

Министерство образования и науки Российской Федерации

ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ И РАДИОЭЛЕКТРОНИКИ (ТУСУР)

Л. В. Земцова

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Учебное пособие

Томск
«Эль Контент»
2012

УДК 330.837.1(075.8)
ББК 65.010.11я73
3555

Рецензенты:

Дерябина Е. В., канд. экон. наук, доцент кафедры экономики ТУСУРа;
Полякова О. П., канд. экон. наук, доцент кафедры экономики строительства
Томского государственного архитектурно-строительного университета

Земцова Л. В.

3555 Институциональная экономика : учебное пособие / Л. В. Земцова. —
Томск : Эль Контент, 2012. — 168 с.

ISBN 978-5-4332-0025-8

В учебном пособии излагаются основы институциональной теории, раскрываются такие понятия, как норма, институт, трансакционные издержки и др. Рассматриваются теория игр и моделирование взаимодействий, приложение институциональной теории к анализу фирмы, рынка и государства. Приведены контрольные вопросы и задания для самопроверки по ключевым положениям курса.

Для студентов направления 080100 — «Экономика» и 080200 — «Менеджмент» дистанционной формы обучения.

УДК 330.837.1(075.8)
ББК 65.010.11я73

ISBN 978-5-4332-0025-8

© Земцова Л. В., 2012
© Оформление.
ООО «Эль Контент», 2012

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	4
1 Предмет и метод институциональной экономики	7
1.1 Понятие института	7
1.2 Метод институциональной экономики	16
2 Основоположники институционализма	32
2.1 Предшественники институционалистов	32
2.2 Торстейн Веблен — основатель институционализма	43
2.3 Теория монополистического капитализма Дж. Гобсона	48
2.4 Теория коллективных действий Дж. Коммонса	53
2.5 Новое индустриальное общество Дж. Гэлбрейта	55
3 Игровой подход к исследованию институтов	63
3.1 Игровая модель межчеловеческих взаимодействий	64
3.2 Моделирование институционального поведения	66
3.3 Модели институционального поведения	73
4 Трансакции и трансакционные издержки	84
4.1 Понятие трансакции	84
4.2 Виды трансакций	86
4.3 Сущность и виды трансакционных издержек	91
5 Экономический анализ контрактов	103
5.1 Понятие контракта	103
5.2 Основные типы контрактов	105
5.3 Классификация контрактов	107
5.4 Теории контрактов	110
6 Институциональные теории фирмы	116
6.1 Трансакционный подход к исследованию фирмы	116
6.2 Теорема Коуза	120
6.3 Контрактная природа фирмы и рынка	125
7 Экономический анализ политических институтов	134
7.1 Теории государства	134
7.2 Модели государства	137
7.3 Теория общественного выбора	140
Заключение	155
Литература	157
Глоссарий	159

ВВЕДЕНИЕ

Институциональная экономика — это учебная дисциплина, которая играет все более важную роль в системе подготовки студентов экономических специальностей. Еще десять лет назад основу теоретических знаний будущих экономистов составляли курсы «Микроэкономика» и «Макроэкономика», задававшие традиционное, неоклассическое направление всему дальнейшему процессу обучения. В последние годы ситуация заметно изменилась: при обучении экономической теории наряду с традиционными взглядами сторонников «мейнстрима» (от *англ.* *mainstream* — главное направление) студенты изучают также современные экономические концепции, не согласующиеся с неоклассическими постулатами, а зачастую противоречащие им. Термин «институциональная экономика» используют как обобщенное название нетрадиционных экономических теорий, в которых центральную роль играют институты — исторически сложившиеся представления людей, выступающие в роли правил общественной жизни.

Новым теориям пока еще сложно «конкурировать» с традиционными теориями, преподавание которых отработано десятилетиями и обеспечено огромным количеством объемных и близких по структуре и содержанию учебников. Что касается институциональной теории, то она относительно молода, поэтому к настоящему времени еще не сложились общепринятые стандарты ее преподавания, не принята единообразная структура изложения учебного материала курса.

Данное учебное пособие состоит из 7 глав, в которых раскрыты основы институциональной теории. В главе 1 изложены методологические основы институционализма, описаны основные подходы к определению и исследованию институтов: нормативный, этический, информационный, эволюционный, игровой, транзакционный, контрактный и социологический.

В главе 2, посвященной «старому» институционализму, рассматриваются теоретические воззрения предшественников институционализма (Ф. Лист, В. Зомбарт, М. Вебер, К. Маркс) и его основоположников (Т. Веблен, Дж. Гобсон, Дж. Коммонс, Дж. Гэлбрейт). По своему назначению данная глава представляет собой компактную хрестоматию, составленную из фрагментов классических работ, с которыми студент должен ознакомиться для понимания сущности институционализма. В данной главе оказались объединенными весьма разные теории, при этом одни и те же экономические явления получили различные объяснения, а термины — разные трактовки. Тем самым студенту предоставлена возможность изучить различные

взгляды и подходы, критически оценить их, сделать свои выводы, сравнить основополагающие принципы «старого» и «нового» институционализма.

В главе 3, посвященной игровому подходу, изложены методы построения игровых моделей межчеловеческих взаимодействий, описаны наиболее известные игровые модели.

В главе 4, знакомящей с транзакционным подходом, определены понятия транзакции и транзакционных издержек, исследована теорема Коуза, описаны транзакционные модели производства.

В главе 5 исследуется контрактный подход к исследованию институтов, определено понятие контракта, рассмотрены типы контрактов.

В 6 главе раскрыта транзакционная и контрактная природа фирмы и рынка.

В заключительной главе анализируется применение институциональных теорий при исследовании политических явлений общественной жизни. Изложены основные теории государства, описан ряд моделей государства, представлены основы теории общественного выбора.

В конце каждой главы приведены вопросы и задания для самоконтроля. Завершают пособие словарь основных терминов и библиографический список.

Учебное пособие предназначено для студентов, обучающихся по направлению 080100 — «Экономика» и 080200 — «Менеджмент».

Соглашения, принятые в книге

Для улучшения восприятия материала в данной книге используются пиктограммы и специальное выделение важной информации.



.....
Эта пиктограмма означает определение или новое понятие.



.....
 Эта пиктограмма означает внимание. Здесь выделена важная информация, требующая акцента на ней. Автор здесь может поделиться с читателем опытом, чтобы помочь избежать некоторых ошибок.



..... **Пример**

Эта пиктограмма означает пример. В данном блоке автор может привести практический пример для пояснения и разбора основных моментов, отраженных в теоретическом материале.

.....



.....
Эта пиктограмма означает теорему. Данный блок состоит из *Названия теоремы* (Слова Теорема и Номера теоремы) и Текста теоремы.
.....



Выводы

.....
Эта пиктограмма означает выводы. Здесь автор подводит итоги, обобщает изложенный материал или проводит анализ.
.....



.....
Контрольные вопросы и задания по главе
.....

Глава 1

ПРЕДМЕТ И МЕТОД ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

1.1 Понятие института



.....
***Институт** — принятые в обществе правила взаимодействия индивидов, сложившиеся в процессе развития культуры и определяющие привычный способ организации той или иной сферы общественной жизни.*
.....

Отдельный институт устанавливает способ организации некоторой ограниченной сферы общественной жизни, а все имеющиеся институты совместно характеризуют способ организации общественной жизни в целом.



.....
Институты, определяющие способ организации хозяйственной жизни, называют *экономическими*.
.....

Приведенное выше определение института включает в себя несколько частных определений, каждое из которых является неполным, т. е. отражает лишь какой-либо один аспект рассматриваемого явления. Каждое такое определение формулируется в рамках частного подхода к определению института. Рассмотрим эти подходы.

Нормативный подход. Институт рассматривается как навязанное извне правило, регламентирующее поведение человека. В данном случае институт выступает в качестве некоторого внешнего ограничителя свободы выбора человека. Формы регламентации обычно различают по степени жесткости и по степени формали-

зованности. Жесткость регламентирующего правила характеризуется значимостью для индивида внешних негативных последствий, наступающих в результате нарушения данного правила. Формализованность регулирующего правила характеризуется степенью участия властных структур общества в процессе регулирования поведения индивида и его наказания.



.....
 Институты, обладающие высокой степенью формализованности, называют *формальными*, а институты, обладающие низкой степенью формализованности, — *неформальными*.

Наиболее известным примером формального института являются правила функционирования системы государственной власти, закрепленные в соответствующих законах. Негативные последствия, возникающие из-за нарушения формальных регламентирующих норм, обычно принимают форму административного или уголовного наказания. Примером неформального института служит традиция здороваться со знакомыми людьми. Негативные последствия, возникающие в результате нарушения неформальных регламентирующих норм, обычно имеют форму общественного осуждения.

Этический подход. Институт рассматривается как этическая (моральная, нравственная, ценностная) позиция человека, которая влияет на его выбор одной альтернативы поведения из множества доступных альтернатив. Этическая позиция позволяет человеку расположить имеющиеся в его распоряжении альтернативы поведения по степени предпочтительности и выбрать наиболее приемлемую из них, т. е. «самую лучшую». При этом предполагается, что помимо этических воззрений человека никакие другие факторы не влияют на его выбор. Этическая позиция человека является, по сути, его внутренним ограничителем при выборе вариантов поведения. В этом смысле этический подход к определению института близок к нормативному подходу, рассмотренному выше. Однако между этими подходами имеется принципиальное различие: норма поведения навязана человеку внешней средой, а этическая позиция есть внутренний ограничитель человека, которому он следует добровольно. Если по какой-либо причине человек вынужден совершить поступок, противоречащий его этической позиции, то он испытывает негативные последствия этого шага в форме психологического дискомфорта, обусловленного его совестью. Чем сильнее воздействие психологического дискомфорта, тем большее влияние на поведение человека оказывают его этические воззрения. И наоборот, отсутствие у человека совести равносильно отсутствию у него этических воззрений.

Между внешними нормами и этической позицией человека существует тесная связь.



.....
 В процессе исторического развития многие внешние нормы доказывают свою общественную полезность, постепенно принимаются людьми в качестве этических воззрений и выполняются добровольно. Этот процесс называется *институционализацией внешней нормы*.

Наоборот, усвоенные людьми этические нормы в ходе развития культуры нередко обретают форму внешних норм, и тогда нарушение этических принципов человеком влечет уже не только наказание в форме «угрызений совести», но и внешнее наказание в форме общественного осуждения, тюремного заключения и пр.

Информационный подход. Институт рассматривается как специфическое знание, которое выработано многими поколениями людей, усвоено ныне живущим поколением и содержит рекомендуемые нормы поведения. Во все времена люди анализировали различные образцы поведения, сравнивали их между собой и выбирали наиболее предпочтительные с их точки зрения. Такого рода анализ, проведенный каким-либо конкретным человеком, представляет собой личностный информационный продукт его высшей деятельности. В ходе общественной истории происходили накопление, систематизация и обобщение таких информационных продуктов, в результате чего создавалось знание — информационный продукт многих людей, обладающий высокой общественной значимостью и постоянно воспроизводимый культурными механизмами общества. Институт, рассматриваемый как знание, есть не просто перечень норм поведения, выработанных в процессе общественного развития. Он обычно содержит также некое обоснование целесообразности предлагаемых образцов поведения. Это обоснование может иметь различный характер: от слепой веры и заблуждения до научно доказанного факта. Например, необходимость чистить зубы имеет научное обоснование. А необходимость стучать по дереву, чтобы избежать неприятностей, обосновывают с помощью укorenившегося предрассудка.

В рамках рассматриваемого информационного подхода к определению института центральную роль играет понятие *культуры*.



.....
Культура — общественный механизм обмена, хранения, воспроизводства и отбора информационных продуктов.

Посредством культуры человеком институционализируются нормы поведения, выработанные предыдущими поколениями. В то же время личностный информационный продукт, попав в культурную среду, может пополнить запас специфических знаний об организации общественной жизни и тем самым привести к изменению общественных институтов. Таким образом, между индивидом и культурной средой общества происходит взаимообмен информацией, приводящий в конечном итоге к их взаимовлиянию и взаимоизменению.

Эволюционный подход к определению института является развитием информационного подхода, рассмотренного выше. Каждый действующий институт рассматривается как продукт исторического процесса естественного отбора институтов, т. е. процесса их эволюции. Концепция эволюции институтов заимствована из общей биологии и подразумевает, что институт подобен гену животного организма: он характеризуется большим объемом наследственной информации, которая может изменяться и передаваться в форме новых институтов в ходе взаимодействия с другими институтами, носящего характер борьбы за выживание.

В настоящее время эволюционный подход используется в основном для анализа поведения хозяйственных субъектов. Общим термином для всех нормальных и предсказуемых образцов поведения хозяйственных субъектов служит *рутина*.



.....
Рутина — совокупность «внутренних» институтов хозяйственного субъекта.

В эволюционной теории рутины играют ту же роль, что гены в биологической эволюционной теории. Они — неотъемлемые характеристики хозяйственного субъекта и определяют его возможное поведение (хотя фактическое поведение обуславливается еще и окружающей средой). Они наследуются в том смысле, что у хозяйственных субъектов завтрашнего дня многие характеристики те же, что и у породивших их субъектов сегодняшних. Рутины подвержены отбору в том смысле, что хозяйственные субъекты с определенными рутинами могут функционировать лучше других, и если это так, то их относительная значимость в популяции (отрасли) возрастает со временем. Концепция изменения рутин представляет собой очевидный аналог мутации в биологической эволюционной теории.

Игровой подход. Институты рассматриваются как правила некой игры, которую индивид ведет с другими индивидами. Игровой подход основан на нескольких упрощающих предположениях. Во-первых, поведение каждого индивида нацелено на максимизацию определенного количественного показателя. Во-вторых, в каждый период времени поведение индивида выражается в выборе им одного варианта поведения из заданного множества возможных вариантов, которое он не может изменить. Выбранный вариант поведения называют ходом игрока. В-третьих, индивиду известны все возможные ходы индивидов, ведущих с ним игру. В-четвертых, индивид осуществляет выбор хода в условиях неопределенности, т. е. ему неизвестны заранее ходы его соперников. В-пятых, обычно рассматривают игру с двумя игроками. Данные предположения не являются реалистичными, но тем не менее они позволяют проводить теоретический анализ некоторых аспектов функционирования институтов с использованием математической теории игр, широко применяемой в современной экономической науке. За работы в области применения теории игр к анализу экономических явлений Нобелевская премия по экономике в 1994 г. была присуждена *Д. Нэшу, Д. Харшаньи и Р. Зелтену*.

Транзакционный подход. Согласно этому подходу сфера действия правил общественного поведения ограничивается дороговизной характеристик или атрибутов, позволяющих судить о том, были ли соблюдены соответствующие правила или имело место их нарушение. Надзор за соблюдением правил государство (принципал) возлагает на агентов (полицейских, судей и т. д.), труд которых требует оплаты.



.....
 Издержки такого рода, связанные с обеспечением функционирования институтов, называют *транзакционными*.

Такое название эти издержки получили в связи с тем, что в рамках данного подхода рассматриваются преимущественно рыночные институты, при этом в качестве важнейшей формы социального взаимодействия выступает рыночная транзакция, т. е. сделка (от англ. transaction — сделка).

Механизм обеспечения соблюдения правил обычно бывает несовершенным по двум причинам: оценивание стоит слишком дорого и интересы принципалов и агентов не совпадают. Высокая стоимость оценивания влечет за собой необходимость сопоставления предельного выигрыша от усиления контроля с сопутствующим ему приростом транзакционных издержек. Если люди верят в незыблемость правил, они будут воздерживаться от попыток обмануть, украсть и т. д., и транзакционные издержки будут относительно невелики. Если, наоборот, люди не верят в незыблемость правил, считают их несправедливыми или просто следуют исключительно корыстному интересу, транзакционные издержки будут относительно велики.

В рамках транзакционного подхода изменения институтов объясняются фундаментальными изменениями в структуре цен. Схематически этот процесс можно представить следующим образом. Участвующие в обмене (политическом или экономическом) начинают понимать, что им было бы выгоднее изменить условие соглашения с учетом изменившихся цен. Если перезаключение договора требует внесения изменений в какое-либо фундаментальное правило, один или оба участника обмена могут пойти на дополнительные затраты ради того, чтобы это правило изменить. Но бывает и так, что с течением времени устаревшее правило теряет свою силу — его начинают игнорировать или не следят за его соблюдением. Изживший себя институт исчезает.

Впервые транзакционный подход к исследованию институтов применил *Р. Коуз* (род. 1910). В 1991 г. он получил Нобелевскую премию по экономике за работы по проблемам транзакционных издержек и прав собственности.

Контрактный подход. Институт рассматривается как многостороннее соглашение (контракт) между членами общества. Это соглашение может быть как обязывающим, так и не обязывающим. Оно может быть как формализованным, так и неформализованным. При данном подходе поведение человека определяется главным образом его обязательствами перед обществом, которые заложены в системе действующих многосторонних контрактов.



.....
 «**Контрактный человек**» — это человек, стремящийся исполнить возложенные на него обязательства как общественного, так и частного характера.

Создателем контрактного подхода к исследованию общественных явлений считается французский писатель и философ *Ж. Ж. Руссо* (1712 — 1778). В своем трактате «Об общественном договоре, или Принципы политического права» (1762) он выдвинул доктрину общественного договора, объясняющую возникновение государственной власти соглашением между людьми, вынужденными перейти от не обеспеченного защитой естественного состояния к гражданскому состоянию.

Социологический подход основан на убеждении, что социология есть наука, изучающая наиболее общие свойства явлений взаимодействия людей, отдельные стороны которых исследуются специальными общественными науками, в том числе экономикой. В этом смысле экономическая наука является частным разделом социологии. Если бы экономист ограничился рассмотрением только экономических явлений, игнорируя явления неэкономические, то вместо законов, отражающих

действительные отношения экономических явлений, он сформулировал бы только воображаемые законы, не способные объяснять реальные экономические процессы. Ему волей-неволей приходится быть уже не только специалистом-экономистом, но и социологом, координирующим отношения основных форм социальной жизни. Сторонники рассматриваемого подхода говорят о существовании тенденции «социологизирования» общественных наук. Последние все больше проникаются общесоциологическими принципами и понятиями.

Сторонники социологического подхода рассматривают проблему экономических институтов с общесоциологических позиций. При этом в качестве центральной категории выступает социальное взаимодействие. По их представлениям вся общественная жизнь и все социальные процессы могут быть разложены на явления и процессы взаимодействия двух или большего числа индивидов. В то же время, комбинируя различные процессы взаимодействия, можно получить любой самый сложный общественный процесс, любое социальное событие. Процессы взаимодействия — индивидуальные и массовые, длительные и мгновенные, односторонние и двусторонние, солидарные и антагонистические и т. д. — являются теми нитями, из совокупности которых создается ткань человеческого сообщества. Из совокупности взаимодействующих индивидов можно составить любую социальную группу, любое «общество», начиная с «трамвайной» публики и кончая такими коллективами, как государство. Таким образом, взаимодействие индивидов выступает как родовое понятие социальных явлений; оно может служить моделью последних. В силу этого введение специального термина «институт» лишено существенного смысла. Институт есть лишь форма социальных взаимодействий.

Одним из основоположников социального подхода к исследованию экономических институтов является *П. Сорокин* (1889 — 1968) — русский и американский социолог.

Организационный подход рассматривает институт как организацию, т. е. как форму внутренней упорядоченности, согласованности взаимодействия отдельных частей социальной среды. Термин «организация» обозначает широкий спектр объектов исследования — начиная от простых правил индивидуального поведения и заканчивая системами правил в виде коллективных институтов: предприятие, политическая партия, государство.

В современной экономической науке организационный подход развивается главным образом в рамках экономики согласований, созданной французскими институционалистами во главе с *Л. Тевено*. В основе этой теории лежит идея о множественности способов форм координации хозяйственной деятельности. Между различными «мирами» возникает напряжение, несоответствие, а предприятие служит механизмом достижения компромисса между ними. Оно вступает в отношения, которые отнюдь не обязательно носят рыночный характер, а скорее обусловлены доверием, технологическими требованиями, иерархией и т. д. В целом признание особой активной роли организаций идет вразрез с доминирующей неоклассической традицией. Экономику согласований нередко относят к экономике организации, различия между которыми весьма расплывчаты в силу того, что сами понятия «организация» и «институт», согласно англо-американской традиции, часто употребляются как синонимы. Поэтому экономику согласований обозначают как «теория институтов — французская версия».

Таблица 1.1 – Различные подходы к определению института

Подход	Определение института
Нормативный	Внешняя регламентирующая норма
Этический	Внутренняя этическая норма
Информационный	Знание, содержащее образец поведения
Эволюционный	Рутинная – норма делового поведения
Игровой	Правила игры хозяйственных субъектов
Трансакционный	Ограничения, обусловленные трансакционными издержками
Контрактный	Общественный договор
Социологический	Форма социальных взаимодействий
Организационный	Согласованность отдельных элементов социальной среды

Рассмотрим различные типы институтов: их происхождение, функционирование и организационно-правовые формы (если последние существуют). Институты регулируют различные стороны общественной жизни. Так, неформальный институт рукопожатия регулирует бытовое поведение на низшем уровне, фактически он является поведенческой нормой. К высшему уровню относят формальные институты, определяющие систему общественного устройства. К ним относятся институты частной собственности, институт демократических выборов и др. Обычно институты высшего уровня закрепляются в основном законе государства – Конституции.

Институт рукопожатия. Предполагают, что этот неформальный институт развился на основе груминга – инстинктивных действий пары особей обезьян по вычесыванию блох друг у друга. Данные приматологии (науки о поведении обезьян) говорят о том, что выбор обезьяной партнера по грумингу предполагает доброжелательное, доверительное отношение к нему. Особи, испытывающие неприязненное отношение друг к другу, обычно не участвуют в груминге. Это связано с тем, что, помимо чисто утилитарной цели избавления от блох, груминг выполняет также важную психологическую функцию избавления от стресса, обретения чувства защищенности и т. д.

Груминг рассматривают как первичную биологическую форму добровольного обмена «услугами» между «экономическими» агентами. В ходе биологической эволюции утилитарная функция груминга постепенно исчезла, и вместе с ней исчезла необходимость длительного физического контакта между дружественными особями. Постепенно процесс груминга у обезьян трансформировался в акт кратковременного пожатия руки у людей, который по-прежнему выражает взаимную расположенность людей (уже в переносном смысле, а не в смысле определенного взаимоотношения особей в процессе груминга) и их готовность к взаимному обмену услугами. Акт рукопожатия фактически представляет собой первичную форму неявного контракта о возможном взаимовыгодном сотрудничестве, который «подписывается», «подтверждается» всякий раз, когда происходит физический контакт. Если два человека здороваются за руку, это предполагает, что каждый из них готов выполнить некоторые услуги для другого (в каждом конкретном случае различные), а невыполнение этого обязательства может повлечь негативные последствия, например в форме недружелюбных действий партнера.

Институт рукопожатия как один из древнейших институтов оказал заметное влияние на развитие культуры. Так, в русском языке слово «рука» порождает ряд слов и словосочетаний, выражающих помощь, поддержку: «выручить», «не подать руки», «рука руку моет», «у него там рука» (или даже «мохнатая лапа» — прямое наследие груминга).

Институт частной собственности основан на убеждении людей в том, что использование материальных благ членами общества может быть упорядочено наилучшим образом с помощью простого правила: каждая вещь должна иметь единственного собственника, который обладает исключительным правом ее использования. В силу особой важности института частной собственности общество выработало комплекс правовых и организационных механизмов контроля за выполнением сформулированного выше правила, в результате чего данный институт приобрел все черты формального института. Фундаментальная конституирующая роль института частной собственности выражается в том, что в большинстве развитых стран право частной собственности провозглашено неотъемлемым, священным правом человека. Строгая и детальная регламентация отношений собственности, обеспеченная большим количеством нормативно-правовых документов, нередко приводит к смещению самого института частной собственности и его организационной формы. Нередко институт частной собственности неоправданно отождествляют с общественным механизмом, обеспечивающим права собственности. При этом упускается из виду принципиальное положение, что институт существует прежде всего в умах людей, а не служит только элементом внешней социальной среды. И пока институт частной собственности не утвердится в сознании людей в качестве этической нормы, никакие организационные меры не будут эффективно влиять на его укрепление и развитие.

Институт брака. В настоящее время этот институт в большинстве стран имеет форму моногамии. Он основан на убеждении людей, что женщина должна иметь одного мужа, а мужчина должен иметь одну жену. Институт моногамии относительно молод, он не являлся характерной чертой ни для сообщества приматов, ни для людей первобытного общества. Первоначально институт брака был неотделим от института частной собственности: мужчина обретал жен в качестве трофея сражения и обращал их в свою собственность. Поэтому обычно брак был полигамным. Становление моногамии связывают с многими факторами: экономическими, культурными, психологическими. Безусловно, важную роль в этом процессе сыграли наблюдаемые многими поколениями людей негативные последствия, которые оказывали кровнородственные браки на физическое и умственное здоровье потомства. Институт моногамии позволяет наиболее простым способом информировать общество о факте отцовства (материнства) и тем самым препятствовать случайному кровосмешению в последующих поколениях. Институт брака имеет фундаментальное значение в современном обществе, он является официальным институтом и регулируется гражданским и семейным кодексами.

Образовательный институт — совокупность сложившихся в конкретном учебном заведении традиций и норм, определяющих сущностные характеристики процесса обучения: профиль подготовки специалистов, перечень преподаваемых дисциплин, объемы и последовательность их преподавания, применяемые методы обучения и воспитания, используемые учебные пособия и др. Образовательный ин-

ститут обладает чертами как официального, так и неофициального института. Ряд традиций и норм учебного заведения закреплён в официальных документах, регламентирующих его деятельность: государственных образовательных стандартах, уставе вуза, учебных программах и планах и т. д. Другие традиции не получают организационного оформления: характер взаимоотношений между преподавателями и студентами, направленность внеучебных мероприятий и т. д. Совокупность локальных институтов организации часто определяют как её корпоративную культуру.

Термин «институт» укоренился в современном разговорном русском языке как синоним образовательного института. Этому способствовало длительное использование этого термина в качестве официального обозначения широкого круга образовательных учреждений в СССР. Хотя в настоящее время большинство крупных российских вузов имеют официальный статус университета или академии, в быту их по-прежнему именуют «институтами». Тем не менее следует подчеркнуть, что термины «образовательный институт» и «образовательное учреждение» не тождественны. Внутренние традиции и нормы влияют на функционирование различных образовательных учреждений в разной степени. Так, в известных университетах, имеющих многовековую историю, институциональный фактор играет доминирующую роль, и в этом случае образовательный институт является определяющей чертой, сущностной характеристикой образовательного учреждения. Употребляя слово «Оксфорд», люди обычно понимают не здания и оборудования известного английского университета (материальные объекты) и даже не его нынешний преподавательский состав, а именно сложившееся в нём устройство академической жизни. В относительно молодом учебном заведении внутренние традиции и нормы обычно не оказывают значительного влияния на его внутреннюю среду. В этом случае образовательное учреждение служит лишь предпосылкой, необходимым условием для формирования образовательного института.

Институт рынка основан на убеждении, что общественная система, в которой экономическая функция государства ограничивается обеспечением определенного набора прав хозяйственных субъектов, является наилучшей, поскольку позволяет добиться наиболее эффективного использования ресурсов и наиболее справедливого распределения материальных благ между членами общества. Предполагается, что в результате хаотичного взаимодействия продавцов и покупателей устанавливается система равновесных цен, отражающая общественную ценность соответствующих товаров. Также подразумевается, что никакой другой способ взаимодействия хозяйственных субъектов не может предоставить обществу эту важную информацию. Таким образом, механизм свободной конкуренции рассматривается не только как наилучший способ социального взаимодействия, но и как наилучшее средство получения общественно значимой информации о текущей ценности товаров.

Рыночный институт обрел наибольшее влияние в эпоху становления капитализма, когда окончательно сформировался институт частной собственности, а человек получил полный набор гражданских прав. Рыночные ценности лежат в основе классической политической экономии — научной школы, сформировавшейся в тот период. Основатель школы — английский экономист *А. Смит* (1723 — 1790), автор книги «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776).

С развитием общества характер взаимодействия экономических агентов перестает быть хаотичным и обретает упорядоченный, управляемый характер. Это

обусловлено двумя основными факторами. Во-первых, совершенствование технологий приводит к укрупнению производственных единиц и монополизации рынков. При этом свободная цена превращается в регулируемую цену и утрачивает тем самым свою прежнюю роль абсолютно объективного информационного сигнала. Во-вторых, с развитием общества возрастает роль общественных благ, которые может производить только государство (оборона, безопасность, общее образование и др.). Государство превращается из стороннего арбитра хозяйственной деятельности в ее активного участника, самостоятельно устанавливающего цены на свои продукты. Таким образом, вследствие монополизации и огосударствления экономики сфера действия института рынка постепенно сужается.

1.2 Метод институциональной экономики

Термин «экономика» используют для обозначения двух разных понятий. Во-первых, экономика — это сфера общественной жизни, в которой создаются, распределяются и используются блага, т. е. объекты, необходимые человеку для жизни и развития.



.....
 В этом случае экономика представляет собой объективную реальность, не зависящую от каких-либо субъективных оценок. Она является *практической экономикой*.

Составным элементом практической экономики становится экономическое явление — устойчивый процесс, который может быть выявлен и исследован эмпирическими методами (от *греч.* *empeiria* — опыт). Взаимосвязь между экономическими явлениями подчинена объективным законам: физическим, логическим, математическим и др. Поэтому все экономические явления, относящиеся к одному обществу и к одному периоду времени, согласованы между собой и не могут противоречить друг другу.

Во-вторых, экономика — это наука, изучающая процессы создания, распределения и использования благ.



.....
 В этом случае экономика представляет собой продукт сознания, зависящий от уникальных личностных качеств человека, а потому имеющий субъективный характер. Она является *теоретической экономикой*, объектом ее изучения выступает практическая экономика.

В теоретической экономике одновременно существуют теории, противоречащие друг другу. Та теория, которая находит среди экономистов значительное число сторонников и вместе с тем служит основой для создания системы согласованных между собой теорий, порождает экономическую школу. Примерами противостоящих друг другу экономических школ служат: классики и социалисты, кейнсианцы

и монетаристы и др. Экономические школы, имеющие общие базовые положения, образуют направление в экономической науке. Выделяют два основных направления: либеральное и социально-институциональное. К *либеральному направлению* относят физиократов, классическую политэкономия, мальтузианство, маржинализм, неоклассическую школу, монетаризм, экономический империализм и др. К *социально-институциональному направлению* — утопический социализм, марксизм, историческую школу и институционализм.

Эмпирической основой каждой экономической школы служит некоторое экономическое явление, которое, по мнению приверженцев этой школы, предстает важнейшим, т. е. определяет функционирование всей экономической системы. Это явление называют экономической доминантой. Если данное экономическое явление объективно играет доминирующую роль в практической экономике, то экономическая школа обычно занимает доминирующее положение в теоретической экономике, т. е. становится господствующей. Если на протяжении длительного исторического периода сменяющие друг друга идеи относятся к одному направлению, то оно становится господствующим направлением. В экономической науке уже на протяжении трех столетий господствует либеральное направление, поэтому его также определяют как *мейнстрим*. Экономическая доминанта, общая для всех либеральных школ, выражается в определяющем значении производства материальных товаров, или индустриального производства. Поэтому систему либеральных экономических теорий можно охарактеризовать как теорию индустриальной экономики, или просто как *индустриальную экономику*. Другими словами, индустриальная экономика есть экономическая теория индустриального общества. Индустриальную экономику принято считать традиционной экономикой.

Среди представителей каждой экономической школы встречаются ученые, которые не признают право на существование альтернативных экономических теорий и отождествляют название своей школы с экономической наукой в целом. Эта тенденция наиболее сильно проявляется среди сторонников господствующего либерального направления. Так, термин *экономикс* (от *англ.* economics — экономическая теория), введенный *А. Маршаллом* для обозначения неоклассической теории, в настоящее время зачастую используют как синоним экономической науки. При этом экономика неправомерно отождествляется с индустриальной экономикой.

Стадией развития экономики называют исторический период, характеризующийся какой-либо одной доминантой. На каждой стадии развивается господствующая школа, которая определила в качестве эмпирического базиса своих теорий доминирующее экономическое явление. Название экономической школы часто содержит указание на соответствующую экономическую доминанту, например:

- *меркантилизм*. Этот термин образован от английского слова merchant, означающего «купец». Экономическая доминанта — формирование рынков, расширение сферы торговли. Период расцвета этой школы — XVII век;
- *физиократия* переводится с греческого как «власть природы». Экономическая доминанта — преобладание сельскохозяйственного труда. Период расцвета — вторая половина XVIII в., Франция;
- *классическая школа* построена на постулате о трудовой ценности, утверждающем физический труд в качестве единственного источника ценности. Экономическая доминанта — преобладание физического труда и мануфак-

турного производства. Период расцвета — вторая половина XVIII — первая половина XIX в., Англия.



.....
Институциональная экономика — это теория, в которой эмпирической основой, или экономической доминантой, выступает институт — исторически сложившаяся общественная традиция.

Основателем школы институционализма является американский экономист и социолог *Т. Веблен* (1857 — 1929), изложивший основные идеи школы в своей книге «Теория праздного класса». Институциональная экономика зародилась в конце XIX в., когда в передовых странах культурные факторы стали оказывать все более заметное влияние на экономику, а постулаты индустриальной экономики все в меньшей степени соответствовали реалиям общественной жизни. Стало очевидным, что начался переход общества из индустриальной стадии развития в новую стадию, до сих пор не получившую общепризнанного названия. Новое общество определяют как:

- новое индустриальное (Дж. Гэлбрейт),
- постиндустриальное (Д. Белл),
- общество Третьей волны (Э. Тоффлер),
- общество риска (У. Бек),
- информациональное (М. Кастельс),
- индивидуализированное (З. Бауман).

Институционалисты, придерживающиеся информационного подхода к определению института, характеризуют новую экономику как *информационную*. При этом институт рассматривается как специфическое знание, а его влияние на экономическую жизнь общества — как специфический информационный процесс.

Сравним основные положения индустриальной (традиционной) экономики и приходящей ей на смену информационной экономики.

- 1) *Продукт*. Доминирующим видом продукта в индустриальном обществе является материальный объект, а в информационном обществе — информационный объект, лишенный материальной формы.
- 2) *Труд*. Доминирующим видом труда в индустриальном обществе выступает простой (физический, ручной, рутинный, неквалифицированный) труд, который признается производительным трудом. При этом творческий труд считается непроизводительным. В информационном обществе, наоборот, доминирует творческий труд. Он считается производительным, а простой труд — непроизводительным.
- 3) *Капитал*. Доминирующим видом капитала в индустриальном обществе служит материализованный (внешний) капитал: здания, станки, машины и пр. В информационном обществе важнейшую роль играет интеллектуальный (внутренний) капитал, т. е. образование, опыт, здоровье и пр. Первой теорией внутреннего капитала является теория человеческого капитала американского экономиста *Г. Беккера*.

Таблица 1.2 – Институционализм как стадия развития экономической науки

Экономическое явление	Экономическая теория	Глава школы	Период
Формирование рынков	Меркантилизм	А. Монкретьен	XVII в.
Доминирование сельскохозяйственного труда	Физиократия	Ф. Кенэ	Вторая половина XVIII в.
Доминирование ручного труда	Классическая школа	А. Смит	Вторая половина XVIII в. – первая половина XIX в.
Кризис рыночной системы	Марксизм	К. Маркс	Середина XIX в.
Возрастание потребления	Австрийская школа	К. Менгер	Вторая половина XIX в.
Саморегулирование экономики	Неоклассическая школа	А. Маршалл	Вторая половина XIX в.
Влияние культуры на экономику	Институционализм	Т. Веблен	Конец XIX в. – начало XX в.
Государственное вмешательство	Кейнсианство	Дж. Кейнс	Середина XX в.

- 4) *Богатство*. В индустриальном обществе под богатством понимаются принадлежащие человеку материальные ценности, такое богатство является внешним по отношению к человеку. Физический капитал – составная часть материального богатства. В информационном обществе под богатством понимается внутреннее богатство человека – система его личностных качеств. *Человеческий капитал* – это составная часть внутреннего богатства. Внешнее богатство может быть отчуждено от человека, а внутреннее богатство – нет.
- 5) *Ценность*. В индустриальной экономике общественная ценность блага определяется его рыночной ценой, т.е. способностью блага увеличить материальное богатство человека. В классической школе, которая составляет базис теории индустриальной экономики, ценность выступает как трудовая ценность. Она равна объему простого труда, затраченного на изготовление продукта. В информационной экономике общественная ценность блага определяется его способностью увеличивать продолжительность высшей деятельности человека.
- 6) *Потребности*. В теории индустриальной экономики потребление понимается как целевое использование материального продукта. Поэтому потребности группируются на основе классификации материальных благ. Утверждается, что человек имеет множество потребностей, каждая из которых закреплена за определенным классом благ: потребность в еде, одежде, жилище и т.д. В теории информационной экономики потребление понимается

как использование продукта (материального или информационного) в целях расширения сферы высшей деятельности человека.

- 7) *Благосостояние*. В индустриальном обществе благосостояние человека измеряется потоком материальных благ (денежных доходов), а общественное благосостояние — величиной национального дохода за определенный период времени. Материальное благосостояние называют также экономическим. Теория экономического благосостояния создана английским экономистом *А. Пигу* (1877 — 1959). В информационном обществе благосостояние человека измеряется потоком креативных благ (периодов творчества), а общественное благосостояние — суммарной продолжительностью творческой деятельности всех членов общества за конкретный период времени. В этом случае благосостояние называют креативным.
- 8) *Деньги*. В индустриальном обществе благосостояние имеет денежную форму, поэтому деньги служат конечной целью экономической активности хозяйственных субъектов. В информационном обществе конечной целью человека является высшая деятельность, а деньги выступают в качестве средства увеличения креативного благосостояния.
- 9) *Социальные взаимодействия*. В любом обществе функционирование экономики основано на социальных взаимодействиях — совместных общественных действиях индивидов, в результате которых изменяется их благосостояние. В индустриальном обществе доминируют взаимодействия в форме товарного обмена — обезличенные и опосредованные денежным обращением. В информационном обществе доминируют социальные взаимодействия в форме информационного обмена продуктами творческого труда. Эти взаимодействия имеют межличностный характер и подразделяются на прямые (например, общение) и опосредованные институтами культуры (например, написание книги).
- 10) *Модель человека*. Теория индустриальной экономики базируется на модели «экономического человека», а институциональная экономика — на модели «институционального человека».

Таблица 1.3 – Информационная экономика и индустриальная экономика

Аспект	Экономика	
	индустриальная	информационная
Продукт	Материальный	Информационный
Труд	Простой	Творческий
Капитал	Физический	Человеческий
Богатство	Внешнее	Внутреннее
Ценность	Затраты труда	Время творчества
Потребности	Много	Одна
Благосостояние	Экономическое	Креативное
Деньги	Цель	Средство
Социальное	Товарное	Межличностное

Модель «институционального человека»



.....
 В основе каждой экономической теории лежит некоторая *модель человека* — упрощенная схема поведения, отражающая доминирующую в обществе форму жизнедеятельности.

Основу теорий традиционного (либерального) направления составляет модель «экономического человека», созданная классиками во главе с А. Смитом и развитая неоклассиками во главе с А. Маршаллом. В основе институциональной экономики лежит модель «институционального человека». Сделаем сравнительный анализ этих моделей.

- 1) *Исторические основы.* Модель «экономического человека» создана в начале индустриальной эпохи, когда в экономике доминировал простой труд, а обезличенный товарный обмен выступал в качестве основной формы межчеловеческих взаимодействий. Модель «институционального человека» создана в начале информационной эпохи, когда в экономике доминирует творческий труд, а в качестве основной формы межчеловеческих взаимодействий выступает межличностный информационный обмен.
- 2) *Естественно-научные основы.* Модель «экономического человека» создана в период расцвета механики И. Ньютона, представляющей собой модель взаимодействия однородных масс. Успехи механики оказали большое влияние на общественные науки, и прежде всего на экономику. Представители классической школы использовали положения механики Ньютона при моделировании межчеловеческих взаимодействий. Индивиды рассматривались ими как однородные предметы, взаимодействие между которыми осуществляется по аналогии со столкновением физических тел. Эти взаимодействия происходят по жестким законам, но в целом носят хаотичный характер. Поэтому устойчивые взаимодействия между какими-либо двумя индивидами невозможны. «Экономический человек» уподобляется шарик, который хаотичным образом взаимодействует, «сталкивается» с другими такими же шариками. Сила воздействия одного индивида на других определяется его материальным богатством, или его «массой». Чем больше рыночная власть человека, тем меньшее влияние оказывают на него другие люди и тем большее влияние он оказывает на них. Механическая система взаимодействующих физических тел представляет собой модель экономической конкуренции в классической школе. Таким образом, модель «экономического человека» имеет *механистический характер*.

Модель «институционального человека» создана в условиях доминирования творческого труда и возрастающей индивидуализации, когда человек уже не может рассматриваться как однородное физическое тело. Индивидуализация человека означает, что он занимает в обществе свое особое место и выполняет специфическую функцию аналогично тому, как выполняет свою функцию в организме каждый отдельный орган. В силу этого концепция «институционального человека» носит *органический характер*.

Взаимодействие органов высшего животного принципиально отличается от механического взаимодействия тел. Во-первых, между органами устанавливаются устойчивые и жизненно важные взаимосвязи. Соответственно в обществе социальные взаимодействия теряют свой хаотичный характер. Во-вторых, взаимодействие между органами осуществляется по принципу сотрудничества, а не антагонизма: если один орган заболевает, то это сказывается негативным образом на состоянии других органов. В экономике исчезает конкуренция в классическом понимании. В-третьих, сила воздействия одного органа на другие органы задана объективными условиями и не может произвольно изменяться в ту или иную сторону. Эта сила не может быть измерена каким-либо одним показателем, она определяется уникальной ролью этого органа, т. е. степенью его индивидуализации. Это значит, что общественная значимость индивида теперь определяется не внешним богатством, а его личностными качествами.

- 3) *Этические основы.* В индустриальную эпоху доминирующей формой межчеловеческих взаимодействий выступает товарный обмен, участники которого (покупатель и продавец) имеют противоположные интересы при установлении главного элемента сделки — цены товара. Вследствие антагонистического характера интересов основных экономических агентов индустриального общества в нем поддерживается господство философии *индивидуализма*, составляющей этическую основу модели «экономического человека». Эта философия заключается в следующем. Во-первых, человек стремится к полной независимости от других людей. Общественные процессы, препятствующие этому стремлению, провозглашаются вредными. Примером служит государственное вмешательство в экономику, которое осуждалось классиками. Во-вторых, только сам человек вправе определить, что для него является благом, а что нет. Общество не должно ограничивать свободу выбора человека даже в том случае, когда он наносит вред своему здоровью и развитию, например употребляет алкоголь или табак. В-третьих, поскольку предпочтения людей различны, нет смысла говорить о единой общественной цели. Развитие общества осуществляется стихийно под влиянием разнонаправленных воздействий изолированных индивидов. В информационную эпоху доминирующей формой межчеловеческих взаимодействий выступает информационный обмен продуктами творческого труда. В результате такого обмена каждый его участник сохраняет возможность использовать продукт, переданный другой стороне, поэтому межчеловеческие взаимодействия теряют свой антагонистический характер. В обществе утверждается философия *солидарности*, составляющая этическую основу модели «институционального человека». Солидарность — противоположность индивидуализма, ее суть заключается в обретении человеком устойчивых социальных связей и превращении в общественного человека. Цель человека формируется на основе институционализованных им норм и ценностей общества и не может рассматриваться как внешнее проявление абсолютно независимого субъекта. Люди живут и развиваются в одной социальной среде, они являются продуктами сложившихся общественных институтов, поэтому имеют сходные этические воззрения.

Доминирующие ценностные нормы институционализируются в той или иной степени каждым индивидом, что позволяет говорить о единой основе целевых ориентиров всех членов общества, т. е. о цели общественного развития.

Многие ученые-обществоведы рассматривают творческую деятельность как абсолютное благо, а стремление человека к такой деятельности — как его сущностную черту. Данная этическая позиция получила признание у ряда экономистов институционального направления, которые отождествляют «институционального человека» с творческим, «креативным» человеком. Данная этическая позиция была обоснована и развита в работах философа А. Бергсона (1859 — 1941), психолога Э. Фромма (1900 — 1980) и др.

- 4) *Психологические основы.* Модель «экономического человека» базируется на нереалистичном предположении, что в своем поведении индивид руководствуется единственным психологическим мотивом — мотивом максимизации некоторого количественного показателя (дохода — у классиков, удовольствия — у маржиналистов). Предполагается, что человек всегда способен из любого множества альтернатив выбрать единственный вариант, отвечающий максимальному значению целевого показателя. Таким образом, «экономический человек» *рационален* и характеризуется *максимизирующим поведением*.

