная экономика: учебное пособие / под рук. акад. Д.С. Львова. – М.: ИНФРА-М, 2001. – С. 241–303.
2. Кузьминов, Я.И. Институциональная экономика. Курс лекций / Я.И. Кузьминов, М.М. Юдкевич. – М.: ИНФРА-М, 2009. – С. 190–220.
3. Олейник, А.Н. Институциональная экономика: учебное пособие / А.Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2002. – С. 344–374.

Контрольные вопросы

1. Объясните сущность свойств общественных благ.
2. Приведите примеры реализации Проблемы безбилетника.
3. Опишите модель Олсона–Мак-Гира.
4. Какова роль селективных стимулов в разрешении проблемы безбилетника.
5. Какие современные концепции общественного договора вы знаете.
6. Как достигается равновесие в модели консенсусной демократии.
7. Как экономически оценивается функционирование государства.

Основные понятия главы

Блага и антиблага, государство как агентство по производству общественных благ, группы специальных интересов, защита формальных правил, институционализация коррупции, коллективные блага, модель Беккера–Стиглера, модель Олсона–Мак-Гира, общественные блага, общественный договор, общественный институт, общественный механизм защиты, организация коллективных действий, проблема безбилетника, проблема организации коллективных, проблема разнородных групп, рациональная неосведомленность индивидов в вопросах политики, рента правителя, рентоориентированное поведение, свойства общественных благ, селективные стимулы, система формальных правил, социальные контракты, теория поиска ренты, частный механизм защиты.