Модель «институционального человека» предполагает наличие сложной системы мотивов человека, которая определяется усвоенными им институтами. Многие из этих институтов произошли непосредственно от биологических инстинктов. Так, основатель институционализма Т. Веблен строил свою теорию институтов на предположении о существовании «инстинкта мастерства». Мотивы, имеющие инстинктивное происхождение, порождают те элементы в поведении человека, которые в традиционной теории рассматриваются как иррациональные. Примером служит альтруистическое поведение матери в отношении своего ребенка — оно не находит логического обоснования в классической теории.



.....
 Если при выборе варианта своего поведения человек исходит из институционализированных им норм и ценностей, то его поведение называют *институциональным*.

Примерами неинституционального поведения служит ситуация, когда человек совершает поступок по совету других людей или по принуждению.

Биологическая природа ряда важнейших институтов не позволяет говорить о некоторой фиксированной цели поведения «институционального человека». В разные моменты времени эта цель может быть различной; она зависит от психофизиологического состояния человека, окружающей социальной среды и многих других факторов. Тем не менее в любой момент времени «институциональный человек» стремится привести свое фактическое состояние в данной социальной среде в соответствие с идеальным, или целевым, состоянием, которое порождается в его мозгу системой институциональных мотивов. Иными словами, цель «инсти-

туционального человека» состоит в *гармонизации* его взаимоотношений с внешней социальной средой.

Факторы, влияющие на выбор «институциональным человеком» одного варианта поведения из множества возможных, характеризуются высокой степенью неопределенности. Это обусловлено тем, что в институциональной экономической теории учитывается постоянная изменчивость внешней среды и внутреннего состояния человека. В силу этого выбор «институциональным человеком» варианта поведения *случаен*, т. е. он характеризуется некоторым значением вероятности. Выбор «экономического человека», наоборот, *детерминирован*, т. е. характеризуется стопроцентной вероятностью. При этом предполагается, что все количественные параметры внешней среды в любой момент времени известны, а алгоритм выбора варианта поведения фиксирован и не зависит от внутреннего состояния человека.

Существенный вклад в развитие концепции «институционального человека» внес израильско-американский психолог *Д. Канеман* (род. 1934), получивший в 2002 г. Нобелевскую премию по экономике за применение психологической методики в экономической науке, в частности при исследовании формирования суждений в условиях неопределенности. Его работы, написанные совместно с *А. Тверски*, положили начало поведенческой экономике.



.....
Поведенческая экономика — теория поведения экономических агентов, основанная на анализе экспериментальных данных.

Ученые доказали, что люди не могут рационально оценивать ни величины ожидаемых выгод или потерь, ни их вероятности. В частности, они обнаружили, что даже студенты-математики, хорошо знающие формальные методы оптимизации, в реальных жизненных ситуациях не используют свои знания, а исходят из сложившихся у них стереотипов, предрассудков и эмоций.

Работы *Д. Канемана* и *А. Тверски* способствовали широкому признанию концепции «институционального человека», которая в последнее время не уступает по значимости концепции «экономического человека». Косвенным подтверждением достигнутого паритета этих концепций в современной экономической науке служит тот факт, что одновременно с *Д. Канеманом* Нобелевская премия была присуждена его оппоненту *В. Смиту* — защитнику модели рационального «экономического человека».

Институциональная экономика и индустриальная экономика

Экономика, как любая наука, использует два типа методов исследования: частный и общий. Частные методы используются только в экономике, а общие — и в других науках. Взаимодействие элементов системы является важнейшим объектом исследований любой науки.

Механика изучает взаимодействия физических тел, химия — веществ, биология — живых организмов, экология — человека и природы, философия — материи и сознания и т. д. Если взаимодействие элементов в разных науках имеет сходный характер, то эти науки используют общие методы исследования. Например,

Таблица 1.4 – Отличие «институционального человека» от «экономического человека»

Аспект	Человек	
	«экономический»	«институциональный»
Эпоха	Индустриальная	Информационная
Философия	Индивидуализм	Солидарность
Модель человека	Механистическая	Органическая
Взаимодействие	Товарное	Межличностное
Поведение	Рациональное	Институциональное
Цель	Максимизация	Гармонизация
Выбор	Детерминирован	Случаен

взаимодействие веществ в живом организме имеет общие черты с их взаимодействием с неживой природой. Использование общих методов исследования привело в данном случае к созданию смешанной дисциплины – биохимии.

Экономика изучает взаимодействия хозяйственных субъектов, происходящие при создании, распределении и использовании благ. Характер таких взаимодействий определяется уровнем развития общества. В первобытную эпоху в человеке доминируют биологические черты, поэтому социальные взаимодействия имеют обезличенный характер и представляют собой, по сути, обмен веществ – как органических (при размножении), так и физических (при совместной трудовой деятельности). В индустриальную эпоху доминирующей формой взаимодействия становится обмен материальными продуктами ручного труда, в силу чего экономические процессы в индустриальном обществе успешно описываются и исследуются методами механики, которая широко использует математический инструментарий.



.....
 Поэтому индустриальная экономика имеет механистический характер, т. е. представляет собой *механистическую экономику*.

В информационную эпоху взаимодействия хозяйственных субъектов, имеющие межличностный характер, представляют собой информационный обмен продуктами творческой деятельности между уникальными индивидами.



.....
 Такого рода взаимодействия традиционно изучаются в рамках социологии, поэтому институциональная экономика как экономическая теория информационного общества имеет социологический характер, т. е. представляет собой *социологическую экономику*.

Рассмотрим основные методы исследования институциональной экономики и индустриальной экономики и проведем их сравнительный анализ.

- 1) *Органический подход* является базовым методологическим принципом институционализма, он противопоставит механистическому подходу традици-

онной экономической теории, согласно которому хозяйственные субъекты уподобляются независимым физическим телам, хаотично взаимодействующим (конкурирующим) между собой. Создателями органического подхода к исследованию общественных явлений являются Г. Спенсер и Э. Дюркгейм. Ниже кратко изложены их взгляды.

Г. Спенсер (1820 — 1903) — английский философ, основатель органической школы в философии. По Спенсеру, существует аналогия между политическим телом и живым индивидом. Общества сходятся с индивидуальными организмами в четырех особенностях:

- а) и те и другие многократно увеличиваются в размере в процессе развития;
- б) их строение становится все более сложным. Этот прогрессивный переход от простого к сложному составляет характерную черту, отличающую живые тела от неодушевленных тел;
- в) части приобретают все большую взаимозависимость, и в конце концов жизнь и деятельность каждой части обуславливается жизнью и деятельностью прочих частей. Экономическое разделение труда аналогично «физиологическому разделению труда» между органами высших животных. Благосостояние каждого человека «все теснее соединяется с благосостоянием всех»;
- г) жизнь и развитие организма (общества) независимы от жизни и развития какой-либо из составляющих его единиц и гораздо продолжительнее существования этих единиц. Ни в каком теле, кроме органического и социального, нет этого непрерывного выбывания и замены частей при продолжающейся нерушимости целого.

Обращение продуктов в обществе выполняет ту же роль, что кровообращение в живом организме. Каждое действие предполагает известную затрату сил; кровь приносит материалы, нужные для восполнения этой затраты, для того чтобы орган мог развиваться. То, что в коммерческих делах называют барышом (прибылью), соответствует излишку питания над затратой сил в живом теле. Находящаяся в обращении масса питательных веществ делается более разнородной по своему составу, постепенно в ней возникает новый элемент, сам по себе не питательный, но облегчающий процесс питания. В индивидуальном организме это кровяные шарики, а в социальном организме — *деньги*. У многих низших животных кровь не содержит в себе кровяных шариков, и в обществах, стоящих на низкой ступени цивилизации, нет денег.

Спенсер проводит аналогию между *системой управления* в обществе и нервной системой в животном организме. Тот член управляющего сословия, который делается главным деятелем, наподобие первичного нервного центра в развивающемся организме, — это, как правило, человек, наделенный некоторым превосходством нервной системы. Как каждому отдельному узлу свойственно возбуждаться только специальными стимулами от известных частей тела, точно так же каждому отдельному правителю свойственно поддаваться в своих действиях влиянию исключительно личных и сословных интересов. Спенсер пишет: «...хороший мозг есть такой, в котором желания, соответствующие этим различным интересам, уравновешены так, что образ действий, ими вызываемый, ни одним из них не жертвует

для других. Хорошим считается такой парламент, в котором партии так уравновешены, что их совокупное законодательство дает каждому сословию столько полномочий, сколько совместимо с правами остальных сословий». Прогрессивное совершенствование живого организма проявляется в возникновении нервных нитей, которые аналогичны средствам связи в обществе.

Прогресс общества осуществляется по тем же законам, что и прогресс органического мира. В обоих случаях происходит развитие простого в сложное через ряд дифференцирований. Превращение однородного в разнородное составляет сущность прогресса. Обладать большим разнообразием чувств, инстинктов, сил и способностей; иметь более сложное устройство особенностей и принадлежностей — значит более резко отличаться от созданий всякого иного рода, обнаруживать более определенную индивидуальность. Все преобразования в человеческих делах ведут к дальнейшему развитию той же способности: их можно назвать стремлением к индивидуализации. Прогресс человека заключается в тех внутренних изменениях, выражением которых служат увеличивающиеся познания.

Э. Дюркгейм (1858 — 1917) — основатель французской социологической школы. По Дюркгейму, функция разделения труда — создавать между двумя или несколькими личностями чувство солидарности. Оно связывает между собой индивидов, которые без этого были бы независимы; вместо того чтобы развиваться отдельно, они соединяют свои усилия; их солидарность простирается гораздо дальше коротких мгновений обмена услугами. Так, разделение полового труда есть источник супружеской солидарности. Мужчина и женщина ищут друг друга именно потому, что они различаются. Не сходство, но различие соединяемых этим влечением натур придает ему его энергию. Дюркгейм выделяет два вида солидарности.



.....
Механическая солидарность, или солидарность по сходствам, обусловлена тем, что известное число состояний сознания является общим для всех членов общества.

Связь, соединяющая таким образом индивида с обществом, вполне аналогична той, что связывает вещь с личностью. Индивид не принадлежит себе — это буквально вещь, которой распоряжается общество.



.....
Органическая солидарность, или солидарность, вызванная разделением труда, возможна только при условии, что каждый индивид имеет свою сферу действия, а следовательно, и личность.

Эта солидарность походит на солидарность, наблюдаемую у высших животных. Каждый орган обладает автономией, при этом единство организма тем больше, чем отчетливее проявляется эта индивидуализация частей. В ходе социальной эволюции механическая солидарность ослабевает, а органическая солидарность усиливается. Тут действует тот же закон, который управляет биологическим развитием животного мира. Всякая часть животного, став органом, имеет соответствующую сферу действия, где она функционирует независимо, и в то же время

другие органы зависят от нее значительно сильнее, чем раньше, так как не могут отделиться, не рискуя погибнуть.

Всякое общество — моральное общество, а альтруизм всегда будет основанием общественной жизни. Люди не могут жить без взаимных соглашений и, следовательно, взаимных жертв, без того чтобы не соединяться друг с другом сильным и продолжительным образом. Индивид приучается оценивать себя согласно истинной ценности как часть целого, как орган единого организма. *Конкуренция* между индивидами ослабевает с развитием разделения труда. В животном мире конкуренция между двумя организмами тем сильнее, чем более они схожи. Имея те же потребности, преследуя те же цели, они повсюду оказываются соперниками. Люди подвержены тому же закону: священник стремится к моральному авторитету, промышленник — к богатству, ученый — к научной славе и т. д. Каждый из них может достигнуть своей цели, не мешая другим.

Разделение труда прогрессирует по мере того, как увеличивается число индивидов, которые находятся в достаточном соприкосновении, чтобы иметь возможность воздействовать и реагировать друг на друга. Это сближение и вытекающие из него активные отношения есть динамическая, или моральная, плотность общества. Таким образом, прогресс разделения труда прямо пропорционален моральной плотности общества.

- 2) *Индуктивный метод*. Экономические теории традиционного (либерального) направления построены согласно дедуктивному принципу «от общего к частному»: основные теоретические положения выводятся посредством формально-логического анализа системы исходных постулатов, не имеющих серьезного эмпирического обоснования. Институциональная экономика, наоборот, построена по индуктивному принципу «от частного к общему»: основные теоретические положения выводятся на основе систематизации и анализа большого количества эмпирических данных.

Среди институционалистов наиболее последовательным сторонником *эмпирического подхода* был американский экономист *У. Митчелл* (1874 — 1948), автор таких работ, как «Экономические циклы: проблема и ее постановка» (1927), «Измерение экономических циклов» (1946). Критики Митчелла называли его метод «измерением без теории».

Дедуктивный метод построения экономической теории предполагает возможность существования универсальных законов, справедливых для любого общества и в любую эпоху. Примерами таких законов являются трудовая теория ценности (у классиков), закон падения предельной полезности (у маржиналистов), закон убывающей отдачи (у неоклассиков). Система законов традиционной экономики аналогична системе универсальных законов механики, имеющих *глобальный характер* (законы Ньютона, закон сохранения энергии и др.). Индуктивный метод построения экономической теории отвергает возможность существования универсальных законов. Предполагается, что каждая выявленная закономерность или тенденция имеет пространственные, временные, национальные, классовые и другие границы. Если экономические законы и существуют, то они являются *локальными*, а теоретические и практические выводы, вытекающие из них, носят не абсолютный, а относительный (релятивистский) характер. Таким образом, индуктивный подход институционалистов базируется на принципах эмпиризма, локальности и релятивизма.

- 3) *Междисциплинарный подход*. В рамках либерального направления экономической мысли доминирует узкоэкономический подход к исследованию общественных явлений. На ранних этапах формирования мейнстрима этот подход выражался в том, что для объяснения общественных явлений, выходящих за рамки хозяйственной жизни, обычно не привлекались положения смежных социальных наук, а принимались некоторые *постулаты*, которые считались очевидными, а потому не подлежали обсуждению. Результаты других наук привлекались экономистами лишь в том случае, когда они служили обоснованием или иллюстрацией принятых постулатов. Примером является закон Фехнера, согласно которому сила реакции животного на раздражитель снижается при каждом его повторении в течение определенного промежутка времени. Английский маржиналист *У. Джемсонс* использовал этот закон при обосновании закона убывающей предельной полезности — важнейшего постулата индустриальной экономики.

Метод постулирования экономических явлений, принятый сторонниками традиционной экономики, родствен по своей сути методу аксиоматического построения математических теорий (примером служит евклидова геометрия, построенная на известных постулатах). В силу этого методы математического анализа успешно используются в традиционной экономике для получения и доказательства теоретических положений. Вместе с тем использование математики в экономике не говорит о наличии междисциплинарных связей, поскольку в данном случае не происходит заимствование содержательных положений, относящихся к общественной жизни.

Механика, как и математика, построена на системе постулатов и по своему содержанию нейтральна по отношению к общественным явлениям. Вместе с тем она описывает простейшую форму движения материи, которая проявляется также в общественной жизни. В силу этого некоторые общественные процессы имеют общие черты с механическими процессами (например, свободная конкуренция), что предопределило известное влияние механики на развитие экономики. Но поскольку экономика фактически не оказала влияния на развитие механики, здесь отсутствует междисциплинарная связь между этими двумя науками.

Метод постулирования общественных явлений равносителен пассивному отрицанию влияния смежных наук на развитие экономики. Во второй половине XX в. в рамках мейнстрима обозначилась тенденция дальнейшего развития узкоэкономического подхода. Она заключается в том, что теперь помимо метода постулирования общественных явлений стал также применяться метод их объяснения с помощью чисто экономического инструментария.



.....
 Эта тенденция, означающая переход к активному отрицанию роли смежных наук в развитии экономики, получила название *экономического империализма*.

Основоположником экономического империализма является Г. Беккер (род. 1930), автор работ «Экономическая теория дискриминации» (1957), «Человеческий капитал» (1964), «Теория распределения времени» (1965), «Преступление и наказание:

экономический подход» (1968), «Экономический подход к человеческому поведению» (1976), «Трактат о семье» (1981). В 1992 г. Г. Беккер получил Нобелевскую премию по экономике за расширение сферы применения микроэкономического анализа. Им созданы экономические теории расовой дискриминации, человеческого капитала, преступности, рождаемости, семьи и пр. Например, курение рассматривается Беккером как рациональный выбор человека, решившего увеличить интенсивность наслаждения за счет сокращения продолжительности своей жизни.

Поскольку социология выступает генерализирующей общественной наукой, изучающей все формы межчеловеческих взаимодействий, из всех смежных наук она оказывает наибольшее междисциплинарное влияние на институциональную экономику, в которой широко применяются социологические методы, в частности:

Таблица 1.5 – Методы институциональной экономики и индустриальной экономики

Аспект	Экономика	
	индустриальная	институциональная
Доминирующие	Механика	Социология
Характер	Дедукция	Индукция
Исходные	Постулаты	Опыт
Законы	Глобальные	Локальные
Показатели	Объективные	Субъективные
Межпредметные	Экономический	Междисциплинарность

- а) *личностный подход*. Центральным объектом исследования институциональной экономики является уникальный индивид, наделенный сложной системой психологических мотивов. Акцент делается на разнообразии качеств людей, а не на их схожести. В индустриальной экономике индивид рассматривается как абстрактный «экономический человек», лишенный индивидуальности и наделенный единственным психологическим мотивом. Центральным объектом исследования служит не индивид, а фирма, максимизирующая прибыль;
- б) *групповой подход*. Разнообразие личностных качеств индивидов предопределяет их объединение в различные социальные группы, которые не рассматриваются в индустриальной экономике, основанной на философии индивидуализма. Групповой подход противоречит механистической трактовке общественной жизни, принятой в традиционной экономике;
- в) *социометрический подход*. Количественные показатели, характеризующие значимые экономические явления, могут быть получены на основе субъективных оценок людей с помощью социологических обследований. В индустриальной экономике система показателей построена на принципе объективности: субъективные мнения людей исключаются из алгоритмов расчета. Примером служит величина валового внутреннего продукта — основного измерителя общественного благосостояния.



Контрольные вопросы и задания по главе 1

- 1) Дайте общее определение института.
- 2) Опишите нормативный подход к определению института, приведите примеры официальных и неофициальных институтов.
- 3) Опишите этический подход к определению института. Как вы понимаете термин «институционализация»?
- 4) Опишите информационный подход к определению института. Какова экономическая функция культуры?
- 5) Опишите эволюционный подход к определению института. Объясните содержание понятия «рутина».
- 6) Опишите игровой подход к определению института. Какие упрощающие предположения принимаются при данном подходе?
- 7) Опишите трансакционный подход к определению института. Как его сторонники объясняют процесс изменения институтов?
- 8) Опишите социологический подход к определению института. В чем сущность процесса «социологизирования» экономики?
- 9) Опишите происхождение и функционирование следующих институтов: рукопожатие, частная собственность, брак, образование, рынок.
- 10) Опишите происхождение и функционирование института «государство».
- 11) Какие экономические теории относят к социально-институциональному направлению экономической мысли?
- 12) Какие термины используют в качестве синонима «информационной экономики»?
- 13) Назовите основные отличия информационной экономики и индустриальной экономики.
- 14) Опишите модель «институционального человека». В чем ее отличие от модели «экономического человек»?
- 15) Объясните смысл понятий «социализация», «гармонизация» и «случайный выбор».
- 16) Опишите органический подход в институциональной экономике.
- 17) Изложите концепцию социального организма Г. Спенсера.
- 18) Изложите концепцию разделения труда Э. Дюркгейма.
- 19) Опишите индуктивный метод построения экономической теории. Как вы понимаете термин «эмпиризм»?
- 20) Объясните сущность междисциплинарного подхода в институциональной экономике. Как вы понимаете термин «экономический империализм»?

Глава 2

ОСНОВОПОЛОЖНИКИ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА

2.1 Предшественники институционалистов

Немецкая историческая школа и марксизм

В середине XIX в. в Европе разразился глубокий кризис «свободного капитализма», приведший миллионы людей к крайней нищете. Наиболее ярким выражением этого кризиса стала Французская революция 1848 г. Экономический кризис показал, что классическая политическая экономия, в основе которой лежит принцип невмешательства государства в рыночный механизм, оказалась несостоятельной. Для ученых-экономистов актуальной задачей стала разработка альтернативной теории, адекватной сложившимся социально-экономическим условиям. В экономической науке начали формироваться две новые экономические школы: немецкая историческая и марксизм. Местом создания обеих школ стала Германия, и это не случайно. В те годы она в экономическом развитии существенно отставала от Англии. Это обстоятельство имело как психологические, так и теоретико-экономические последствия. Психологические последствия выражались в широких антианглийских настроениях и неприятии всего английского, в том числе классической теории А. Смита. Теоретико-экономические последствия выражались в том, что существенные различия экономических условий в Англии и Германии требовали разработки теории, в центре которой находилась бы историческая и национальная специфика условий хозяйствования.

Немецкая историческая школа провозгласила специфичность социально-экономических условий страны важнейшим фактором функционирования и развития национальной экономики. Она отказалась от стремления формулировать универсальные экономические законы, справедливые в любой стране и в любое время. Иными словами, она отказалась от космополитического подхода в экономической науке.

Экономисты исторической школы утверждали, что экономика каждой страны в каждый период времени характеризуется определенными закономерностями и тенденциями, но не строгими законами. Главным методом этой школы стал *эмпиризм*, т. е. выведение научных обобщений на основе беспристрастного изучения общественной практики, анализа объективных статистических данных и т. п. Немецкая историческая школа противопоставила тезису классиков о «невидимой руке» *концепцию национальных интересов*, которая предполагает активное вмешательство государства в экономику. При этом труд в области политики, судопроизводства, образования и культуры признавался производительным. Тем самым был отвергнут взгляд классиков на умственный труд как непроизводительный. Важнейший вклад немецкой исторической школы в становление институционализма состоит в том, что она рассматривала в качестве важнейших экономических факторов разнообразные социальные явления: психологические, нравственные, религиозные, культурные. Таким образом, впервые в экономической науке было исследовано влияние институтов на хозяйственную жизнь, т. е. заложен базис институционализма.



.....
Марксизм, в отличие от немецкой исторической школы, не отвергает базовые постулаты классической школы и сохраняет ее космополитический характер.

Однако Маркс пытается формулировать не всеобщие законы статичной капиталистической экономики традиционного, конкурентного типа, а всеобщие законы общественного развития, т. е. *динамические законы*. Если историческая школа видела источник развития общества в институциональных изменениях, то Маркс, наоборот, главным фактором общественного развития называет изменения в материальном производстве. Он рассматривает лишь один институт, который непосредственно связан с разделением труда в материальном производстве и изменяется вместе с последним. Этим институтом является *класс*. Таким образом, марксизм можно охарактеризовать как классовую институциональную теорию.

Фридрих Лист (1789 — 1846) — представитель немецкой исторической школы, один из первых и наиболее последовательных критиков классической политической экономии. Лист характеризует политическую экономию классической школы А. Смита термином «космополитическая экономия» (от *греч.* *kosmopolites* — гражданин мира) и противопоставляет ей национальную, или «истинную», политическую экономию, которая основывает свое учение на опыте, соотносит предлагаемые меры с потребностями настоящего времени и своеобразным положением отдельной нации. Национальная экономия опирается на философию, политику и историю. Философия требует все большего сближения между собой различных наций. Политика, наоборот, требует для нации самостоятельности и долговременности существования, особых мер к поощрению ее успехов в культуре, благосостоянии и могуществе и к улучшению ее социального строя. История вырабатывает средства к согласованию требований философии и политики. Лист утверждает, что классическая политэкономия имеет в виду космополитические требования будущего, причем весьма далекого. Не понимая требований настоящего и природы национальностей, она игнорирует даже само существование наций. Эта теория

признает лишь все человечество, благосостояние лишь всего рода человеческого, и ни в коем случае не нацию или национальное благосостояние. Она чуждается политики, не учитывает опыт и практику.

Разделение труда рассматривается в классической политэкономии в качестве главного фактора общественного развития. У Листа же, наоборот, в качестве такого фактора выступает *ассоциация* индивидуальных сил. Чем больше число тех, с которыми человек находится в сообществе, тем совершеннее ассоциация, тем значительнее результат, заключающийся в его интеллектуальном и материальном благополучии. Высочайшая ассоциация, существующая ныне, есть государство или нация. Самая высокая ассоциация, которая может быть достигнута лишь в далеком будущем, есть объединенное человечество. Развитие и сохранение национальных особенностей является в настоящее время главным предметом стремления отдельных народностей, и оно должно быть таковым. Это стремление ведет к мировому объединению, которое может быть полезно человечеству только в том случае, если многие нации достигнут одинаковой степени культуры и могущества. Нации, менее других развитые, вынуждены искать в самих себе средства для экономического развития, ограничивая торговлю с более развитыми странами. Таможенная система как средство, способствующее экономическому развитию нации при помощи регулирования международной торговли, должна опираться на принцип промышленного воспитания нации.

Космополитическая экономия и национальная экономия различны по существу и должны развиваться самостоятельно.



.....
 Если космополитическая экономия — это теория благ, имеющих меновую ценность, то национальная экономия — это теория *производительных сил*.

При определении понятия «производительные силы» Лист подчеркивает роль факторов, которые позже стали называть институциональными. Производительные силы в его понимании зависят не только от труда, накопленных сокровищ и капиталов, но также от нравственности и способностей людей, от социальных, политических и гражданских учреждений и законов, а главным образом, от самостоятельности нации и ее мощи. Как бы ни были люди прилежны, бережны, искусны, предприимчивы, разумны и нравственны, но без национального единства, без национального разделения труда и без национальной кооперации производительных сил нация никогда не сможет обеспечить себе прочное обладание своими интеллектуальными, социальными и материальными богатствами. Под *моральными факторами производительных сил* Лист понимал прежде всего высокий уровень образования населения, а под *социальными факторами* — учреждения и законы, обеспечивающие гражданам личную и имущественную неприкосновенность, свободное применение своих умственных и физических сил, — установления, которые регулируют и облегчают сношения.

По мнению Листа, классики абсолютизировали роль разделения труда в экономическом развитии. Производительность общественного труда находится в зависимости не только от разделения различных операций какого-либо предприятия меж-

ду несколькими лицами, еще в большей степени она зависит от моральной и материальной ассоциации нескольких лиц, объединившихся для достижения какой-либо общей цели. Для получения совершенных результатов необходимо, чтобы различные индивиды были объединены умственно и материально и находились во *взаимодействии*. История показывает, что благосостояние наций увеличивается пропорционально развитию человеческих ассоциаций. Протекционная система, обеспечивая монополию лицам своей нации в ущерб лицам других наций, является единственным средством, способным поднять отстающие страны до уровня опередивших их наций, и могущественной силой, ведущей нации к конечной цели — ассоциации народов. Высшее разделение труда в стране составляет разделение труда умственного и труда физического, которые находятся в тесном взаимодействии.

Принципиальное отличие системы национальной экономики Листа от политической экономики Смита может быть выражено одной фразой: «Способность создавать богатство бесконечно важнее самого богатства». Способность нации создавать богатство и есть ее производительные силы.



.....
Благосостояние нации обуславливается не количеством богатств, т. е. меновых ценностей, как считали классики, а степенью развития производительных сил.

Важнейшим фактором производительных сил выступает социальная среда, в которой человек воспитывается и действует. При этом важно, процветают ли науки и искусства, поощряются ли государственными учреждениями и законодательством религиозные чувства, нравственность и умственное развитие, личная и имущественная обеспеченность, свобода и право, развиваются ли в стране равномерно и гармонически все факторы материального благосостояния, достаточно ли могущество нации для того, чтобы из поколения в поколение обеспечивать населению благосостояние и успехи в образовании. Христианство, единоженство, уничтожение рабства и крепостного права, престолонаследие, изобретение книгопечатания, пресса, почта, монетная система, мера веса и длины, календарь и часы, полиция безопасности, введение свободного землевладения и пути сообщения — вот богатые источники производительных сил. Чтобы убедиться в этом, достаточно сравнить состояние европейских государств с состоянием государств азиатских.

Лист подвергает критике теории классиков за игнорирование ими социальных (или институциональных) факторов экономического развития. Он пишет, что А. Смит так мало понимал сущность этих сил, что он нигде не признает производительного значения *за умственным трудом* тех, кто заведует судом и администрацией, в чьих руках образование и религиозное воспитание, кто двигает науку, работает в области искусств и т. д. Исследования классиков ограничиваются той человеческой деятельностью, результатом которой являются материальные ценности. Смит настолько уклонился от истинного пути, что моральные силы начал объяснять из чисто материальных отношений. Его материалистичный взгляд на экономику не позволил ему признать, что всякие издержки на воспитание юношества, на правосудие, на оборону страны и т. д. являются тратой на пользу производительных сил. Наибольшая часть потребления нации должна идти на воспитание

будущих поколений, на создание будущих национальных производительных сил. Лист утверждает, что современное состояние народов является результатом накопившейся массы всевозможных открытий, изобретений, улучшений, усовершенствований и усилий всех предыдущих поколений. Все это образует *умственный капитал* живущего человечества, и каждая отдельная нация является производительной настолько, насколько она сумела усвоить это наследие от прежних поколений и увеличить его собственными приобретениями.

Роль *государства* в экономике фактически не учитывается в классической теории, как считает Лист. Отдельный человек, даже если он наилучшим образом знал и понимал свои собственные интересы, не всегда своей свободной деятельностью содействует интересам общества, особенно потребностям будущих поколений. При ведении своих частных дел человек обычно не имеет в виду защиту страны, общественную безопасность и многие другие цели, которые можно достичь лишь общественными средствами. Нация в лице государства для достижения таких целей налагает ограничения на свободу людей, она требует, чтобы они приносили ей в жертву часть своих доходов и своего труда, даже собственную жизнь. То, что благоразумно для национальной экономики, может оказаться нелепостью в частной экономике, и наоборот, причем по очень простой причине: потому что «портной — не нация, и нация — не портной». Практика показывает, что необходимость вмешательства государственной власти «сказывалась всегда тем больше, чем далее развивалось экономическое положение нации». Лист отвергает взгляд классиков на национальное богатство как на сумму богатств всех граждан. Он считает, что сумма производительных сил нации не равняется сумме производительных сил всего населения, она зависит, главным образом, от политического и социального положения нации.

Таблица 2.1 – Отличие национальной экономики Ф. Листа от политической экономики А. Смита

Аспект сравнения	Политическая экономика А. Смита	Национальная экономика Ф. Листа
Место создания	Англия	Германия
Центральная категория	Материальное богатство	Производительные силы
Высшая ценность	Меновая ценность	Способность создавать богатствой
Источник развития	Разделение труда	Ассоциация индивидуальных сил
Философия торговли	Фритредерство	Протекционизм
Производительная деятельность	Физический труд	Физический, умственный труд

Другим ярким представителем немецкой исторической школы является *Вернер Зомбарт* (1863 — 1941). Объяснение Зомбартом процесса общественного развития базируется на предложенном им понятии «хозяйственный дух», которое имеет много общего с понятием «институт». Хозяйственный дух есть совокупность душевных свойств и функций, сопровождающих хозяйствование. Это не только все проявления интеллекта, все черты характера, открывающиеся в хозяйственных

стремлениях, но также и все задачи, все суждения о ценности, которыми определяется и управляется поведение хозяйствующего человека. Исходная предпосылка правильного понимания хозяйственных явлений заключается, по Зомбарту, в сознании того, что дух в хозяйственной жизни может быть глубоко различным, что требуемые для успешной хозяйственной деятельности душевные качества так же отличаются в отдельных случаях, как и руководящие идеи и принципы, которыми определяется хозяйственная деятельность. Эпохи в хозяйственной истории Зомбарт различает по духу хозяйственной жизни в том смысле, что в определенное время определенный дух преобладал, т. е. определял собою хозяйственные действия большей части хозяйствующих субъектов.

Зомбарт рассматривает два основных типа хозяйственного духа: докапиталистический и капиталистический. *Докапиталистический человек* — это естественный человек. Основная черта докапиталистической жизни есть черта уверенного покоя, свойственная всякой органической жизни. Капиталистический дух превращает этот покой в беспокойство, переводя общество из статического состояния в динамическое.



.....
***Капиталистический дух** есть объединение предпринимательского духа и мещанского духа. **Предпринимательский дух** — это синтез жажды денег, страсти к приключениям и многого другого.*

Если предприниматель хочет иметь успех, он должен быть одновременно завоевателем — организатором — торговцем.



.....
***Мещанский дух** проявляется в склонности к счету и осмотрительности, в благоразумии и хозяйственности.*

Под мещанскими добродетелями Зомбарт понимает все те воззрения и принципы, которые вместе составляют хорошего гражданина и отца семейства, солидного и осмотрительного делового человека.

В качестве главного источника капиталистического духа Зомбарт называет биологический, наследственный фактор. Он считает, что все формы проявления капиталистического духа, как и все состояния души и психические процессы вообще, коренятся в определенных врожденных предрасположениях, т. е. в первоначальных унаследованных свойствах организма. На том основании, что в каждом буржуа обитают душа предпринимателя и душа мещанина, Зомбарт выделяет две различные человеческие натуры: натуру предпринимательскую и натуру мещанскую.



.....
***Предпринимательские натуры** — это люди с ярко выраженной интеллектуально-волево-решительной одаренностью, которой они обладают сверх обычной меры.*

У них много общих черт с полководцами и государственными людьми. Предпринимательской натуре Зомбарт противопоставляет мещанскую натуру, представленную скорее обыкновенными людьми. Люди предпринимательского типа отдают, а не берут; они созерцают, размышляют и мечтают. Люди же мещанского типа, наоборот, берут, а не отдают; они воспитывают, наставляют и считают. Первые — единичные личности, вторые — стадные люди.

Каждому проявлению капиталистического духа должно соответствовать естественное, в крови заложенное предрасположение. Тем самым Зомбарт разделяет точку зрения о первоначальном предрасположении народов к капиталистическому духу и отвергает взгляд, согласно которому предрасположения формируются в ходе истории. К народам со слабым капиталистическим предрасположением он причисляет кельтов и готов. Среди наций с сильным капиталистическим предрасположением он выделяет две группы с доминированием предпринимательского духа и мещанского духа соответственно. Зомбарт называет первую группу народами *героев*, а вторую — народами *торговцев*. К первой группе он причисляет римлян, норманнов, саксов и франков, а ко второй — флорентинцев, фризов, евреев и шотландцев. Зомбарт приходит к заключению, что решающее влияние на развитие капиталистического духа в Европе оказали народы торговцев.

Макс Вебер (1864 — 1920) — немецкий экономист и социолог. Основные работы: «Об объективности социологического и социально-экономического познания» (1904), «Протестантская этика и дух капитализма» (1905), «Хозяйство и общество» (1921).

Вебер известен своими трудами в области методологии экономической науки. Он отвергает широко распространенное убеждение о существовании абсолютно *объективного* экономического анализа. В частности, он называет односторонним метод Маркса, согласно которому тот выводил всю совокупность общественных явлений из материальных интересов. Сведение такой совокупности к одним экономическим причинам нельзя считать исчерпывающим ни в одной области общественнознания. Как пишет Вебер, история банковского дела какого-либо народа, в которой объяснение построено только на экономических мотивах, столь же невозможно, как «объяснение» Сикстинской мадонны, выведенное из социально-экономических основ культурной жизни времени ее возникновения. Такое объяснение носит не более исчерпывающий характер, чем выведение капитализма из тех или иных преобразований религиозного сознания или выведение какого-либо политического института из географических условий среды.

Вебер подвергает критике методологические основы *классической политэкономии*. Он определяет классическую теорию как «технику», поскольку она рассматривает общественные явления с однозначной, ценностной точки зрения, с точки зрения материального богатства подданных государства. По его мнению, абстрактный теоретический метод классической школы непримиримо противостоит эмпирическому историческому анализу. Заменить историческое познание действительности формулированием законов или, наоборот, вывести законы из исторических наблюдений методически невозможно. *Абстрактная экономическая теория* устанавливает действие одного психического мотива — стремления к наживе. Но при этом часто делается необоснованный вывод, будто результат теоретической работы может быть использован для получения определенных количественных ре-

результатов, значимых для реальной действительности. Однако для получения такого результата должна быть изначально известной вся историческая действительность в целом со всеми причинно-следственными связями. Но если бы исследователю стало доступным такое знание, то тогда его теория полностью потеряла бы свой познавательный смысл.

Вебер ввел в общественные науки понятие «идеальный тип».



.....
Идеальный тип — это «идея» общественного явления.

Так, абстрактная экономическая теория описывает идеальную картину процессов, происходящих *на рынке* при свободной конкуренции и строго рациональном поведении. Этот мысленный образ сочетает определенные связи и процессы в некую лишенную внутренних противоречий систему мысленных связей. По своему содержанию данная конструкция носит характер *утопии*, полученной посредством мысленного усиления определенных элементов действительности. В реальной действительности такой мысленный образ, как «рынок», в его понятийной чистоте нигде не обнаруживается; это утопия. Задача исследования состоит в том, чтобы в каждом отдельном случае установить, насколько действительность близка к данному мысленному образу или далека от него. Абстрактная экономическая теория рынка представляет собой лишь один из вариантов утопий капиталистической культуры, где господствуют только интересы частных капиталов.

Вебер определяет *дух капитализма* как этически окрашенную норму, регулирующую весь уклад жизни общества. Это понятие основано на представлении о профессиональном долге, об обязательствах, которые каждый человек должен ощущать по отношению к своей профессиональной деятельности, в чем бы она ни заключалась и независимо от того, воспринимается ли она индивидом как использование его рабочей силы или его имущества. Способность полностью отдаваться деятельности в рамках своей профессии является, по Веберу, самой характерной чертой капиталистической культуры.

Вебер исследует влияние религии, и прежде всего *протестантизма*, на становление капиталистического духа. Он отмечает, что в языке у всех протестантских народов присутствует понятие, которое в немецком языке именуется *Beruf* — *профессия, призвание*. В значении этого слова Вебер выделяет религиозный мотив — представление о поставленной Богом задаче. В понятии *Beruf* находит свое выражение центральный догмат протестантского учения, который единственным средством стать угодным Богу считает не пренебрежение мирской нравственностью в форме монашества, а исключительно выполнение мирских обязанностей так, как они определяются для каждого его местом в жизни; тем самым эти обязанности становятся для человека его призванием. С точки зрения Лютера, творца Реформации, монашеский образ жизни не только бессмыслен для оправдания перед Богом, но и являет собой лишь порождение эгоизма и холодного равнодушия, пренебрежение мирскими обязанностями человека. Мирская же деятельность, напротив, характеризуется им как проявление христианской любви к ближнему. Конкретная профессия каждого человека становится для него непосредственным вы-

ражением божественной воли, заветом Бога выполнять свой долг именно в этом конкретном положении, которое человек занимает по воле провидения. Понятие Beruf дает оценку рационально поставленному капиталистическому предпринимательству как богоугодному делу. Такое понимание призвания, с одной стороны, совершенно успокаивало совесть предпринимателя, с другой — побуждало рабочих к труду; при этом в качестве награды за выполнение своего призвания рабочими последним обещалось вечное блаженство — награда, которая в то время имела высочайшую ценность. Результатом Реформации как таковой было прежде всего то, что в противовес католической точке зрения моральное значение мирского профессионального труда и религиозного воздаяния за него чрезвычайно возросли.

Карл Маркс (1818 — 1883) — основатель марксизма, сторонник пролетарского социализма. Маркс — последователь классической школы политической экономии А. Смита. Он разделял основные теоретические положения этой школы, и главное из них — трудовую теорию ценности, которая отождествляет величину меновой ценности товара с объемом, затраченным на его производство среднего, абстрактного труда. Также Маркс придерживался взгляда классиков на разделение труда как главного фактора производительности общественного труда. В то же время Маркс расширил классическую теорию посредством рассмотрения ряда социальных аспектов и на основании такого синтеза предложил *свою теорию экономического развития*. Тем самым он преодолел статичный характер классической теории и наделил свою теорию чертами, которые теперь характеризуют как институциональные. Теория экономического развития, построенная Марксом на основе базовых постулатов классической школы и добавленных им социально-институциональных постулатов, получила название марксизма. Теорию марксизма многие современные экономисты воспринимают как первую институциональную экономическую теорию. Рассмотрим положения марксизма, которые отличают или сближают эту теорию с предшествующими экономическими школами: классической и исторической.

Частная собственность. Классическая школа трактует частную собственность как высшую, наилучшую форму собственности. Такая позиция исключает саму постановку вопроса о возможности ее замены в будущем какой-либо иной формой собственности. Маркс подходит к проблеме собственности с исторических позиций. Он исследует процесс развития форм собственности и делает вывод об исторической ограниченности, преходящем характере частной собственности. Поскольку производство приобретает все более общественный характер, сфера действия частной собственности сужается, а сфера общественной собственности расширяется.



.....
 Иными словами, в процессе развития экономики происходит естественный процесс *обобществления производства*, который выражается главным образом в концентрации капитала.

Любое общество когда-нибудь достигнет такой фазы развития, когда становится целесообразным окончательный переход к общественной собственности, т. е. переход к *коммунизму*.

Разделение труда. Маркс отдает должное позитивному воздействию разделения труда на общественное развитие. Однако, в отличие от экономистов-классиков, он делает акцент на негативных последствиях разделения труда. Оно оказывает негативное воздействие на отдельного индивида, проявляясь как *отчуждение труда*. В развитом капиталистическом обществе рабочий выполняет одну простую, частичную функцию, не требующую от него ни высокой квалификации, ни творческих способностей. Рабочий не осознает той роли, которую играет его труд в конечном результате производства, он не может влиять на этот результат и вообще на процессы общественной жизни. Тем самым труд рабочего теряет для него общественный характер, а сам рабочий превращается в частичного рабочего, в придаток машины. На экономику в целом разделение труда оказывает негативные последствия: усиление материального и социального неравенства, разделение умственного и физического труда, возникновение качественных различий между городскими и сельскими условиями жизни. Но самым главным следствием разделения труда является возникновение классов.

Классы. Экономисты классической школы рассматривают общество как однородную совокупность хозяйствующих субъектов, находящихся в состоянии хаотической конкуренции. Поэтому проблема классов ими фактически не рассматривалась. Маркс, наоборот, рассматривал любое общество как систему сложившихся в нем классов. При исследовании классов он не просто стремился дать их описание или предложить классификацию, но пытался выявить *противоречие* между ними, служащее источником общественного развития в данный исторический период времени. По Марксу, история развития любого общества есть история борьбы классов, имеющих противоположные интересы. В капиталистическом обществе он выделил два противоположных класса: класс капиталистов (буржуазия) и класс рабочих (пролетариат). Маркс пришел к выводу, что интересы этих классов являются антагонистическими, т. е. в принципе непримиримыми. Общество может преодолеть это противоречие только путем насильственного уничтожения класса капиталистов и перехода к бесклассовому обществу — *коммунизму*. Здесь марксистская теория обнаруживает внутреннее противоречие: если борьба классов действительно является источником общественного развития, а при коммунизме классы отсутствуют, то тогда остается неясным вопрос об источнике общественного развития при коммунизме. Эта проблема не получила своего решения в рамках марксистской теории.

Производительные силы. Маркс использует термин «производительные силы», введенный ранее в экономическую науку представителем немецкой исторической школы Ф. Листом. Последний понимал под этим термином все факторы, способствующие созданию общественного богатства: как технические, так и социальные (моральные, политические и др.). Маркс же относит к «производительным силам» только материальные, технические факторы. Он использует наряду с этим термином также другие: «способ производства» и «базис». Все прочие явления хозяйственной жизни Маркс объединил понятием «производственные отношения», которое охватывает систему государственного устройства, доминирующую форму собственности, классовую структуру общества и многое другое. Наряду с термином «производственные отношения» Маркс также использовал термин «надстройка».

Экономическое развитие. Классическая теория понимает под экономическим развитием простой количественный процесс возрастания объема наличной мено-

вой ценности, или материального богатства. Представители немецкой исторической школы дают иную, качественную трактовку экономического развития, включая в это понятие развитие государственности, морали, культуры, искусства, творческих способностей людей и др. Источники развития также трактуются этими школами по-разному. У классиков свободная конкуренция и государственное невмешательство признаются идеальным условием для функционирования и развития экономики. Немецкая историческая школа, наоборот, подчеркивает важность государственного регулирования экономики, например в форме *протекционизма*. Источники развития представители этой школы видят скорее не в материальных основах производства, а в моральных, духовных, культурных, правовых основах общественной жизни. Позиция Маркса в этом вопросе принципиально *отличается* от воззрений обеих экономических школ. Он видит причину экономического развития в материальных основах производства, т. е. в производительных силах, как он их понимает. При этом обратное влияние культуры на производство, находящееся в центре внимания представителей исторической школы, им фактически игнорируется. Такой взгляд на общественное развитие сам Маркс охарактеризовал как *материалистическое понимание истории*. По его мнению, экономическое развитие происходит следующим образом.

Этические оценки. Классическая политэкономия не содержит явных этических (ценностных) оценок, т. е. формально она является позитивной, этически нейтральной теорией. На самом деле, как и любая общественная дисциплина, классическая экономическая теория базируется на определенной системе ценностных постулатов. В данном случае таким постулатом выступает позиция, согласно которой условия свободной конкуренции и государственного невмешательства являются наилучшими для общественного развития. Этот тезис подвергался жесткой критике представителями исторической школы. Представители исторической школы ставили во главу угла национальные, государственные интересы. Все меры, которые способствуют достижению национальных целей, они признавали полезными, позитивными, а меры, препятствующие достижению этих целей, — вредными, негативными. Маркс в своей теории абсолютизировал классовые интересы пролетариата — того класса, который он считал передовым в капиталистическом обществе. Он полагал, что положение пролетариата в капиталистическом обществе несправедливо, поскольку система частной собственности устарела и обеспечивает рабочим несправедливый уровень оплаты труда. Для научного обоснования своей позиции Маркс создал теорию *эксплуатации*. Он доказывал, что продукт, создаваемый рабочим, распадается на две части: необходимый продукт и прибавочный продукт. Необходимый продукт эквивалентен по стоимости затраченному в процессе труда усилиям, он передается рабочему в форме заработной платы. Прибавочный продукт присваивается капиталистом в форме прибыли. Степень эксплуатации, или норма прибавочной ценности, равна отношению прибавочного продукта к необходимому продукту. Чем больше этот показатель, тем выше степень эксплуатации рабочих, тем менее справедлива их заработная плата. Распределение общественного продукта абсолютно справедливо, по Марксу, если норма прибавочной ценности равна нулю, а следовательно, и суммарная прибыль класса капиталистов также равна нулю. Понятно, что абсолютно справедливая заработная плата не может быть обеспечена в рамках капиталистического способа производства.

2.2 Торстейн Веблен — основатель институционализма

Торстейн Веблен (1857 — 1929) — американский экономист, основатель институционализма. Всякую социальную общность Веблен рассматривает как производственный или экономический механизм, структура которого складывается из социально-экономических *институтов*. По его мнению, институт — это:

- распространенный образ мысли о том, что касается отдельных отношений между обществом и личностью и отдельных выполняемых ими функций;
- привычный образ мысли, руководствуясь которым живут люди;
- привычные способы осуществления процесса общественной жизни в связи с материальным окружением, в котором живет общество;
- принятая в настоящее время система общественной жизни;
- превалирующая духовная позиция, или теория образа жизни.

Эволюция общественного устройства является, по Веблену, процессом естественного отбора институтов. Сегодняшняя обстановка формирует институты завтрашнего дня исходя из процесса принудительного отбора, воздействуя на привычные взгляды людей и таким образом изменяя или укрепляя духовную позицию, унаследованную от прошлого. Институты наследуются от более или менее далекого времени, они есть результат процессов, происходивших в прошлом, и, следовательно, не находятся в полном согласии с требованиями настоящего времени. Эволюция общества является, по сути, процессом адаптации, происходящим под давлением обстоятельств в умах отдельных людей, уже больше не терпящих привычного образа мысли, сложившегося в прошлом при другом стечении обстоятельств.

Веблен связывает развитие институтов с четырьмя фазами развития общества.

- 1) *Миролюбивое дикарство* (раннее первобытное общество). Доминирующим видом деятельности человека здесь является собирательство. Индивидуальная собственность практически отсутствует, проявление способностей отдельного человека может происходить главным образом в занятиях, направленных на поддержание жизни группы. Побуждение к соперничеству невелико.
- 2) *Хищническая фаза* (позднее первобытное общество). Доминирующим видом деятельности здесь является охота. Захваченная добыча, трофеи охоты начинают цениться как свидетельство личных способностей и выступают в качестве первичной формы собственности. Борьба, агрессия становятся общепризнанной, достойной формой самовыражения. При этом получение материальных предметов способами, отличными от насильственного захвата, начинает считаться недостойным высокого звания человека. Отношение к труду приобретает пренебрежительный характер, возникает вызывающее зависть различие между доблестной деятельностью и приобретением посредством захвата, с одной стороны, и производственной деятельностью — с другой. Хищнической настрой становится общепринятым духовным настроением.

- 3) *Квазимиролюбивая фаза* (рабовладельческий строй, феодализм). Доминирующим видом деятельности здесь является производственная деятельность. С развитием общественного производства обладание богатством приобретает все большее значение и набирает силу в качестве привычной основы уважения и почета. Собственность в форме материального богатства становится общепризнанным признаком личных способностей человека. Цель, присущая накоплению, состоит в том, чтобы возвыситься над другими людьми, приобрести большой почет и большую власть. Наиболее уважаемым занятием становится праздность, или непроизводительное потребление времени.
- 4) *Миролюбивая фаза* (капитализм). Доминирующей деятельностью здесь является наемный труд. В начале этой фазы основой уважения по-прежнему служит праздность, а соперничество людей имеет форму денежного соперничества. Вместе с тем постепенно оформляются два противостоящие друг другу вида институтов: институты потребления (финансовые) и институты производства. В первую категорию попадают занятия, которые связаны с обладанием или приобретением собственности. Они направлены на развитие хищнических способностей и формирование духа хищничества. Во вторую категорию попадают занятия, которые имеют отношение к мастерству и производству. Воспитательное действие производственного процесса, с которым эти люди непосредственно имеют дело, направлено на приспособление их образа мысли к «независтническим интересам коллективной жизни». Развитие общественного производства вызывает отмирание хищнических способностей и склонностей.



.....
 Наиболее устойчивые институты, которые имеют важнейшее значение на всех фазах общественного развития, обладают биологической природой и характеризуются как *социальные инстинкты*. Основными являются три инстинкта, связанные с альтруизмом, любознательностью и мастерством.

Инстинкт альтруизма произошел от биологического инстинкта заботы о потомстве и в обществе проявляется как бескорыстная забота об общественном благе в форме благотворительности, политической активности и др. *Инстинкт любознательности* обусловлен тем, что детеныш животного должен активно исследовать окружающую среду, для того чтобы выжить. В обществе он проявляется в художественном и научном творчестве. *Инстинкт мастерства* развился на основе деятельности животного по добыче необходимых средств существования. В обществе он проявляется в форме производительной деятельности. Данный инстинкт — важнейший из трех, он является судом высшей инстанции в любом вопросе экономической целесообразности. Его можно назвать склонностью к эффективным действиям. Человек с соответствующим типом характера стремится к достижению какой-либо конкретной, объективной безличной цели и испытывает неприязнь к бесполезной трате сил. Проявляя свои способности в действии, человек достигает общественного уважения и признания.

Инстинкту мастерства противостоит институт *завистливого сравнения*, который сформировался в хищническую эпоху и оказал значительное влияние на становление различных институтов: собственности, класса, манер поведения потребления и многие другие.

Собственность. В качестве самой ранней формы собственности Веблен рассматривает собственность на женщин со стороны здоровых мужчин первобытной общины. Практика захвата у врага женщин в качестве трофея способствовала возникновению собственности в форме брака, приведшему к образованию семьи с мужчиной во главе. Постепенно понятие собственности распространилось на продукты труда женщин и возникла собственность на вещи. Мотив, лежащий в основе собственности, — соперничество. Обладание богатством наделяет человека почетом, который выделяет людей и делает их объектом зависти. Обладание богатством, сначала ценившееся просто как свидетельство проявленных способностей, само по себе становится в представлении людей похвальным делом. При дальнейшем совершенствовании института собственности богатство, приобретенное пассивно, путем унаследования от предков, вскоре становится даже более почетным, чем состояние, приобретенное собственными усилиями.

Классы. Веблен выделяет в обществе два класса: производительный и праздный. Отношение этих классов основано на завистническом соперничестве. Самым сильным из факторов соперничества является требование воздержания от производственной деятельности. В привычном мышлении людей в условиях хищнической культуры труд начинает ассоциироваться со слабостью и подчинением хозяину. Труд, следовательно, является показателем более низкого положения и оказывается недостойным высокого звания человека. Демонстративное воздержание от труда становится, таким образом, традиционным признаком превосходства в денежных делах и общепризнанным показателем почета. Формируется праздный класс, занятия которого носят хищнический, а не производительный характер: управление, военное дело, спорт, развлечения и отправление обрядов благочестия.

Манеры поведения. Скрытые экономические основания хороших манер Веблен видит в почетном характере того непроизводительного потребления времени и сил, без которых не обходится их приобретение. Хорошее воспитание требует времени, сил и расходов и, следовательно, выходит за пределы возможностей тех, чьи силы и время поглощаются работой. В конечном счете значение хороших манер заключается в том факте, что владение ими — своего рода расписка в праздном образе жизни.

Подставная праздность. С развитием производства многие представители праздного класса получают возможность не только самим освободиться от производственной деятельности, но и освободить от нее подчиненных им людей. Этот процесс постепенного отстранения от производственных занятий, как правило, начинается с освобождения жены или главной из жен. Появляется специальный вид прислуги, предназначенный скорее для демонстрации богатства хозяина, чем для действительного несения службы. Поскольку такая прислуга является свидетельством платежеспособности, в ее обязанности включается все меньшее число производительных функций. Полезность слуг заключается теперь большей частью в их демонстративном отстранении от труда, а также в том, что это отстранение представляет собой доказательство господской власти и богатства.

Таблица 2.2 – Развитие институтов по Веблену

Институт	Хищническая фаза	Квазимиролюбивая фаза
Движущий мотив	Инстинкт мастерства	Завистливое
Собственность	Свидетельство	Свидетельство почета
Почетная	Охота, сражение	Праздность
Разделение труда	Мужчины – женщины	Праздничный класс – трудящийся класс
Жена, слуги	Трофей охоты	Подставные потребители



.....
Демонстративное потребление — это использование потребления для доказательства обладания богатством.

На ранних фазах хищнической культуры потребление отборных продуктов питания, а зачастую редких предметов украшения становится запретным для женщин и детей. На квазимиролюбивой стадии весьма строгим правилом становится то, что рабы должны потреблять только самое необходимое для поддержания жизни. Для господина, живущего в праздности, демонстративное потребление материальных ценностей есть средство достижения уважения. Роскошные пиры и балы особенно хорошо служат этому назначению.

Жизненный уровень является привычным мерилем и задает привычный порядок реагирования на определенные стимулы. Трудность отступления от привычного уровня — это трудность отказа от однажды усвоенной привычки. Уровень расходов, принятый внутри класса, к которому принадлежит человек, в значительной мере определяет его жизненный уровень. Общепринятый уровень расходов осознается им как нормальный через привычное усвоение соответствующего образа жизни. Но уровень расходов осознается и опосредованно — через распространенное требование придерживаться (из страха общественного осуждения) общепринятого размаха расходов, считая это делом приличия.

Потребительские предпочтения. Требование демонстративного расточительства является, по Веблену, регулирующей нормой потребления. В большинстве полезных предметов обнаруживаются определенные свойства, повышающие цену, но не увеличивающие пропорционально этому пригодность этих предметов для служения материальным целям, которому они явно предназначены. В одежде более явно присутствует, чем в любой другой сфере потребления, общепризнанное желание расколоть напоказ. Люди всех классов, подвергая себя расходам на одежду, большей частью делают это не для того, чтобы защитить свою персону от холода, а ради респектабельного внешнего вида. Для того чтобы одежда отвечала своему назначению действенным образом, она должна быть не только дорогой — нужно, чтобы всякому наблюдателю становилось ясно, что ее владелец не занят ни в каком производительном труде.

Мода. Критерий почтенности требует, чтобы в одежде было видно расточительное расходование, однако «природному вкусу всякая расточительность про-

тивна». И этот антагонизм раскрывает источник непрерывных изменений в моде. Мнимая полезность модных деталей одежды является столь очевидным притворством, а их фактическая бесполезность вскоре привлекает к себе столь пристальное внимание, что производители одежды вынуждены прибегнуть к новому стилю. Однако новый стиль должен подчиниться требованию почтительной расточительности и бесполезности, которая вскоре становится так же неприемлема, как бесполезность стиля предшественника. И тогда единственное средство, которое предоставляется законом расточения, — искать выход в каком-нибудь новом, равно бесполезном и несостоятельном сооружении. Отсюда проистекает и уродливость модной одежды, и ее беспрестанное изменение. Принцип новизны в одежде — это еще одно следствие закона демонстративного расточительства. Человек, носящий вышедшую из моды одежду, демонстрирует отсутствие должной платежеспособности и тем самым наносит урон своей репутации.

Эстетические воззрения. Условие денежной благопристойности, по мнению Веблена, оказало ощутимое воздействие на представление людей о красоте. «Как правило, большая удовлетворенность от употребления и созерцания дорогих и, казалось бы, красивых предметов в значительной мере объясняется удовлетворением нашего вкуса к дорогостоящим, которая скрывается под маской красоты». Так, серебряная ложка ручной работы не более полезна, чем точно такая же ложка из более дешевого материала, изготовленная машинным способом. Вместе с тем первая ложка дороже, а потому считается красивее.

Обычно считают некрасивым предмет, имеющий высокую практическую ценность. Например, домашняя птица, коровы и свиньи носят производительный характер и, следовательно, на них не обнаруживается печать красоты. Иначе дело обстоит с теми домашними животными, которые обычно не служат никакой производственной цели, такими, как попугаи, канарейки, кошки и скаковые лошади. Они обыкновенно составляют статью демонстративного потребления, а следовательно, их содержание почетно по своей природе, и их законным образом можно считать красивыми.

Спорт. Основанием для пристрастия к спорту является, по Веблену, архаичный духовный склад — обладание хищнической способностью к соперничеству со сравнительно высокими потенциальными возможностями. Сильная предрасположенность к авантюрному подвигу и к причинению ущерба особенно ярко выражена в тех занятиях, которые в разговорной практике носят особое название — увлечение спортом. Спорт дает тренировку ловкости, сопернической свирепости и хитрости, выступающих характерными особенностями хищнического образа жизни. Результатом является скорее односторонний атавистический возврат к варварству или к «звериным правам», т. е. восстановление и подчеркивание тех пагубных диких черт, которые направлены на нанесение ущерба, без соответствующего развития тех черт, которые служили бы самосохранению индивида и полноте его жизни в диком окружении.

Азартные склонности. Склонность к азартным играм Веблен трактует как побочную черту темперамента варвара. Главным фактором азартного нрава является вера в удачу — представление о причинной обусловленности случайного в последовательности явлений. Вера в удачу имеет непосредственное экономическое значение. Она является архаичной чертой, не соответствующей нуждам современ-

ного производства и препятствующей достижению максимальной эффективности в коллективной экономической жизни.

2.3 Теория монополистического капитализма Дж. Гобсона

Джон Гобсон (1858—1940)— создатель теории монополистического капитализма, сторонник «прогрессивного социализма». Главный объект исследований Дж. Гобсона — *монополия*. Он изучал общую тенденцию к образованию крупных предприятий, которые стремятся заменить конкуренцию различными формами промышленных объединений.



.....
 Факторы, дающие крупному предприятию преимущества перед мелким, он делит на два класса: *факторы производительных сил* и *факторы конкуренции*.

К первому классу относятся моменты, возникающие благодаря росту разделения труда и увеличению его производительности и дающие чистую экономию затрат при производстве данного количества благ с точки зрения всего общества. Таковыми являются:

- экономия при закупке и транспортировке крупных партий сырья;
- переход к наиболее совершенным формам материального производства;
- экономия вследствие внутрифирменной специализации;
- экономия, состоящая в сбережении труда в области управления и надзора;
- экономия места и пространства.

К факторам экономии в области конкуренции относятся преимущества крупного производства перед более мелкими. Таковыми являются:

- значительная экономия на рекламе. В большинстве случаев огромная часть этих затрат не дает экономии с точки зрения интересов общества, а является просто прибылью одной фирмы, компенсированной потерями других;
- возможность для крупного предприятия обеспечить себе монопольное пользование каким-нибудь патентом или производственным секретом в области машинной техники или способов изготовления, которые иначе перешли бы к другой фирме или стали бы общим достоянием;
- большая возможность для крупного предприятия оказывать давление благодаря полной или частичной монополии на заработную плату, получать сырой материал по дешевым ценам, брать с покупателей большие цены, чем можно было бы получить в условиях свободной конкуренции.

По мнению Гобсона, каждое промышленное предприятие тяготеет к определенной «типичной величине», которая дает для данного времени максимальную экономию. Пределы выгоды предприятия основаны, в конечном счете, на за-

коне сокращения прибылей не в отношении техники производства, а *управления* предприятием. Каждое расширение приносит с собой большую сложность, и административный механизм становится более громоздким, вызывая непроизводительную трату труда из-за недостатка координации, возникновения беспорядка, трений и пр. Поэтому *личные* способности персонала, необходимые при ведении дела в более крупном организационном масштабе и в выборе подчиненных, делают максимальный размер предприятия чрезвычайно эластичным.

Гобсон исследовал *власть финансистов* в капиталистической экономике. Финансиста он рассматривал как продукт акционерного общества. В основе акционерного общества обычно лежит некая «доходная идея», и чтобы сделать ее товаром, пригодным для продажи, деловой человек прибегает к содействию финансиста, имеющего возможность выпустить ее на рынок таким образом, чтобы инвестирующая публика соблазнилась и стала покупать акции. Приток новых капиталов, нужных для расширения предприятия, идет, главным образом, от мелких и средних вкладчиков. Эти вкладчики мало знакомы с работой финансовой системы и не могут контролировать ее. Ценность крупной акционерной компании носит в высшей степени *спекулятивный характер*. Это связано с тем, что оценка будущей доходности компании, которая служит «главным якорем» честного финансирования, не может быть достаточно точно предсказана. Появляется возможность создания «дутых» обществ, стремящихся внушить незаслуженное доверие публике для временного взвинчивания цен неполноценных акций.

Гобсон выдвинул свою теорию *промышленных кризисов*, которая, по словам Дж. Кейнса, во многом предвосхитила его собственную теорию. Гобсон отвергает положение классической школы, что перепроизводство, избыток труда и капитала не может быть общим явлением. Он утверждает, что главным злом промышленной депрессии является *недопотребление*. Если некоторое количество капитала и труда бездействует во всех или в большинстве отраслей промышленности в одно и то же время, единственной возможной причиной их бездействия может быть только отсутствие спроса на товары, производимые ими совместно.



.....
 Гобсон, как и Кейнс, подчеркивает негативную роль *чрезмерных сбережений*.

Если капиталисты и рабочие не захотят потреблять дополнительные продукты, а просто будут сберегать, строить большее количество заводов, изготавливать большее количество продуктов, то они скоро увидят, что стремятся к невозможному. Вновь вложенный капитал и «свежий» труд могут быть использованы только при условии, что они сами или другие лица увеличат потребление продуктов. Если причины, заставляющие предпринимателей и рабочих отказываться увеличивать свое потребление соответственно нормам производства, будут в силе повсюду, то окажется, что капитал и труд бездействуют потому, что те, кто может потреблять продукты их производства, не хотят приобретать их, а желают временно отложить свое потребление, т. е. сберегать.

Причина кризисов в капиталистической экономике кроется, по мысли Гобсона, в том, что сумма текущих сбережений, которая компенсируется с точки зрения об-

шества, строго ограничена. Никто не может предугадать, какой спрос будет в двенадцатом поколении наших потомков и какие способы производства будут господствовать в их время. В результате излишнего желания отложить потребление на будущее образуются значительные суммы денег, которые не могут найти обеспеченного и доходного помещения. Они дают материал учредителям акционерных компаний, и те специальными обманчивыми программами собирают эти деньги. Их поддерживают строительные фирмы и архитекторы, стремящиеся заключить контракты на постройку фабрик. В интересах этих и многих других групп — влить в производство новые капиталы вне зависимости от того, нужны ли они для общественного потребления. Эти условия, создающие *противоположность интересов* индивида и общества, охватывают все отрасли современной промышленности, но наибольшее влияние они имеют на тех предприятиях, где главную роль играют сложные машины или где реклама дает возможность посторонним лицам добиться успеха. Автоматический рост дутых акционерных обществ и всевозможных скоропалительных и мошеннических предприятий в период кризисов доказывает, что всякое надежное использование капитала исключено и что норма сбережений превысила нормальный и нужный для промышленности уровень. Эти дутые предприятия являются, согласно образному выражению Гобсона, «опухолью на теле промышленности», свидетельствующей о замедленном и нездоровом кровообращении.



.....
 Гобсон — автор теории *прогрессивного социализма*.

Он утверждает, что большое количество частной предприимчивости не способствует промышленному прогрессу. Энергия, потраченная на конкуренцию, все в большей степени бесследно поглощается в ожесточенной борьбе между торговыми соперниками, а не расходуется на совершенствование промышленных искусств или увеличение материального богатства. Исторически жажда наживы не выступает в качестве стимула промышленного прогресса в его наиболее крупных достижениях. Любовь к знанию, чистое наслаждение от изобретательской деятельности и простой случай играют самую выдающуюся роль в истории промышленных усовершенствований. История индустрии показывает, что в современных условиях стимул личных выгод действует крайне губительно. Лишь немногие из современных великих изобретателей заработали деньги на своих изобретениях.

По Гобсону, весь прогресс от первобытного общества до современной цивилизации выступает в форме постепенно растущей *социализации* низших функций и уничтожения примитивных видов конкуренции. И все это делается для того, чтобы все большая часть индивидуальной активности могла идти на выполнение более высоких функций, а конкуренция перешла в высшие области.

Гарантию социального прогресса Гобсон усматривает в совершенствовании *качества потребления*. Промышленная эволюция обеспечивает для все большего числа потребителей удовлетворение основных физических, жизненных потребностей. С развитием общества потребители приходят к более высокой оценке качественной стороны потребления и развивают индивидуализацию вкусов, требующих для своего удовлетворения индивидуализированного же производства. В той

Таблица 2.3 – Прогрессивный социализм Дж. Гобсона

Аспект сравнения	Капитализм	Прогрессивный социализм
Взаимодействие	Конкуренция	Содружество
Роль конкуренции	Повышение эффективности	Увеличение затрат
Прогресс	Технический	Духовный
Рост потребления	Количественный	Качественный
Потребительские вкусы	Однотипные	Разнообразные
Производство и потребление	Разделены	Объединены
Экономическая информация	Конфиденциальна	Открыта
Роль государства	Невмешательство	Общественный контроль
Собственность на землю	Частная	Государственная

степени, в какой это происходит, *искусство* играет все более выдающуюся роль в соответствующих отраслях промышленности, ослабляя дальнейший рост промышленного сектора экономики.

Гобсон стремится доказать, что процесс замены количественных форм потребления качественными определяет темп *социального прогресса*. Он утверждает, что развитие индивидуальности вкусов потребителей приводит к нарушению известного закона «сокращения прибылей», который, по его словам, бросает «мрачную тень» на промышленный прогресс в том виде, как его обычно представляют.

Развитие качественной стороны потребления есть средство избавиться от моральных недугов, возникающих вследствие *конкуренции*. Чем сильнее потребление приобретает качественный оттенок и чем более отдельный индивид настаивает на удовлетворении своих особых вкусов, тем меньше вероятность столкновения двух лиц в сфере их желаний и борьбы между ними за одно и то же благо. В сфере интеллектуальных и духовных наслаждений конкуренция открывает путь к *содружеству* и «благородному соревнованию». В стремлении к знанию соперничество не имеет антагонистического характера: когда один выигрывает, другой не теряет ничего. Наоборот, обогащение одного есть обогащение всех. В высших формах потребления нет места для чисто эгоистических мотивов, ибо наслаждение одного индивида требует наслаждения других. Достижение высших ступеней знаний для отдельного индивида невозможно без помощи других; наслаждение таким знанием состоит во все более широком *общении* с другими.



Выводы

Таким образом, высшие блага по своей сути одновременно и социальные, и индивидуальные, знаменуют собой достижение того синтеза, при котором исчезает антагонизм «одного» и «всех», выступающий в более низких сферах конкуренции.

Гобсон определил основные направления *экономических преобразований*, требуемых для перехода общества к прогрессивному социализму.

- 1) *Открытость экономической информации*. По мысли Гобсона, гласность хозяйственных операций способна дать существенную экономию при создании товарных ценностей. Должно быть признано, что при сложности современной коммерческой деятельности не существует ничего, что являлось бы «персональным» или вообще частным делом.
- 2) *Общественный контроль*. Гобсон отвергает классическую концепцию «невидимой руки». Современная промышленность приобретает по существу коллективный характер и, следовательно, требует коллективного контроля. Там, где частичный контроль недостаточен, чтобы отстоять общественные интересы перед лицом монополии или расточительства, — там государственное управление должно занять место частного предпринимательства, становящегося опасным для общества.
- 3) *Борьба с частными монополиями*. Растущая социализация промышленности рассматривается Гобсоном как естественное приспособление общества к новым условиям машинного производства. Так как в условиях машинного производства отдельное предприятие становится все более крупным, то по необходимости будут расти и «расстройства» общественной жизни, которые оно может причинить своей частной деятельностью.
- 4) *Сокращение неквалифицированного труда*. Наличие постоянного давления со стороны малообученного и малопродуктивного труда является серьезной опасностью для социального и морального строя промышленных стран. Низкое экономическое качество этих групп рабочих, отсутствие у них профессионального знания и образования, их низкий уровень потребления — все это поддерживает существование мелких, неорганизованных, плохо руководимых предприятий, замедляющих нормальное развитие организованного капитализма и способствующих наиболее губительным формам конкуренции.
- 5) *Осознание новой роли творческого труда*. Повсюду, где индивидуальный умственный труд работника играет важную роль, художественная деятельность заменяет машинную промышленность. Искусство и ремесло часто по своему конечному назначению могут быть очень далекими от «художественного труда, занятого изготовлением предметов, польза которых состоит в их красоте».
- 6) *Общественная собственность на землю*. Необходимо признание общественной собственности на землю как главного материального и энергетического базиса промышленности и как фундамента жилищ. Рост в населенных странах городской жизни вызывает повышенные требования к более действенному контролю над городскими землями, что «ведет к установлению над ними общественного владения как гарантии общественной гигиены, финансовых интересов, запросов комфорта и эстетики». В отношении к основным формам землепользования практический социализм может, по мнению Гобсона, ограничиться обеспечением за государством возможно большей доли ежегодного дохода с земли.

- 7) *Национализация важнейших отраслей экономики.* Гобсон предлагает национализировать транспортные отрасли, осуществить прямой общественный контроль над промышленностью путем установления собственности на источники энергии. Социализация производственной энергии, по его мнению, в состоянии надолго отодвинуть сколько-нибудь значительное обобществление других отраслей промышленности. Оказание образовательных, медицинских, юридических и культурных услуг должно стать одной из главных функций государства.

2.4 Теория коллективных действий Дж. Коммонса

Джон Коммонс (1862 — 1945) считается одним из трех основателей американского институционализма (двумя другими были Т. Веблен и У. Митчелл). Коммонс исследовал институты с точки зрения *коллективных действий*, направленных на контроль над действиями индивидуальными. Он рассматривал коллективные действия как единственный способ примирения антагонистических интересов. Его теория — это теория совместной деятельности людей, которые посредством сделок побуждают друг друга к достижению единства мнений и действий. При таком подходе в центре теоретических рассуждений неминуемо оказываются юридические вопросы. В итоге Коммонс приходит к выводу, что коллективные стремления находят свое выражение через суды. Столкновения экономических интересов естественным образом переходят в правовую плоскость, где устанавливается *разумная стоимость*, на величину которой решающее влияние оказывает Верховный суд. Разумная стоимость представляет собой форму, которую в результате юридической процедуры обретает решение, приемлемое для всех противоборствующих экономических агентов.



.....
Коммонс выделял *три стадии развития капитализма*: торговый, предпринимательский и банкирский (финансовый) капитализм.
.....

На первой стадии главной двигательной силой служит расширение рынков, а в последующих важнейшую роль играют соответственно техника и кредит. Коллективные институты банкирского капитализма имеют общую цель, руководствуются общими правилами и своекорыстными интересами, сплачиваясь на их основе. Правила деятельности появляются не внезапно, а медленно вырабатываются с помощью права, судебных решений и постановлений правительства. Коммонс делал различие между действующими производственными предприятиями и действующими фирмами, объединяя те и другие понятием *действующих коллективных институтов*.



.....
Основным понятием в теоретических рассуждениях Коммонса является *сделка*.
.....

Он исходит из того, что в результате развития экономики стадия индивидуального обмена осталась далеко позади, ибо теперь сделки охватывают неосязаемую собственность. Возможность передачи права собственности без сопутствующей передачи самих предметов доказывает наличие двух аспектов собственности, ее двойственный характер. В современном обществе понятие собственности претерпело радикальное изменение: вместо телесной, материальной вещи теперь речь идет об ожидаемой меновой стоимости. Коммонс выделял три типа сделок: рыночные, административные и распределительные. *Рыночные сделки* затрагивают, по крайней мере, пять участников: покупателя и продавца, потенциального покупателя и потенциального продавца, а также суд, всегда готовый примирить стороны и принудить их к соблюдению правил игры.

Административные сделки выражают собой отношения руководителей и подчиненных, например менеджеров с рабочими и служащими.

Примерами *распределительных сделок* могут служить решения правлений корпораций, налогообложение, бюджеты и регулирование цен. Исторически сначала возникли административные сделки, рыночные сделки — явление относительно новое. Последние включают соглашения, достигаемые путем переговоров, передачу собственности, а также влекут за собой массу юридических вопросов. Сделка как экономическое явление характеризуется четырьмя факторами: 1) передачей собственности, 2) денежной ценой, 3) обязательством, подлежащим исполнению, и 4) платежом. Суды должны учитывать все эти четыре фактора одновременно. С точки зрения последовательности во времени процесс сделки содержит три этапа: 1) переговоры, 2) принятие обязательства, 3) его выполнение. По продолжительности выполнения сделки делятся на немедленные, или наличные, краткосрочные и долгосрочные. Коммонс объединил в едином понятии сделки многие разрозненные элементы: способность убеждать, обязательство выполнить какое-либо действие в будущем, оценку будущих благ, а также традиционные факторы цены и количества.



.....
 Коммонс определял **стоимость** как текущую оценку будущего денежного дохода.

Отсюда, стоимость не может существовать без такого юридического и экономического порядка, который обеспечивал бы прочную основу для ожиданий. Тем самым Коммонс включил в понятие стоимости всю структуру долгов и кредита, а в понятие сделки привнес фактор времени таким образом, что будущее стало способно влиять на настоящее. Если ожидания не оправдались, то стоимость будет исчезать. Поскольку каждая сделка содержит элемент расчетов на будущее, в ней отражаются динамические экономические факторы и вся система права, государства, кредита, банков и денежного рынка.

Прежние определения стоимости основывались либо на прошлых издержках (у классиков), либо на удовлетворении от благ в настоящем (у австрийской школы). Но лишь с развитием банкирского капитализма на передний план выступило понятие стоимости, возникающей из согласия о выполнении в будущем определенного контракта. Эта теория выводит стоимость из переговоров и объясняет, почему установление стоимости так часто завершается в судах. В процессе оценки стои-

мости полезность блага учитывается, но значение имеет именно оценка будущей полезности. На величину стоимости влияют *издержки*, причем под последними Коммонс понимает психологическое противодействие стимулам к действию.



.....
 Под **разумностью** Коммонс понимал наилучшие условия функционирования, допустимые в данной отрасли экономики.

Он полагал, что его коллективистская теория стоимости, выведенная из наилучших условий функционирования обычного права и судебной системы, может сделать разумность осуществимой на практике и поэтому подлежащей исследованию и эмпирической проверке, что привело бы к выработке юридических правил коллективных действий для контроля над индивидуальными действиями. Как полагал Коммонс, юридический подход прагматичен и неизбежно ведет к установлению *разумной стоимости*, которая является у него институциональным понятием.

Действия людей не являются изначально *рациональными*, как полагают неоклассики. Если бы это было так, то люди признавали бы свою взаимозависимость и для установления разумных правил поведения не требовалось бы никакой третьей силы. На самом деле людьми очень часто управляют глупость и страсть, а распределение редких благ становится предметом острого конфликта. Коммонс полагает, что обычай способен исправить негативные последствия неразумного поведения и привычные нормы поведения, вытекающие из обычая, могут стать средством приближения к разумности.



.....
 Коммонс заключает, что **политическая экономия** — это наука о процессах, ведущих к установлению разумной стоимости.

Задача анализа коллективного поведения делает политическую экономию наукой о деятельности людей, а «действующий коллективный институт» — ее конечным объектом исследования. Коммонс не видит границы между политической экономией, этикой и правом.

Государственная власть у Коммонса изображена как некая сила, обеспечивающая выполнение людьми ранее принятых на себя обязательств. Это фактор, который либо санкционирует, либо запрещает использование силы в общественных делах.

2.5 Новое индустриальное общество Дж. Гэлбрейта

Джон Гэлбрейт (род. 1908) — американский институционалист, автор теории нового индустриального общества. Гэлбрейт утверждает, что современная экономическая система в существенной своей части представляет собой *плановую экономику*. Гэлбрейт выделяет в экономике две качественно различные части: индустриальную (планирующую) систему и рыночную систему.



.....
Индустриальная система — мир корпораций, она служит определяющей чертой нового индустриального общества.



.....
Рыночная система — сфера деятельности тысяч мелких традиционных собственников.

Гэлбрейт полагает, что существует неравное распределение доходов между крупными и мелкими фирмами в пользу первых, т. е. рыночная система допускает самоэксплуатацию со стороны индустриальной системы.

Необходимость *планирования* в корпорации Гэлбрейт обосновывает длительным периодом производственного процесса, большой величиной капиталовложений и строго целевым характером этих капиталовложений. Планирование существует потому, что рыночный механизм согласования параметров производства и потребления перестал быть надежным. Теперь запросы потребителя должны быть определены заранее на месяцы и даже на годы вперед. Фирма должна сделать все для того, чтобы ее продукция нашла спрос у потребителя по достаточно высокой цене.

Решить проблему всевозрастающей ненадежности рынка позволяет замена рынка механизмом планирования в форме *вертикальной интеграции*. Планирующая организация завладевает источником поставок, в которых она нуждается, или рынком сбыта. Таким образом, сделки, в которых предметом торга служат цены и объемы продукции, уступают место передаче продукции внутри организации. С точки зрения фирмы отказ от рынка означает превращение сделок с внешними организациями в чисто внутреннее дело.

Крупные фирмы устраняют неопределенность, связанную с рынком, заключая *контракты*, в которых устанавливаются цены и объемы поставляемой или закупаемой продукции на достаточно длительный период времени. Контракт — необходимый механизм координации производственных планов между различными фирмами, входящими в планирующую систему. Создается гигантская сеть взаимосвязанных контрактов, пронизывающих экономику. Контракт, гарантирующий цену и поставки для одной фирмы, гарантирует цену и объем продаж для другой фирмы. С ускорением развития и растущей технической сложностью изделий и производственных процессов данная сеть контрактов непрерывно расширяется и становится все более развитой. В планирующей системе переговоры с целью заключения контракта представляют собой один из важнейших видов экономической деятельности, который занимает не меньшее место, чем заботы о производстве и реализации продукции. Можно утверждать, что в планирующей системе бизнес — это в основном заключение контрактов. Там, где отрасль приближается к классической конкурентной структуре, контракты, как правило, не применяются. Предложение надежно реагирует на изменения в рыночных ценах, и, поскольку продавцы многочисленны, нет ни возможности, ни необходимости стремиться к урегулированию отношений с каждым из них.

Неоклассическая теория не исследовала вопрос: почему *власть* оказывается связанной с одними факторами производства, а не с другими. Авторы формальных

экономических исследований вообще явно или неявно исходили из того, что те, кто связан с экономической деятельностью, не располагают сколько-нибудь значительной властью. Гэлбрейт отмечает, что Маркс был одним из первых, кто сделал вопрос о власти предметом экономической науки. Он отверг представление о капитализме как системе конкурирующих между собой и потому пассивных фирм, считая такое представление апологетикой. В производстве того времени господствовали те, кто контролировал и поставлял капитал. Владельцы капитала не только господствовали в обществе, но и определяли его моральный облик. Они контролировали также государство, превратившееся в исполнительный комитет, подчиненный воле и интересам капиталистического класса. На данной стадии исторического развития власть совершенно явно и полностью принадлежала капиталу.

Гэлбрейт доказывает, что власть в современной крупной корпорации постепенно переходит от собственников капитала к *управляющим*. На собраниях акционеров присутствуют лишь владельцы незначительной части акционерного капитала, а голосами остальных акционеров распоряжаются по доверенности директора компании, избираемые теми же управляющими. В целом власть переходит к тому фактору производства, который наименее доступен и который труднее всего заменить. Возрастание роли управленцев в качестве фактора производства Гэлбрейт связывает с ценностью *знаний*, носителями которых они являются. В связи с требованиями, диктуемыми техникой и планированием, резко возросла потребность промышленного предприятия в специализированных знаниях и соответствующей форме организации этих знаний. Опыт дает основания предполагать, что источник власти в промышленном предприятии переместился от капитала к *организованным знаниям*. Власть уже фактически перешла к этому новому фактору производства — совокупности людей, обладающих разнообразными техническими знаниями, опытом и способностями, в которых нуждаются современная промышленная технология и планирование. Эта группа охватывает многочисленный круг лиц — от руководителей современного промышленного предприятия до основной массы рабочей силы — и включает в себя тех, кто обладает необходимыми способностями и знаниями.

Как на предприятии, так и в обществе власть перешла ныне не к отдельным личностям, а к организациям. Современное общество может быть понято лишь как синтез *групповой индивидуальности*, осуществленной организацией. Эта новая индивидуальность с точки зрения достижения целей общества намного превосходит личность как таковую. Необходимость такой групповой индивидуальности обусловливается тем обстоятельством, что в современной промышленности все важные решения принимаются на основе *информации*, которой располагает не один человек, а большое число людей. Необходимость получения и оценки информации, поступающей от многих лиц, в процессе принятия решения в современной промышленности обусловливается тремя основными моментами.

- 1) *Технологические потребности*. Для того чтобы быть на уровне современных достижений науки, техники и профессионального мастерства, требуется немалое время даже для человека исключительных способностей. Самое простое решение, позволяющее использовать людей с обычными способностями и достаточно точно предугадывать результаты их деятельности, состоит в том, чтобы привлечь лиц, имеющих необходимую квалифика-

цию и опыт в различных узких областях знаний, и затем объединить поставляемую ими информацию. Тем самым снимается необходимость в особо одаренных людях, а результаты такой деятельности значительно лучше поддаются прогнозу.

- 2) *Потребности планирования.* Если рынок является в значительной степени сферой, не требующей особых умственных усилий, то планирование неизбежно порождает сложные интеллектуальные проблемы и требует чрезвычайно много разнообразной информации. Оно предполагает наличие людей, располагающих разной информацией или специально подготовленных для получения нужной информации.
- 3) *Потребности координации.* Знания должны быть использованы в соответствии с общей целью, т. е. информация должна поступать от различных специалистов, проходить проверку с точки зрения ее надежности и целесообразности и использоваться для принятия решения.



Выводы

Таким образом, решение, принимаемое в современном предприятии, — это продукт деятельности не отдельных личностей, а групп. Эти группы достаточно многочисленны, они могут быть неофициальными и официальными, их состав постоянно изменяется.

Гэлбрейт особо выделяет группу тех, кто участвует в работе над информацией, используемой для принятия группового решения. Он называет эту группу *техноструктурой*. Именно эта группа людей, а не *администрация* направляет деятельность предприятия, является его мозгом.

Гэлбрейт выявил *противоречие* в деятельности корпорации, управляемой техноструктурой. Традиционная экономическая теория утверждает, что целью частной фирмы является *максимизация прибыли*. Но корпорация фактически управляется не в интересах собственников, а в интересах техноструктуры, стремящейся к достижению своих целей. Члены техноструктуры не получают прибыли, которую они максимизируют. Они должны воздерживаться от погони за личной выгодой.



Главной целью техноструктуры, как и любой организации, является *самосохранение*.

Этой цели она достигает при выполнении двух условий. Во-первых, *доходы* корпорации должны быть достаточно велики, чтобы выплачивать обычные дивиденды акционерам и обеспечивать средства для инвестиций. Во-вторых, другим условием выживания техноструктуры является обеспечение максимально возможного темпа *роста продаж* корпорации. Такой рост означает увеличение персонала, повышение ответственности, а следовательно, дополнительные возможности для продвижения и получения более высокого жалования.

Гэлбрейт отвергает традиционный взгляд на *денежный мотив* как на главный мотив человека. Проблему целей он рассматривает в плоскости взаимоотношения личности с организацией.



.....
Организация — система сознательно согласованных действий нескольких лиц.

В определении организации наиболее важный элемент — согласованность. Это означает, что члены организации согласны отказаться от своих личных целей и подчинить свою деятельность целям организации.



.....
Побудительные мотивы — это те средства или стимулы, с помощью которых достигается согласованность, т. е. те средства, которые побуждают отдельных личностей отказаться от своих личных целей.

Гэлбрейт выделяет четыре типа побудительных мотивов. *Принуждение* имеет место тогда, когда отказ согласиться с целями группы ведет к отрицательному вознаграждению в виде наказания. *Денежный мотив* возникает, если согласие с целями организации ведет к положительному вознаграждению. *Отождествление* — восприятие целей организации как своих собственных. Такое восприятие не принудительно и оно не куплено, хотя и не исключает вознаграждения. *Приспособление* — участие в деятельности организации, с тем чтобы подчинить ее цели собственным интересам. Приспособление тесно связано со стремлением к власти в организации. *Парадокс денежного мотива* состоит в том, что чем выше уровень дохода, тем меньше его значение относительно других мотивов. Движущими силами техноструктуры являются отождествление и приспособление целей. Поэтому техноструктура не стремится к максимизации прибыли.

Теория побудительных мотивов Гэлбрейта противоречит традиционной экономической теории, которая абсолютизирует денежный мотив. Но в то же время она согласуется с общественной практикой.

По мнению Гэлбрейта, наибольшее влияние в современном обществе приобретает *сословие педагогов и ученых*. Место, занимаемое этими людьми в индустриальной системе, во многом похоже на то, которое на ранних стадиях индустриального развития занимали банкиры и финансисты. Источником престижа и влияния обеих этих групп является их связь с решающим фактором производства. Если раньше главную роль играли сбережения и капитал, то в современной корпорации решающим фактором производства выступает наличие квалифицированных специалистов, которые поставляются учебными заведениями. Если раньше наиболее восхваляемой добродетелью была *бережливость*, то теперь важнейшей задачей общества провозглашается *образование*.

В рыночной системе *ценностные установки* сословия предпринимателей и сословия педагогов и ученых резко расходились. У предпринимателей имелось простое денежное мерило успеха: о достоинствах человека судили по размеру его до-

Таблица 2.4 – Теория нового индустриального общества Дж. Гэлбрейта

Аспект сравнения	Рыночная система	Индустриальная система
Механизм координации	Рынок	Планирование
Субъект власти	Собственник	Техноструктура
Главный фактор производства	Капитал	Знания
Принятие решений	Индивидуальное	Групповое
Целевой показатель	Прибыль	Объем продаж
Побудительные мотивы	Принуждение Денежный мотив	Отождествление Приспособление
Передовой слой	Банкиры, финансисты	Педагоги, ученые

хода. В академической среде, где доходы всегда были относительно небольшими, такой критерий успеха является совершенно неприемлемым. В результате имела место несогласованность целей и действий между миром бизнеса и академическими кругами. В индустриальной системе отношение между этими сословиями радикальным образом изменилось. Между побудительными мотивами, лежащими в основе деятельности тех и других, нет больше резкого противоречия. Подобно сословию педагогов и ученых, представители техноструктуры не руководствуются больше исключительно денежными мотивами. Обе эти группы солидаризируются с общественными целями или с интересами организаций, служащих общественным целям. Солидарности обеих групп способствует то обстоятельство, что техноструктура оказалась в глубокой зависимости от сословия педагогов и ученых, поскольку оно поставляет ей обученные кадры.

Имеются объективные причины возникновения *конфликтов* и соперничества между техноструктурой и сословием педагогов и ученых. Одним из них является вопрос об управлении поведением человека. Регулирование потребительского спроса, прежде всего в форме *рекламы*, предполагает использование таких методов воздействия на человека, которые воспринимаются как неприемлемые в академической среде. Здесь возникает определенный парадокс. Экономическая система нуждается для своего преуспевания в организованном психологическом воздействии на потребителей. В то же время она способствует активному росту числа людей, считающих такое воздействие неэтичным. Гэлбрейт убежден, что колледжи и университеты должны решительно отстаивать ценности и устремления образованного человека, т. е. те начала, которые служат не производству товаров и связанному с ним планированию, а интеллектуальному и эстетическому *развитию* человека.



.....
Технический прогресс, по мнению Гэлбрейта, может привести к вредным социальным последствиям и создать опасность для общества.

В планирующей системе технический прогресс, подобно любой другой деятельности, в высшей степени организован, поэтому полностью переходит на служ-

бу техноструктуре и, следовательно, вступает в противоречие с целями общества. Технический прогресс служит двум целям техноструктуры. Во-первых, он уменьшает издержки производства и тем самым дает возможность устанавливать такие цели, которые стимулируют больший объем продаж. Таким образом, он служит положительной цели техноструктуры — обеспечению роста. Во-вторых, технический прогресс и сопутствующее ему вытеснение труда капиталом уменьшают возможное негативное влияние профсоюзов, повышают надежность дохода и поэтому служат защитным целям техноструктуры.

Процесс *обновления товаров* в индустриальной системе переходит под контроль техноструктуры. Основной вопрос, возникающий в связи с каждым нововведением, заключается в том, будет ли оно служить объему продаж. *Полезность*, прежде необходимая для успеха любого товара, становится теперь лишь одним из нескольких условий такого успеха. *Новизна*, совершенно оторванная от любой полезной функции продукта, может оказать большую услугу процессу убеждения потребителей. До сих пор в обществе бытует глубокое убеждение, основанное на реальном опыте прошлого, что недавно изобретенное изделие лучше, чем что-либо созданное ранее. Отсюда новизна сама по себе приобретает продажную ценность. Такая ценность сохраняется даже там, где между новизной и полезностью нет никакой связи.



Контрольные вопросы и задания по главе 2

- 1) Какова роль немецкой исторической школы и марксизма в становлении институционализма?
- 2) Что понимал Ф. Лист под терминами «космополитическая экономия» и «национальная экономия»?
- 3) Дайте определение понятия «производительные силы» (по Листу). Назовите основные факторы производительных сил. Какова взаимосвязь производительных сил страны с ее материальным богатством?
- 4) Назовите факторы благосостояния нации, выделенные Ф. Листом. В чем состоит отличие его трактовки благосостояния от трактовки классической школы?
- 5) Что понимал В. Зомбарт под термином «хозяйственный дух»? Какие типы хозяйственного духа он рассматривал?
- 6) В чем состоит источник капиталистического духа по Зомбарту: в регулирующей деятельности государства; в исторически сложившихся традициях; в уровне развития технологий производства; в наследственной предрасположенности? Выберите правильный ответ.
- 7) Охарактеризуйте предпринимательскую натуру и мещанскую натуру (по Зомбарту). Что понимал В. Зомбарт под «народом героев» и «народом торговцев»? Какие народы он относил к первому и второму типам?

- 8) М. Вебер отрицает возможность объективного экономического анализа. Какие аргументы он приводит? В чем М. Вебер видит слабость классической политэкономии?
- 9) Назовите источник общественного развития по Марксу. Покажите внутреннее противоречие Марксовой теории общественного развития.
- 10) В чем состоит сущность «материалистического понимания истории» в марксизме?
- 11) Изложите марксистскую теорию эксплуатации. Какие практические выводы делал К. Маркс из этой теории?
- 12) Определите роль социальных инстинктов в теории Т. Веблена. Какой инстинкт он считает основным?
- 13) Опишите эволюцию форм собственности в теории Т. Веблена.
- 14) Приведите примеры демонстративного потребления, демонстративной праздности, подставного потребления, подставной праздности.
- 15) Дайте объяснение термина «благочестивое потребление». Какие экономические основания видит Т. Веблен в канонах ритуальной службы?
- 16) Изложите теорию промышленных кризисов Дж. Гобсона.
- 17) Изложите теорию прогрессивного социализма Дж. Гобсона. Какие экономические преобразования предлагал Дж. Гобсон для ускорения перехода к прогрессивному социализму?
- 18) Приведите аргументы Дж. Гэлбрейта в защиту планирования при капитализме.
- 19) Какова роль знаний в управлении корпорацией (по Гэлбрейту)?
- 20) Определите понятие «техноструктура». Назовите цели техноструктуры и опишите методы достижения этих целей.
- 21) Сформулируйте главное противоречие в деятельности корпорации, выявленное Дж. Гэлбрейтом.
- 22) Перечислите побудительные мотивы, рассмотренные Дж. Гэлбрейтом. С каким фактором производства он связывает каждый из этих мотивов?

Глава 3

ИГРОВОЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ ИНСТИТУТОВ

Институты образуются в результате длительных общественных процессов посредством усвоения большинством населения норм поведения, которые в практической жизни зарекомендовали себя как наилучшие.

Любое действие человека всегда затрагивает интересы какого-либо другого человека, оно содействует или препятствует достижению целей последнего. Поэтому, планируя свои последующие действия, второй индивид оценивает возможные последствия для него различных вариантов действий первого индивида. Он стремится ослабить негативное воздействие (или усилить позитивное воздействие) первого индивида. Как правило, это стремление выражается во встречном воздействии его на первого индивида, в результате которого тот испытывает некоторые положительные или отрицательные последствия.

На практике любое действие человека затрагивает интересы не одного, а нескольких людей, порождая сложную цепочку межличностных взаимодействий. Реальная система межличностных взаимодействий столь сложна, что не может иметь наглядной математической интерпретации.



.....
Моделирование межчеловеческих взаимодействий есть способ их упрощенного представления, допускающий использование формально-математических методов анализа.
.....

Одной из таких моделей служит *игровая модель* межчеловеческих взаимодействий. Создателями математической теории игр являются математик *Дж. фон Нейман* (1903 — 1957) и экономист *О. Моргенштерн* (1902 — 1977). Их совместная работа «Теория игр и экономическое поведение» была опубликована в 1944 г.

3.1 Игровая модель межлических взаимодействий

Рассмотрим основные предположения и понятия игровой модели межлических взаимодействий.

- 1) Число взаимодействующих индивидов равно двум. Индивиды называются *игроками*. Понятие игрока позволяет моделировать социальные роли индивида: продавца, покупателя, мужа, жены и пр. Игра есть упрощенное представление взаимодействий двух индивидов, имеющих различные или схожие социальные роли, например покупатель — продавец, продавец — продавец и др.
- 2) Каждый индивид имеет фиксированный набор вариантов поведения, или *альтернатив*. Число вариантов поведения у различных игроков может не совпадать.
- 3) Межлическое взаимодействие считается реализованным, если оба игрока одновременно выбирают варианты своего поведения и действуют в соответствии с ними. Единичный акт межлического взаимодействия называют *ходом игры*. Продолжительность акта взаимодействия полагают равной нулю. Ход игры задается двумя целыми числами — выбранным номером варианта поведения (ходом) первого игрока и выбранным номером варианта поведения (ходом) второго игрока. Максимально возможное число различных ходов игры равно произведению общего числа ходов первого игрока и общего числа ходов второго игрока.
- 4) Каждое взаимодействие индивидов, или ход игры, получает свой *порядковый номер*: 1, 2, 3 и т. д. Не следует путать понятие «ход игры» (пара чисел) и «номер хода игры» (одно число). Предполагается, что взаимодействия происходят регулярно через равные промежутки времени, поэтому номер хода игры показывает продолжительность периода времени, в течение которого данные индивиды взаимодействуют друг с другом.
- 5) Межлические взаимодействия (ходы) индивидов происходят достаточно часто на протяжении продолжительного периода времени, т. е. общее число ходов игры весьма *велико*. Это предположение позволяет моделировать исторический процесс становления института.
- 6) Каждый игрок стремится добиться максимального значения некоторого целевого показателя, который называют полезностью, или *выигрышем*. Таким образом, игрок обладает чертами «экономического человека». Выигрыш игрока может быть как положительным, так и отрицательным. Отрицательный выигрыш называют также *проигрышем*.
- 7) Каждому ходу игры (паре выбранных игроками альтернатив) отвечает единственная пара выигрышей игроков. Зависимость выигрышей игроков от выбранных ими ходов описывается *игровой матрицей*, или *матрицей выигрышей*. Строки этой матрицы отвечают альтернативам (ходам) первого игрока, а столбцы — альтернативам (ходам) второго игрока. Элементами игровой матрицы служат пары выигрышей, отвечающие соответствующим

строке и столбцу (ходам игроков). Выигрыш первого игрока (первое число в клетке игровой матрицы) зависит не только от его хода (номера строки), но также от хода второго игрока (номера столбца). Поэтому до реализации взаимодействия индивид не знает точную величину своего выигрыша. Иными словами, выбор игроком варианта поведения осуществляется в условиях неопределенности, т. е. игрок обладает чертами «институционального человека».

- 8) *Стратегия игрока* есть привычный стереотип поведения, которому следует игрок при выборе альтернативы поведения в течение некоторого промежутка времени. Стратегия игрока задается значениями вероятностей (или частот) выбора всех возможных вариантов поведения. Другими словами, стратегия игрока представляет собой вектор, число координат которого равно общему числу возможных альтернатив, причем i -я координата равна вероятности (частоте) выбора i -й альтернативы. Понятно, что сумма значений всех координат данного вектора равна единице.



.....
*Если игрок на протяжении рассматриваемого периода времени выбирает только один вариант поведения, то стратегия игрока называется **чистой**.*

Все координаты соответствующего вектора стратегии равны нулю, кроме одной, которая равна единице.



.....
*Стратегия, не являющаяся чистой, называется **смешанной**.*

В этом случае вектор стратегии игрока имеет как минимум две ненулевые координаты. Они отвечают *активным* вариантам поведения. Игрок, следующий смешанной стратегии, чередует активные варианты поведения в соответствии с заданными вероятностями (частотами) выбора. В дальнейшем для простоты изложения материала мы будем полагать, что игрок всегда следует какой-либо чистой стратегии, т. е. в рассматриваемый период времени он неизменно выбирает единственный вариант поведения из заданного множества альтернатив.



Пример

В таблице 3.1 представлена игровая матрица, имеющая три строки и три столбца. Это значит, что каждый из двух игроков имеет три варианта поведения. Предположим, что первый игрок выбирает третью альтернативу, а второй игрок — вторую. Тогда ход игры задается парой чисел (3; 2). Для определения выигрышей игроков найдем клетку игровой матрицы, расположенную на пересечении третьей строки и второго столбца. Ее содержание — пара чисел (4; 13). Следовательно, в резуль-

тате произведенного хода выигрыши первого и второго игроков составили 4 и 13 соответственно.

.....

Таблица 3.1 – Игровая матрица

Первый игрок	Второй игрок		
	1	2	3
1	6; 15	2; 13	3; 11
2	1; 10	5; 14	4; 12
3	4; 12	4; 13	3; 13

3.2 Моделирование институционального поведения

Институциональный человек характеризуется изменчивостью своего поведения, которое зависит от его внутреннего состояния, жизненного опыта, внешней социальной среды и пр. В рамках игрового подхода к исследованию институтов это свойство институционального человека выражается в возможности смены игроком его стратегии. Если бы среди стратегий игрока всегда существовала объективно лучшая, то он бы неизменно следовал ей и смена стратегии была бы бессмысленной. Но в реальной жизни человек обычно рассматривает несколько стратегий поведения. Выделить среди них объективно лучшую невозможно. Игровая модель межчеловеческих взаимодействий позволяет исследовать эту особенность институционального поведения, поскольку она охватывает ряд стратегий поведения, которые не исключают друг друга и отражают различные аспекты поведения институционального человека. Рассмотрим эти модели поведения.

Различают солидарные и несолидарные стратегии поведения. Первые наиболее характерны для «институционального человека», а вторые — для «экономического человека».



.....

Несолидарные стратегии поведения характеризуются тем, что индивид выбирает вариант своего поведения независимо, при этом он либо вовсе не учитывает поведение другого индивида, либо на основе имеющегося опыта предполагает возможный вариант его поведения.

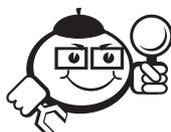
.....

К основным видам несолидарного поведения относятся следующие: нерациональное, осторожное, оптимизирующее, отклоняющееся и инновационное.

1) *Нерациональное поведение*. Обозначим две стратегии первого игрока через А и В соответственно. Стратегия А называется *доминирующей* по отношению к стратегии В, если при любом ходе второго игрока выигрыш первого игрока, отвечающий стратегии А, больше его выигрыша, отвечающего стратегии В. Таким образом, стратегия В является *объективно худшей* по отношению к стратегии А.

Если стратегия А может всегда свободно выбираться игроком, то стратегию В вообще никогда не следует выбирать. Если все же стратегия В выбрана первым игроком, то его поведение в этом случае называют *нерациональным*. Для выявления нерационального поведения игрока достаточно проанализировать матрицу его выигрышей: матрица выигрышей другого игрока при этом не используется.

Отметим, что термин «нерациональное поведение» заимствован из неоклассической теории. Он означает лишь то, что выбор данной стратегии заведомо не является лучшим в ситуации, когда оба игрока находятся в антагонистическом противостоянии, характерном для «экономического человека». Но для «институционального человека», вступающего в межчеловеческие взаимодействия с другими людьми, нерациональное поведение не только возможно, но может оказаться наиболее разумным вариантом поведения. Примером этому служит игра «Дилемма заключенных», рассмотренная далее.



Пример 3.1

В таблице 3.1 представлена игровая матрица. Покажем, что для второго игрока вторая стратегия является доминирующей по отношению к третьей стратегии. Для этого сравним вторые элементы клеток матрицы второго и третьего столбцов в каждой строке: 13 больше 11; 14 больше 12; 13 больше 13 (не строго). Таким образом, для второго игрока выбор третьей альтернативы объективно нерационален. Несложно показать, что среди двух оставшихся стратегий второго игрока (первой и второй) нет доминирующей стратегии. Поэтому выбор каждой из них не является нерациональным. Несложно также показать, что среди всех стратегий первого игрока вообще нет ни одной нерациональной. Можно привести пример игровой матрицы, для которой все стратегии игрока, кроме одной, являются нерациональными. В этом случае он всегда выбирает данную доминирующую стратегию, т. е. реализует детерминированный выбор подобно «экономическому человеку».

2) *Осторожное поведение*. «Институциональный человек», в отличие от «экономического человека», не является абсолютно рациональным, т. е. он не всегда выбирает самый лучший вариант поведения, максимизирующий выигрыш. *Ограниченная рациональность* «институционального человека» выражается в его неспособности выбрать наилучший вариант поведения в связи с большим количеством альтернатив, сложным алгоритмом определения оптимальной альтернативы, ограниченностью времени принятия решения и т. д. В то же время понятие ограниченной рациональности предполагает, что с учетом всех сложностей выбора человек способен выбрать достаточно хорошую альтернативу.

При игровом подходе к исследованию институтов ограниченная рациональность индивида иллюстрируется осторожным поведением игрока.



.....

Стратегия осторожного поведения — это такая стратегия игрока, которая гарантирует ему определенную величину выигрыша независимо от выбора (хода) другого игрока. Осторожную стратегию называют также *максиминной*, поскольку она рассчитывается посредством нахождения максимального значения из нескольких минимальных значений.

.....

Осторожная стратегия первого игрока определяется следующим образом. В каждой *строке* матрицы его выигрышей находят минимальный элемент, а затем из таких минимальных элементов выделяют максимальный, или *максимин* первого игрока. Строка игровой матрицы, на которой расположен максимин первого игрока, соответствует его осторожной стратегии. Осторожная стратегия второго игрока получается аналогично. В каждом *столбце* матрицы его выигрышей находят минимальный элемент, а затем из таких минимальных элементов определяют максимальный. Столбец игровой матрицы, в котором расположен максимин второго игрока, отвечает его осторожной стратегии. Каждый игрок может иметь несколько осторожных стратегий, но все они характеризуются одним значением максимина, или *гарантированного выигрыша*. Осторожные стратегии существуют в любой матричной игре. Для выявления осторожной стратегии игрока достаточно проанализировать матрицу его выигрышей, а матрица выигрышей другого игрока при этом не используется. Эта особенность является общей для нерационального и осторожного поведения.



Пример 3.2

.....

На рисунке 3.1 показан алгоритм поиска осторожных стратегий игроков для матричной игры, заданной в таблице 3.1. Максимин первого игрока равен 3, а его осторожная стратегия состоит в неизменном выборе третьего варианта поведения. Максимин второго игрока равен 13, его осторожная стратегия состоит в неизменном выборе второго варианта поведения. Осторожные стратегии игроков обозначены на рисунке звездочками.

.....

3) *Оптимизирующее поведение*. В хозяйственной практике нередко возникают ситуации, когда экономические агенты (например, продавец и постоянный покупатель) в ходе длительного взаимодействия друг с другом находят стратегии поведения, устраивающие обе стороны, а поэтому применяются «игроками» в течение длительного периода времени. При игровом подходе к исследованию институтов описанная ситуация моделируется с помощью понятия *равновесных стратегий*. Пара таких стратегий характеризуется следующим свойством: если первый игрок отклоняется от своей равновесной стратегии (выбирает какую-либо другую), а второй продолжает следовать своей равновесной стратегии, то первый игрок несет

1	6 2 3	2	
2	1 5 4	1	
3	4 4 3	3	*

а)

1	2	3
15	13	11
10	14	12
12	13	13
10	13	11
	*	

б)

Рис. 3.1 – Поиск осторожной стратегии: а) первого игрока; б) второго игрока

ущерб в виде уменьшения величины выигрыша. Клетка игровой матрицы, находящаяся на пересечении строки и столбца, отвечающих паре равновесных стратегий, называется *точкой равновесия*. Игровая матрица может иметь несколько точек равновесия, а может не иметь их вовсе.



.....
 Поведение игрока, следующего равновесной стратегии, называют *оптимизирующим*.

Оно отличается от максимизирующего поведения. Во-первых, равновесный выигрыш игрока не является максимальным из всех возможных выигрышей. Он отвечает не глобальному максимуму, а локальному оптимуму. Так, глобальный максимум функции, заданной на числовом отрезке, превышает каждый из ее локальных максимумов. Во-вторых, следование равновесной стратегии одним игроком влечет достижение им локального максимума лишь при условии сохранения равновесной стратегии другим игроком. Если второй игрок отклонится от равновесной стратегии, то дальнейшее использование первым игроком равновесной стратегии не даст ему максимизирующего эффекта.

Равновесные стратегии определяют по следующему *правилу*: клетка игровой матрицы считается равновесной, если соответствующий ей выигрыш первого игрока является максимальным в столбце, а соответствующий ей выигрыш второго игрока — максимальным в строке. Таким образом, в алгоритме поиска равновесных стратегий используются матрицы выигрышей обоих игроков, а не одна из них, как в случаях нерационального и осторожного поведения.



..... Пример 3.3

На рисунке 3.2 показан алгоритм поиска равновесных стратегий для игровой матрицы, заданной в таблице 3.1. Первая точка равновесия (6; 15) задает пару равновесных стратегий: для обоих игроков равновесными являются первые варианты

поведения. Вторая точка равновесия (5; 14) задает другую пару равновесных стратегий: для обоих игроков равновесными являются вторые варианты поведения.

.....

6	1	11
15	3	
1		
4		

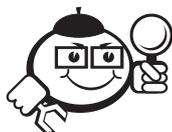
а)

	2	
10	5	12
	14	
	4	

б)

Рис. 3.2 – Поиск равновесных стратегий: а) первая точка равновесия; б) вторая точка равновесия

4) *Отклоняющееся поведение.* Институционализация равновесной стратегии в качестве базовой нормы поведения происходит в результате обобщения человеком своего опыта межлических взаимодействий, включающего опыт отклоняющегося поведения. Осознание человеком негативных последствий такого поведения, основанного на выборе неравновесных альтернатив, является решающим аргументом при выборе им оптимизирующей стратегии поведения. Таким образом, отклоняющееся поведение служит неотъемлемой составляющей жизненного опыта «институционального человека», выполняя роль *эмпирического обоснования* оптимизирующего поведения. Опыт отклоняющегося поведения дает человеку уверенность в том, что другой участник игры будет неизменно придерживаться равновесной стратегии. Тем самым такой опыт служит доказательством рациональности поведения другого игрока и предсказуемости будущих взаимодействий с ним.



Пример 3.4

.....

В таблице 3.2 представлены данные об отклоняющемся поведении игроков. Соответствующая игровая матрица представлена в таблице 3.1. В качестве исходного равновесного состояния принята равновесная клетка игровой матрицы (6; 15). Под *эффектом отклонения* игрока понимают разность между его выигрышем, полученным в случае отклонения от равновесия, и равновесным выигрышем. Этот показатель равен нулю при оптимизирующем поведении и отрицателен при отклоняющемся поведении. В первой строке таблицы 3.2 показан случай, когда оба игрока следуют равновесным стратегиям. Во второй и третьей строках таблицы показаны случаи отклоняющегося поведения первого игрока, а в четвертой и пятой строках — случаи отклоняющегося поведения второго игрока.

.....

Таблица 3.2 – Отклоняющееся поведение

Стратегия		Ход		Выигрыш		Эффект отклонения
1-го игрока	2-го игрока	1-го игрока	2-го игрока	1-го игрока	2-го игрока	
Равновесная	Равновесная	1	1	6	15	0
Отклоняющаяся	Равновесная	2	1	1	10	-5
Отклоняющаяся	Равновесная	3	1	4	12	-2
Равновесная	Отклоняющаяся	1	2	2	13	-2
Равновесная	Отклоняющаяся	1	3	3	11	-4

5) *Инновационное поведение*. Выше было рассмотрено отклоняющееся поведение, главной целью которого служит эмпирическое обоснование и закрепление исходной равновесной стратегии. Однако цель отклонения от равновесной стратегии может быть принципиально иной. *Инновационное поведение* представляет собой систематическое отклонение от привычной равновесной стратегии с целью поиска другого равновесного состояния, более выгодного для игрока-новатора.

В рамках игровой модели межчеловеческих взаимодействий цель инновационного поведения может быть достигнута, если игровая матрица имеет другую равновесную точку, в которой выигрыш игрока-новатора больше, чем в исходном равновесном состоянии. Если же такой точки нет, то инновационное поведение, скорее всего, будет обречено на неудачу, а игрок-новатор вернется к исходной равновесной стратегии. При этом его потери от инновационного эксперимента будут равны суммарному эффекту отклонения за весь период эксперимента.



Пример 3.5

В таблице 3.3 приведены данные об инновационном поведении первого игрока. Соответствующая игровая матрица представлена в таблице 3.1. В качестве исходного равновесного состояния принята равновесная клетка игровой матрицы (5; 14). Под эффектом инновации понимают разность между выигрышем игрока, полученным в случае отклонения от равновесия, и исходным равновесным выигрышем. Этот показатель отрицателен в случае, когда игрок-инноватор отклоняется от равновесия, а другой игрок следует старой, равновесной стратегии. Если второй игрок продолжает следовать своей равновесной стратегии в течение всего периода эксперимента, то цель инновационного эксперимента не будет достигнута. Если же систематическое отклонение игрока-новатора от равновесия провоцирует другого игрока на достаточно разнообразные изменения своей стратегии поведения, то игроки могут прийти к новому равновесному состоянию.

Случай успешной инновации приведен в таблице 3.3. Первый игрок интуитивно, либо на основе своего практического опыта, либо в результате анализа

Таблица 3.3 – Инновационное поведение

Стратегии		Ход		Выигрыш		Эффект инновации
1-го игрока	2-го игрока	1-го игрока	2-го игрока	1-го игрока	2-го игрока	
Равновесная	Равновесная	2	2	5	14	0
Инновационная	Равновесная	1	2	2	13	-3
Инновационная	Отклоняющаяся	1	3	3	11	-2
Инновационная	Отклоняющаяся	1	1	6	15	1
Равновесная	Равновесная	1	1	6	15	1

игровой матрицы определил существование более предпочтительного равновесия (6; 15). В целях достижения этого равновесия он систематически выбирал первый вариант поведения вместо привычного второго. Такое поведение игрока-новатора спровоцировало второго игрока на разнообразные изменения вариантов своего поведения (3-я и 4-я строки таблицы). В итоге игроки пришли к новому равновесию, при этом инновационная стратегия первого игрока и последняя отклоняющаяся стратегия второго игрока стали по сути равновесными стратегиями (5-я строка таблицы). По достижении нового равновесия эффект инновации для игрока-новатора составил одну единицу полезности за один ход. Общий эффект от инновации зависит от продолжительности взаимодействия игроков на основе новых равновесных стратегий.



.....
 В реальной жизни взаимодействующие индивиды нередко договариваются следовать в будущем определенным стратегиям поведения. В этом случае поведение игроков называют *солидарным*.

Основные причины солидарного поведения:

- а) *выгодность* солидарного поведения для обоих игроков. В рамках игровой модели взаимодействия такая ситуация иллюстрируется игровой матрицей, в одной клетке которой выигрыши обоих игроков максимальны, но при этом она не является равновесной и не отвечает паре осторожных стратегий игроков. Стратегии, отвечающие этой клетке, едва ли будут выбраны игроками, реализующими несолидарные модели поведения. Но если игроки придут к соглашению о выборе соответствующих солидарных стратегий, то впоследствии им будет невыгодно нарушать соглашение, и оно будет выполняться автоматически;
- б) *этичность* солидарного поведения часто служит «внутренним» механизмом, обеспечивающим соблюдение соглашения. Моральные издержки в форме общественного осуждения, которые понесет индивид в случае нарушения им соглашения, могут иметь для него большее значение, чем достигнутый при этом прирост выигрыша. Этический фактор играет важ-

ную роль в поведении «институционального человека», но он фактически не учитывается в игровой модели межчеловеческих взаимодействий;

- в) *принуждение* к солидарному поведению служит «внешним» механизмом, обеспечивающим соблюдение соглашения. Данный фактор институционального поведения также не находит адекватного отражения в игровой модели взаимодействий.



Пример 3.6

В таблице 3.1 представлена игровая матрица. Предполагается, что исходным стратегиям поведения игроков отвечает равновесная клетка матрицы (5; 14). В примере 3.5 показано, каким образом инновационное поведение первого игрока вызывает переход из старого равновесия в новое равновесие (6; 15), более предпочтительное для обоих игроков. Но такой переход может быть осуществлен проще — посредством добровольного соглашения сторон. В данном случае выполнение соглашения обеспечивается тем обстоятельством, что согласованные стратегии являются равновесными. Однако это условие не является обязательным.

3.3 Модели институционального поведения

Игра «Дилемма заключенных»

Рассмотрим ситуацию, когда задержаны два человека по подозрению в совершении преступления. Следствие, однако, не располагает достаточными уликами, позволяющими передать дело в суд, и потому провоцирует их на добровольное признание. Каждому из задержанных предлагается сделка такого рода. Если оба сознаются, то каждый получит по 5 лет тюрьмы. Если один сознается, возложив вину на другого, то первый будет немедленно отпущен на свободу после проведения одного года в предварительном заключении, а второй получит суровый приговор — 10 лет лишения свободы. Если же ни один из них не сознается, дело будет невозможно закончить и оба проведут в тюрьме по 2 года — максимально возможный срок предварительного заключения.

Матрица выигрышей данной игры, которую определяют как «Дилемма заключенных», имеет две строки и два столбца, поскольку каждый игрок может выбрать одну из двух стратегий поведения: «Сознаваться» и «Не сознаваться». Все элементы этой матрицы отрицательны, поскольку в любом случае каждый заключенный проведет некоторое время в тюрьме, получив отрицательный «выигрыш» (табл. 3.4).

Реализуя *несолидарные* стратегии поведения, заключенные выберут вариант поведения «Сознаваться» и получают по 5 лет тюрьмы. Остановимся на этом варианте поведения подробнее.

Таблица 3.4 – Игра «Дилемма заключенных»

Заключенный 1	Заключенный 2	
	Сознаваться	Не сознаваться
Сознаваться	-5; -5	-1; -10
Не сознаваться	-10; -1	-2; -2

Во-первых, стратегия «Сознаваться» является доминирующей по отношению к стратегии «Не сознаваться», поэтому последняя является *нерациональной*.

Во-вторых, стратегия «Сознаваться» является *осторожной* стратегией для каждого игрока. Следуя ей, заключенный получает гарантию, что его срок заключения не превысит 5 лет (значение максимина) независимо от действий другого заключенного.

В-третьих, стратегия «Сознаваться» является *равновесной* для каждого заключенного. Отклонение от нее, т. е. выбор варианта поведения «Не сознаваться», приведет к увеличению срока заключения на 5 лет — с 5 до 10 лет. Прирост срока заключения в данном случае равен эффекту отклонения. Тот факт, что единственной равновесной точке матрицы выигрышей отвечает стратегия «Сознаваться», означает, что при доминировании несолидарных видов поведения в обществе складывается институциональная норма, требующая от индивидов признания своей вины.

В-четвертых, *инновационное поведение* заключенного в данном случае нецелесообразно, поскольку равновесие единственно. Если он все же систематически отклоняется от равновесной стратегии, отказываясь сознаваться в преступлениях (предполагается, что его арестовывают весьма часто), то в результате он добьется лишь увеличения суммарного срока заключения за период экспериментирования и в итоге будет вынужден вернуться к исходной равновесной стратегии «Сознаваться».

Рассмотрим теперь *солидарное поведение* заключенных, которое приводит к сокращению срока заключения каждого из них. Имеется в виду ситуация, когда заключенные договорились (заранее или после задержания) не признаваться в совершении преступления. Как следует из матрицы выигрышей, в этом случае они получают лишь по два года заключения, а не по 5 лет, как в случае несолидарного поведения. Таким образом, солидарное поведение оказалось выгоднее для игроков, чем любой вид несолидарного поведения. Если нормы общественной жизни устроены по типу игровой матрицы заключенных в том смысле, что они делают более выгодным солидарное поведение индивидов, то в обществе начинает доминировать именно этот вид поведения. И тогда «экономический человек» окончательно уступает место «институциональному человеку», для которого внутренние этические нормы обеспечивают выполнение более выгодных согласованных стратегий, которые не могут быть реализованы при несолидарном поведении.

Игра «Конкуренция дуополий»

Рассматривается ситуация, когда на рынке имеются всего две фирмы. В этом случае их называют *дуополиями*. Каждая фирма имеет два варианта поведения: производить большой объем продукта («Большой выпуск») или его небольшой объем («Небольшой выпуск»). Если обе фирмы одновременно производят неболь-

шой выпуск, то общий объем продукта на рынке невелик, что вызывает рост цены и обеспечивает каждой фирме высокую прибыль в размере 3. Если обе фирмы одновременно производят большой выпуск, то рынок переполняется, что вызывает падение цены и обеспечивает каждой фирме низкую прибыль в размере 2. Если одна фирма производит большой выпуск, а другая — низкий, то на рынке предлагается среднее количество продукта по средней цене. При этом фирма, производящая большой выпуск, получает максимальную прибыль 4, а фирма, производящая небольшой выпуск, — минимальную прибыль 1.

Матрица выигрышей данной игры, которую называют «Конкуренция дуополий», имеет две строки и два столбца, поскольку каждый игрок может выбрать одну из двух стратегий поведения (табл. 3.5).

Таблица 3.5 – Игра «Конкуренция дуополий»

Дуополия 1	Дуополия 2	
	Большой выпуск	Небольшой выпуск
Большой выпуск	2; 2	4; 1
Небольшой выпуск	1; 4	3; 3

Рассмотрим *несолидарные стратегии* поведения дуополий.

Во-первых, стратегия «Большой выпуск» является доминирующей, поэтому стратегия «Небольшой выпуск» является *нерациональной*.

Во-вторых, стратегия «Большой выпуск» является *осторожной* стратегией для каждой дуополии. Следуя ей, фирма получает гарантию, что ее прибыль не упадет ниже 1 (значения максимина) независимо от действий другой фирмы.

В-третьих, стратегия «Большой выпуск» является *равновесной* для каждой фирмы. Отклонение от нее приводит к уменьшению прибыли фирмы на величину эффекта отклонения, равную 2. Факт наличия единственной точки равновесия означает, что при доминировании в обществе несолидарных видов поведения в хозяйственной практике складывается традиция производить и продавать максимально возможное количество продукта.

В-четвертых, *инновационное поведение* дуополий в данном случае нецелесообразно, поскольку равновесие единственно. Если фирма все же станет систематически производить небольшой выпуск, то тем самым она лишь сократит свою прибыль.

Солидарное поведение дуополий, или *сговор*, заключается в систематическом выпуске небольшого количества продукта каждой фирмой. При этом каждая дуополия имеет возможность нарушить данное соглашение, увеличив выпуск, и на некоторый период времени получить максимальную прибыль. Однако такое поведение дуополии, скорее всего, повлечет за собой аналогичный шаг конкурента, в результате чего прибыль каждой дуополии существенно сократится. Поэтому дуополии заинтересованы в соблюдении соглашения о солидарных стратегиях поведения.

Игра «Конфликт полов»

Рассмотрим ситуацию, когда мужчина и женщина проводят вечер после работы либо в театре, либо на футболе, делая выбор места отдыха независимо друг

от друга. Они симпатизируют друг другу, поэтому каждый из них предпочитает провести вечер вместе, а не порознь. Для мужчины футбол более интересен, чем театр, а для женщины, наоборот, театр предпочтительнее. В данном случае выигрыш игрока измеряется объемом положительных эмоций, или удовольствием, полученным человеком за вечер.

Опишем матрицу выигрышей данной игры. Если встреча мужчины и женщины произошла в театре, то женщина получает максимальный выигрыш, равный 2, — она проводит вечер в желательном месте с желаемым человеком. Мужчина получает при этом меньший выигрыш, равный 1, — он находится в нежелательном месте с желаемым человеком. Если встреча произошла на футболе, то, наоборот, мужчина получает выигрыш 2, а женщина — выигрыш 1. Если мужчина провел вечер на футболе, а женщина в театре, то каждый из них получит небольшой выигрыш 0,5 — он и она провели вечер порознь, но в желательных для них местах. Если мужчина провел вечер в театре, а женщина — на футболе, то их выигрыши равны нулю, поскольку они провели вечер порознь и в нежелательных для них местах.

Матрица выигрышей данной игры, которую называют «Конфликт полов», имеет две строки и два столбца, поскольку каждый игрок может выбрать одну из двух стратегий: «Театр» и «Футбол». Все элементы этой матрицы неотрицательны: в трех из четырех случаев каждый игрок получает какое-либо удовольствие от проведенного вечера, и лишь в одном случае выигрыши равны нулю (табл. 3.6).

Рассмотрим *несолидарные стратегии* поведения мужчины и женщины и их возможные последствия.

Во-первых, в данной игре не существует *нерациональных* стратегий игроков. Это значит, что ни один из возможных вариантов поведения мужчины и женщины не является априори невозможным.

Во-вторых, *осторожной стратегией* для женщины является стратегия «Театр»: даже если мужчина не придет в театр, она получит гарантированное удовлетворение от спектакля, равное 0,5 (максимум). Для мужчины осторожной стратегией является «Футбол», она также гарантирует ему выигрыш не меньше 0,5.

Таблица 3.6 – Игра «Конфликт полов»

Женщина	Мужчина	
	Театр	Футбол
Театр	2; 1	0,5; 0,5
Футбол	0; 0	1; 2

В-третьих, в данной игре имеются две *равновесные точки*. Равновесие (2; 1) отвечает ситуации, когда мужчина и женщина традиционно встречаются в театре. Если один из них переключится на отклоняющуюся стратегию, его выигрыш уменьшится. При этом эффект отклонения (точнее, его модуль) у женщины будет больше, чем у мужчины (2 против 0,5), поскольку она «отклоняется» в сторону нежелательного футбола, а мужчина — в сторону желательного футбола. Равновесие (1; 2) отвечает ситуации, когда мужчина и женщина традиционно встречаются на футболе. В этом случае эффект отклонения у женщины будет меньше, чем у мужчины (0,5 против 2), поскольку она «отклоняется» в сторону желательного театра, а мужчина — в сторону нежелательного театра.

В-четвертых, *инновационное поведение* игроков зависит от исходной точки равновесия. Если встречи традиционно происходят в театре, то выигрыш мужчины неизменно меньше, чем у женщины (1 против 2). Для него выгоден переход в другую точку равновесия, где его выигрыш больше. Чтобы перейти в новую точку равновесия, он может переключиться на инновационное поведение, т. е. каждый вечер ходить не в театр, а на футбол. Такое поведение мужчины может побудить женщину также со временем изменить своей традиции и начать посещать футбол. Но если институционализированные нормы поведения женщины не позволяют ей в данной ситуации изменить свою прежнюю равновесную стратегию, то цели инновационного поведения мужчины не будут достигнуты и он, скорее всего, снова начнет посещать театр. В случае, когда встречи традиционно происходят на футболе, выигрыш мужчины больше, чем у женщины (2 против 1). Для женщины выгоден переход в другую точку равновесия, где ее выигрыш больше. Она может перейти на инновационное поведение, т. е. каждый вечер ходить не на футбол, а в театр. Если в результате мужчина также изменит свою исходную стратегию, то женщина добьется своей цели, в противном случае ей будет выгодней вернуться к посещению футбольных матчей.

В данной игре инновационные стратегии мужчины и женщины носят *антагонистический характер*, что порождает некоторую нестабильность межличностных взаимоотношений. Эта проблема может быть решена с помощью *согласованного поведения* игроков, которое заключается в чередовании равновесных точек и соответствующих стратегий игроков. Так, мужчина и женщина могут договориться, что по четным дням они посещают театр, а по нечетным — футбол. Тогда суммарные выигрыши игроков за любой период времени будут приблизительно одинаковыми.

Игра «Встреча студентов»

Рассмотрим ситуацию, когда два студента проводят время после занятий либо в буфете, либо в библиотеке, делая выбор места времяпрепровождения независимо друг от друга. Они являются друзьями, поэтому предпочитают проводить время вместе. Совместное посещение буфета служит для них лучшим занятием — выигрыш каждого максимален и равен 3. При совместном посещении библиотеки удовлетворение каждого будет меньше, поскольку здесь меньше возможностей для развлечений (громкий разговор, потребление еды и напитков и т. д.). В этом случае выигрыш каждого студента составляет 2. Проведение времени порознь друзья считают скучным, что выражается в низких значениях выигрыша, отвечающих парам несовпадающих стратегий. Совпадение интересов студентов выражается в том, что каждый из них по отдельности предпочитает библиотеку буфету: посещение библиотеки без друга оценивается выигрышем 1, в то время как посещение буфета — нулевым выигрышем.

Матрица выигрышей данной игры, которую называют «Встреча студентов», имеет две строки и два столбца, поскольку каждый студент может выбрать одну из двух стратегий: «Буфет» и «Библиотека» (табл. 3.7).

Рассмотрим *несолидарные стратегии* поведения игроков.

Во-первых, в данной игре не существует *нерациональных стратегий* поведения.

Во-вторых, *осторожной стратегией* для каждого студента является стратегия «Библиотека», при этом гарантированный выигрыш, или максимин, равен единице.

Таблица 3.7 – Игра «Встреча студентов»

Студент 1	Студент 2	
	Буфет	Библиотека
Буфет	3; 3	0; 1
Библиотека	1; 0	2; 2

В-третьих, в данной игре имеются две *равновесные точки*. Равновесие (3; 3) описывает ситуацию, когда друзья традиционно встречаются в буфете. При этом эффект отклонения (его модуль) для каждого студента равен двум (3 минус 1). Равновесие (2; 2) описывает ситуацию, когда друзья традиционно встречаются в библиотеке. При этом эффект отклонения в данной точке также равен двум для каждого студента (2 минус 0).

В-четвертых, *инновационное поведение* студентов имеет смысл в точке равновесия (2; 2), оно нацелено на переход в новую точку равновесия (3; 3), которая предпочтительнее для обоих студентов. Поэтому в данном случае инновационные стратегии носят *неантагонистический характер*, в отличие от игры «Конфликт полов». Систематическое отклонение одного студента от стратегии «Библиотека» и выбор им варианта поведения «Буфет» будет, скорее всего, с радостью поддержано аналогичным поведением другого студента. В результате традиционное место встречи друзей будет перенесено из библиотеки в буфет.

Согласование стратегий игроков в данном случае является ненужной процедурой, поскольку в результате инновационного поведения рано или поздно будет достигнуто равновесное состояние (3; 3), которое является наилучшим для обоих игроков. В силу этого стабильность выбора стратегии «Буфет» будет обеспечиваться автоматически без участия каких-либо институциональных механизмов (этических, властных и др.).

Игра «Проверка знаний»

Рассмотрим ситуацию, когда преподаватель систематически проводит аттестацию студента. При этом он может проверять знания студента, а может не делать этого, выставляя некоторую среднюю оценку автоматически. Студент, в свою очередь, может подготовиться к аттестации, а может не делать этого. Если студент подготовится, а преподаватель проверит, то студент получит максимальный выигрыш 2, обусловленный высокой формальной оценкой, моральным удовлетворением, поощрением преподавателя. Преподаватель также получит максимальный выигрыш 1, обусловленный удовлетворением от хорошо выполненной работы и уважительного отношения студента к предмету и преподавателю. Если студент не подготовится, а преподаватель проверит, то студент получит минимальный выигрыш – 2 (низкая формальная оценка, внутренняя неудовлетворенность, осуждение преподавателя и сокурсников). Преподаватель также получит минимальный выигрыш – 1 (свидетельство педагогического брака и неуважения к предмету и преподавателю). Если студент подготовится, а преподаватель не проверит, то студент испытает некоторое разочарование, которое оценивается выигрышем – 1. Если же студент не подготовится, а преподаватель не проверит, то студент испытает удовле-

творение от того, что он смог получить положительную аттестацию без каких-либо усилий. Эта радость студента оценивается выигрышем 1. Преподаватель не испытывает ни положительных, ни отрицательных эмоций, поскольку он не общается со студентом. Поэтому в двух последних случаях его выигрыш равен нулю.

Матрица выигрышей данной игры, которую называют «Проверка знаний», имеет две строки и два столбца, поскольку студент и преподаватель могут выбрать одну из двух соответствующих стратегий (табл. 3.8).

Таблица 3.8 – Игра «Проверка знаний»

Студент	Преподаватель	
	Проверять	Не проверять
Готовиться	2; 1	-1; 0
Не готовиться	-2; -1	1; 0

Рассмотрим *несолидарные стратегии* поведения игроков.

Во-первых, в данной игре не существует нерациональных стратегий поведения.

Во-вторых, *осторожной стратегией* студента является стратегия «Готовиться», она убергает его от стресса, связанного с разоблачением недобросовестного поведения. Осторожной стратегией для преподавателя является стратегия «Не проверять», она избавляет его от негативных эмоций, возникающих при общении с недобросовестным студентом.

В-третьих, в данной игре имеются две *равновесные точки*. Равновесие (2; 1) описывает ситуацию напряженного обучения, когда студент систематически готовится, а преподаватель систематически проверяет знания. Модуль *эффекта отклонения* для студента в этом случае весьма значителен и равен 4, а для преподавателя он равен единице. Равновесие (1; 0) описывает ситуацию имитации обучения, когда студент систематически не готовится, а преподаватель систематически не проверяет знания. Эффект отклонения в данном случае составляет: для студента – 2, для преподавателя – 1.

В-четвертых, *инновационное поведение* студента и преподавателя имеет смысл в точке равновесия (1; 0), оно нацелено на переход в новую точку равновесия (2; 1), которая предпочтительнее для каждого из них. Поэтому в данном случае инновационные стратегии игроков носят *неантагонистический характер*. Инновационная стратегия студента состоит в переключении на добросовестное поведение. В результате преподаватель убедится в подготовленности студента и может начать проверять его знания. Инновационное поведение преподавателя состоит в переходе на стратегию систематической проверки знаний, которая, скорее всего, побудит студента к добросовестному поведению.

Согласование стратегий игроков в данном случае является ненужной процедурой, поскольку в результате инновационного поведения студент и преподаватель рано или поздно предпочтут напряженное обучение имитации учебной деятельности.

Игра «Права собственности»

Рассмотрим ситуацию, когда два пастуха могут пасти свои стада коров на двух пастбищах, одно из которых менее плодородно. Предполагается, что каждый пас-

тух является собственником своего стада и стремится максимизировать удои молока. Собственность на землю отсутствует, и каждый пастух может свободно выбирать пастбище для выгона скота. Количество коров в каждом стаде одинаково. Запасы кормов на каждом пастбище таковы, что позволяют получать максимальные удои молока 8 л в день в случае, когда на нем пасется только одно стадо. Но если на плодородном пастбище пасутся два стада одновременно, то кормов не хватает на всех коров, в результате чего удои снижаются до 2 л. Если же оба стада пасутся на неплодородном пастбище, то каждой корове достается еще меньше кормов, а удои достигают минимального уровня 1 л. Если на неплодородном пастбище пасется только одно стадо, то удои в этом стаде составляют 4 л. *Матрица выигрышей* данной игры, которую называют «Права собственности», имеет две строки и два столбца, поскольку каждый пастух может выбрать одну из двух стратегий: «Плодородное пастбище» и «Неплодородное пастбище» (табл. 3.9).

Таблица 3.9 – Игра «Права собственности»

Пастух 1	Пастух 2	
	Плодородное пастбище	Неплодородное пастбище
Плодородное пастбище	2; 2	8; 4
Неплодородное пастбище	4; 8	1; 1

Рассмотрим *несолидарные стратегии* поведения пастухов.

Во-первых, в данной игре не существует *нерациональных стратегий*.

Во-вторых, *осторожной стратегией* для каждого пастуха является выбор плодородного пастбища, при этом минимально гарантированный удой (максимин) составляет 2 л.

В-третьих, в данной игре имеются две *равновесные точки*, они отвечают парам различных равновесных стратегий игроков, т. е. ситуациям, когда пастухи выгоняют свои стада на разные пастбища. В каждой точке равновесия положение пастухов неодинаково: пастух, использующий плодородное пастбище, получает большие удои, чем пастух, стадо которого пасется на неплодородном пастбище. Если исходное равновесие отвечает клетке (4; 8), то отклонение первого игрока от исходной равновесной стратегии приведет к его встрече с другим пастухом на плодородном пастбище. В результате удои в первом стаде уменьшатся на 2 л, а во втором — на 4 л. Иными словами, *эффект отклонения* для первого и второго пастухов составит 2 л и 4 л соответственно.

В-четвертых, *инновационное поведение* пастуха зависит от исходной точки равновесия. Если первый пастух традиционно использует неплодородное пастбище, то его выигрыш неизменно меньше, чем у другого пастуха (4 л против 8 л). Для него выгоден переход в другую точку равновесия, где его выигрыш больше. Чтобы перейти в новое равновесное состояние, он может переключиться на инновационное поведение, т. е. ежедневно выгонять свое стадо на уже занятое плодородное пастбище. В результате убытки второго пастуха могут побудить его перейти на свободное неплодородное пастбище. Аналогичную инновационную стратегию может избрать второй пастух, если в результате сложившейся традиции за ним «закрепилось» неплодородное пастбище. Для пастуха, традиционно использующего плодородное пастбище, инновационная стратегия не имеет смысла.

В данной игре инновационное поведение может привести к необратимым последствиям, например в форме падежа скота. В масштабе общества поведение такого рода может угрожать стабильности экономических основ общества. Поэтому в процессе хозяйственной практики люди выработали оптимальный способ формирования согласованных стратегий экономических агентов, взаимодействующих при использовании общего производственного ресурса. Этот способ состоит в закреплении *прав частной собственности* каждого агента на определенную долю этого ресурса. В нашем случае данный подход предполагает передачу каждому пастуху в частную собственность определенного пастбища, т. е. введение частной собственности на землю, которой ранее не существовало. Такое распределение наличного земельного ресурса между пастухами не является абсолютно справедливым, поскольку плодородность пастбищ различна. Тем не менее юридическое закрепление согласованных стратегий собственников предотвращает опасные инновационные конфликты и обеспечивает стабильность межчеловеческих отношений. В целом институт частной собственности рассматривают как главное условие эффективного функционирования экономики и максимизации общественного благосостояния. В силу особой важности института частной собственности согласованность стратегий игроков-собственников обеспечивается *принудительно* органами государственной власти.

Игра «Правила движения»

Рассмотрим ситуацию, когда два автомобилиста систематически встречаются на узкой дороге, где могут разъехаться только два автомобиля. Обычно автомобили едут посреди дороги, что ставит водителей перед проблемой выбора одного из двух вариантов поведения: принять вправо или принять влево. Предполагается, что водители принимают решения независимо друг от друга. Если оба автомобиля одновременно принимают вправо (или влево), то они благополучно разъезжаются. Их выигрыши в этом случае считают равными единице. Если же один автомобиль принимает вправо, а другой влево (или наоборот), то происходит лобовое столкновение и оба водителя погибают. Их выигрыши в этом случае считают равными нулю. *Матрица выигрышей* данной игры, которую называют «Правила движения», имеет две строки и два столбца, поскольку каждый водитель может выбрать одну из двух стратегий: «Вправо» или «Влево» (табл. 3.10).

Таблица 3.10 – Игра «Правила движения»

Водитель 1	Водитель 2	
	Вправо	Влево
Вправо	1; 1	0; 0
Влево	0; 0	1; 1

Рассмотрим *несолидарные стратегии* поведения водителей.

Во-первых, в данной игре не существует *нерациональных стратегий*.

Во-вторых, любая стратегия игрока является *осторожной стратегией* с максимумом, равным нулю, т. е. ни одна стратегия не гарантирует водителю сохранения жизни. Иными словами, в данном случае нет *безопасных* вариантов поведения.

В-третьих, в данной игре имеются две *точки равновесия* с одинаковыми парами выигрышей (1; 1). Обе они равноценны для водителей, и ни одна не может быть априори выделена как более предпочтительная. Первая точка равновесия описывает ситуацию, когда у водителей сложилась традиция при разъезде принимать вправо, а вторая точка равновесия описывает ситуацию, когда при разъезде водители традиционно принимают влево. Однократное отклонение водителя от сложившейся традиции приводит к столкновению автомобилей и его гибели, поэтому отклоняющееся поведение в данном случае *недопустимо*.

В-четвертых, *инновационное поведение* здесь не имеет смысла, поскольку обе точки равновесия равноценны для водителей. Мало того, попытка реализовать инновационное поведение влечет гибель обоих водителей, поэтому инновационные эксперименты в данном случае недопустимы.

Следование *согласованным стратегиям* является в данном случае единственным допустимым вариантом поведения водителей. В качестве общепринятой стратегии необходимо принять ту, которая отвечает сложившимся традициям поведения водителей на дороге. Так, если большинство водителей обычно принимают вправо при разъезде, то следует принять в качестве обязательной стратегию «Вправо». В силу особой общественной важности правил дорожного движения согласованность стратегий поведения водителей обеспечивается принудительно.

Таблица 3.11 – Модели институционального поведения

Модель	Стратегия поведения		
	осторожная	инновационная	согласованная
Дилемма заключенных	«Сознаваться» «Сознаваться»	Нет	«Не признаваться» «Не признаваться»
Конкуренция дуополий	«Большой выпуск» «Большой выпуск»	Антагонистические	«Небольшой выпуск» «Небольшой выпуск»
Конфликт полов	«Театр» «Футбол»	Антагонистические	Чередование равновесных стратегий
Встреча студентов	«Библиотека» «Библиотека»	Неантагонистические	Лучшее равновесное состояние
Проверка знаний	«Готовиться» «Не проверять»	Неантагонистические	Лучшее равновесное состояние
Право собственности	«Плодородное» «Плодородное»	Антагонистические	Любое равновесное состояние
Правила движения	Любая Любая	Недопустимы	Привычное равновесное состояние



.....

Контрольные вопросы и задания по главе 3

.....

- 1) Какое понятие в игровой модели взаимодействий в упрощенной форме отображает: а) социальные роли индивидов, б) единичный акт взаимодействия, в) цель поведения индивида, г) возможные последствия различных актов взаимодействия индивидов?
- 2) Чему равно число строк и число столбцов матрицы выигрышей? Опишите элементы этой матрицы.
- 3) Опишите алгоритм поиска нерациональных стратегий. Может ли игрок иметь несколько нерациональных стратегий? Может ли он не иметь их вовсе?
- 4) Опишите алгоритм поиска осторожных стратегий. Может ли игрок иметь несколько осторожных стратегий? Может ли не иметь их вовсе?
- 5) Объясните экономический смысл понятия «максимин».
- 6) Опишите алгоритм поиска равновесных стратегий. Существует ли различие между оптимизирующим поведением игрока и максимизирующим поведением «экономического человека»?
- 7) С какой целью институциональный человек отклоняется от равновесной стратегии?
- 8) В чем состоит принципиальное отличие отклоняющегося поведения от инновационного поведения игроков? В каких случаях инновационное поведение не достигает своей цели?
- 9) В чем состоит принципиальное отличие солидарного поведения от несолидарного поведения?
- 10) Какие факторы способствуют поддержанию солидарного поведения?
- 11) Приведите пример модели, в которой нерациональные стратегии являются солидарными.
- 12) В каком случае соглашение о солидарном поведении выполняется без принуждения?
- 13) Приведите пример модели, в которой инновационные стратегии поведения носят характер: а) антагонистический, б) неантагонистический.
- 14) Приведите пример модели, в которой солидарные стратегии являются: а) равновесными, б) неравновесными.
- 15) Приведите пример модели, в которой каждая стратегия поведения является осторожной.

Глава 4

ТРАНСАКЦИИ И ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

4.1 Понятие транзакции

В традиционной экономической теории главным объектом изучения является *товарный обмен*.



.....
Товарный обмен — вид социального взаимодействия, в результате которого материальные блага переходят от одного собственника к другому.
.....

При этом предполагается, что в обществе сформировался институт частной собственности на материальные блага. В современной экономике все большую роль играют права собственности на нематериальные блага (ценные бумаги, художественные произведения, изобретения, торговые марки и др.) и права свободы (слова, печати, собраний, выбора местожительства и др.). Экономистов все больше интересуют социальные взаимодействия, приводящие к изменению прав и свобод людей, и все меньше — социальные взаимодействия, приводящие к перераспределению материальных благ. Поэтому понятие «товарный обмен» постепенно уступает центральное место в экономической науке понятию «транзакция» (от *англ.* transaction — сделка).



.....
Транзакция — социальное взаимодействие, в результате которого происходит отчуждение или присвоение прав собственности и прав свобод.
.....

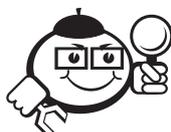
Рассмотрим некоторые примеры трансакций.



..... Пример 4.1

Товарный обмен является важным частным случаем трансакции. В результате обмена между двумя торговцами каждый из них отчуждает право собственности на один товар и обретает право собственности на другой. Важнейшая особенность традиционного товарного обмена состоит в том, что каждый его участник приобретает (или теряет) право собственности на товар одновременно с приобретением (или потерей) самого физического товара.

.....



..... Пример 4.2

Фьючерсная сделка (от *англ.* future — будущее) отличается от товарного обмена тем, что ее участники приобретают (или теряют) право собственности на товар до того, как они приобретают (или теряют) сам товар. Предметом фьючерсной сделки является право собственности на товар, а не сам товар. Поскольку право собственности на будущий товар приобретается (продается) за деньги, оно принимает форму традиционного товара. Таким образом, фьючерсная сделка не является товарным обменом, но она является сделкой купли-продажи, или рыночной сделкой.

.....



..... Пример 4.3

Брачный контракт о разделе совместного имущества в случае развода представляет собой пример трансакции, которая не опосредуется актом купли-продажи. Мало того, в брачном контракте вообще могут не упоминаться стоимостные величины. Данный пример показывает, что понятие трансакции применимо при исследовании нерыночных, немонетарных экономических систем.

.....



..... Пример 4.4

Клятва верности, которую дают друг другу жених и невеста при вступлении в брак, служит примером трансакции, не затрагивающей права собственности вза-

имодельствующих индивидов, но затрагивающей их права свободы. Результатом этой трансакции служат определенные ограничения в повседневном поведении мужа и жены, которые они добровольно возлагают на себя.

.....

Последний пример показывает, что приведенное выше определение трансакции является весьма общим, оно охватывает широкий класс социальных взаимодействий, которые обычно изучаются в смежных с экономикой дисциплинах: правоведении, социологии, этике и др. Поэтому экономисты вводят понятие экономической трансакции. Предполагается, что индивид максимизирует некоторый количественный показатель, который обычно называют *благополучием*; кроме того, оба участника трансакции используют некий ограниченный *ресурс*, доступный объем которого влияет на величину индивидуального благополучия.



.....

Экономическая трансакция — это такая трансакция, в результате которой изменяется индивидуальное благополучие ее участников.

.....

Экономическая трансакция характеризуется наличием конфликта, взаимозависимости и порядка.



.....

Конфликт — отношение взаимоисключения по поводу использования ограниченного ресурса.

.....



.....

Взаимозависимость — отношение, отражающее возможность повышения благополучия путем взаимодействия.

.....



.....

Порядок — отношение, посредством которого определяется суммарный выигрыш и способ его распределения между участниками трансакции.

.....

Ниже под термином «трансакция» будет пониматься экономическая трансакция.

4.2 Виды трансакций

Рассмотрим два основных подхода к классификации трансакций. Первый из них предложен *Р. Коуз*ом, второй — *Дж. Коммонсом*.

Таблица 4.1 – Примеры трансакций

Свойство	Трансакция		
	товарный обмен	фьючерсная сделка	брачный контракт
Обмен благами	Есть	Нет	Нет
Обмен правами собственности	Есть	Есть	Нет
Отчуждение денежных средств	Есть	Есть	Нет
Период времени до наступления последствий	Нулевой	Средний	Большой
Измеритель благосостояния	Полезность	Прибыль	Имущество



.....
 Коуз выделяет трансакции *рыночные* и *нерыночные*.

Рыночная трансакция есть покупка или продажа товара по сложившейся равновесной цене, реализованная в короткий промежуток времени; она осуществляется посредством механизма цен. По сути рыночная трансакция представляет собой краткосрочный контракт. *Нерыночная трансакция* представляет собой долгосрочный контракт; она осуществляется посредством организационных усилий предпринимателя.

Коммонс предложил классификацию трансакций, основанную на двух классификационных признаках.

- 1) Характер правовых отношений в процессе взаимодействия: симметричный или несимметричный. *Симметричные* правовые отношения базируются на добровольном соглашении между обеими сторонами. При этом контрагенты могут располагать различной переговорной силой. Так, результат переговоров между администрацией предприятия и профсоюзным комитетом зависит от сплоченности членов профсоюза, решимости администрации и др. Вместе с тем формально закон гарантирует обеим сторонам равные права. *Несимметричные правовые* отношения обычно содержат элемент принуждения.
- 2) Форма социального взаимодействия: межличностная или межгрупповая. Участниками *межличностных* трансакций являются отдельные индивиды, а участниками *межгрупповых* трансакций — социальные группы, коллективные органы управления, общественные организации, предприятия и т. д.

Торговая трансакция характеризуется симметричным правовым положением сторон. Термин «торговая» подчеркивает симметричный характер правовых отношений, свойственный рыночным взаимодействиям торговцев. Однако торговые трансакции не исчерпываются традиционными торговыми сделками. Любой акт отчуждения или присвоения прав собственности, основанный на обоюдном соглашении и экономическом интересе сторон, является торговой трансакцией. Поскольку торговая трансакция есть добровольное взаимодействие, она может совершиться

лишь в том случае, когда для каждой стороны приобретаемое благо (товар, право, свобода) не менее ценно, чем отчуждаемое благо.

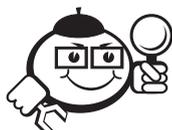
Таблица 4.2 – Виды трансакций по Дж. Коммонсу

Характер правовых отношений	Форма социального взаимодействия	
	межлическая	межгрупповая
Симметричный	Торговая трансакция	Торговая трансакция
Несимметричный	Трансакция управления	Трансакция рациионирования



Пример 4.5

Предположим, что два человека добровольно пришли к соглашению завещать друг другу свое личное имущество и поклялись никогда не изменять завещание. В этом случае каждый участник соглашения отчуждает право завещать (если не в юридическом, то в этическом плане), но приобретает право наследовать конкретное имущество. Поскольку данное взаимодействие основано на добровольных началах, оно является торговой трансакцией. При этом никакие материальные блага или услуги не отчуждались и не присваивались.



Пример 4.6

Предположим, что два депутата парламента являются авторами законопроектов, которые не исключают друг друга. Предположим, что эти депутаты договорились голосовать за законопроекты друг друга. Тогда каждый депутат отчуждает свое право свободно голосовать за законопроект другого депутата, но приобретает право на один дополнительный голос в пользу своего законопроекта. В данном примере, как и в предыдущем, взаимодействие сторон является *межлической торговой трансакцией*.



Пример 4.7

Соглашение между двумя политическими партиями о выдвижении единого кандидата в парламент в каждом избирательном округе представляет собой пример *межгрупповой торговой трансакции*. В этом случае каждая партия теряет право

выдвигать своего кандидата в одних округах, но приобретает право на дополнительные голоса в поддержку своего кандидата в других округах.

.....

Трансакция управления характеризуется асимметричным правовым положением сторон и межчеловеческой формой социального взаимодействия (см. табл. 4.2). В трансакции данного вида ключевым является отношение управления-подчинения, которое предполагает такое взаимодействие между людьми, когда право принимать решения при узурпации, приобретения и др. Данный вид трансакции существует во внутрифирменных отношениях, в бюрократических организациях, а в более широком плане — во внутриерархических отношениях. Типичными примерами трансакции управления являются взаимодействия раба и рабовладельца, рабочего и мастера, начальника и подчиненного. Объектом трансакции управления обычно служит поведение одной из сторон правового отношения.

Понятие трансакции управления предполагает, что индивид, выступающий объектом управления, в каждый момент времени имеет определенный набор вариантов поведения, но при этом он выбирает из них не наилучший для себя, а тот, который назначается субъектом управления. Иными словами, в *чистой трансакции управления* один из ее участников полностью лишен права выбора. В реальной жизни часто возникают ситуации, когда управляемый индивид получает возможность свободного принятия решений в соответствии со своими экономическими интересами, т. е. де-факто обретает право выбора. Поэтому на практике реальная трансакция — это комбинация элементов чистых видов трансакций.



Пример 4.8

.....

Взаимодействие работодателя и наемного работника представляет собой пример *смешанной трансакции*. С одной стороны, закон обеспечивает равные формальные права обеим сторонам при вступлении ими в добровольные трудовые отношения. Поэтому данное взаимодействие имеет все признаки торговой трансакции. С другой стороны, в процессе выполнения трудовых функций работник попадает в подчиненное положение и вынужден исполнять команды работодателя, т. е. трудовое взаимодействие обладает также чертами трансакции управления. Соотношение тех или иных черт трудовой трансакции в современной экономике в значительной мере зависит от творческой насыщенности труда наемного работника. Чем выше доля *творческих функций*, тем чаще работник оказывается перед необходимостью свободного выбора, тем чаще он реализует де-факто свое право на принятие решений. В процессе творческого труда наемный работник создает новую информацию и становится ее фактическим собственником. Формально занимая подчиненное положение, он обретает право на принятие ряда специфических решений и право собственности на специфическую информацию, которыми не располагает работодатель. В такой ситуации работник может вступить с нанимателем в добровольное, равноправное и обоюдовыгодное взаимодействие. В обмен на продукты своего творчества (эффективные управленческие решения, техноло-

гические инновационные идеи и т. д.) наемный работник может требовать продвижения по службе, повышения заработной платы и т. д., проявляя себя как субъект торговой трансакции.

Трансакция рациионирования характеризуется асимметричным правовым положением сторон и межгрупповой формой социального взаимодействия (см. табл. 4.2). Воздействие, которое оказывает одна сторона на другую, в данном случае не является управлением в обычном понимании этого слова. Поскольку объектом рациионирования выступает социальная группа, управление поведением человека, т. е. навязывание ему единственного варианта поведения из множества возможных вариантов, является технически неосуществимым.



Рациионирование — это наложение некоторых ограничений на поведение человека, т. е. ограничение его права выбора.

Более мягкий характер рациионирования по сравнению с управлением обусловлен также тем, что социальная группа, подвергающаяся воздействию, имеет больше возможностей противостоять ему, чем изолированный индивид. Поэтому рациионирование, направленное от одной социальной группы к другой, нередко порождает встречное воздействие, т. е. объект и субъект рациионирования меняются местами. При этом социальное взаимодействие обретает черты торговой трансакции, принимая форму двусторонних переговоров, соглашений, компромиссов и т. д. Если переговорная сила рациионируемой социальной группы настолько велика, что данная группа добивается симметричных правовых отношений с рациионирующей группой, то взаимодействие данных социальных групп переходит в разряд торговых трансакций.



Пример 4.9

Выборы парламента есть трансакция рациионирования, в которой субъектом воздействия выступают избиратели, а объектом воздействия — кандидаты в депутаты. Избиратели как социальная группа способны изменить множество доступных вариантов поведения каждого кандидата: избранные депутаты получают больше возможностей, чем проигравшие претенденты. После выборов ситуация изменяется коренным образом. Теперь субъектом рациионирования становится парламента, который может влиять на множество вариантов поведения избирателей. Например, он может разрешить или запретить приватизацию государственных квартир. В данном случае субъект и объект рациионирования периодически меняются местами, и избиратели и депутаты вынуждены учитывать это обстоятельство при планировании своих воздействий друг на друга. В итоге их правовые отношения становятся более симметричными, а межгрупповое социальное взаимодействие обретает некоторые черты торговой трансакции.

4.3 Сущность и виды трансакционных издержек

Человек существует одновременно в социальной среде и в материальной среде. Воздействие человека на социальную среду есть *трансакция*, а его воздействие на материальную среду есть *трансформация*. Таким образом, трансформация представляет собой деятельность человека, которая не является социальным взаимодействием, но в то же время приводит к изменению окружающей его внешней среды. В процессе трансформации человек проявляет себя как неодушевленная сила природы, реализуя различные виды рутинной (нетворческой) деятельности.



.....
 Элемент производственного процесса называют **трансформационным**, если он состоит в повторении заранее известных, predetermined, рутинных операций, не предполагающих решения каких-либо творческих задач.

Трансформационные производственные операции не обязательно связаны с преобразованием материальных объектов, они могут состоять в реализации организационно-управленческих алгоритмов, преобразовании информационных потоков и др. В силу того что трансформация является рутинным процессом, ее последствия заранее известны в деталях, т. е. *детерминированы*.

Поскольку трансформация не приводит к изменениям социальной среды, она не имеет временной протяженности в единицах социального времени и поэтому выступает как *статический* элемент общественной жизни независимо от ее длительности в единицах астрономического времени. Трансакция, наоборот, приводит к изменениям социальной среды человека, поэтому она выступает как *динамический* элемент общественной жизни. Будучи творческим, инновационным процессом, трансакция характеризуется тем, что ее последствия заранее не известны или *неопределены*.

Изменение окружающей среды требует от человека затрат ресурсов.



.....
 Ценность для человека затрачиваемых ресурсов называют **издержками**.

Эти издержки являются субъективным, ценностным понятием. Так, нервное перенапряжение, возникающее в процессе какого-либо действия человека, относят к моральным издержкам, не имеющим общепризнанной единицы измерения.



.....
Трансформационные издержки — это ценность ресурсов, затрачиваемых на осуществление трансформации. В силу социальной роли трансформации эти издержки называют также *статическими*.

Величина трансформационных издержек заранее известна и выражается в денежных единицах. Это обусловлено тем, что трансформация представляет собой рутинный, повторяющийся процесс, все элементы которого известны в деталях и не изменяются на протяжении длительного периода времени. В частности, точно известны объемы ресурсов, необходимые для осуществления трансформации. В процессе многократного повторения трансформации формируется традиция измерять ценность затраченных ресурсов в денежных единицах.



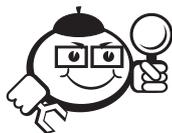
.....
Транзакционные издержки — это ценность ресурсов, затрачиваемых на осуществление трансакции. В силу социальной роли трансакции эти издержки называют также динамическими.

Величина транзакционных издержек характеризуется высокой степенью *неопределенности*. Это обусловлено тем, что трансакция есть творческий, уникальный процесс, элементы которого заранее неизвестны в деталях. В частности, не может быть достоверно известна ценность ресурсов, необходимых для осуществления трансакции. Но главное состоит в том, что в данном случае отсутствует отлаженный механизм распределения общих транзакционных издержек между участниками социального взаимодействия. Сложность проблемы распределения транзакционных издержек между участниками взаимодействия заключается прежде всего в том, что индивиды имеют разные предпочтения в отношении одних и тех же ресурсов.



..... **Пример 4.10**

Два предпринимателя подписали некое соглашение. Предположим, что затрачиваемые ресурсы в данном случае состоят лишь из затрат нервной энергии при оформлении документов. Если для первого предпринимателя субъективная тягость этих затрат ничтожна, а для второго предпринимателя велика, то величина транзакционных издержек будет зависеть от того, кто оформляет документы. Если оформляет первый предприниматель, то транзакционные издержки будут низкими, а если второй — то большими. В ситуации, когда достигнутое соглашение не содержит детального распределения обязанностей сторон по оформлению документов, транзакционные издержки являются неопределенной величиной.



..... **Пример 4.11**

Предположим, что производитель использует отлаженное взаимодействие с поставщиком ресурса. В данном случае издержки, связанные с обеспечением этого рутинного взаимодействия (транспортные, организационные, информационные,

представительские и др.), целиком относятся к трансформационным издержкам. Если изменившаяся ситуация на рынке требует пересмотра базовых условий соглашения между производителем и поставщиком, то последние вынуждены вступить в новое социальное взаимодействие. Издержки каждой стороны, затрачиваемые на осуществление этого взаимодействия, относятся к трансакционным издержкам.

.....

Таблица 4.3 – Трансформационные издержки и трансакционные издержки

Аспект	Издержки	
	трансформационные	трансакционные
Среда	Материальная	Социальная
Характер	Статический	Динамический
Величина	Заранее известна	Заранее не известна
Распределение	Задано традицией	Не определено
Измеритель	Стоимостной	Субъективный или стоимостной
Способ сокращения при обмене	Специализация	Персонализация

Трансформационные издержки и трансакционные издержки обычно связаны *обратной зависимостью*: сокращение одной величины влечет за собой увеличение другой, и наоборот. Проиллюстрируем эту закономерность на примере товарного обмена. Главным способом сокращения совокупных трансформационных издержек в сфере товарного обмена являются разделение труда и связанная с ним *специализация* производства. Чем сильнее развита специализация, тем более производителен труд на каждом отдельном участке производства, тем меньше суммарные трансформационные издержки. Вместе с тем с развитием специализации число участников производственного процесса увеличивается столь значительно, что между ними становятся невозможными какие-либо устойчивые межличностные связи.

Трансакционные издержки при обмене обусловлены главным образом поиском подходящего партнера (покупателя или продавца) и проверкой качества приобретаемого товара. В случае, когда товарный обмен *персонализирован*, т. е. традиционно осуществляется между лично знакомыми друг с другом индивидами, такого рода издержки невелики. Чем в большей степени персонализирован обмен, тем большей информацией располагают хозяйственные агенты друг о друге и тем меньше вероятность мошенничества, фальсификации товара и т. д. Таким образом, процессы специализации производства и персонализации обмена тормозят друг друга и не могут развиваться одновременно. Поэтому в сфере материального производства невозможно добиться одновременного существенного снижения трансформационных и трансакционных издержек, опираясь только на процессы специализации и персонализации.

Рассмотрим основные *виды трансакционных издержек*: издержки поиска, издержки измерения, издержки ведения переговоров и заключения контракта, издержки спецификации и защиты прав собственности, издержки оппортунистического поведения.

- 1) *Издержки поиска* возникают, когда индивид не располагает множеством всех вариантов выбора и вынужден затрачивать ресурсы для поиска недостающих альтернатив. Издержки поиска обусловлены недостатком у индивида необходимой информации, поэтому их также называют *издержками поиска информации*. Наиболее известным частным случаем издержек этого вида являются *издержки поиска минимальной цены*, которые обусловлены дифференциацией цен на один и тот же продукт, не связанной с различиями в транспортных расходах.

Теория поиска информации, или *экономическая теория информации*, была создана Дж. Стиглером (род. 1911), который в 1982 г. получил Нобелевскую премию по экономике за исследование промышленных структур, функционирования рынков, а также причин и последствий государственного регулирования. Его статья «Экономическая теория информации» опубликована в 1961 г.

Стиглер рассматривает информацию как специфический ресурс, который хозяйственные субъекты используют для максимизации денежной выгоды. Субъект получает информацию в результате *поиска*, а затраченные при этом средства представляют собой трансакционные издержки особого вида — *издержки поиска*. Стоимость ресурса «информация» равна величине этих издержек. В качестве хозяйственного субъекта Стиглер рассматривает покупателя, целью которого является приобретение заданного количества товара с минимальными затратами. Продавцы предлагают товар по разным ценам, изначально неизвестным покупателю. Тот последовательно опрашивает продавцов относительно запрашиваемой цены, и с увеличением числа опрошенных продавцов известная ему минимальная цена уменьшается. *Экономия*, достигнутая в результате поиска, равна разности исходной и минимальной цен, умноженной на объем приобретаемого товара. *Выгода*, полученная в результате поиска, равна разности величины экономии и издержек поиска. *Оптимальный объем поиска*, или оптимальное число опрашиваемых продавцов, соответствует максимальной выгоде покупателя.

Оптимальный объем поиска может измениться по следующим причинам:

- *накопленный опыт покупателя*. Если покупатель в предыдущий период времени уже опрашивал продавцов, то в текущем периоде его издержки поиска для опрошенного числа продавцов равны нулю.
- *объединение информации* происходит, когда два покупателя безвозмездно обмениваются полученной ими информацией о запрашиваемых ценах. В результате покупатель сокращает свои издержки поиска, при этом достигается тот же эффект, что и в случае с накоплением опыта. Однако если в результате объединения покупатель получил ложную информацию, то он, скорее всего, не достигнет максимально возможной выгоды. Таким образом, объединение информации есть более дешевая, но менее надежная форма поиска;
- *реклама*. Если большая часть продавцов начинает рекламировать цены, то разброс цен резко сокращается. Как следствие, уменьшается оптимальный объем поиска. Разброс цен не исчезает совсем на данном рынке, поскольку ни одно сочетание рекламных средств не может охватить всех потенциальных покупателей в пределах имеющегося времени;

- *изменение цен во времени.* Если в течение нескольких последовательных периодов времени цены остаются неизменными, достаточно произвести *начальный поиск* только в первом периоде, а в последующие периоды приобретать товар по рассчитанной ранее цене.

В целом разброс цен поддерживается, главным образом, потому, что информация устаревает. Поэтому метод начального поиска имеет весьма ограниченное применение.

- 2) *Издержки измерения.* Любое благо обладает комплексом полезных свойств, поэтому оно имеет множество количественных характеристик. Поскольку существует два типа свойств благ — физические и правовые, выделяют два типа издержек измерения, связанных с оценкой свойств, принадлежащих различным типам благ. Процесс количественной оценки этих свойств предполагает затраты на измерительную аппаратуру, оплату услуг посредников (независимых экспертов, госторгинспекции) и др.

Измерения свойств благ производятся до их приобретения (*ex ante*) и после их приобретения (*ex post*). Оценки, полученные *ex ante*, влияют на выбор покупателем объема приобретаемого блага. В случае отказа от покупки этот объем равен нулю. Оценки, полученные *ex post*, влияют на выбор покупателем объема дальнейшего потребления этого блага.



Выводы

Таким образом, издержки измерения складываются из издержек измерения до и после приобретения. Разные блага характеризуются различными абсолютными и относительными значениями издержек этих видов.



Выделяют три категории благ: *опытные*, *исследуемые* и *доверительные*.

Опытные блага имеют запретительно высокие издержки измерения *ex ante* и низкие издержки измерения *ex post*. Иными словами, потребительские качества опытных благ могут быть легко установлены после приобретения, но сделать это до приобретения фактически невозможно. Средством решения этой проблемы являются *сигналы*.



Сигналы — косвенные признаки, указывающие на потребительские свойства блага.

Так, при покупке товаров длительного пользования в качестве сигнала выступает обязательство фирмы осуществлять гарантированное послепродажное обслу-

живание. Принимая на себя такое обязательство, фирма демонстрирует свою уверенность в высоком качестве и надежности произведенной продукции, при этом гарантированное обслуживание выступает в качестве позитивного сигнала для потребителя. Если же гарантированное обслуживание не предусмотрено, то это обстоятельство служит для покупателя негативным сигналом о качестве продукта. Также гарантированное обслуживание снижает издержки *ex post* для потребителя, поскольку фирма берет на себя обязательство оценки состояния обслуживаемой техники после продажи на период действия гарантии.

Исследуемые блага имеют низкие издержки измерения *ex ante* и низкие издержки измерения *ex post*. Потребительские качества таких благ могут быть легко определены до их приобретения путем несложного *эксперимента*. Например, приобретая виноград на рынке, покупатель может попробовать одну ягоду и на основании этого сделать вывод о качестве всей партии. Обычно исследуемые блага характеризуются высокой степенью однородности и делимости. Однородность означает тождественность потребительских свойств у любых частей данного блага. Делимость позволяет отделить небольшую часть блага в целях проведения эксперимента и при этом не нарушить потребительских свойств оставшегося объема блага.

Доверительные блага имеют высокие издержки измерения *ex ante* и высокие издержки измерения *ex post*. Для благ данного вида характерна неустранимая сложность вычленения положительного результата, который не всегда получает однозначную оценку у различных потребителей и у различных специалистов. Примером служит профилактический лечебный препарат, потребительские свойства которого могут быть установлены лишь спустя продолжительный период времени после начала потребления. Объективные и субъективные показатели здоровья человека, потребляющего данный препарат, служат для него сигналами о качестве препарата, которые он учитывает при принятии решения о продолжении его применения.



Выводы

Таким образом, издержки измерения качества доверительных благ (как до, так и после приобретения) связаны главным образом с обработкой сигналов.

В современной экономике продукты производства становятся все более сложными, и удельный вес опытных и доверительных благ в общем объеме благ увеличивается. Соответственно возрастает роль сигналов в качестве базы измерения потребительских свойств благ. Теория сигналов в последние десятилетия развивалась в основном применительно к одному из важнейших благ — наемному труду. В качестве издержек измерения рассматриваются затраты работодателя на оценку продуктивности работников, причем издержки измерения *ex ante* связаны с оценкой продуктивности потенциальных работников, а издержки измерения *ex post* — с оценкой продуктивности ранее нанятых работников. Чем выше творческая насыщенность труда наемного работника, тем сложнее оценить его продуктивность, которая выступает здесь в качестве главного потребительского свойства блага. Ка-

чество простого труда, лишенного творческих функций, может быть легко определено посредством расчета его производительности, равной количеству единиц продукции, созданных в единицу времени. Поэтому такой труд относят к опытным благам. Что касается творческого труда, то оценка его качества представляет собой сложную задачу, которая не имеет и не может иметь однозначного решения. Поэтому творческий труд относят к доверительным благам.

Таблица 4.4 – Издержки измерения

Предмет сравнения	Благо		
	опытное	исследуемое	доверительное
Издержки измерения <i>ex ante</i>	Высокие	Низкие	Высокие
Издержки измерения <i>ex post</i>	Низкие	Низкие	Высокие
Основа измерения <i>ex ante</i>	Сигнал	Эксперимент	Сигнал
Основа измерения <i>ex post</i>	Потребление	Потребление	Сигнал
Пример блага	Простой труд, автомобиль	Виноград, гвозди	Творческий труд, лекарство

Рассмотрим *модель сигнализирования* на рынке труда *М. Спенса* (род. 1943), который в 2001 г. получил Нобелевскую премию по экономике за исследование рынков с асимметричной информацией.

Спенс рассматривает важнейший сигнал на рынке квалифицированного труда — уровень образования. Он утверждает, что действие сигнала об образовании основано не на взаимосвязи продуктивности труда и инвестиций в образование (как в неоклассической теории человеческого капитала *Г. Беккера*), а на *взаимосвязи издержек на образование и способностей работника*. На получение одного и того же образования способный человек тратит меньше средств, чем неспособный. Он может поступить на бюджетное отделение вуза или найти спонсоров среди общественных организаций или заинтересованных работодателей. Кроме того, он тратит меньше времени и сил на усвоение учебного материала, покупку дополнительной литературы и оплату услуг репетиторов. Наконец, способный работник несет меньшие *моральные издержки*, поскольку процесс обучения доставляет ему больше удовлетворения, в то время как неспособный испытывает преимущественно негативные эмоции.

Предполагается, что получение одного и того же образования обеспечивает способному и неспособному работникам равную прибавку к заработной плате. Отсюда следует, что эти работники достигают одинакового экономического результата, неся при этом разные издержки. Понятно, что соотношение издержки — результат предпочтительнее для способного работника. Считается, что человек принимает решение о продолжении образования абсолютно рационально, т. е. по критерию материальной выгоды. Он приступает к образованию, если ожидаемый экономический эффект превосходит затраченные средства.

Пороговый уровень образования есть продолжительность образования работника, которая удовлетворяет двум условиям:

- образование выгодно способному работнику, т. е. оно обеспечивает поток доходов, компенсирующий затраты на образование;

- образование невыгодно неспособному работнику, т. е. оно не обеспечивает поток доходов, компенсирующий затраты на образование.

Пороговый уровень образования служит для работодателя критерием, который позволяет разделить всех работников фирмы на низкооплачиваемых и высокооплачиваемых. Если фактическая продолжительность образования работника ниже порогового значения, то он признается неспособным, а значит, *низкопроизводительным*. Поэтому ему назначается меньшая заработная плата. Если же продолжительность образования работника больше порогового значения, то он признается способным, а значит, *высокопроизводительным*. Отсюда ему назначается большая заработная плата. Такая система оплаты труда имеет недостаток, связанный с возможностью появления *ложных сигналов*. Если какой-либо неспособный работник ради престижа все же получит более высокое образование (превышающее пороговый уровень), то ему установят высокую заработную плату и он будет считаться «способным». Наоборот, если способный работник «поленится» получить такое образование, то ему установят низкую заработную плату и он будет считаться «неспособным».

- 3) *Издержки оппортунистического поведения*. Оппортунистическим называют поведение, нацеленное на преследование собственного интереса и не ограниченное соображениями морали, т. е. связанное с использованием обмана, хитрости и коварства. Издержки оппортунистического поведения обычно возникают в том случае, когда один из участников социального взаимодействия дает завышенную оценку моральным качествам другого участника. Если стороны взаимодействия связаны неполным контрактом, то нечестный индивид может обманывать доверие другого индивида, вынуждая последнего нести дополнительные издержки. Если стороны связаны полным контрактом, то уклонение от его условий также возможно в силу организационной и технической сложности детального контроля поведения каждой стороны. Возникающая в этом случае асимметрия информации может использоваться нечестным индивидом в своих личных целях. Если ожидаемые потери, связанные с уклонением от условий контракта, оказываются меньше, чем те выгоды, которые оно принесет, то данный экономический агент выберет ту или иную форму оппортунистического поведения.



.....
 Выделяют два типа оппортунистического поведения — *предконтрактное* и *постконтрактное*.

Предконтрактное оппортунистическое поведение — это оппортунистическое поведение в период заключения контракта. Формой предконтрактного оппортунизма является неблагоприятный или ухудшающий условия обмена отбор. Он характеризуется неблагоприятными для части экономических агентов свойствами внешней среды и обычно является следствием существования скрытых для экономического агента характеристик благ.

Примером предконтрактного оппортунистического поведения служит поведение продавцов подержанных автомобилей, или *лимонов*. Предположим, что на

рынке продаются автомобили двух типов: качественные и некачественные. Для получения продавцами минимальной прибыли качественные автомобили должны продаваться по некоторой высокой цене, а некачественные могут продаваться по некоторой низкой цене. Все продавцы осведомлены о качестве продаваемых ими автомобилей, причем продавцы некачественных автомобилей выдают их за качественные, обманывая доверие покупателей. Как следствие, на данном рынке информация о качестве товара распределяется асимметрично между покупателями и продавцами. В такой ситуации продавцы некачественных автомобилей могут продавать их по некоторой средней цене, которая приносит им прибыль, а продавцам качественных автомобилей — убытки. Покупателей такая цена устраивает, поскольку они воспринимают ее как умеренную цену за качественный товар. Вследствие оппортунистического поведения владельцев некачественных автомобилей владельцы качественных несут чрезмерные издержки и уходят с рынка.

Постконтрактный оппортунизм обычно возникает по причине неполноты контракта, поскольку при составлении контракта нельзя предсказать все возможные действия агентов. Другая причина постконтрактного оппортунистического поведения — это сложность контроля действий сторон.

Примером постконтрактного оппортунистического поведения является отлынивание наемных работников от выполнения ими заданных трудовых функций. Многие виды трудовой деятельности, прежде всего содержащие творческие элементы, позволяют недобросовестным работникам использовать рабочее время в своих личных целях. Например, инженер может играть в компьютерные игры вместо того, чтобы заниматься решением порученной ему технической задачи. В этом случае фактическое рабочее время инженера оказывается меньше, чем номинальное, или оплачиваемое работодателем, рабочее время. При этом издержки отлынивания равны стоимости «похищенного» работником времени.

В современной экономике, где творческий труд занимает доминирующее положение, отлынивание работников рассматривается как неотъемлемый элемент функционирования любой организации, который должен учитываться при решении задач управления. Поэтому наряду с издержками оппортунистического поведения рассматривают *издержки противодействия* такому поведению, которое состоит из издержек двух видов. Во-первых, *издержки контроля* позволяют разоблачать оппортунистическое поведение и перекладывать издержки, порожденные недобросовестным поведением, на провинившихся работников. Во-вторых, *издержки стимулирования* увеличивают возможные негативные последствия для работников, придерживающихся оппортунистического поведения, побуждая их работать лучше. Если, например, заработная плата в данной фирме превышает средний уровень на рынке, то увольнение недобросовестного работника этой фирмы принесет ему больший ущерб по сравнению с увольнением недобросовестного работника другой фирмы. Поэтому наш работник будет более ответственно относиться к работе и меньше отлынивать от нее. Дополнительные издержки фирмы, связанные с выплатой стимулирующей надбавки работникам фирмы, относятся к издержкам противодействия оппортунистическому поведению.

Противодействие оппортунистическому поведению оказывает положительное воздействие на конечный результат деятельности фирмы в двух аспектах. Во-первых, сокращаются издержки оппортунистического поведения и общие издерж-

ки фирмы в целом. Во-вторых, увеличивается продуктивность наемных работников в связи с повышением их добросовестности.



.....
Оптимальной называют такую величину издержек противодействия оппортунистическому поведению, которая при прочих равных условиях обеспечивает максимальный конечный результат деятельности фирмы.

- 4) *Издержки ведения переговоров и заключения контракта* зависят от следующих факторов:
- а) *уровня неопределенности.* Если процессы, влияющие на способность сторон выполнять свои обязательства в будущем, характеризуются высокой степенью неопределенности, требуется проведение дополнительного анализа ситуации, выявление тенденций, составление прогнозов и т. д. Решение этих задач связано с привлечением дополнительных ресурсов;
 - б) *частоты заключения контракта.* Если ситуация, которая регулируется с помощью данного контракта, повторяется достаточно часто, ее исчерпывающее описание не требует больших усилий и затрат. В этом случае могут использоваться стандартные формы контракта, регулирующие ситуации, типовые с точки зрения взаимных обязательств сторон;
 - в) *специфичности активов.* Чем уникальнее активы, служащие объектом соглашения, тем более трудоемкой является процедура оценки их полезных качеств и специфических свойств. Если контракт характеризуется высокой специфичностью активов, он не может быть полным. Это связано с тем, что формализация сложных взаимоотношений между сторонами требует значительных издержек, а использование правового механизма зачастую оказывается фактически невозможным по причине отсутствия аналогичных прецедентов в судебной практике;
 - г) *использования посредников.* Привлечение фирм-посредников, специализирующихся на организации переговоров и заключении контрактов, может снизить транзакционные издержки сторон. Примером является посредническая деятельность риэлтеров на рынке недвижимости. В то же время привлечение посредников порождает риск увеличения издержек, связанный с возможным мошенничеством;
 - д) *противодействия оппортунистическому поведению.* Чем более детально разработан контракт, тем меньше вероятность оппортунистического поведения сторон. Затраты на детализацию условий контракта, препятствующих возможному нарушению соглашения, относят к издержкам противодействия оппортунистическому поведению.
- 5) *Издержки спецификации и защиты прав собственности.* Под спецификацией прав собственности понимают создание режима исключительности

для отдельного индивида или группы посредством определения субъекта права, объекта права, набора полномочий, которыми располагает данный субъект, а также механизма, обеспечивающего их соблюдение. Проблема спецификации прав собственности, а также разграничения прав возникает практически повсеместно, если воспроизводится система взаимодействия между людьми по поводу ограниченных ресурсов. В частности, определение *сферы компетенции* в рамках фирмы, домашнего хозяйства, государственного учреждения также сопряжено с определением субъекта — носителя права, объекта, набора действий, которые могут быть осуществлены в отношении данного объекта, а также условий делегирования данного права. На практике почти всегда происходит *размывание* прав собственности, т. е. воспроизводится ситуация, когда не удается обеспечить точное соблюдение того или иного правового режима.

Издержки рассматриваемого вида проявляются в двух основных формах. Во-первых, большая часть этих издержек обусловлена необходимостью непосредственной защиты прав собственности. Существенным их элементом выступают расходы на содержание *органов правопорядка*. Во-вторых, значительная часть рассматриваемых издержек связана с необходимостью воспитания и образования населения. Издержки в *сфере образования и культуры* обеспечивают:

- а) информирование людей о правовых и этических основах собственности;
- б) процесс социализации, обуславливающий надлежащее исполнение обязательств;
- в) непосредственное сокращение издержек, связанных с классовыми, этническими, культурными и другими различиями между группами в обществе, посредством общего языка, истории, культурных ценностей;
- г) формирование идеологии, обеспечивающей не только экономию на издержках принятия решений, но и институционализацию правовых и этических норм.



Контрольные вопросы и задания по главе 4

- 1) Дайте определение трансакции, приведите пример трансакции, которая не является товарным обменом. Приведите примеры неэкономической трансакции и нерыночной трансакции.
- 2) Дайте определения торговой трансакции, трансакции управления, трансакции рационирования. Приведите примеры трансакции каждого вида. Тождественны ли понятия «товарный обмен» и «торговая трансакция»?
- 3) Дайте определение трансакционных издержек и трансформационных издержек. Какие издержки называют статическими, а какие динамическими? Проведите сравнительный анализ свойств трансакционных издержек и трансформационных издержек.

- 4) Перечислите базовые постулаты экономической теории информации.
- 5) Дайте определения опытного блага, исследуемого блага и доверительного блага. Приведите пример блага каждого вида.
- 6) Каковы общие и отличительные черты теории сигнализирования М. Спенса и теории человеческого капитала Г. Беккера?
- 7) Дайте определение оппортунистическому поведению. Приведите примеры такого поведения продавца, покупателя, работодателя, наемного работника, предпринимателя, государственного чиновника.
- 8) Дайте определение отлыниванию. Приведите примеры отлынивания. Назовите способы противодействия отлыниванию. Перечислите экономические показатели, которые рассматриваются в модели отлынивания работников. Укажите те из них, которые не рассматриваются в традиционной микроэкономике, а также те, которые рассматриваются в ней.
- 9) Как вы понимаете понятие «размывание прав собственности»? Приведите примеры. Опишите основные формы, которые принимают издержки спецификации и защиты прав собственности на макроуровне.

Глава 5

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КОНТРАКТОВ

5.1 Понятие контракта

Абсолютное право собственности дает индивиду исключительные полномочия в отношении материального блага и регулирует отношения индивида с другими индивидами, возникающие по поводу хозяйственного использования данного блага.

Относительное право собственности представляет собой требование индивида, по отношению к которому принято обязательство (кредитора по обязательству) к другому индивиду, принявшему на себя это обязательство (должнику по обязательству); причем указанное притязание может быть осуществлено только применительно к этому обязанному лицу. Относительные права собственности могут быть нарушены или «похищены» лицом, которому эти требования предъявлены. Подобные нарушения называют оппортунистическим поведением.



.....
Контракт есть соглашение об обмене относительными правами собственности, имеющее, как правило, юридические последствия.
.....

Каждая сторона контракта является одновременно кредитором по одному обязательству и должником по другому обязательству. Из данного определения следует, что контрактное обязательство есть частный случай относительного права собственности.



..... **Пример**

Существуют соглашения, не являющиеся контрактами. Примером служит неявное соглашение людей использовать при общении один язык. Соблюдение этого

соглашения отвечает интересам каждого отдельного человека, если его придерживаются все. Более того, это соглашение, как правило, будет соблюдаться без использования каких-либо методов принуждения. В данном случае человек не дает *обещания*, он не получает никаких выгод и не несет никакой юридической ответственности в случае нарушения им соглашения. Но если использование государственного языка является необходимым условием занятия некоторой должности, то соответствующее обязательство работника является контрактным.

.....

Рассмотрим основные принципы контрактных обязательств.

- 1) *Частная собственность*. Основными элементами собственности являются право на физическое пользование материальными объектами, право на присвоение дохода от материальных объектов и полномочия управления, включая отчуждение. *Полная собственность* включает все эти три права. Общеизвестно, что собственник может неограниченно использовать объект, которым он владеет, при условии, что его действия не противоречат другим законам и правам. Полная собственность на материальные объекты может быть раздроблена в результате передачи одного или двух из трех элементов собственности другим лицам. Более современный тип прав собственности классифицирован как право на нематериальные активы или право интеллектуальной собственности. Право человека на свою личность имеет много сходных черт с правом частной собственности. Однако человеку не позволено продавать свое право на личное самоопределение, т. е. он не может по своей воле стать рабом.
- 2) *Свобода контракта* позволяет владельцу права собственности передавать это право вместе с активом, к которому оно относится. Поскольку права собственности можно разделить разными способами, то и конкретные механизмы их передачи могут быть весьма гибкими. Так, индивид может передать свои права полностью (как при продаже дома) либо частично (когда дом сдается в аренду на год). Свобода контракта включает свободу:
 - а) заключать или не заключать контракт;
 - б) выбирать партнера или партнеров по контракту;
 - в) определять содержание контракта. Стороны контракта не обязаны выбирать среди ограниченного числа юридических типовых контрактов, а могут изобретать их новые типы. Поскольку исполнение контрактов возможно обеспечить юридически, люди «творяют право» на микроуровне.Свобода контракта и вытекающая из нее частная автономия трактуются в качестве юридического аналога принципа децентрализации принятия экономических решений.
- 3) *Ответственность, вытекающая из контракта*. Принцип свободы контракта хорошо работает тогда, когда государство в качестве последней инстанции может обеспечить исполнение добровольно взятых обязательств, если в этом возникает необходимость. Фактически в рыночной экономи-

ке вмешательство государства в контрактные отношения ограничено этими рамками. Судебный порядок улаживания споров дополняется «частным порядком» в форме защищающих от оппортунизма гарантий исполнения контрактов.

Контрактные обязательства могут готовиться, заключаться и исполняться в различных *институциональных условиях*. В неоклассической теории наиболее важными институтами считаются рынок и фирма. На совершенных рынках и в мире полной информации соблюдение контрактных обязательств полностью контролируется посредством конкуренции. В неоклассической фирме контрактные обязательства беспрепятственно управляются эффективной иерархией. В реальной экономике возникают сложности при контроле за соблюдением контрактов, которые обусловлены двумя основными факторами: временным лагом и трансакционными издержками.

Временной лаг. Участвующие в обмене стороны могут выполнять свои обязательства в разные моменты времени, поэтому в контракте явно или неявно оговаривается порядок исполнения. Например, владелец ресторана, исполняя свое обещание, обслуживает клиента до того, как тот завершит сделку и заплатит за еду.

Трансакционные издержки при реализации контракта связаны главным образом с *асимметричной информацией* и специфичностью активов. Примером контракта с асимметричной информацией служит наем работника, способности которого неизвестны заранее нанимателю, а поэтому их достоверную оценку невозможно получить без дополнительных затрат.



.....
Специфический актив — это актив, приобретающий особую ценность в рамках данных контрактных отношений.

Выделяют четыре типа специфических активов:

- *специфичность местоположения.* Например, близкое расположение угольной шахты и работающей на угле электростанции;
- *специфичность физических активов.* Например, изготовление врачом-стоматологом зубной коронки для конкретного пациента;
- *специфичность человеческих активов.* Например, накопленные менеджером знания о личностных качествах подчиненных ему работников;
- *целевые активы* характеризуются специфичностью не физических, а экономических показателей. Так, большая партия скоропортящегося товара, произведенная по заказу конкретного клиента и не оплаченная им, может прийти в негодность и принести ущерб производителю.

5.2 Основные типы контрактов

Экономистов интересуют двусторонние контракты, регулирующие аллокацию (перераспределение) ресурсов посредством прямого обмена на основе переговоров между индивидами. Рассмотрим четыре основных типа таких контрактов: договор купли-продажи, договор аренды, трудовой договор и договор займа.

- 1) *Договор купли-продажи* предполагает необратимую передачу прав собственности на актив от одной стороны к другой по соглашению. *Предконтрактный оппортунизм* обычно связан с тем, что продавец знает о своем товаре больше, чем покупатель. В этой ситуации важным становится фактор доверия. Неформальные неписанные гарантии являются предпосылками для торговли и производства. Там, где такие гарантии не определены, бизнес несет потери. Продавцы стремятся информировать своих потенциальных покупателей посредством сигналов. Примером сигнала является реклама. *Постконтрактный оппортунизм*, связанный с договорами купли-продажи, превращается в самостоятельную проблему, когда речь идет о специфичности активов, а также о покупках продукции, требующей послепродажного обслуживания. Открытая форма оппортунизма имеет место в случае вымогательства. Примером служит необоснованное повышение тарифов на газ и электроэнергию естественными монополистами.
- 2) *Договор аренды*. Выделяют два типа аренды: недвижимого имущества (соглашение между арендодателем и арендатором) и движимого имущества (соглашение между наймодателем и нанимателем). В обоих случаях соответствующие права сдаются в аренду на точно определенный период времени в обмен на периодическую уплату условленной цены — арендной платы. Аренда связана с аллокацией *риска*. Арендатор, который должен платить фиксированную арендную плату, несет риск, сопряженный с доходностью объекта аренды, тогда как бремя риска изменения рыночной стоимости объекта аренды остается на арендодателе. Проблема *асимметричной информации* обычно ставит в невыгодное положение арендодателя. Арендатор не имеет таких же стимулов бережного отношения к имуществу, как полный собственник, поэтому поддержание арендуемого имущества в надлежащем состоянии должно особо оговариваться в контракте, в связи с чем собственник несет затраты по мониторингу. *Постконтрактный оппортунизм* возникает обычно из-за существования контрактно-специфических инвестиций. Так, при найме квартиры инвестиции такого рода для нанимателя обычно больше, чем для собственника; они включают расходы на переезд, меблировку квартиры и пр. После того, как наниматель переехал в нанимаемую квартиру и обустроился в ней, собственник оказывается в более выгодном положении и может значительно увеличить квартирную плату.
- 3) *Трудовой договор* подразумевает обмен личных услуг на вознаграждение. Личные услуги наемного работника регулируются особыми распоряжениями или приказами работодателя. Право отдавать распоряжения очень важно для работодателя, так как оно дает ему возможность в определенных пределах корректировать трудовую деятельность наемных работников с учетом изменяющихся внешних условий. При отсутствии такого права трудовой договор должен был бы учитывать все возможные состояния внешней среды. В мире положительных трансакционных издержек подобные контракты оказались бы запретительно дороги. Существуют качественные различия между арендой машины и наймом работника. Одно из различий состоит в том, что наемные работники могут формировать коалиции (на-

пример, профсоюзы). Поэтому принцип свободы контракта в случае трудового договора подрывается коллективными действиями и государственным регулированием в форме трудового законодательства.

Предконтрактный оппортунизм в случае трудового договора связан с тем, что работники знают о своих способностях больше, чем работодатели. Преодоление проблемы измерения продуктивности работников осуществляется посредством механизмов сигнализирования. В качестве сигнала наиболее часто используется уровень образования работника. *Постконтрактный оппортунизм* является следствием как специфичности инвестиций, так и асимметрии информации. Так, фирма может потерять средства, вложенные в профессиональное обучение работника (его специальный человеческий капитал) в случае его преждевременного увольнения. Поскольку результативность действий наемного работника в процессе труда лишь частично поддается наблюдению, возникает асимметричность информации и проблема морального риска. Мониторинг работников возможен, но из-за наличия трансакционных издержек он может осуществляться только в известных пределах.

- 4) *Договор займа* относится к деньгам или другим заменимым вещам. Лицо, получившее в займы деньги или иные заменимые вещи, обязано возвратить займодавцу полученное вещами такого же рода, качества и количества. Получатель займа (должник) становится собственником объекта займа. Поэтому, в противоположность арендатору, должник может использовать полученный актив по своему усмотрению (к примеру, уничтожить его). Этот вид соглашения отличается от требований договора аренды, где арендатор должен вернуть полученный актив в первоначально исправном состоянии. *Предконтрактный оппортунизм* связан с тем, что потенциальный заемщик лучше осведомлен о своих экономических перспективах и личных качествах, чем его потенциальный кредитор. Издержки измерения и отбора в этой сфере можно уменьшить при помощи финансовых посредников, механизмов сигнализирования и информационных технологий (финансового мониторинга и пр.). Поскольку необходимая информация является специфичной для каждого клиента, кредиторы заинтересованы в развитии долгосрочных отношений с ними. Таким образом, специфические инвестиции играют важную роль в этой сфере. *Постконтрактный оппортунизм* связан главным образом с моральным риском: мониторинг должников является весьма дорогостоящим процессом, а залоговое обеспечение не всегда возможно.

5.3 Классификация контрактов

Рассмотрим основные подходы к классификации контрактов.

- 1) *Полный — неполный*. Практически любой контракт содержит обязательства, которые должны быть выполнены в будущем, но будущее характеризуется *неопределенностью*, т. е. существуют объективные ограничения на получение информации и использование ее для выработки и реализации реше-

ний. Вследствие неопределенности практически каждый контракт является *неполным*, т. е. он не учитывает все параметры возможных исходов событий. Заключение *полного* контракта предполагает, что в нем могут быть зафиксированы все значимые параметры соглашения. При наступлении всех возможных событий в контракте должно быть четко определено, какие действия предпринимают стороны в том или ином случае, какие издержки несут и какие выгоды получают. *Полный контракт* — это идеальный тип контракта, который можно трактовать как юридическое следствие модели совершенных рынков, где личные отношения не играют никакой роли. В реальной жизни составление полного контракта является практически невозможным ввиду отсутствия у индивидов способности совершенного предвидения.

- 2) *Явный — неявный*. Некоторые обстоятельства не учитываются в контракте не вследствие неопределенности будущего, а по иным причинам. Перечислим некоторые из них:
- а) в контракт обычно не включают обязательства, основанные на общепринятых нормах поведения, а также детали соглашения, которые не могут быть подробно описаны по техническим причинам;
 - б) контрагенты из-за ограниченной рациональности часто упускают из виду важные обстоятельства, относящиеся к выполнению контракта;
 - в) стороны могут счесть выгодным не раскрывать друг другу информацию, что приведет к увеличению индивидуального выигрыша одного из агентов;
 - г) стороны могут намеренно не упоминать в контракте некоторые обстоятельства, перекладывая издержки по дополнению контракта на третью сторону.

Неявный контракт — молчаливое понимание и признание сторонами обязанностей, которые не подкреплены юридической защитой. Неявный контракт называют также *неформализованным*. Контракт, в котором все обстоятельства соглашения получили исчерпывающее словесное описание, а обязательства сторон подкреплены юридической защитой, называется *явным*, или *формализованным*.

- 3) *Разовые — регулярные*. Для того чтобы издержки по созданию и поддержанию сложных механизмов контроля и управления были оправданы, необходима повторяемость транзакций, при которой возникает положительный эффект от масштаба. Регулярные контракты имеют следствием сильную персональную вовлеченность сторон. *Случайный контракт* представляет собой промежуточную форму между разовым и регулярным контрактами.
- 4) *Самовыполняющийся — обеспечиваемый третьей стороной*. При достаточно тесном взаимодействии контрагенты предпочитают решать споры между собой, не прибегая к помощи третьей стороны. Это объясняется рядом причин. Во-первых, обращение к внешнему арбитру может пошатнуть доверие сторон друг к другу. Во-вторых, с увеличением сложности используемых активов и других характеристик сделки во всех нюансах не может

разобраться даже квалифицированный эксперт. В-третьих, при выполнении контрактов стороны основываются не только на формальном соглашении, но и на опыте всех предыдущих отношений. Если гарантом выполнения контракта выступает один или оба контрагента, контракт называется *самовыполняющимся*. Все прочие контракты обеспечиваются третьей стороной: государством или независимым арбитром (третейским судьей). Одним из важнейших условий успешного разрешения спора независимым арбитром является доверие сторон к механизму третейского суда.

На основе рассмотренных выше систем классификации определяют три *исторические формы* контрактов: классический, неоклассический и отношенческий.



.....
Классический контракт — *полный, явный, разовый, обеспечиваемый государством.*



.....
Неоклассический контракт — *неполный, явный, случайный, обеспечиваемый третьей стороной.*



.....
Отношенческий контракт — *неполный, неявный, регулярный, самовыполняющийся.*

Таблица 5.1 – Исторические формы контракта

Свойство	Контракт		
	классический	неоклассический	отношенческий
Полнота	Полный	Неполный	Неполный
Формализованность	Явный	Явный	Неявный
Частота	Разовый	Случайный	Регулярный
Гарант	Государство	Третья сторона	Контрагенты

Классический контракт доминирует в период зрелости *индустриальной экономики*, когда взаимодействия хозяйственных субъектов носят механистический и антагонистический характер. Отношенческий контракт доминирует в *информационную эпоху*, он основан на накопленных участниками знаниях об опыте взаимодействия друг с другом. В настоящее время отношенческие контракты охватывают большинство типовых агентских отношений, включая дистрибьюторские соглашения, франчайзинг, совместные предприятия и трудовые договоры. К отношенческим контрактам относят отношения, которые проистекают из обещаний, не имеющих юридических последствий, или из взаимоотношений, не заключающих в себе формальных обязательств (дружба, политические или семейные отношения). Эти отношения включают в себя некие ожидания, юридически либо вовсе не защищенные, либо защищенные весьма слабо. Так, например, в чрезвычайной

ситуации можно ожидать помощи от друзей. Подобные ожидания могут основываться на моральных, но не юридических обязательствах.

5.4 Теории контрактов

В новой институциональной экономической теории развиваются несколько теорий контракта. Некоторые из них тяготеют к неоклассическому направлению экономической мысли, они основаны на постулатах об «экономическом человеке», абсолютной рациональности и максимизирующем поведении. В таких теориях акцент делается на применении математических методов и прежде всего стандартных методов микроанализа. Другие теории опираются на нетрадиционные для экономической науки понятия, такие, как «отношения», «солидарность», «доверие» и т. д. При этом используются не только математические, но и «вербальные» методы, характерные для социологии и других смежных наук.



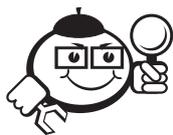
.....
 В этом разделе будут рассмотрены две «крайние» теории контрактов: *теория агентских контрактов* и *теория отношений контрактов*.

Первая имеет неоклассический характер, она рассматривает взаимодействие участников контракта как антагонистическое, а их поведение как абсолютно рациональное и максимизирующее. Вторая, наоборот, делает акцент на роли кооперации, сотрудничества, солидарности. Поведение участников взаимодействия не является абсолютно рациональным, на него оказывает существенное влияние институционализирующая система ценностей.

Теория агентских отношений. Сторонами контракта выступают принципал и агент. Принципал нанимает агента, действующего от имени принципала, для оказания неких услуг и, чтобы облегчить достижение поставленных целей, делегирует этому агенту некоторые полномочия по принятию решений. Информация после заключения контракта *асимметрична*, поскольку:

- а) действия агента не поддаются непосредственному наблюдению со стороны принципала;
- б) агент располагает некоторыми результатами наблюдений, которых нет у принципала.

Для принципала слишком затратно осуществлять как мониторинг действий агента, так и приобретать знания, полученные агентом в ходе наблюдений. Поэтому в первом случае агент получает возможность совершать *скрытые действия*, а во втором случае — пользоваться *скрытой информацией*. Предполагается, что агент совершает скрытые действия и использует скрытую информацию для достижения своих собственных целей, а не целей принципала. Таким образом, принципал несет *моральный риск*, связанный с постконтрактным оппортунистическим поведением агента.



..... Пример 5.1

В трудовом договоре наниматель выступает в роли принципала, а наемный работник — в роли агента. Использование рабочего времени в своих целях является скрытым действием работника.

.....



..... Пример 5.2

В отношениях между врачом и пациентом врач выступает в роли агента, выбирающего некие действия, влияющие на благосостояние принципала (пациента). Врач обладает преимуществом в знаниях, которым он может воспользоваться для завышения объема оказываемых медицинских услуг сверх необходимого уровня. Такие знания врача являются скрытой информацией.

.....



..... Пример 5.3

Акционеры являются принципалами, которые не могут в деталях наблюдать за тем, принимают ли менеджеры — их агенты — решения, соответствующие ситуации, или нет. Проблема принципал-агент в данном случае получила название «отделение собственности от контроля».

.....



..... Пример 5.4

Страховая компания, застраховавшая имущество собственника от пожара, является принципалом, а собственник — агентом. Оппортунистическое поведение собственника заключается в данном случае в несоблюдении им мер противопожарной безопасности. В подобных страховых случаях лежат истоки термина «моральный риск».

.....

Издержки, связанные с реализацией контракта между принципалом и агентом, называют *агентскими*. Они включают в себя:

- а) затраты принципала на мониторинг, предназначенный для ограничения уклоняющейся деятельности агента;
- б) затраты агента, сопряженные с осуществлением залоговых гарантий. *Залоговые издержки* часто необходимы, чтобы принципал имел гарантии, что агент не предпримет каких-либо действий, причиняющих ему ущерб;
- в) *остаточные потери* принципала, связанные с тем, что действия агента не направлены всецело на максимизацию благосостояния принципала.

Информация до заключения контракта *асимметрична*, поскольку принципал меньше знает о личных качествах агента, чем сам агент. В результате возникает проблема *неблагоприятного отбора* агентов. Этот термин имеет свои истоки в сфере страхования. Например, в случае страхования жизни известно, что одни индивиды имеют большую вероятность умереть молодыми, чем другие. Некоторые из тех, кто страхует свою жизнь, могут более точно оценить свое здоровье, чем страховая компания. Если страховые взносы будут равными для всех, то страхование жизни будет в большей степени привлекать людей с высоким риском, чем людей с низким риском. В итоге структура владельцев страховых полисов окажется более «рискованной», чем структура населения в целом, на которую ориентируется страховая компания. Как следствие, ее выплаты будут чрезмерными.

Теория отношенческих контрактов. Концепция отношенческой контрактации является центральной в новой институциональной экономической теории.



.....

Отношенческие контракты можно определить как контракты, участники которых не пытаются привлечь во внимание все возможные будущие обстоятельства, но тем не менее вступают в такие долгосрочные отношения, когда прошлые, настоящие и ожидаемые будущие личные отношения, возникающие между ними, имеют важное значение.

.....

Хозяйственные агенты в значительной степени полагаются на «*невидимое рукопожатие*» как заменитель «невидимой руки», которая не слишком эффективно действует в информационной экономике. В трудовой сфере «невидимое рукопожатие» работодателей со своими наемными работниками означает необязывающие утверждения, которые благоприятно влияют на долгосрочные ожидания работников и вместе с тем не накладывают чрезмерных ограничений на возможности гибкого поведения фирмы. Большинство транзакций, осуществляемых в рамках отношенческой контрактации, представляют собой элемент системы социальных отношений, которые выходят за пределы отдельной транзакции. Эти транзакции являются неотъемлемой частью долговременных деловых союзов.

Теория отношенческих контрактов применима к ситуациям, в которых существует двусторонняя зависимость участников контракта, обусловленная наличием транзакционно-специфических инвестиций. Инвестиции данного вида трансформируют агентский контракт в отношенческий. Примером служит *фундаментальная трансформация*.



.....
Фундаментальная трансформация — возрастающая зависимость фирмы от наемных работников, обладающих специфическим человеческим капиталом.

Гарантии отношенческих контрактов со стороны законодательства весьма ограничены. По этой причине оппортунизм приходится предотвращать путем *частного порядка улаживания конфликтов*. Под этим термином понимают как неюридические санкции, так и контрактные соглашения, которые защищены законом и предназначены для охраны каждой из сторон от постконтрактного оппортунизма другой стороны. Рассмотрим типы частного порядка улаживания конфликтов.

- 1) *Самовыполняющееся соглашение с использованием бренд-капитала или «заложников»*. *Бренд-капитал* — это специфические инвестиции, осуществляемые фирмой в торговую марку (например, рекламные компании, предпринятые с целью продвижения торговой марки). «Заложники» — это специфические инвестиции, которые осуществляет субъект, давший обещание, с целью сделать свое обещание достоверным. К «заложникам» относят затраты на рекламу нового товара, которые будут «уничтожены», если надежды покупателей не оправдаются. К ним также относят низкозатратные инвестиции, такие, как дарение подарков, взаимное угощение и обмен визитами. Обмен «заложниками» в форме инвестиций в чувства также служит механизмом обеспечения достоверности обязательств. Так, страхованием от изменений стимулов контрагентов являются узы любви. Чувство глубокой привязанности не позволит стимулам одного контрагента измениться в своекорыстных целях. Это создает основу для текущих инвестиций во взаимоотношения, что в противном случае было бы слишком рискованно.
- 2) *Солидарность* — взаимопомощь контрагентов, основанная на общности ценностей и необходимости достижения общих целей. Отношенческим контрактам свойственна *слабая солидарность*, она характеризуется следующими свойствами: а) стороны учитывают интересы общества в целом, б) не поощряется силовое перераспределение благ между контрагентами как альтернатива «сбалансированной взаимности», в) отсутствует открытое оппортунистическое поведение, г) практикуется обмен дарами, д) существует готовность восстановить отношения в случае конфликта.

Солидарность наемного работника проявляется как *лояльность* — его идентификация с корпоративными целями на рациональном и эмоциональном уровнях. Гордость за выполненную работу и готовность принимать ответственность за производственный результат, а не формальное «следование правилам», рассматриваются как важные факторы успеха современной организации.

Сильная солидарность обладает некоторыми чертами слабой солидарности, но принципиально отличается от нее в том, что стороны в своих действиях не учитывают интересы общества в целом. Сильная солидарность препятствует заключению эффективных контрактов. Например, когда мэр

города выдает подряд на строительство своему другу, а не предпринимателю, предложившему наиболее выгодные условия, то такие действия мэра являются коррупцией.

- 3) *Стратегия «зуб за зуб»* представляет собой одну из возможных форм, которую принимает ответное поведение. Важнейшей частью такой стратегии служит готовность сделать первый шаг в направлении кооперации и тем самым принять риск в первом раунде взаимодействия, т. е. следовать правилу «никогда не предавать первому». Если подобное поведение, основанное на уступках, игнорируется вторым участником, то в следующем раунде первый участник осуществляет возмездие (или предательство).
- 4) *Использование третейского суда.* Важной причиной преобладания данной формы частного порядка улаживания конфликтов является неэффективность правовой системы. Источниками этой неэффективности служат:
 - неопределенность порядка получения возмещения по суду;
 - несовершенство способов, посредством которых суды исчисляют ущерб;
 - большая продолжительность времени, в течение которого суды выносят решения, и др.
- 5) *Регулирование*, будь то частное или государственное, есть форма администрирования отношенческих контрактов, которое осуществляется третьей стороной. Например, в случае с коммунальными услугами регулирующий орган (антимонопольный комитет, энергетическая комиссия и т. д.) действует как посредник между поставщиками и потребителями энергии.
- 6) *Объединение сторон* — это любое устройство, целью которого является уменьшение расхождения сторон посредством развития духа единения или симпатии между ними. Примеры: фирма, вертикальная интеграция, брак. Объединение сторон контракта выступает важнейшей формой защиты от постконтрактного оппортунизма, оно обеспечивает высокий уровень юридической защиты индивидов. *Вертикальная интеграция* представляет собой эффективный способ частного разрешения конфликтов. По мере того как трансакции становятся все более и более специализированными, значительно ослабевают стимулы к рыночным сделкам. Иными словами, когда человеческие и физические активы все более специализируются на выполнении единственной задачи, их уязвимость в отношении оппортунизма возрастает, что требует специальной защиты, которую может обеспечить объединение. Преимущество вертикальной интеграции состоит в том, что разрешение конфликта можно осуществлять постепенно без дополнения или корректировки действующих межфирменных соглашений.
- 7) *Организационная культура.* Данный термин используют тогда, когда необходимо подчеркнуть существование совместно поддерживаемых ожиданий членов организации относительно поведения. Организационную культуру определяют как принцип или правило, которое обуславливает поведение членов организации и дает им представление относительно того, как организация будет реагировать на определенные обстоятельства, если таковые возникнут. Указанный принцип должен характеризоваться как широ-

кой применимостью, так и достаточной простотой, чтобы все заинтересованные стороны могли его легко интерпретировать. Важная задача любой организации состоит в том, чтобы довести общее правило принятия решений, существующее в данной организации, до всех, кто непосредственно применяет это правило. Для защиты своей репутации организации часто используют избранный принцип даже в тех случаях, когда это может оказаться неоптимальным в краткосрочном периоде.



.....
Контрольные вопросы и задания по главе 5
.....

- 1) Приведите пример контракта. Укажите, по каким обязательствам каждая сторона этого контракта является должником, а по каким — кредитором. Перечислите основные принципы контрактных обязательств.
- 2) Определите понятие «специфический актив». Приведите примеры специфических активов.
- 3) Опишите основные свойства договора и охарактеризуйте особенности оппортунистического поведения сторон в случае: а) договора купли-продажи, б) договора аренды, в) трудового договора, г) договора займа.
- 4) По какой причине большинство контрактов являются неполными? Дайте определение «неявного контракта». По какой причине контракт может быть неформализованным? Приведите пример неявного контракта. Приведите пример самовыполняющегося контракта.
- 5) Проведите сравнительный анализ исторических форм контракта.
- 6) В чем заключается принципиальное отличие теории агентских отношений и теории отношенческих контрактов?
- 7) Приведите примеры отношений принципал-агент. Чем обусловлены агентские издержки? Из каких компонентов они состоят? Приведите пример залоговых гарантий.
- 8) Объясните происхождение термина «неблагоприятный отбор».
- 9) Дайте экономическую интерпретацию термина «невидимое рукопожатие».
- 10) Проиллюстрируйте конкретными примерами понятие «фундаментальная трансформация».
- 11) Объясните смысл понятия «заложники». Приведите примеры из хозяйственной практики.
- 12) Перечислите основные типы частного порядка улаживания конфликтов.

Глава 6

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ТЕОРИИ ФИРМЫ

6.1 Трансакционный подход к исследованию фирмы

Традиционная экономическая теория построена по аналогии с математическими теориями на основе базовых понятий, которые не определяются, а постулируются. Если в математике к постулируемым понятиям относятся «множество», «точка» и другие, то в традиционной экономической теории таковым является понятие «фирма». Сторонники мейнстрима рассматривают фирму в качестве первичного «атома» рынка, не имеющего внутренней структуры. Поэтому фирма, на их взгляд, может проявлять свои свойства лишь во внешних рыночных взаимодействиях с другими фирмами.

Впервые *теория фирмы* сформировалась в рамках институционального направления экономической мысли. Основы этой теории изложены в статье *Р. Коуза* «Природа фирмы», опубликованной в 1937 г. В этой статье были поставлены следующие вопросы:

- а) Что такое фирма?
- б) Почему все фирмы не объединяются в одну большую фирму?
- в) Почему каждая фирма не распадается на множество независимых индивидуальных предпринимателей?
- г) От каких факторов зависит оптимальный размер фирмы?

Коуз дал ответы на эти вопросы, опираясь на свою концепцию трансакционных издержек, поэтому его теория фирмы называется *трансакционной*. Рассмотрим ее основные положения.



.....
Трансакции подразделяются на *рыночные* и *нерыночные*.
.....

Рыночная транзакция осуществляется посредством механизма цен, по сути она представляет собой краткосрочный контракт по поводу обмена благами между равноправными покупателем и продавцом.



.....
*Издержки, требуемые для осуществления рыночной транзакции, называют **внешними трансакционными издержками**.*

Нерыночная транзакция осуществляется без применения сложившегося в обществе механизма цен. Она организуется инициативным хозяйствующим индивидуом, или предпринимателем и представляет собой долгосрочный контракт по поводу распределения ресурсов между индивидами, принявшими на себя добровольные ограничения прав собственности и прав свободы.



.....
*Издержки, необходимые для осуществления нерыночной транзакции, называют **внутренними трансакционными издержками**, или **издержками управления**.*

Фирма есть система нерыночных транзакций, организованных предпринимателем с целью максимизации прибыли. Предприниматель, организовавший фирму, является ее собственником, или владельцем.



.....
*Трансакционные издержки управления, которые несет владелец фирмы при организации дополнительной транзакции, также называют **внутрифирменными**.*

Число нерыночных транзакций, составляющих фирму, характеризует *размер фирмы*.

Согласно трансакционной теории фирмы внутрифирменные трансакционные издержки представляют собой функцию от размера фирмы, которая сначала убывает, а затем возрастает. Убывание данной функции связывают с положительным эффектом внутрифирменного разделения управленческого труда, а возрастание — с отрицательным эффектом усложнения процесса управления фирмой. Чем больше транзакций организует предприниматель, тем больше вероятность того, что он будет *не способен* использовать факторы производства с наивысшей выгодой, и тем больше вероятность того, что эти транзакции будут осуществляться в разных местах либо они будут очень разнообразными. Таким образом, возрастающий участок функции внутрифирменных издержек иллюстрирует «закон уменьшающейся отдачи управленческого труда». Этот закон трактуют в том смысле, что «цена» внутрифирменной транзакции увеличивается с увеличением размера фирмы.

Предполагается также, что рассматриваемая фирма не настолько велика, чтобы увеличение ее размера приводило к глобальному изменению трансакционных издержек, приходящихся на одну рыночную транзакцию. Иными словами, «цена» рыночной транзакции не зависит от размера нашей фирмы.

Рассмотрим ситуацию, когда предприниматель планирует увеличить выпуск продукта фирмы. Для достижения этой цели он нуждается в дополнительном объеме некоторого ресурса. Этот ресурс он может приобрести двумя способами: посредством рыночной трансакции или посредством внутрифирменной трансакции, т. е. он может либо «купить» ресурс, либо «сделать» его. Первый способ не требует от предпринимателя организационных усилий, поскольку трансакция реализуется посредством сложившегося в обществе механизма цен. Вместе с тем она потребует от предпринимателя затрат в форме внешних трансакционных издержек. Осуществление рыночной трансакции не приведет к увеличению размера фирмы и росту внутренних трансакционных издержек. Второй способ потребует от предпринимателя организационных усилий, он предполагает увеличение размера фирмы и рост внутренних трансакционных издержек.

Понятно, что предприниматель выберет тот способ приобретения ресурса, который потребует от него меньших издержек. Поэтому он будет увеличивать размер фирмы до тех пор, пока осуществление дополнительной внутренней трансакции требует меньших затрат, чем осуществление дополнительной внешней трансакции.



.....
*Размер фирмы, при котором «цены» внешней и внутренней трансакции совпадают, называют **оптимальным**.*



Пример

Предположим, что предприниматель использует единственный вид ресурса — труд. Рыночный способ использования труда состоит в многократном заключении краткосрочных «гражданских» контрактов между работником и нанимателем, в которых детально описаны трудовые функции, условия оплаты и т. д. Заключение такого контракта является весьма трудоемким процессом, поэтому предприниматель обычно предпочитает заключить один долгосрочный *трудовой контракт*, в котором отсутствует подробное описание конкретных работ, но определены основные права и обязанности сторон.

.....

В данном случае размер фирмы определяется суммарным количеством заключенных трудовых контрактов, т. е. численностью наемных работников фирмы. С увеличением численности персонала усложняются задачи управления, возрастает вероятность неэффективного размещения работников по видам работ и рабочим местам, расширяются возможности для отлынивания. В силу этого издержки, связанные с наймом дополнительного работника, возрастают с ростом численности персонала фирмы. Оптимальный размер фирмы, или *оптимальная численность персонала*, достигается в ситуации, когда найм нового работника требует затрат, равных затратам на оформление краткосрочного контракта. Дальнейшее увеличение выпуска продукции фирмы целесообразно обеспечивать не посредством уве-

личения численности постоянных (штатных) работников, а посредством привлечения на короткий срок сторонних работников для выполнения ими конкретных трудовых функций.

Трансакционная теория фирмы подвергается *критике* прежде всего в связи с тем, что в ней рассматриваются только затраты на приобретение ресурсов, но не учитывается конечный результат их использования в производстве. Приведем основные аргументы критиков этой теории:

- а) ресурс, приобретенный на рынке у случайных продавцов, может существенно отличаться по своим *качествам* от ресурса, производимого фирмой. Так, труд временного работника, не знакомого со спецификой данного производства, скорее всего, даст меньший производственный эффект, чем труд постоянного работника, имеющего опыт работы в данной фирме. В силу этого равенство затрат, необходимых для осуществления внешней и внутренней трансакций, в данном случае не означает, что прибыль предпринимателя в обоих случаях также будет одинаковой;
- б) теория не учитывает затраты фирмы на обучение новых работников, необходимое для надлежащего выполнения ими трудовых функций. В результате такого обучения работники обретают *специальный человеческий капитал*, который фирма теряет по окончании краткосрочного контракта и который она может использовать на протяжении всего периода действия долгосрочного контракта. С позиций современной теории человеческого капитала фирме, при прочих равных условиях, выгоднее использовать одного постоянного работника, нежели несколько временных работников, поскольку каждый раз их надо обучать заново;
- в) теория исходит из предположения, что каждая единица ресурса способна обеспечить некоторый положительный эффект независимо от общего количества используемых единиц этого ресурса. Если речь идет о таких ресурсах, как нефть, металл, электроэнергия и т. п., то такое предположение оправданно. Но в случае трудовых ресурсов оно недопустимо. В современном производстве трудовой процесс основан на сложной системе межличностных взаимодействий работников, образующих *команду*. Полезный результат производства выступает как продукт деятельности команды, а не как арифметическая сумма полезных результатов труда отдельных работников. Таким образом, трансакционная теория фирмы не учитывает *синергетический эффект*, возникающий в результате взаимодействий наемных работников. Поскольку в случае краткосрочного рыночного контракта этот эффект незначителен или вовсе отсутствует, долгосрочный трудовой договор оказывается предпочтительнее с точки зрения конечного результата, даже если внешние и внутренние трансакционные издержки одинаковы;
- г) успех функционирования современной фирмы основан на использовании *специфических знаний* о технологических процессах, методах управления, традициях межличностного взаимодействия и т. д. Такие знания представляют собой специфический актив фирмы, важным элементом которого является *корпоративная культура*. Носителями специфических знаний фирмы выступают ее постоянные работники, причем каждый из них является

«хранилищем» определенной части этих знаний, недоступной для других работников. В силу этого сокращение численности постоянных работников фирмы до оптимального (по Коузу) уровня может привести к увольнению работников, владеющих важными компонентами корпоративного знания, что нанесет урон производственным возможностям фирмы и потребует от предпринимателя существенных дополнительных затрат, превышающих экономию на трансакционных издержках.

6.2 Теорема Коуза

Внешний эффект рыночного продукта есть положительные или отрицательные последствия, которые оказывает его производство или потребление на благосостояние третьих лиц, не участвующих в его производстве, потреблении, купле или продаже. Традиционная экономическая теория не способна дать последовательного решения проблемы внешних эффектов, поскольку само понятие внешнего эффекта противоречит фундаментальному постулату мейнстрима о тождестве рыночной цены и общественной ценности. Этот постулат все менее соответствует реалиям хозяйственной жизни. Так, равенство цен бутылки водки и сборника стихов вовсе не означает, что данные блага имеют равную общественную ценность. Потребление водки человеком часто порождает отрицательные последствия для людей, которые вынуждены взаимодействовать с ним. Наоборот, человек, прочитавший художественное произведение, становится более содержательным в общении, что обеспечивает внешний положительный эффект для его друзей, знакомых и родственников.



.....
 Внешние эффекты называют также *экстерналями* (от англ. external – внешний).

Решение проблемы внешних эффектов в рамках традиционной экономической теории было представлено *А. Пигу* (1877 – 1959) в его книге «Экономическая теория благосостояния» (1920). Он предложил, чтобы каждый рыночный агент, создающий отрицательные внешние эффекты, платил специальный налог, величина которого достаточна для устранения созданных им негативных последствий.

Пигу определил *общественные издержки* фирмы как сумму ее частных издержек и денежных средств, необходимых для устранения произведенного фирмой отрицательного внешнего эффекта. Предположим, что фирма производит некий «вредный» продукт, например водку. Цена водки фиксирована и равна p . Обозначим функцию частных издержек фирмы через $ТС$, тогда *частный равновесный выпуск* достигается при равенстве предельных частных издержек и данной рыночной цены. Обозначим функцию общественных издержек через $ТСО$, тогда *общественный равновесный выпуск*, или *общественный оптимум*, достигается при равенстве предельных общественных издержек и рыночной цены. Поскольку предельные общественные издержки больше предельных частных издержек, общественный равновесный выпуск меньше частного равновесного выпуска. Иными словами, ры-

ночный выпуск «вредного» продукта превышает его общественно-оптимальный выпуск. Чтобы заставить производителя сократить выпуск, необходимо *вмешательство государства*, которое должно установить такой налог на единицу продукта, чтобы новый равновесный выпуск совпадал с общественно-оптимальным значением.



.....
 Этот специфический налог называют *налогом Пигу*, он направляется государством на компенсацию отрицательного внешнего эффекта.

В случае с водкой данный налог расходуется на профилактику и лечение алкоголизма, компенсацию материального ущерба, нанесенного потребителями водки, и т. п. На практике функцию налога Пигу выполняет *акцизный налог*.

Введение налога Пигу превращает общественные издержки во внутренние издержки фирмы, создающей отрицательный внешний эффект, т. е. вызывает *интернализацию внешнего эффекта* (от англ. internal — внутренний). В целом любой метод решения проблемы внешнего эффекта сводится к некоторому способу их интернализации. Метод Пигу есть способ интернализации внешнего эффекта, основанный на использовании налоговой системы.

Теория внешних эффектов Пигу подвергается *критике* прежде всего за свою противоречивость. С одной стороны, она базируется на традиционных постулатах мейнстрима. С другой стороны, она доказывает необходимость государственного вмешательства в деятельность частных фирм, что противоречит ценностям данного направления экономической мысли. Кроме того, критики теории Пигу отмечают следующее:

- а) предложенный метод регулирования внешних эффектов не содержит алгоритма распределения налога Пигу между пострадавшими экономическими агентами. На практике эта слабость теории может обернуться злоупотреблениями чиновников при использовании соответствующих целевых средств государственного бюджета;
- б) в теории не учитываются *государственные расходы*, связанные с определением параметров общественного равновесия, деятельностью по взиманию налогов, распределением бюджетных средств между пострадавшими субъектами, контролем за их расходованием. Если эти расходы сравнимы с суммарной величиной собранных налогов, то метод Пигу экономически неоправдан;
- в) в теории не рассматриваются альтернативные способы интернализации внешних эффектов.

Решение проблемы внешних эффектов в рамках институциональной экономической теории было предложено *Р. Коузом* в его статье «Проблемы общественных издержек» (1960). Суть данной концепции состоит в том, что при определенных условиях проблема внешних издержек может быть решена на практике посредством прямого социального взаимодействия (транзакции) двух хозяйственных субъектов: создавшего отрицательный внешний эффект и пострадавшего от него. При этом не потребуется введения специального налога или какого-либо иного вмешательства государства в хозяйственную деятельность конфликтующих сторон.



.....
 Ключевым понятием в теории Коуза является *право собственности на внешний эффект*.

Если сторона, испытывающая отрицательные последствия внешнего эффекта, имеет право ограничить или запретить производство (или потребление) «вредного» продукта, то тем самым создаются предпосылки для добровольного обмена правами собственности между субъектом и объектом внешнего эффекта, т. е. для осуществления ими *торговой трансакции*. Обычно в результате такой трансакции «жертва» отрицательного внешнего эффекта дает разрешение противоположной стороне производить «вредный» товар в обмен на определенную денежную компенсацию, т. е. продает свое право собственности на внешний эффект. В случае, когда величина компенсации устанавливается в расчете на единицу «вредного» товара, эта величина называется *ценой права на внешний эффект*.

Необходимым условием совершения обмена правами собственности между «жертвой» и «виновником» отрицательного внешнего эффекта являются, по Коузу, *пренебрежимо малые трансакционные издержки*. Это условие может быть выполнено на практике, если решены две важные проблемы:

- а) *специфицированы права собственности* сторон взаимодействия. Во-первых, производитель «вредного» товара должен обладать правом собственности на доход, из которого выплачиваются компенсации пострадавшей стороне. Во-вторых, объект отрицательного внешнего эффекта должен обладать правом запрещать производство «вредного» товара, а также свободно устанавливать величину компенсации. Предполагается, что издержки сторон на спецификацию, защиту и продажу прав собственности ничтожно малы;
- б) *существует общепризнанное правило расчета* денежной компенсации пострадавшей стороне. Предполагается, что добровольное следование обеими сторонами определенному алгоритму расчета суммы компенсации исключает противоборство сторон на стадии переговорного процесса и сводит соответствующие трансакционные издержки к ничтожно малой величине. Таким образом, метод Коуза предполагает, что в обществе сформировался *институт* разрешения конфликтов по поводу внешних эффектов, основанный на осуществлении торговых трансакций между владельцами соответствующих прав собственности. Причем развитие этого института достигло такого уровня, что он способен оказывать на хозяйственную жизнь автоматическое воздействие, не сопряженное со значительными трансакционными издержками. Данное фундаментальное предположение определяет институциональный характер теории внешних эффектов Коуза.

Рассмотрим два правила определения стоимости права собственности на отрицательный внешний эффект, которые в той или иной степени институционализированы в любом обществе.

Правило первое, инструментальное. Стоимость права собственности на отрицательный внешний эффект равна денежной сумме, необходимой для устранения ущерба, понесенного собственником данного права. Применение данного правила

не вызывает затруднений в случае, когда понесенный ущерб может быть измерен в денежных единицах. Но если ущерб носит моральный характер (унижение, стресс, потеря репутации и т. д.) или необратимый характер (потеря времени, жизни, здоровья и т. д.), то применение данного правила затруднено.

Правило второе, ценностное. Стоимость права собственности на отрицательный внешний эффект обеспечивает максимальную сумму значений индивидуального благосостояния конфликтующих сторон. Согласно данному правилу оба участника взаимодействия одинаково трактуют ценностное понятие «благосостояние» и следуют единому способу его количественной оценки. Предполагается также, что этические воззрения каждого индивида таковы, что это позволяет ему максимизировать не свое личное благосостояние, а суммарное благосостояние обоих участников транзакции. Хотя такое предположение на первый взгляд представляется нереалистичным, оно устраняет непримиримое противоречие конфликтующих сторон и позволяет считать транзакцию осуществимой, а транзакционные издержки пренебрежимо малыми.

Являются ли рассмотренные выше правила тождественными в том смысле, что они определяют равные значения стоимости права собственности на отрицательный внешний эффект? Коуз дает утвердительный ответ на этот вопрос. Если в обществе институционализована этическая норма, утверждающая максимизацию общественного благосостояния в качестве главного критерия стоимости, то взаимодействие сторон по поводу компенсации последствий отрицательного внешнего эффекта обеспечит без существенных транзакционных издержек установление таких значений стоимости обмениваемых прав, которые максимизируют суммарное благосостояние сторон и вместе с тем позволяют компенсировать весь нанесенный ущерб.

Из приведенного выше утверждения можно сделать важный вывод. Поскольку при обмене правами собственности критерием определения стоимости служит максимизация общего благосостояния, можно считать, что права собственности, находящиеся в распоряжении сторон до обмена, используются ими совместно как общая собственность в целях максимизации суммарного благосостояния. Отсюда следует, что первоначальное распределение прав собственности между сторонами не влияет ни на окончательное распределение ресурсов, ни на суммарную величину благосостояния индивидов после обмена. Полученный вывод известен как *теорема Коуза*.



.....
Теорема Коуза. Если транзакционные издержки равны нулю, то окончательное размещение ресурсов обеспечивает максимальное суммарное благосостояние сторон вне зависимости от первоначального распределения прав собственности.



Пример 6.1

Стадо коров ежедневно перегоняется через земли фермера, который вследствие этого несет материальный ущерб. Эта проблема может быть легко решена, если

выполнены три условия. Во-первых, фермер обладает правом частной собственности на землю и в силу этого может запретить прогон стада. Во-вторых, владелец коров является собственником денежных средств, получаемых от продажи молока, и этих средств достаточно для компенсации ущерба. В-третьих, обе стороны согласны с тем, что сумма компенсации фермеру должна в точности равняться величине соответствующего материального ущерба. Если эти условия выполнены, то соглашение о выплате денежной компенсации фермеру будет достигнуто и реализовано без существенных транзакционных издержек, при этом суммарное благосостояние обеих сторон (здесь — суммарная прибыль) будет максимальным.



Пример 6.2

Рассматриваются две фирмы, производящие разные продукты и использующие разные ресурсы. Первая фирма оказывает отрицательный внешний эффект на вторую фирму. Он выражается в том, что издержки второй фирмы увеличиваются на 3 ед. при производстве первой фирмой дополнительной единицы «вредного» продукта. Вторая фирма обладает правом собственности на отрицательный внешний эффект. Фирмы являются конкурентными на своих рынках, цена продукта первой фирмы равна 25 ед., а цена продукта второй фирмы — 30 ед. Заданы функции общих издержек фирм до осуществления транзакции:

$$TC_1 = x + 0,5x^2 + 100; \quad TC_2 = 2y + y^2 + 90 + 3x,$$

где x и y — объемы выпуска первой и второй фирм соответственно.

Определим равновесные выпуски и максимальные значения прибыли обеих фирм до обмена правами собственности. Приравнивая предельные издержки каждой фирмы цене соответствующего продукта, получим:

$$x = 24; \quad P_1 = 188; \quad y = 14; \quad P_2 = 34.$$

Суммарное благосостояние (суммарная прибыль) сторон до обмена выражается величиной 222 ед.

Предположим, что стороны согласовали цену права собственности на внешний эффект в размере p и осуществили соответствующую транзакцию. Это значит, что выпуск каждой единицы «вредного» продукта первой фирмой теперь влечет увеличение издержек этой фирмы дополнительно на p , при этом издержки второй фирмы уменьшаются на p . Таким образом, функции издержек каждой фирмы после осуществления данной транзакции принимают следующий вид:

$$TC_1^p = x + 0,5x^2 + 100 + px; \quad TC_2^p = 2y + y^2 + 90 + 3x - px.$$

Рассмотрим последствия, которые вызовет данное соглашение при различных значениях цены p . Подставляя в приведенные выше формулы различные значения цены и решая стандартную задачу на равновесие конкурентной фирмы, получим

Таблица 6.1 – Теорема Коуза: числовой пример

№	P	X	Y	P_1	P_2	P
1	0	24	14	188	34	222
2	1	23	14	164,5	60	224,5
3	3	21	14	120,5	106	226,5
4	5	19	14	80,5	144	224,5
5	7	17	14	44,5	174	218,5
6	8	16	14	28	186	214
7	9	15	14	12,5	151	163,5
8	10	14	14	-2	106	104

для каждой из них равновесный выпуск и максимальную прибыль, а также суммарную прибыль обеих фирм. Результаты расчетов приведены в таблице 6.1.

Из таблицы следует, что:

- а) равновесный выпуск второй фирмы не зависит от цены права собственности на внешний эффект, он равен 14 шт.;
- б) с ростом цены права собственности на внешний эффект издержки первой фирмы увеличиваются, поэтому ее равновесный выпуск и прибыль уменьшаются. При цене 10 ед. эта фирма становится убыточной;
- в) с ростом цены права собственности на внешний эффект издержки второй фирмы сначала уменьшаются, а затем увеличиваются. Сначала положительный эффект от увеличения цены p оказывается сильнее негативного эффекта от снижения выпуска первой фирмы, связанного со снижением компенсационных выплат. Затем ситуация изменяется на противоположную. В итоге вторая фирма имеет максимальную прибыль 186 ед. при цене 8 ед.;
- г) суммарная прибыль фирм (суммарное благосостояние) достигает максимального значения 226,5 ед. при цене 3 ед., т. е. как раз при той цене, которая компенсирует ущерб, наносимый второй фирме. Таким образом, на конкретном числовом примере показана тождественность двух рассмотренных выше правил определения стоимости права собственности на внешний эффект;
- д) согласно теории Коуза вторая фирма продаст первой фирме право собственности на отрицательный внешний эффект по цене 3 ед. за каждую единицу «вредного» продукта.

6.3 Контрактная природа фирмы и рынка

Важной задачей новой институциональной экономической теории является решение проблемы координации экономических трансакций между индивидами в мире с непредсказуемым развитием событий. Для ее решения используется кон-

цепция отношенческого контракта. В зависимости от обстоятельств отношенческие контракты администрируются или организуются различными структурами управления или *конституциями*, которые в явной или неявной форме вырабатываются в процессе деятельности кооперирующихся индивидов. Рынки и фирмы представляют собой две крайности. Проблема, стоящая перед новыми институционалистами, заключается в выяснении того, какое институциональное устройство оказывается экономически более предпочтительным для данных конкретных условий. Принимаемое институциональное решение может быть одной из двух прямо противоположных организационных форм (рынок или фирма) либо находиться в промежутке между ними.

Трансакции между покупателями и продавцами на рынках или между членами фирмы осуществляются в рамках специфических организационных структур, в которых личные взаимоотношения играют важную роль. Другими словами, рынки и фирмы представляют собой *сети отношенческих контрактов*. В общем плане экономика, основанная на частной собственности, — это система самовыполняющихся отношенческих контрактов различной продолжительности и степени пластичности, которые поддерживают друг друга и обеспечивают устойчивость конституции всей экономики. Система удерживается в единстве благодаря *согласию*.

Фирмы и рынки представляют собой *организации*. В традиционном понимании организация есть структурированная группа индивидов, преследующих общие цели. В случае фирмы такими целями являются обеспечение безопасности транзакционно-специфических инвестиций сторон, максимизация прибыли и т. п.; в случае рынка — рост размеров рынка, облегчение обмена и т. п. Одной из причин создания и эволюции организации служит то, что *информация* не является бесплатным благом, находящимся в свободном доступе. Способы создания, передачи и обеспечения достоверности информации выступают отличительными особенностями конкретной организации. При этом важную роль играют права собственности на информацию.



.....
 Согласно воззрениям новой институциональной экономической теории *организация* рассматривается как сеть отношенческих контрактов, которые предназначены для регулирования экономических транзакций между индивидуальными членами организации.

Конституция организации зависит от специфичности активов, сопряженных с этими транзакциями, и частоты последних. Отношенческие контракты могут быть *многосторонними*, как, например, в случае договора между членами производственного кооператива, или же *двусторонними*, как в фирме между нанимателем и наемным работником. Многосторонний контракт обычно связан с децентрализованным принятием решений. Так, права собственности определяют экономическое положение индивида к остальному обществу и дают возможность децентрализованного принятия решений. Конституционный порядок общества также рассматривают как результат многостороннего договора, предназначенного для облегчения многосторонней координации. Двусторонний контракт совместим как с децентрализованным принятием решений (рыночный обмен), так и с централизо-

ванным принятием решений (наниматель и наемные работники). Часто существование центрального участника, общего для всех контрактов, т. е. *гегемона*, позволяет достичь снижения транзакционных издержек при контрактном взаимодействии между многими сторонами. В этом случае система двусторонних соглашений рассматривается как «самый дешевый» способ решения проблемы многостороннего контракта. В некоторых случаях прямые многосторонние контрактные отношения между членами организации могут оказаться экономически более предпочтительными или политически неизбежными. Примерами являются Организация Объединенных Наций и Европейское сообщество.

Введем базовые определения двух организаций: фирмы и рынка.



.....
Фирма есть сеть отношенческих контрактов между индивиду-
 ми-собственниками ресурсов, создаваемая в целях эффективной
 организации производства.

Отличительной особенностью фирмы является отдача распоряжений посредством *управленческих*, или *иерархических*, *транзакций*. Структура управления отношенческими контрактами определяет специфичное для каждой фирмы распределение прав собственности между отдельными ее членами и регулирует способы использования или передачи этих прав.

Фирма как организация имеет дело в первую очередь с транзакционной деятельностью на *постконтрактной* стадии: исполнением, контролем и течением исполнения контрактов.



.....
 В силу этого центральной проблемой становится *проблема измерения*.

Работая в команде, индивиды часто способны добиться возрастающей отдачи от масштаба деятельности, однако при этом трудно определить вклад каждого. С этой точки зрения «классическая» капиталистическая фирма представляет собой организационную форму, которая хорошо приспособлена к необходимости проведения эффективного измерения. В данном случае конфигурация прав собственности позволяет предпринимателю выступать в роли лица, осуществляющего мониторинг. Его положение в фирме дает ему право контролировать результативность произведенных усилий членов команды и в то же время стимул не отлынивать от этой обязанности. Предприниматель имеет мотивацию не отлынивать от управленческого труда, так как он является единственным претендентом на прибыль. Чем более эффективно он проводит мониторинг результативности и устраняет от работы нерадивых членов команды, тем выше его личный доход. Чтобы иметь возможность дисциплинировать членов команды, претендент на остаточный доход должен обладать правом пересматривать условия контракта и влиять на побудительные мотивы членов команды, не прибегая к необходимости разрывать или изменять контракты со всеми остальными факторами.



.....
Классическая фирма есть фирма, которую возглавляет предприниматель.

Его собственность на фирму определяется тем, что он обладает следующими правами:

- а) быть претендентом на прибыль;
- б) наблюдать за поведением факторов;
- в) быть центральной стороной, с которой все привлекаемые факторы заключают контракты;
- г) изменять членство в команде;
- д) продавать все перечисленные выше права.



.....
Неклассическая фирма характеризуется тем, что различные ее члены имеют определенные права на нее, что предусматривается формальными и неформальными контрактами.

Конкретные права, которыми обладает каждый индивид, влияют на его побудительные мотивы и экономическое поведение. Со временем структура прав в неклассической фирме может меняться либо членами фирмы, либо государством. Например, часть требований на прибыль фирмы может быть передана ее работникам. Эффективность не всегда является доминирующей целью неклассической фирмы. Например, профсоюзы могут добиться таких изменений прав собственности, которые выгодны им, но вредны для других собственников факторов, а также для эффективности производства. Аналогичным образом изменения прав собственности, которые диктует государство, могут отражать власть политических групп давления и необязательно приведут к повышению эффективности производства.

Цель неклассической фирмы далеко не всегда состоит в максимизации прибыли. В зависимости от способа распределения прав собственности в фирме, т. е. от того, как составлены контракты, сама проблема оптимизации будет иметь разную природу. *Конфигурация прав собственности* определяет, кто именно осуществляет действительный контроль над организацией и задает исходные установки, на основе которых формируется политика организации. Следовательно, с течением времени любые изменения структуры прав собственности будут осуществляться таким образом, чтобы увеличить благосостояние тех, кто контролирует политику фирм. Из предпосылки о преследовании личных интересов членами фирмы следует, что для них особое значение имеет возможность присвоения вознаграждения в форме денежного и неденежного дохода. В этих условиях нет гарантии того, что основным принципом, определяющим поведение фирмы, будет максимизация прибыли.



Пример

Интегрированная фирма создана как одна крупная единица, включающая в себя многочисленные подразделения, которые ранее были независимыми фирмами. Чтобы сократить транзакционные издержки, связанные с управлением, собственник фирмы делегирует своим подразделениям большинство прав, которые они имели до объединения; при этом управление подразделениями сводится к редким директивам. Тогда менеджеры подразделения будут обладать определенным количеством прав контроля над активами своих подразделений. Как следствие, подразделения будут стремиться к целям, которые не в полной мере совпадают с целями интегрированной фирмы.

Поскольку будущее предвидеть невозможно, контракты формулируются лишь в самых общих чертах. Предприниматель вправе управлять факторами, используемыми внутри фирмы, так, как он считает нужным, разумеется, в известных пределах. В случае контракта личного найма особенно важна *власть*, позволяющая управлять деятельностью работников фирмы. Предприниматель, являясь центральной стороной контрактов фирмы, обычно лучше других информирован о реальной среде, в которой функционирует фирма. Его положение как руководителя фирмы и лица, осуществляющего контроль, дает ему и мотивацию, и возможность приобретать специфические *знания* о текущем состоянии фирмы и окружающей ее социальной среде. Таким образом, предприниматель — это лицо, которое должно обладать необходимой властью и необходимой информацией.

Если наемные работники признают за фирмой властные полномочия, они должны быть также убеждены в том, что эти полномочия будут использоваться справедливым образом. Источником такого рода доверия должна быть *репутация* фирмы. Уверенность в том, что фирма будет стремиться разумно использовать свою власть, — это тот элемент, который позволяет осуществлять взаимовыгодные транзакции. Репутация служит механизмом защиты только тогда, когда нарушение обязательств поддается наблюдению. Требования к эффективности механизма репутации заключаются в следующем. Во-первых, каждому с самого начала должно быть абсолютно ясно, что было обещано. Во-вторых, каждый должен иметь возможность непосредственно наблюдать, что же реально было сделано тем, кто дал обещание. Из данных условий следует, что при помощи репутации нельзя обеспечить эффективное исполнение отношенческих контрактов, которые не удовлетворяют первому условию. Действительно, отношенческие контракты имеют дело с непредвиденными обстоятельствами и, следовательно, не могут дать ясное представление относительно того, какие действия потребуются предпринять в ситуации, которую заранее нельзя предусмотреть.



Важнейшей проблемой в контрактной теории фирмы является проблема *отделения собственности от контроля*.

Эффективность прав собственности на фирму, как и других объектов, возможно обеспечить только при условии надежной защиты этих прав. Но защита сопряжена с издержками, и, следовательно, степень защиты можно варьировать. В целом на институциональное устройство фирмы оказывает влияние необходимость защиты своих прав собственников от их экспроприации другими членами фирмы. Целью организационного проектирования является учреждение такой структуры прав собственности, которая будет минимизировать конфликт между частными интересами отдельных членов фирмы и коллективными интересами коалиции. В мире положительных трансакционных издержек менеджеры не всегда действуют исходя из первостепенных интересов собственников. Поэтому если собственники фирмы не являются в то же время ее менеджерами, то их прибыль уменьшается на величину агентских издержек.



.....
Кодетерминация — способ организации, который гарантирует трудящимся законодательно закрепленные права контроля над фирмой.

Поскольку предполагается, что в капиталистической фирме окончательное право принятия решений остается на уровне совета, кодетерминация означает, что работники должны иметь хотя бы несколько мест в совете директоров фирмы. Неотъемлемой и определяющей особенностью кодетерминированной фирмы является то, что она обеспечивает разделение прав контроля между различными группами собственников ресурсов. Доводы в пользу участия работников в совете базируются на признании того, что условия в современном мире значительно отличаются от предпосылок стандартной неоклассической модели. В том случае, когда для производительного труда на предприятии работники должны аккумулировать специфические для фирмы знания, неоклассическая логика неадекватна. В информационной экономике необходимо учитывать тот факт, что существует два типа собственников капитала корпорации, а именно: собственники специфического для фирмы физического капитала и собственники специфического для фирмы человеческого капитала (наемные работники организации). Последних также следует считать владельцами собственного капитала фирмы и поэтому наделять правом контроля и правом на доход предприятия.

Таблица 6.2 – Контрактная природа фирмы и рынка

Аспект сравнения	Рынок	Фирма
Структура контракта	Симметричная	Иерархическая
Принятие решений	Децентрализованное	Централизованное
Обмен	Неотложенный	Отложенный
Трансакционная деятельность	Предконтрактная	Постконтрактная
Специфичность активов	Низкая	Высокая



.....
Рынок есть сеть отношенческих контрактов между потенциальными покупателями и продавцами, создаваемая с целью организации эффективного обмена, т. е. облегчения рыночных трансакций.

В мире беззатратных трансакций можно допустить, что рынок функционирует без каких-либо личных отношений между участниками торговли. Однако в реальном мире, где имеют место положительные трансакционные издержки и ограниченная рациональность, участниками совершенной конкуренции были бы индивиды, не дающие о себе информации, склонные подозревать друг друга и избегать торговли вследствие недостатка ресурсов, необходимых для поиска надежных торговых партнеров.

В рыночной среде отношенческие контракты регулируются с помощью набора формальных и неформальных правил, касающихся трансакционной деятельности, включающей в себя поиск, проверку, контрактацию, исполнение, а также контроль и обеспечение исполнения. Структура управления отношенческими контрактами определяет процессы выработки и передачи информации, а также методы, которые способны сделать информацию достоверной. Это помогает определить специфическое относительно конкретного рынка распределение прав собственности между всеми потенциальными участниками торговли и указывает, каким образом эти права могут быть использованы или переданы другим лицам. Рынок как организация имеет дело в первую очередь с трансакционной деятельностью на *предконтрактной стадии* (поиск, проверка) и собственно заключением контракта, но во многих случаях он также оказывает влияние на постконтрактную деятельность.

Реализация условий *совершенного рынка* достижима только при наличии очень сильной ограничительной регламентации и в целом вряд ли желательна для общества. Теоретически идеальный рынок в мире, где существуют трансакционные издержки, вероятно, привел бы к потере источников дохода, недоверию, большим затратам времени со стороны потенциальных участников торговли. Поэтому традиционное представление о безусловной ценности совершенной конкуренции требует своего переосмысления. Отклонения от условий совершенного рынка в зависимости от обстоятельств могут ослабить информационные проблемы и тем самым способствовать целям экономии на затратах. Размещение заказов на партии товаров, сокрытие информации, ценовое лидерство, реклама, малоподвижные цены, входные барьеры, превышение рыночных цен над конкурентными, вертикальная и горизонтальная интеграция, а также исполнение контрактов с помощью третьей стороны — все эти механизмы могут являться эффективными институциональными устройствами. Анализ частных и общественных горизонтальных отношений между конкурентами — таких, как ассоциации и объединения, — невозможен без использования современной теории *общественного выбора*. Поэтому рыночную организацию необходимо рассматривать в увязке с процессом принятия политических решений.

Завершая исследование контрактной природы фирмы и рынка, отметим, что невозможно провести четкую грань между этими двумя типами организации. На рынках, как и в фирме, встречаются иерархические трансакции и отложенные об-

мены. Специфические инвестиции и возникающие на этой основе эффекты «запирания» можно обнаружить в обоих типах организации, хотя при рыночных трансакциях стороны в меньшей степени «заперты», т. е. находятся ближе к другим альтернативам, чем в случае внутрифирменных трансакций. При согласованном рыночном обмене право на определение того, каким образом будет исполняться контракт, может быть предоставлено одной из сторон, точно так же, как и в случае фирмы. Например, отношенческий контракт закупки, который только в общих чертах определяет, какие виды товаров будут обмениваться в течение длительного периода, может оставлять за покупателем право на детализацию товарного ассортимента.



Выводы

Таким образом, вводить разграничение между фирмой и рынком не всегда полезно.

Скорее уместно проводить различия между организацией поиска, проверки и контрактации при заключении любого типа отложенного или неотложенного контракта рыночного обмена и последующей организацией завершения контрактных отношений. Тогда первую разновидность организации следовало бы назвать «рыночной», а вторую — «нерыночной», включая фирму как частный случай.



Контрольные вопросы и задания по главе 6

- 1) Определите понятия «фирма» и «размер фирмы» в рамках трансакционной теории фирмы. При каких условиях размер фирмы оптимален? От каких факторов зависит оптимальный размер фирмы?
- 2) Приведите аргументы критиков трансакционной теории фирмы.
- 3) Почему общественные издержки часто превышают частные издержки?
- 4) Приведите пример отрицательного внешнего эффекта, производимого фирмой. Опишите характер общественных издержек для данного случая. Опишите способ интернализации внешнего эффекта, отличный от введения налога Пигу.
- 5) От каких факторов зависит величина налога Пигу? Какова общественная функция этого налога? Приведите аргументы против использования налога Пигу в качестве регулятора отрицательных внешних эффектов.
- 6) Приведите пример хозяйственного субъекта, обладающего правом собственности на отрицательный внешний эффект.
- 7) Сформулируйте теорему Коуза. Приведите пример из хозяйственной практики, когда условие теоремы Коуза не выполняется.

- 8) Проведите сравнительный анализ методов решения проблемы внешних эффектов, предложенных А. Пигу и Р. Коузом соответственно.
- 9) Какие общие черты свойственны фирме и рынку?
- 10) Определите понятие «фирма» в рамках контрактного подхода к исследованию институтов. Какие факторы определяют цель «неклассической» фирмы?
- 11) Определите роль репутации в механизме управления фирмой. В каких случаях механизм репутации неэффективен? Какова основная причина отделения собственности от контроля? Каковы практические способы решения этой проблемы? Дайте определение кодeterminации. Какие особенности современной экономики порождают необходимость кодeterminации?
- 12) Определите понятие рынка в рамках контрактного подхода к исследованию институтов.

Глава 7

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОЛИТИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ

7.1 Теории государства

В классической теории, основанной на принципах свободы торговли и «невидимой руки», государство не рассматривалось как субъект экономических отношений. С развитием монополий экономисты вынуждены были обратиться к изучению новых явлений в экономике, которые не находят объяснения в рамках традиционной теории. В частности, были разработаны экономические методы исследования поведения монополий и олигополии, монополистической конкуренции, дискриминации и др. К настоящему времени созданы несколько теорий государства.

1) *Неоклассическая теория государства является логическим развитием теории монополии.* В ней государство рассматривается как монополист, максимизирующий свой доход, причем монополия государства состоит в его исключительном праве на *власть*. Государство имеет право отдавать распоряжения и требовать повиновения, обретая возможность повышать принудительные взносы граждан. Оно действует как дискриминирующий монополист, который разбивает избирателей на группы и для каждой устанавливает права собственности таким образом, чтобы максимизировать поступления в казну. В частности, прогрессивная шкала налогообложения объясняется в рамках данной теории не целями «справедливого распределения», а целями максимизации дохода монополиста. Данными целями объясняется также распределение частной и общественной собственности. Как любой экономический субъект в неоклассической теории, государство действует в условиях некоторых *ограничений*. Эти ограничения связаны главным образом с теми трудностями, с которыми сталкиваются граждане данной страны относительно следующих *затрат*:

а) *затраты на эмиграцию.* Чем меньше эти затраты, тем больше возможный поток эмигрантов из страны в случае «жестких» действий

государства, тем меньше его реальная власть. Основную часть затрат граждан на эмиграцию составляют потери *специфических инвестиций граждан*. К ним относятся годы их детства, потраченные на изучение языка родной страны, формальных и неформальных правил поведения в ней, ее религии, культуры и т. п. Специфическими инвестициями являются, кроме того, затраты, которые индивиды безвозвратно вкладывают в свои семьи, дружбу и деловые отношения. Граждане, таким образом, оказываются «запертыми» в родных государствах в гораздо большей степени, нежели работники в своей фирме. Данная ситуация может поощрять государство на вымогательство. В ряде случаев эмиграция связана с потерей особого права собственности — «принадлежность к нации». Поскольку право каждого гражданина на защиту со стороны государства представляет значительную ценность, потеря гражданства приводит к существенному увеличению затрат на эмиграцию;

- б) *затраты на смену правителя*. У любого правителя всегда существуют потенциальные соперники, которые обещают предоставить лучшие условия жизни гражданам. Чем большую поддержку граждан имеют конкуренты, тем меньше степень свободы правителя и тем больший процент монопольного дохода останется у избирателей.
- 2) *Теория общественных благ*. Государство рассматривается как производитель общественных благ — благ, для которых отсутствует как исключительность доступа, так и конкурентность при потреблении. Классическим примером общественного блага служит защита страны от внешней агрессии. Практически все производимые государством общественные блага можно свести к спецификации и защите прав собственности и свободы. В частности, предоставление обществу такого блага, как «равномерное распределение доходов», уменьшает склонность наименее обеспеченных членов общества к совершению преступлений и в конечном счете способствует реализации права граждан страны на личную безопасность. Государство специфицирует и защищает права собственности и свободы путем создания системы формальных правил. Таким образом, главным «продуктом» государства является создание и поддержание общественных институтов.
- 3) *Контрактная теория государства*. Демократическое конституционное государство рассматривается как сеть отношенческих контрактов типа принципал-агент между избирателями (принципалами) и их представителями (агентами) с целью оптимизации общественного богатства посредством соответствующей организации применения силы, т. е. через надлежащее распределение, администрирование и трансакцию политических прав собственности. Посредством процедуры голосования избиратели, как первоначальные собственники верховной власти, уполномочивают некоторых своих граждан управлять государственным суверенитетом в качестве агентов. Однако в результате именно агенты начинают использовать государственную власть и, опираясь на полицейскую силу государства, могут предписывать своим принципалам, что делать. Подобное положение фундамен-

тально отличается от частных отношений принципал-агент. *Конституция* устанавливает специфическое для нации распределение прав собственности между отдельными избирателями и показывает, каким образом эти права собственности могут быть использованы или переданы. Разделение власти между ее различными ветвями (законодательной, исполнительной и судебной) в сочетании с периодическими демократическими выборами законодателей обеспечивает определенную степень контроля за деятельностью последних. Однако информация между агентами и принципалами не только асимметрична, но и неполна в отношении будущих событий. Таким образом, контроль за деятельностью политиков и государственных служащих подобен контролю за деятельностью менеджеров в частных фирмах. В конечном счете в политической системе должны действовать механизмы самовыполнения. Достоверные обязательства, репутация индивидов и институтов играют столь же важную роль в политической жизни, как и в экономической.

- 4) *Теория политических рынков*. Государство рассматривается не как один неделимый объект, а как система распределенных в обществе и относительно независимых друг от друга центров власти или *государственных постов*. Политический процесс в условиях демократии по аналогии с экономической конкуренцией рассматривается как конкурентная борьба за занятие государственных постов.

Кардинальное *различие* между экономической и политической конкуренцией заключается в том, что экономическая конкуренция является борьбой за экономические преимущества посредством экономического обмена и ведется на основе нерушимых прав собственности, в то время как политическая конкуренция есть борьба за власть, т. е. за полномочия менять эти самые права в одностороннем порядке. В результате институциональные рамки в демократическом обществе могут часто меняться.

В целом системы экономических и политических рынков имеют ряд *общих черт*. В обеих системах есть потребность координации посредством двусторонних и многосторонних переговоров. Когда речь идет об обоих видах трансакций, необходимы поиск, проверка, собственно переговоры, исполнение, контроль и обеспечение исполнения. Политический обмен в демократическом государстве происходит в рамках некой сети долгосрочных отношенческих контрактов между индивидами с целью организации эффективной конкуренции за государственные должности. Монополия на организованное насилие далека от совершенства. Существует много способов, посредством которых отдельные граждане государства могут влиять на принятие политических решений, включая формирование групп давления, организацию демонстраций и т. д. В обществе формируется сеть отношенческих контрактов между индивидами и организациями, которые позволяют гражданам, не имеющим никаких официальных политических полномочий, оказывать влияние на принятие политических решений правящей верхушки. Эту сеть контрактов обычно называют *гражданским обществом*. Влияние гражданского общества на политические рынки является одной из причин того, что политическая конкуренция за голоса избирателей менее эффективна, чем экономическая конкуренция.

7.2 Модели государства

Модель Макгира-Олсона: случай автократии

Рассматривается случай единовластия, когда *автократическое государство* может самостоятельно устанавливать следующие макроэкономические показатели:

- а) объем предоставляемых обществу *общественных благ* G , от которого зависит потенциальный (максимально возможный) объем производства частных благ Y . Функция $Y(G)$ считается возрастающей, а ее производная — убывающей. С точки зрения автократического государства объем общественных благ является издержками, необходимыми для создания условий частного предпринимательства;
- б) *налоговая ставка* t , которая определяет долю фактического объема произведенных частных благ, присваиваемую автократическим государством.

Задана *функция предпринимательской активности* $r(t)$, которая показывает, какая часть потенциального объема производства частных благ будет реально произведена при заданной налоговой ставке. Чем больше налоговая ставка, тем меньше предпринимательская активность, т. е. рассматриваемая функция является убывающей. При нулевой налоговой ставке предпринимательская активность максимальна и равна единице. Если налоговая ставка равна единице, то предпринимательская активность принимает минимальное значение, равное нулю. Фактический объем производства частных благ равен rY , а объем частных благ, присваиваемый государством, равен trY .



.....
Цель автократического государства состоит в максимизации чистого объема присваиваемых частных благ.
.....

Этот показатель равен

$$P = trY - G. \quad (7.1)$$

Дифференцируя данную функцию по обоим независимым переменным, получим *равновесные значения* объема общественных благ и налоговой ставки.



..... **Пример**

Предположим, что потенциальный объем производства частных благ рассчитывается по формуле $40 \cdot G^{0.5}$, где G — объем общественных благ, поставляемых автократическим государством. Функция предпринимательской активности задана формулой $1 - t$, где t — налоговая ставка. Тогда, согласно формуле (7.1), целевая функция автократического государства имеет вид

$$P = t(1 - t) \cdot 40 \cdot G^{0.5} - G.$$

Дифференцируя данную функцию по t , получим равновесную налоговую ставку, она равна 0,5. Дифференцируя данную функцию по G и подставляя в полу-

ченное соотношение равновесную налоговую ставку, получим равновесный объем общественных благ; поставляемых государством, равный 25. Потенциальный объем производства частных благ равен $40 \cdot 25^{0,5} = 200$, уровень предпринимательской активности равен $1 - 0,5 = 0,5$, фактический объем производства частных благ равен $0,5 \cdot 200 = 100$. Объем частных благ, присваиваемый государством, равен $0,5 \cdot 100 = 50$. Чистый выигрыш автократического государства равен $50 - 25 = 25$.

.....

Описанную модель часто называют моделью «оседлого бандита», поскольку автократическое государство преследует не краткосрочные, а долгосрочные цели. Предположим, что в момент своего возникновения государство ставит перед собой краткосрочные цели, планируя присвоить весь объем произведенных частных благ («бандит-гастролер»). Тогда государство не будет поставлять общественные блага и заранее объявлять о планируемой экспроприации. В этом случае G равно нулю, значение t равно: для государства — единице, для предпринимателей — нулю. Значение r равно единице.

Выигрыш «бандита-гастролера», согласно формуле (7.1), равен $Y(0)$, т. е. объему производства частных благ в ситуации, когда общественные блага вовсе не поставляются. В следующий период времени предприниматели будут знать истинные цели государства и фактическое значение налоговой ставки (равное единице). Как следствие, их предпринимательская активность в следующем периоде будет равна нулю и объем производства частных благ также будет равен нулю. Чистый выигрыш «бандита-гастролера» также будет нулевым.

Модель Макгира-Олсона: случай распределительной демократии

Рассматривается случай *распределительной демократии*, когда власть посредством демократических процедур достается определенной группе людей (причем необязательно эта группа должна составлять большинство членов общества). У этой властной группы имеется два источника доходов: первый — собственная коммерческая деятельность участников группы; второй — перераспределение с помощью налогообложения доходов от членов общества, не входящих во властную группу.

В данной ситуации властная группа, с одной стороны, заинтересована в улучшении условий предпринимательской деятельности, т. е. в снижении налоговой ставки, а с другой стороны, члены этой группы получают часть своих доходов в результате перераспределения посредством налогов, поэтому они заинтересованы в увеличении ставки налога. Аналогичным образом объем общественных благ, с одной стороны, является издержками властной группы, а с другой — служит средством создания благоприятных условий предпринимательской деятельности для ее членов.

Предполагается, что властная группа может устанавливать объем предоставляемых обществу общественных благ G и налоговую ставку t . Функция потенциального объема производства частных благ Y и функция предпринимательской активности r обладают свойствами, описанными в предыдущем пункте. Предпо-

лагаются также, что властная группа производит и присваивает фиксированную долю объема произведенных в обществе частных благ, равную f . Этот показатель называют *долей участия в производстве* властной группы.

Доля участия в доходе властной группы, или часть совокупного объема частных благ, присваиваемая этой группой, равна

$$S = f + (1 - f)t. \quad (7.2)$$

Объем частных благ, присвоенных властной группой, равен SrY .

Цель распределительной демократии состоит в максимизации чистого объема присваиваемых частных благ. Этот показатель равен

$$P = SrY - G. \quad (7.3)$$

Дифференцируя данную функцию по обоим независимым переменным, получим равновесные значения объема общественных благ и налоговой ставки.



Пример 7.1

Предположим, что потенциальный объем производства частных благ рассчитывается по формуле $40 \cdot G^{0,5}$, где G — объем общественных благ. Функция предпринимательской активности задана формулой $1 - t$, где t — налоговая ставка. Доля участия в производстве властной группы равна 0,2.

Тогда, согласно формулам (7.2) и (7.3), целевая функция распределительной демократии имеет вид

$$P = (0,2 + 0,8t) \cdot (1 - t) \cdot 40G^{0,5} - G.$$

Дифференцируя данную функцию по t , получим равновесную налоговую ставку, она равна 0,375. Дифференцируя данную функцию по G и подставляя в полученное соотношение равновесную налоговую ставку, находим равновесный объем общественных благ, поставляемых государством, он равен 39. Потенциальный объем производства частных благ составит 250, уровень предпринимательской активности — 0,625. Фактический объем производства частных благ равен 156,25, он складывается из благ, произведенных и присвоенных властной группой в объеме 31,25 (20%), и благ, произведенных рядовыми членами общества в объеме 125 (80%). Налоговые поступления составляют $0,375 \cdot 125 = 46,87$. Таким образом, общий доход властной группы составляет 78,12, а ее чистый доход — 39,12.

Рассмотрим два крайних случая:

- если доля участия в производстве властной группы равна нулю, формула (7.3) превращается в формулу (7.1), и мы получаем случай автократии;
- если доля участия в производстве властной группы равна единице, мы получаем случай консенсусной демократии, когда все члены общества участвуют в производстве. Формула (7.3) превращается в формулу (7.4).

$$P = rY - G. \quad (7.4)$$

Максимум данной функции достигается при выполнении двух условий. Во-первых, налоговая ставка равна нулю, тогда предпринимательская активность максимальна и при любом значении G , уменьшаемое в правой части формулы (7.4), максимально. Во-вторых, производная функции Y равна единице, т. е. увеличение объема общественных благ на единицу вызывает увеличение потенциального (и фактического) объема производства частных благ также на единицу.



Пример 7.2

Предположим, что в примере 1 доля участия в производстве властной группы равна единице. Тогда равновесная налоговая ставка равна нулю, а равновесный объем общественных благ находится из соотношения

$$20G^{-0,5} = 1; \quad \text{отсюда } G = 400.$$

Объем производства частных благ составляет 800, а чистый доход членов общества — 400.

7.3 Теория общественного выбора

Понятие общественного выбора

Общество не может нормально функционировать и развиваться, если действия разных людей не будут согласованы между собой. Исторически сформировались два механизма согласования индивидуальных действий: рыночный механизм и механизм общественного выбора. В обоих случаях индивид выступает в качестве источника некоего информационного сигнала, а механизм согласования — в качестве преобразователя множества таких сигналов в единый сигнал, определяющий действия членов общества.

Рыночный механизм согласования преобразует информацию об индивидуальных кривых спроса и предложения субъектов рынка и формирует равновесную цену, которая выступает в качестве единого сигнала, определяющего поведение продавцов и покупателей. При этом степень влияния субъекта рынка на «рыночное решение» зависит от его экономической власти, т. е. его способности продавать или покупать товар.

Механизм *общественного выбора* предназначен для согласования действий членов общества в тех случаях, когда рыночный механизм не может справиться

с этой задачей. Действия членов общества, подлежащие согласованию, могут относиться как к экономике, так и другим сферам общественной жизни. основополагающие принципы функционирования рыночного механизма принятия решений и механизма общественного выбора в корне различны: степень влияния индивида на «общественное решение» должна быть одинаковой для всех индивидов независимо от их экономической власти. Иными словами, механизм общественного выбора основан на принципе «один человек — один голос», т. е. в его основе лежит идея политической демократии.



.....
*Итак, **общественный выбор** — это совокупность процессов рыночного согласования индивидуальных действий через систему политических институтов демократического общества. **Общественный выбор** — это процесс демонстрации и учета индивидуальных мнений, иначе говоря, голосования.*

Различие рыночного механизма и механизма общественного выбора состоит в следующем.

- 1) Как отмечалось выше, степень влияния индивида на принятие общественного решения не зависит от его экономической власти и измеряется одним голосом.
- 2) Субъект рынка не осознает, что является участником процесса принятия рыночного решения, и он не понимает смысла этой процедуры. Количественные параметры рыночного решения служат для него лишь ориентирами в его экономической деятельности и не имеют обязывающего характера. Субъект общественного выбора сознательно демонстрирует свои предпочтения с целью повлиять на выработку общественного решения, которое он изначально признает в качестве обязывающего руководства к действию.
- 3) Рыночное взаимодействие всегда приводит к *Парето-улучшениям*. Если сделка не отвечает интересам хотя бы одной из сторон, она не будет добровольно заключена. Общественное решение, если оно принимается не единогласно, может порождать ущерб для тех, кто остался в меньшинстве.
- 4) Субъект рынка заинтересован в том, чтобы его предпочтения в наибольшей степени отличались от предпочтений его конкурентов. Если, например, спрос других покупателей на некий товар низок, то на него установится низкая равновесная цена, что выгодно нашему покупателю. Между тем в случае общественного выбора индивид заинтересован в том, чтобы предпочтения наибольшего числа людей совпадали с его собственными. Чем выше удельный вес единомышленников, тем больше вероятность принятия нужного для индивида общественного решения.

Правила общественного выбора

Процесс принятия общественного решения обычно состоит в выборе единственного варианта из заданного набора вариантов, или альтернатив. Прежде чем

эта альтернатива будет окончательно принята, индивиды обмениваются информацией о своих предпочтениях и формируют группы, поддерживающие ту или иную альтернативу. Процесс создания групп поддержки альтернатив сопряжен с *внутренними издержками общественного выбора*.



.....
Внутренние издержки общественного выбора — издержки, связанные с демонстрацией и обменом информацией об индивидуальных предпочтениях и формированием групп поддержки.

Наличие таких издержек обусловлено главным образом значительными потерями времени индивидов. Чем больше численность группы поддержки, чем больше число межличностных взаимодействий ее членов, тем больше при прочих равных условиях внутренние издержки общественного выбора. Таким образом, внутренние издержки можно рассматривать как возрастающую функцию численности группы поддержки. Если число субъектов голосования задано, то в качестве аргумента этой функции удобнее принять *вес группы поддержки*.



.....
Вес группы поддержки — удельный вес членов группы в общей численности участников голосования.



.....
Решающая группа поддержки — это группа поддержки альтернативы, которая способна принять окончательное решение о признании данной альтернативы в качестве общественного решения.

Решающая группа поддержки всегда единственна. Согласно основополагающему принципу общественного выбора из нескольких сформированных групп поддержки решающей может быть признана группа, имеющая больший вес. При этом персональный состав группы не учитывается. Если имеются две равные группы поддержки, превышающие по численности все другие группы, то возникает неразрешимая проблема установления решающей группы. Эта проблема не возникает, если среди групп поддержки имеется группа, у которой вес превышает 50%. Тогда только она может претендовать на роль решающей группы.

Правило голосования устанавливает, какой минимальный вес должна иметь группа поддержки, чтобы она была признана решающей, а соответствующая альтернатива была признана общественным решением. Указанный вес называют *пороговым*. Итак, правило голосования устанавливает пороговый вес группы поддержки альтернативы. Обычно пороговый вес устанавливается на уровне выше 50%. Это делается, чтобы избежать упомянутой выше проблемы равных конкурирующих групп. Однако имеются исключения.



.....
Правило относительного большинства определяет пороговый вес как вес наибольшей из имеющихся групп поддержки.

Если, например, первая альтернатива набрала 35% голосов, вторая — 45%, а третья — 20%, то, согласно этому правилу, пороговый вес устанавливается на уровне 45%. Решающей признается вторая группа, а общественным решением — вторая альтернатива.

Правило голосования представляет собой предмет общественного выбора. При выборе того или иного правила голосования учитываются не только внутренние, но и *внешние издержки общественного выбора*. Эти издержки складываются из издержек, которые понесут отдельные индивиды в результате реализации общественного выбора. Если общественный выбор совпал с мнением индивида, внешние издержки полагаются равными нулю. В противном случае они положительны. Чем больше вес решающей группы поддержки, тем меньше доля индивидов, несущих внешние издержки, и тем меньше суммарная величина внешних издержек. Таким образом, внешние издержки общественного выбора представляют собой убывающую функцию веса группы поддержки.



Пример

.....
 Жители микрорайона решают вопрос о выборе места расположения автобусной остановки. Жители дома, рядом с которым расположили остановку, не несут внешних издержек, в отличие от прочих жителей микрорайона. Чем дальше расположен дом от остановки, тем больше затраты времени на дорогу для его жителей, тем больше их внешние издержки.

Единоличное решение имеет место, когда вес группы поддержки минимален. В этом случае число неудовлетворенных индивидов максимально, поэтому внешние издержки также максимальны. При этом внутренние издержки минимальны. *Единогласное решение* имеет место, когда вес группы поддержки максимален, т. е. равен 100%. В этом случае нет неудовлетворенных индивидов, поэтому внешние издержки равны нулю. При этом внутренние издержки максимальны.

Общие издержки общественного выбора равны сумме внутренних и внешних издержек. Поскольку функция внутренних издержек возрастает, а функция внешних издержек убывает с ростом веса группы поддержки, функция общих издержек имеет минимум. Вес группы поддержки, отвечающей минимуму этой функции, называют *оптимальным большинством*.

Правило оптимального большинства определяет пороговый вес группы поддержки равным оптимальному большинству. Вообще говоря, каждой специфической группе голосующих и каждому вопросу, выносимому на голосование, соответствует свое оптимальное большинство. Расчет оптимального большинства в каждой конкретной ситуации сам по себе требует дополнительных издержек, ко-

торые не всегда оправданны. Поэтому на практике обычно используют следующее правило голосования.

Правило простого большинства определяет пороговый вес группы поддержки как «50% плюс один голос». Согласно этому правилу побеждает альтернатива, в поддержку которой высказывается более половины участников голосования. Строгое доказательство утверждения, что правило простого большинства является наиболее предпочтительным, называют «теоремой Мэя». Общественная практика показывает, что оптимальное большинство близко к простому большинству. В теоретическом плане оптимальное большинство больше простого большинства. Это связано с тем, что в случае, когда пороговый вес группы поддержки меньше 50%, возникает проблема конкурирующих групп, решение которой требует существенных дополнительных издержек.

Правило конституционного большинства определяет пороговый вес группы поддержки равным 2/3. Это правило используется для принятия наиболее важных общественных решений.

Процедура общественного выбора



.....
Процедура общественного выбора — это алгоритм, позволяющий выбрать единственную альтернативу из множества заданных альтернатив.

Некоторые процедуры выбора выводятся непосредственно из правил общественного выбора, другие используют их, а третьи имеют самостоятельный характер. Общим для всех процедур является основополагающий принцип общественного выбора «один человек — один голос».

Простое большинство. Выбирается альтернатива, получающая больше половины голосов.

Относительное большинство. Выбирается альтернатива, получающая наибольшее число голосов по сравнению с другими. Если таких альтернатив оказалось две, то голосование повторяется, причем в качестве допустимых альтернатив рассматриваются только две данные альтернативы. В случае, когда число участников голосования нечетно, а воздержание от голосования не допускается, общественное решение однозначно определено.

Одобряющее голосование. Каждый голосующий вправе одобрить любое число альтернатив из множества вынесенных на голосование. Победившей признается альтернатива, одобренная наибольшим числом участников.



Пример 7.3

.....
 Участники голосования А, В и С рассматривают альтернативы К, L, М и N. Одобрение альтернативы выражается единицей, а не одобрение — нулем. Резуль-

таты голосования представлены в таблице 7.1. Из нее следует, что альтернатива L одобрена наибольшим числом участников, поэтому она принимается в качестве общественного решения.

.....

Таблица 7.1 – Одобряющее голосование

Альтернатива	Участники голосования			Сумма
	А	В	С	
К	1	0	0	1
L	1	1	1	3
М	0	1	1	2
N	0	1	0	1

Последовательное одобряющее голосование проводится в несколько этапов. Каждый голосующий выбирает единственную наиболее приемлемую для него альтернативу, отдавая за нее «положительный балл». Из дальнейшего рассмотрения исключается альтернатива, набравшая наименьшее число «положительных баллов».

Последовательное неодобряющее голосование проводится в несколько этапов. Каждый голосующий выбирает единственную наименее приемлемую для него альтернативу, отдавая за нее свой «отрицательный балл». Из дальнейшего рассмотрения исключается альтернатива, набравшая наибольшее число «отрицательных баллов».

Процедура Борда. Каждый голосующий упорядочивает альтернативы по степени их предпочтительности. Наиболее предпочтительная из них получает ранг 1, следующая – ранг 2 и т. д. Победившей считается альтернатива, набравшая наименьшую сумму рангов. Если имеются две альтернативы с равной суммой рангов, то более предпочтительной считают ту из них, у которой разброс значений (дисперсия) рангов меньше, поскольку при оценке этой альтернативы голосующие были более единодушны.



Пример 7.4

.....

Участники голосования А, В и С рассматривают альтернативы К, L, М и N. Результаты голосования представлены в таблице 7.2. Из нее следует, что альтернатива N получила наименьшую сумму рангов, поэтому она признана победившей. Следующая по предпочтительности – альтернатива L. Ее сумма рангов такая же, как у альтернативы К, но при этом разброс рангов меньше (это можно проверить).

.....

Процедура Кондорсе основана на попарном сравнении альтернатив, которое может производиться, например, методом простого большинства. Количество попарных сравнений (голосований) равно $n(n-1)/2$, где n – число альтернатив. Если

Таблица 7.2 – Процедура Борда

Альтернатива	Участники голосования			Сумма
	А	В	С	
К	4	4	4	12
Л	2	2	3	7
М	3	3	1	7
Н	1	1	2	4

в результате попарного сравнения альтернатива признана более предпочтительной, то она получает один балл, а если менее предпочтительной — то ноль баллов. Победившей признается альтернатива, набравшая наибольшее количество баллов. Коэффициент Кондорсе k_{ij} равен единице, если i -я альтернатива предпочтительнее j -й альтернативы, и равен нулю в противном случае. Коэффициенты Кондорсе с равными индексами равны нулю. Матрица Кондорсе состоит из элементов k_{ij} .

Таблица 7.3 – Процедура Кондорсе

Альтернатива	Альтернатива				Сумма
	К	Л	М	Н	
К	0	1	1	1	3
Л	0	0	0	0	0
М	0	1	0	0	1
Н	0	1	1	0	2



Пример 7.5

Результаты попарного сравнения альтернатив К, Л, М и N представлены в таблице 7.3. Из нее следует, что альтернатива К набрала наибольшую сумму баллов, поэтому она признается победившей. Следующей по степени предпочтительности является альтернатива N и т. д.

Простое делегирование голосов осуществляется в два этапа. На первом этапе участники голосования выбирают не альтернативу, а своего представителя, которому они передают (делегируют) свои голоса. Выбор представителя может быть осуществлен с помощью любой из описанных выше процедур. На втором этапе избранный представитель единолично выбирает одну альтернативу, которая признается победившей.

Многоуровневое делегирование голосов осуществляется в несколько этапов, каждый из которых отвечает определенному уровню делегирования голосов. На низшем уровне участники голосования тем или иным способом избирают представителей, которые становятся участниками голосования на следующем уровне.

Эти представители, в свою очередь, избирают своих представителей на более высокий уровень и т. д. Представители, избранные на самый высокий уровень (их число может быть равным единице), выбирают альтернативу, которая признается победившей.

Парадоксы голосования



.....
Парадокс голосования — ситуация, когда выбор той или иной процедуры голосования оказывает влияние на общественное решение.

Ниже рассмотрены три парадокса голосования: парадоксы Кондорсе (при неполном голосовании и попарном сравнении альтернатив) и парадокс многоуровневого делегирования голосов. Парадоксы Кондорсе называют также парадоксами циклического голосования.

Парадокс Кондорсе при неполном голосовании. Рассматривается случай, когда три участника голосования А, В и С оценивают альтернативы К, L и М. Каждый индивид упорядочивает эти альтернативы по степени предпочтительности. Наиболее предпочтительной альтернативе он присваивает ранг 1, менее предпочтительной — ранг 2 и т. д. Индивидуальные предпочтения индивидов представлены в таблице 7.4. Индивидам необходимо выбрать одну альтернативу, используя процедуру Борда. Поскольку сумма рангов каждой альтернативы равна шести, а разброс рангов одинаков, данная процедура голосования в ее классическом виде не позволяет выбрать единственную альтернативу. Предположим, что организатор общественного выбора (председатель собрания) имеет полномочия упорядочить альтернативы на основе результатов *неполного голосования*.



.....
Неполное голосование — процедура голосования, в которой не участвует один из индивидов.

Результаты неполного голосования поддерживаются двумя третями всех индивидов, т. е. конституционным большинством. Рассмотрим два возможных сценария организации голосования.

Сценарий 1. Сначала голосование проводится без индивида В, причем сравниваются альтернативы К и L. Как следует из таблицы 7.4, каждый из двух голосующих индивидов А и С отдает предпочтение альтернативе К. Далее голосование проводится без индивида А, причем сравниваются альтернативы М и К. Как следует из таблицы, каждый из двух голосующих отдает предпочтение альтернативе М. Объединяя результаты двух неполных голосований, получаем следующее расположение альтернатив по убыванию предпочтительности: М, К, L. Выбирается альтернатива М.

Сценарий 2. Сначала голосование проводится без индивида А, причем сравниваются альтернативы К и L. Сумма рангов альтернативы К равна пяти, а альтерна-

Таблица 7.4 – Парадокс Кондорсе при неполном голосовании

Участники голосования	Альтернатива		
	Ранг 1	Ранг 2	Ранг 3
А	К	Л	М
В	Л	М	К
С	М	К	Л

тивы Л — четырем. Поэтому альтернатива Л предпочтительнее. Далее голосование проводится без индивида В, причем сравниваются альтернативы М и К. Сумма рангов альтернативы М равна четырем, а альтернативы К — трем. Поэтому альтернатива К предпочтительнее. Объединяя результаты двух неполных голосований, получаем следующее расположение альтернатив по степени убывания предпочтительности: Л, К, М. Выбирается альтернатива Л.

Итак, делая выбор в пользу одного из двух рассмотренных сценариев, организатор голосования может манипулировать его итогами, т. е. единолично влиять на общественный выбор.

Парадокс Кондорсе при попарном сравнении альтернатив. В таблице 7.5 представлена матрица Кондорсе, полученная в результате попарного сравнения альтернатив. Единичное значение элемента k_{12} этой матрицы означает, что альтернатива К предпочтительнее альтернативы Л. Единичное значение элемента k_{23} означает, что альтернатива Л предпочтительнее альтернативы М. Единичное значение элемента k_{31} означает, что альтернатива М предпочтительнее альтернативы К. Мы пришли к абсурдному выводу, что альтернатива К одновременно является наиболее и наименее предпочтительной. Налицо случай так называемого *циклического голосования*, когда можно доказать, что любая альтернатива предпочтительнее любой другой альтернативы.

Матрица Кондорсе не содержит внутреннего противоречия, т. е. позволяет единственным способом расположить альтернативы по убыванию предпочтительности, если выполняются два условия.

Таблица 7.5 – Парадокс Кондорсе при попарном сравнении альтернатив

Альтернатива	Альтернатива			Сумма
	К	Л	М	
К	0	1	1	2
Л	0	0	1	1
М	1	0	0	1

- 1) Имеется альтернатива — ей соответствует строка, все элементы которой равны единице за исключением диагонального, и столбец, все элементы которого равны нулю. Эта альтернатива является наиболее предпочтительной.
- 2) Если вычеркнуть указанные выше строку и столбец, то полученная матрица меньшей размерности удовлетворяет предыдущему условию, и т. д.

Парадокс многоуровневого делегирования голосов. Рассмотрим случай, когда имеются четыре уровня делегирования голосов. На низшем уровне жители каж-

дого дома избирают своего представителя в *городское собрание*. Члены городского собрания избирают своего представителя в *парламент*, который избирает *президента* страны. Предположим, что каждый житель поддерживает одну из двух политических партий и голосует за представителя этой партии. На рисунке 7.1 каждый индивид изображен кружком; цвет кружка соответствует поддерживаемой им партии. Как следует из рисунка, среди жителей преобладают сторонники «белой» партии — их число составляет 19 из 27, или 70%. Вместе с тем процедура многоуровневого делегирования голосов в данном случае обеспечивает должность президента представителю «черной» партии, которая не пользуется поддержкой большинства жителей. Заметим, что при выборе представителей использовался принцип простого (и даже конституционного) большинства. Таким образом, выбор способа формирования избирательных участков и округов может оказать влияние на окончательные результаты общественного выбора.

Электронная демократия



.....
 Концепция *электронной демократии* основана на утверждении, что революционные изменения в технологиях производства требуют революционных изменений в технологиях (процедурах) принятия общественных решений, т. е. коренных изменений в политической системе.

Рассмотрим основные принципы традиционной и электронной демократии.

Традиционная демократия базируется на следующих *принципах*.

«*Один человек — один голос*». Этот фундаментальный принцип утверждает, что способности людей принимать общественные решения слабо различаются, т. е. в этом отношении общество однородно. Данный принцип получил всеобщее признание лишь в новое время, когда грамотные граждане составили большинство населения передовых стран. Традиционная концепция демократии не принимает во внимание неоднородность населения. Главная причина этого лежит в экономической плоскости — учет неоднородности требует существенных дополнительных издержек.

Представительство. Предполагается, что согласование индивидуальных мнений и выработка общественного решения непосредственно рядовыми гражданами невозможны в силу большого числа граждан и связанными с этим издержками коммуникаций. В качестве единственно возможного пути решения этой проблемы предлагается система представительства, когда каждый гражданин делегирует (передает) свой голос представителю. Избранные представители, в свою очередь, принимают общественные решения, а также выбирают представителей на более высокий уровень принятия решений.

Принцип представительства, вообще говоря, противоречит принципу «один человек — один голос». Если, например, одного представителя избрали 20 человек, а другого — 40 человек, то голос гражданина из первой группы превратился в одну двадцатую голоса первого представителя, а голос гражданина из второй груп-

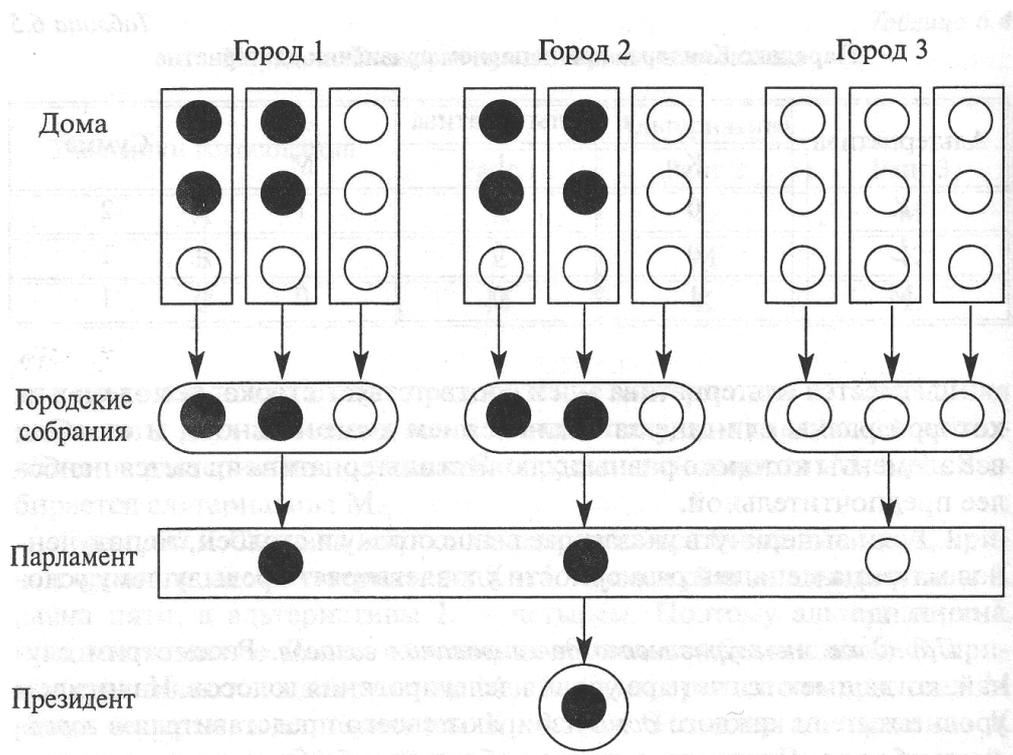


Рис. 7.1 – Парадокс многоуровневого делегирования голосов

пы — в одну сороковую часть голоса второго представителя. Таким образом, при выработке общественного решения представителями голос гражданина из первой группы оказывается в два раза более весомым, чем голос гражданина из второй группы.

Физическое участие в голосовании призвано обеспечить достоверность результатов общественного выбора в традиционной системе демократии. Физическое присутствие избирателя в определенном месте и материализация его голоса в форме установленного бумажного документа должны исключить возможность фальсификации итогов выборов. Механистический подход к проблеме общественного выбора приводит на практике к нарушению принципа «один человек — один голос», поскольку своего права на волеизъявление лишаются граждане, проживающие не по месту регистрации или не имеющие по каким-либо причинам удостоверения личности; больные; лица, занятые на производстве во время выборов, и др. Механистический способ принятия общественных решений требует существенных издержек: на тиражирование и транспортировку избирательных бюллетеней; аренду, оборудование и охрану помещений для голосования, заработную плату работников избирательных комиссий и т. д.

Принцип большинства. Общественное решение принимается большинством голосующих, при этом мнение меньшинств не принимается во внимание. Предполагается, что если меньшинство наделить правом отменять решение большинства, то последующее согласование позиций потребует чрезмерных издержек и этот процесс может затянуться до бесконечности. Принцип большинства противоречит принципу «один человек — один голос», поскольку голоса избирателей, оставшихся в меньшинстве, не влияют на общественный выбор.

В эпоху зарождения демократии принцип большинства оправдывался требованиями социальной справедливости, поскольку тогда бедные составляли большинство населения. Однако в современных развитых странах бедные составляют меньшинство, поэтому принцип большинства ориентирует политическую систему на интересы богатых слоев населения и тем самым препятствует становлению справедливого общественного порядка.

Централизация. Этот принцип означает, что решение любого органа власти может быть отменено органом власти более высокого уровня иерархии. Предполагается, что способность принимать эффективные решения возрастает по мере перехода на более высокий уровень власти, а наибольшей компетенцией обладает высший (центральный) орган власти.

Стабильность органов власти означает, что они избираются на достаточно длительный срок, который обычно составляет 4 — 5 лет. Данный принцип обосновывается следующими причинами. Во-первых, частые изменения состава органа власти требуют высоких затрат. Во-вторых, избранным представителям требуется определенное время для овладения необходимыми знаниями и навыками принятия общественных решений. И, в-третьих, стабильность органов власти позволяет решать долгосрочные общественные задачи при неизменном составе представителей.

Объединение функций формирования и выбора альтернатив. Представительный орган власти формирует набор возможных альтернатив и принимает решение о выборе одной из них. С развитием общества рассматриваемые проблемы носят все более специальный характер, и для их решения все чаще привлекаются эксперты в соответствующей области знания, которые обычно не являются избранными представителями. Привлекая экспертов, представители фактически передают (делегировать) им свои голоса, причем это происходит вне рамок демократических процедур. В этом случае представители выражают уже не свое мнение или мнение своих избирателей, а мнение экспертов, которых они назначили на основании своих субъективных представлений.

Инвариантность традиционной демократии. Данный принцип утверждает, что традиционные процедуры общественного выбора установлены раз и навсегда и они не должны изменяться по мере развития производительных сил. Ценность демократических институтов состоит в их неизменности, а нарушение принципа инвариантности грозит социальными катастрофами.

Электронная демократия базируется на следующих *принципах*.

«Один специалист — один голос». Этот принцип утверждает, что решение сложных вопросов общественной жизни должно основываться на квалифицированном мнении специалистов соответствующего профиля. Первый этап процедуры принятия общественных решений, который заключается в формировании множества возможных альтернатив, должен осуществляться самоорганизующимся сообществом специалистов. Процедура формирования альтернатив должна быть демократична, она должна позволять каждому специалисту предложить свое решение проблемы. Современные средства коммуникаций позволяют осуществить такую научную дискуссию с минимальными издержками.

Прямая демократия означает процедуру принятия общественных решений непосредственно рядовыми гражданами, а не их представителями. Современные коммуникационные технологии (в частности, Интернет) уже в ближайшем будущем

Таблица 7.6 – Традиционная демократия и электронная демократия

Аспект сравнения	Традиционная демократия	Электронная демократия
Общество	Однородное	Неоднородное
Издержки выбора	Высокие	Низкие
Характер демократии	Представительная	Прямая
Участие в голосовании	Физическое	Виртуальное
Принцип выбора	Большинство	Консенсус
Архитектура власти	Иерархическая	Децентрализованная
Состав представителей	Стабильный	Динамичный
Процедуры	Неизменные	Изменчивые

позволят проводить без существенных затрат всеобщее голосование (референдум) по наиболее важным общественным проблемам. Необходимое условие прямой демократии – обеспеченность каждого гражданина индивидуальными средствами коммуникаций.

Система прямой демократии порождает две специфические проблемы. Во-первых, возможны проявления чересчур эмоциональных общественных реакций. Эту проблему можно решить различными способами, например потребовав периода «успокоения» или повторного голосования перед исполнением важных решений. Во-вторых, рядовым гражданам может не хватить знаний при решении сложных вопросов. Эта проблема может быть решена усилиями ученых, которые способны популяризировать сложные научные теории. Роль политических партий здесь будет заключаться в социальной интерпретации обсуждаемых научных мнений, формировании прогнозов их возможного влияния на развитие общества и т. д.



.....
Полупрямая демократия – система общественного выбора, занимающая промежуточное положение между традиционной и прямой системами демократии.

Суть идеи полупрямой демократии заключается в формировании случайной выборки избирателей, которые наделяются правом принятия общественных решений. Данная выборка формируется с использованием датчика случайных чисел аналогично тому, как формируется состав присяжных в ряде развитых стран. Сторонники полупрямой демократии убеждены, что если случайная группа граждан способна справедливо решать вопрос о жизни или смерти подозреваемого, то она тем более способна решать важные вопросы общественной жизни. Выборка случайных представителей может динамично изменяться, что нанесет удар по заинтересованным группам и коррумпированным чиновникам. На первом этапе функционирования полупрямой демократии одна половина представителя органа власти может формироваться традиционным способом, а другая половина – способом случайной выборки.

Электронное голосование. Коммуникационные ограничения больше не служат препятствием для прямой демократии. Достоверность результатов электрон-

ного голосования обеспечивается посредством электронной подписи, которая уже успешно используется в сфере бизнеса передовых стран при подписании контрактов, оплате поставок и т. д. Переход к электронному голосованию позволит увеличить количество его участников и резко сократить организационные издержки.

Принцип консенсуса. Процедура принятия общественных решений должна учитывать мнение меньшинства. Современные информационные технологии позволяют согласовывать различные позиции в реальном времени и с минимальными затратами. Если меньшинство не согласно с большинством, то должны быть предусмотрены следующие возможности. Во-первых, отказ от принятия решений по рассматриваемому вопросу или отсрочка принятия такого решения. Во-вторых, принятие компромиссного решения или нескольких совместимых решений, устраивающих разные меньшинства. В-третьих, проведение переговоров о материальных компенсациях, выплачиваемых большинством меньшинству. В-четвертых, обеспечение возможностей для широкой публикации мнения меньшинства. В-пятых, возможность изменения состава представителей или процедуры общественного выбора.

Децентрализация означает, что имеется широкий круг проблем, в решении которых представительный орган низшего уровня более компетентен, чем представительный орган более высокого уровня. При решении таких проблем выбор низшего органа власти не может быть отменен высшим органом. Сторонники децентрализации исходят из того, что в современном обществе объем творческой деятельности в сфере принятия общественных решений столь велик, что она не может быть реализована только профессиональными политиками и государственными чиновниками. Процессы принятия решений прежде всего необходимо перенести на субнациональный уровень — на уровень регионов, населенных пунктов, муниципальных органов. В принятии общественных решений должны участвовать различные социальные группы: профессиональные, религиозные, этнические, тендерные, возрастные и др. Решение общественных проблем подвижными группами активных граждан, а не застывшими бюрократическими структурами позволит преодолеть дублирование и переплетение решений, которые свойственны традиционной демократии. Тем самым будет упорядочена проблема разделения решений. Главным средством формирования таких групп граждан служат современные коммуникационные технологии.

Динамичность органов власти означает, что их состав должен постоянно изменяться. Данный принцип отвергает традиционный взгляд на политиков и чиновников как представителей специфической профессии. Характер целей (долгосрочный или краткосрочный), которые ставят перед собой избранные представители, зависит от их гражданской позиции, а не от срока пребывания во властных структурах.

Разделение функций формирования и выбора альтернатив. Данный принцип означает, что множество возможных альтернатив формируется самоорганизующимися сообществами специалистов, а выбор одной из них осуществляется в рамках процедур прямой (или полупрямой) демократии. На первом этапе реализуется принцип «один специалист — один голос», а на втором этапе — принцип «один человек — один голос» (в случае прямой демократии) или принцип «один случайный человек — один голос» (при полупрямой демократии).

Вариативность процедур демократии. Предполагается, что процедуры общественного выбора определяются степенью развития информационных технологий

и изменяются вместе с ними. Сторонники электронной демократии подчеркивают, что традиционная демократия зародилась еще до того, как научились консервировать пищу и использовать газовое освещение, и она уже не соответствует уровню развития современной цивилизации. Политическая система должна быть способной принимать всевозрастающий объем решений с низкими затратами и нужной быстротой, отражать растущее разнообразие общества и реагировать на него.



Контрольные вопросы и задания по главе 7

- 1) Опишите неоклассическую теорию государства. Какова роль в этой теории затрат граждан на эмиграцию? Из каких элементов состоят эти затраты?
- 2) Опишите теорию, в которой государство выступает в качестве производителя общественных благ. Какова особенность трактовки понятия «общественное благо» в рамках новой институциональной теории?
- 3) Опишите контрактную теорию государства. В чем заключаются особенности отношений принципал-агент в данном случае?
- 4) Опишите теорию политических рынков. В чем состоит отличие конкуренции на экономических и политических рынках?
- 5) Какова цель автократии в модели государства Макгира-Олсона?
- 6) Объясните понятия «оседлый бандит» и «бандит-гастролер».
- 7) Из каких двух слагаемых состоит доход властной группы в случае распределительной демократии в модели Макгира-Олсона?
- 8) Дайте определение понятия «общественный выбор». В чем состоит различие рыночного механизма и механизма общественного выбора?
- 9) Опишите функцию общих издержек общественного выбора. Можно ли отнести эти издержки к трансакционным издержкам?
- 10) Перечислите основные процедуры общественного выбора. Какие процедуры не гарантируют единственность выбранной альтернативы?
- 11) Объясните, почему парадокс голосования Кондорсе называют циклическим?
- 12) Охарактеризуйте основные принципы традиционной демократии и электронной демократии. Связан ли переход к электронной демократии с проблемой трансакционных издержек?

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Соотношения между направлениями современного институционализма многогранны, сложны и зачастую трудно выявляемы, их оценка зависит как от понимания каждого из направлений в отдельности, так и от контекста сравнения и области изучаемых явлений.

На современном этапе развития институциональной экономической теории очень сложно говорить о едином предмете этой важной и интересной науки. Это обстоятельство связано и с многообразием представлений о предметных областях, и с неоднородностью используемых методов и моделей.

Понимание сущности и взаимосвязей между концепциями и идеями представителей институционализма позволит лучше понять не только природу самих экономических явлений, но и возможности и перспективы развития экономической теории на основе обмена идеями между различными исследовательскими программами.

Кроме того, современная институциональная теория и все ее направления могут стать плодотворной базой многочисленных прикладных исследований в тех сферах экономической деятельности, которые в настоящее время недостаточно изучены.

Уже сейчас институциональная теория имеет различные сферы приложения, которые О. Уильямсон объединил в три основных направления. Первое связано с функциональными областями, второе — с приложениями к смежным дисциплинам, а третье — с приложениями к проблемам экономической политики. В рамках первого направления О. Уильямсоном перечисляются шесть функциональных областей: финансы, маркетинг, сравнение экономических систем, экономическое развитие, стратегии бизнеса, история бизнеса. Например, сравнительный анализ экономических систем получил развитие в процессе исследования проблем экономической истории и современных систем посредством анализа влияния институтов на экономическое развитие множества стран. С помощью институционализма изучаются вопросы, являющиеся традиционными для смежных дисциплин: политологии, социологии, правоведения, теории международных отношений и др. Например, исследуются процессы институциональных изменений посредством законодательства, в том числе в плане применения методов создания нормативно-правовых актов, отвечающих принципам институционального проектирования. Третий вид приложения институционализма — ее применение к различным направлениям государственной политики. Наиболее изученными институционализмом

можно считать антимонопольную политику и экономическое регулирование. Исследователи делают вывод о значительных перспективах развития институционализма не только в плане теоретической деятельности и изучения актуальных проблем предпринимательства, экономической политики, но и проведения исследований в смежных дисциплинарных областях.

ЛИТЕРАТУРА

Основная литература

- [1] Аузан А. А. Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория / А. А. Аузан. — М. : ИНФРА-М, 2010.
- [2] Корнейчук Б. В. Институциональная экономика : учеб. пособие для вузов / Б. В. Корнейчук. — М. : Гардарики, 2007. — 255 с.
- [3] Литвинцева Г. П. Институциональная экономическая теория : учебник / Г. П. Литвинцева. — Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2009. — 336 с.
- [4] Нуреев Р. М. Курс микроэкономики : учебник для вузов / Р. М. Нуреев. — 2-е изд., изм. — М. : НОРМА, 2007. — 560 с.

Дополнительная литература

- [1] Агапова И. И. Институциональная экономика : учеб. пособие / И. И. Агапова. — М. : Экономистъ, 2006. — 254 с.
- [2] Кузьминов Я. И. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты / Я. И. Кузьминов, К. А. Бендукидзе, М. М. Юдкевич. — М. : ГУ-ВШЭ, 2005.
- [3] Капелюшников Р. Экономическая теория прав собственности / Р. Капелюшников. — М.: ИМЭМО, 1990.
- [4] Менар К. Экономика трансакционных издержек: от теоремы Коуза до эмпирических исследований. // Институциональная экономика; под ред. Олейника А. — М.: ИНФРА-М, 2005. — С. 113 — 151.

- [5] Менар К. Теория организаций: разнообразие соглашений в развитой рыночной экономике. // Институциональная экономика; под ред. Олейника А. — М.: ИНФРА-М, 2005 — С. 191 — 241.
- [6] Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. — М. : Начала, 1997.
- [7] Нуреев Р. М. Институционализм в новой экономической истории / Р. М. Нуреев, Ю. В. Латов // Институциональная экономика; под ред. Олейника А. — М.: ИНФРА-М, 2005. — С. 191 — 241.
- [8] Одинцова М. И. Институциональная экономика / М. И. Одинцова. — М.: Изд.-во ГУ-ВШЭ, 2007.
- [9] Олейник А. Н. Институциональная экономика : учеб. пособие / А. Н. Олейник. — М. : ИНФРА-М, 2002. — 416 с.
- [10] Олсон М. Логика коллективных действий / М. Олсон. — М. : Фонд экономической инициативы, 1995.
- [11] Тамбовцев В. Л. Введение в экономическую теорию контрактов / В. Л. Тамбовцев. — М. : Инфра-М, 2004.
- [12] Тамбовцев В. Л. Теории государственного регулирования экономики / В. Л. Тамбовцев. — М.: Инфра-М, 2008.
- [13] Тамбовцев В. Л. Теории институциональных изменений / В. Л. Тамбовцев. — М. : Инфра-М, 2008.
- [14] Шаститко А. Е. Неинституциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. — М. : ТЕИС, 1998.

Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы

- [1] Encyclopedia of Law and Economics — <http://allserv.rug.ac.be/~gdegeest>
- [2] Международная организация по новой институциональной экономике ISNIE <http://www.isnie.org/>
- [3] Библиотечка Либертариума — <http://www.libertarium.ru/library>
- [4] Электронный учебный курс: <http://eonline.edu.ru>
- [5] Science Direct
- [6] JSTOR
- [7] ProQuest
- [8] EBSCO

ГЛОССАРИЙ

Абсолютное право собственности — право, дающее индивиду исключительные полномочия в отношении материального блага.

Агентские издержки — издержки, связанные с реализацией контракта между принципалом и агентом.

Аллокация — перераспределение.

Антагонистическое взаимодействие происходит в случае, когда два индивида преследуют прямо противоположные цели.

Бренд-капитал — это специфические инвестиции, осуществляемые фирмой в торговую марку (например, рекламные компании, предпринятые с целью продвижения торговой марки).

Вертикальная интеграция — процесс замещения рыночных трансакций внутрифирменными трансакциями.

Вес группы поддержки — удельный вес членов группы в общей численности участников голосования.

Взаимозависимость — отношение, отражающее возможность повышения благосостояния путем взаимодействия.

Внешние издержки общественного выбора — издержки, которые понесут отдельные индивиды в результате реализации общественного выбора.

Внешние транзакционные издержки — издержки, необходимые для осуществления рыночной трансакции.

Внешние эффекты (экстерналии) рыночного продукта есть положительные или отрицательные последствия, которые оказывает его производство или потребление на благосостояние третьих лиц, не участвующих в его производстве, потреблении, купле или продаже.

Внутренние издержки общественного выбора — издержки, связанные с демонстрацией и обменом информацией об индивидуальных предпочтениях и формированием групп поддержки.

Внутренние транзакционные издержки (издержки управления) — издержки, необходимые для осуществления нерыночной транзакции.

Выигрыш — в теории игр максимальное значение некоторого целевого показателя игрока. Отрицательный выигрыш называют также проигрышем.

Государство — 1) монополия на власть; 2) производитель общественных благ; 3) сеть отношенческих контрактов принципал-агент, где принципалами выступают избиратели; 4) рынок государственных постов.

Демонстративное потребление — использование потребления для доказательства обладания богатством (по Т. Веблену).

Дилемма заключенных — матричная игра, в которой солидарное поведение выгоднее для обоих игроков, чем другие виды поведения.

Доминирующая стратегия — стратегия игрока, которая обеспечивает ему больший выигрыш по сравнению с другой стратегией независимо от поведения второго игрока.

«Заложники» — это специфические инвестиции, которые осуществляет субъект, давший обещание, с целью сделать свое обещание достоверным.

Игровая матрица — матрица, составленная из пар выигрышей, которые получают игроки при соответствующем выборе альтернатив поведения (*матрица выигрышей*).

Игровой подход — трактует институт как набор правил некоторой игры, которую ведут между собой хозяйственные субъекты.

Индустриальная система — сфера деятельности корпораций, служит определяющей чертой нового индустриального общества (по Дж. Гэлбрейту).

Инновационное поведение представляет собой систематическое отклонение от привычной равновесной стратегии с целью поиска другого равновесного состояния, более выгодного для игрока-новатора.

Инстинкт мастерства — врожденное стремление человека к производительной деятельности, важнейший социальный инстинкт (по Т. Веблену).

Институт — принятые в обществе правила взаимодействия индивидов, сложившиеся в процессе развития культуры и определяющие привычный способ организации той или иной сферы общественной жизни.

Институционализация — признание человеком внешней нормы в качестве неотъемлемого элемента внутренней системы ценностей.

«Институциональный человек» — человек, имеющий сложную систему мотивов, которая определяется усвоенными им институтами. Цель его поведения состоит в гармонизации взаимоотношений с внешней социальной средой.

Интернализация внешнего эффекта — превращение общественных издержек во внутренние издержки фирмы, создающей отрицательный внешний эффект.

Информационный подход — трактует институт как специфическое знание, которое выработано и усвоено многими поколениями людей и содержит рекомендуемые образцы поведения.

Классическая фирма — фирма, которую возглавляет предприниматель.

Классический контракт — полный, явный, разовый, обеспечиваемый государством.

Кодетерминация — способ организации, который гарантирует трудящимся законодательно закрепленные права контроля над фирмой.

Коллективные действия — способ примирения антагонистических интересов, при котором люди посредством сделок побуждают друг друга к достижению единства мнений и действий (по Дж. Коммонсу).

Контракт — соглашение об обмене относительными правами собственности.

Контрактный подход — трактует институт как многосторонний контракт между членами общества, накладывающий на каждого индивида определенные обязательства.

«*Контрактный человек*» — это человек, стремящийся исполнить возложенные на него обязательства как общественного, так и частного характера.

Конфликт — отношение взаимоисключения по поводу использования ограниченного ресурса.

Космополитическая экономия — термин, введенный экономистом исторической школы Ф. Листом для характеристики классической политической экономии. Этот термин указывает на неспособность классической теории учитывать национальные традиции и другие факторы, которые позже назвали «институциональными».

Культура — общественный механизм обмена, хранения, воспроизводства и отбора информационных продуктов.

Матрица выигрышей — матрица, составленная из пар выигрышей, которые получают игроки при соответствующем выборе альтернатив поведения (*игровая матрица*).

Моральный риск — термин характеризует ситуации, в которых после заключения контракта агент либо лучше информирован по сравнению с принципалом (скрытая информация), либо принципал не может наблюдать усилия агента (скрытое действие). При таких обстоятельствах агент может проявлять постконтрактный оппортунизм.

Неблагоприятный отбор — термин характеризует ситуации, в которых принципал знает меньше об агенте, чем агент знает о самом себе. При таких обстоятельствах агент может проявлять предконтрактный оппортунизм.

«*Невидимое рукопожатие*» — экономический механизм, в котором определяющую роль играют межличностные отношения. В современной экономике «невидимое рукопожатие» приходит на смену «невидимой руке».

Неклассическая фирма — фирма, в которой ее члены имеют определенные права на нее, что предусматривается формальными и неформальными контрактами.

Неоклассический контракт — неполный, явный, случайный, обеспечиваемый третьей стороной.

Неполный контракт — контракт, который не учитывает всех возможных исходов событий.

Нерыночная трансакция представляет собой долгосрочный контракт по поводу распределения ресурсов между индивидами, принявшими на себя добровольные ограничения прав собственности и прав свободы.

Несолидарные стратегии поведения характеризуются тем, что индивид выбирает вариант своего поведения независимо, при этом он либо вовсе не учитывает поведение другого индивида, либо на основе имеющегося опыта предполагает возможный вариант его поведения. К основным видам несолидарного поведения относятся следующие: нерациональное, осторожное, оптимизирующее, отклоняющееся и инновационное.

Неявный контракт (неформализованный) — молчаливое понимание и признание сторонами обязательства, которое не подкреплено юридической защитой.

Нормативный подход — трактует институт как навязанное извне правило, регламентирующее поведение индивида.

Общественные блага — блага, для которых отсутствует исключительность доступа и конкурентность при потреблении.

Общественный выбор — это совокупность процессов нерыночного согласования индивидуальных действий через систему политических институтов демократического общества.

Ограниченная рациональность — ограниченность возможностей экономических агентов по переработке информации.

Оппортунистическое поведение — поведение, нацеленное на преследование собственного интереса и не ограниченное соображениями морали, т. е. связанное с использованием обмана, хитрости и коварства. Асимметричная информация создает возможности для оппортунистического поведения.

Оптимальный размер фирмы — размер, при котором «цены» внешней и внутренней трансакции совпадают.

Оптимизирующее поведение — поведение игрока, следующего равновесной стратегии.

Организационная культура — система норм, правил и моральных ценностей, регламентирующая отношения между членами организации.

Органический подход — принцип институционализма, основанный на аналогии между обществом и живым организмом. Он противопоставляется механистическому подходу классиков, согласно которому хозяйственные субъекты уподобляются хаотично взаимодействующим физическим телам.

«*Оседлый бандит*» — автократическое государство, максимизирующее чистый доход в долгосрочном периоде.

Осторожная стратегия — стратегия игрока, которая гарантирует ему определенную величину выигрыша независимо от поведения другого игрока.

Отлынивание — форма оппортунистического поведения при командной организации производства, когда индивид преднамеренно снижает уровень своих усилий, чтобы извлечь больше индивидуальной полезности в процессе работы.

Относительное право собственности — требование одного индивида, по отношению к которому принято обязательство, к другому индивиду, принявшему на себя это обязательство.

Отношенческий контракт — контракт, участники которого не пытаются привлечь во внимание все возможные будущие обстоятельства, но тем не менее вступают в такие долгосрочные отношения, когда прошлые, настоящие и ожидаемые будущие личные отношения, возникающие между ними, имеют важное значение (неполный, неявный, регулярный и самовыполняющийся контракт).

Парадокс голосования — ситуация, когда выбор той или иной процедуры голосования оказывает влияние на общественное решение.

Парето-улучшения — если сделка не отвечает интересам хотя бы одной из сторон, она не будет добровольно заключена.

Подставная праздность — освобождение прислуги от производственных занятий с целью демонстрации богатства хозяина (по Т. Веблену).

Побудительные мотивы — это те средства или стимулы, с помощью которых достигается согласованность (по Дж. Гэлбрейту).

Полный контракт — идеальный тип контракта, который можно трактовать как юридическое следствие модели совершенных рынков, где личные отношения не играют никакой роли.

Полупрямая демократия — система общественного выбора, занимающая промежуточное положение между традиционной и прямой системами демократии.

Порядок — отношение, посредством которого определяется суммарный выигрыш и способ его распределения между участниками трансакции.

Правила — это модели или образцы поведения, говорящие о том, как следует себя вести в той или иной ситуации.

Прогрессивный социализм — общественное устройство, к которому ведут рост разнообразия потребностей и связанное с ним отмирание конкуренции (по Дж. Гобсону).

Процедура общественного выбора — это алгоритм, позволяющий выбрать единственную альтернативу из множества заданных альтернатив.

Прямая демократия — процедура принятия общественных решений непосредственно рядовыми гражданами, а не их представителями.

Равновесные стратегии — характеризуются следующим свойством: если один игрок отклонился от своей равновесной стратегии, а второй игрок продолжит следовать ей, то средний выигрыш первого игрока уменьшится.

Размывание прав собственности — воспроизведение ситуации, когда не удается обеспечить точное соблюдение того или иного правового режима.

Разумная стоимость — форма, которую в результате юридической процедуры обретает решение, приемлемое для всех противоборствующих экономических агентов (по Дж. Коммонсу).

Рационализация — это наложение некоторых ограничений на поведение человека, т. е. ограничение его права выбора.

Репутационная рента — прибавка к цене, которую получает продавец, следующий честной стратегии поведения на рынке.

Решающая группа поддержки — это группа поддержки альтернативы, которая способна принять окончательное решение о признании данной альтернативы в качестве общественного решения.

Рутинa — совокупность «внутренних» институтов хозяйственного субъекта. В эволюционной экономической теории играет ту же роль, что гены в биологии.

Рынок — сеть отношенческих контрактов между потенциальными покупателями и продавцами, создаваемая с целью организации эффективного обмена, т. е. облегчения рыночных трансакций.

Рыночная трансакция — трансакция, осуществляемая посредством механизма цен.

Рыночное сигнализирование — явление, когда информированная сторона может предпринять определенные виды деятельности, информирующие другую сторону о своих качествах.

Самовыполняющийся контракт — контракт, при котором его гарантом выполнения выступает один или оба контрагента.

Случайный контракт — промежуточная форма между разовым и регулярным контрактами.

Смешанная стратегия игрока — стратегия, не являющаяся чистой.

Согласованное поведение игроков заключается в чередовании равновесных точек и соответствующих стратегий игроков.

Солидарное поведение — поведение игроков, которые договорились следовать определенным стратегиям.

Солидарность — взаимопомощь контрагентов, основанная на общности ценностей и необходимости достижения общих целей.

Социологический подход — трактует экономическую науку как частный раздел социологии и в силу этого предполагает исследование институтов социологическими методами.

Спецификация прав собственности — создание режима исключительности для отдельного индивида или группы посредством определения субъекта права, объекта права, набора полномочий, которыми располагает данный субъект, а также механизма, обеспечивающего их соблюдение.

Специфический актив — это актив, приобретающий особую ценность в рамках данных контрактных отношений.

Стратегия игрока — стереотип поведения игрока, которому он следует при выборе альтернативы поведения. Задается вектором вероятностей выбора альтернатив.

Стратегия несолидарная — характеризуется тем, что индивид выбирает вариант своего поведения независимо, при этом он либо вовсе не учитывает поведение других индивидов, либо на основе имеющегося опыта прогнозирует возможный вариант их поведения.

Стратегия осторожного поведения — это такая стратегия игрока, которая гарантирует ему определенную величину выигрыша независимо от выбора (хода) другого игрока. Осторожную стратегию называют также *максиминной*, поскольку она рассчитывается посредством нахождения максимального значения из нескольких минимальных значений.

Стратегии солидарные — это стратегии поведения индивидов в случае, когда они договариваются действовать определенным образом.

Теорема Коуза — если транзакционные издержки равны нулю, то окончательное размещение ресурсов обеспечивает максимальное суммарное благосостояние сторон вне зависимости от первоначального распределения прав собственности.

Теорема Мэя — правило простого большинства, является наиболее предпочтительным.

Техноструктура — группа управляющих корпорации, принимающих групповые решения (термин введен Дж. Гэлбрейтом).

Товарный обмен — вид социального взаимодействия, в результате которого материальные блага переходят от одного собственника к другому.

Транзакция — социальное взаимодействие, в результате которого происходит отчуждение или присвоение прав собственности и прав свобод.

Транзакционные издержки — ценность ресурсов, затрачиваемых на осуществление транзакции.

Транзакционные модели производства — модели производства, в которых учитываются транзакционные издержки найма-увольнения и изменения выпуска, а также начальные параметры производства.

Транзакционный подход — предполагает, что развитие институтов определяется главным образом объемами затрат, необходимых для обеспечения функционирования того или иного института.

Трансформационные издержки — это ценность ресурсов, затрачиваемых на осуществление трансформации.

Трансформация — воздействие человека на материальную среду, не является социальным взаимодействием, но в то же время приводит к изменению окружающей его внешней среды.

Фирма — 1) система нерыночных трансакций, организованных предпринимателем с целью максимизации прибыли; 2) сеть отношенческих контрактов, создаваемая в целях эффективной организации производства.

Фундаментальная трансформация — возрастающая зависимость фирмы от наемных работников, обладающих специфическим человеческим капиталом.

Ход игры — единичный акт межчеловеческого взаимодействия.

Цена права на внешний эффект — величина компенсации, устанавливаемая в расчете на единицу «вредного» товара.

Частный порядок улаживания конфликтов — под этим термином понимают как неюридические санкции, так и контрактные соглашения, которые защищены законом и предназначены для охраны каждой из сторон от постконтрактного оппортунизма другой стороны.

Чистая стратегия игрока — стратегия, при которой игрок на протяжении рассматриваемого периода времени выбирает только один вариант поведения.

Эволюционный подход — трактует институт как продукт исторического процесса естественного отбора институтов, т. е. процесса их эволюции.

Экономическая трансакция — это такая трансакция, в результате которой изменяется индивидуальное благосостояние ее участников.

Эмпиризм — выведение научных обобщений на основе беспристрастного изучения общественной практики, анализа объективных статистических данных и т. п.

Этический подход — трактует институт как ценностную позицию, которая признана многими членами общества и служит основой их поведения.

Эффект инновации — разность между выигрышем игрока, полученным в случае отклонения от равновесия, и исходным равновесным выигрышем.

Эффект отклонения игрока — разность между его выигрышем, полученным в случае отклонения от равновесия, и равновесным выигрышем.

Явный контракт (формализованный) — контракт, в котором все обстоятельства соглашения получили исчерпывающее словесное описание и обязательства сторон подкреплены юридической защитой.

Учебное издание

Земцова Людмила Владимировна

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Учебное пособие

Корректор Осипова Е. А.

Компьютерная верстка Перминова М. Ю.

Подписано в печать 16.02.12. Формат 60x84/8.

Усл. печ. л. 19,53. Тираж 300 экз. Заказ

Издано в ООО «Эль Контент»

634029, г. Томск, ул. Кузнецова д. 11 оф. 17

Отпечатано в Томском государственном университете
систем управления и радиоэлектроники.

634050, г. Томск, пр. Ленина, 40

Тел. (3822) 533018.