

Министерство транспорта Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования  
«Российский университет транспорта (МИИТ)»

---

Институт экономики и финансов

Кафедра «Финансы и кредит»

Ю.И. Соколов, И.М. Лавров, А.Г. Гурушкин

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА**  
**ЧАСТЬ 1**

Учебное пособие

Москва – 2017

Министерство транспорта Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования  
«Российский университет транспорта (МИИТ)»

---

Институт экономики и финансов

Кафедра «Финансы и кредит»

Ю.И. Соколов, И.М. Лавров, А.Г. Гурушкин

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА**  
**ЧАСТЬ 1**

Учебного пособия  
для студентов, занимающихся по программам  
бакалавриата и магистратуры по направлению  
«Экономика»

Москва – 2017

УДК 332.1

С-59

Соколов Ю.И., Лавров И.М., Гурушкин А.Г.  
Институциональная экономика. Часть 1: Учебное пособие. – М.: РУТ (МИИТ), 2017. – 129 с.

Данное пособие представляет собой базовый курс по институциональной экономике. В учебном пособии рассматриваются основные направления институциональной теории, понятия институциональной экономики: формальные и неформальные институты, трансакционные издержки. В нем отражены все основные вопросы, содержащиеся в стандартах дисциплины «Институциональная экономика».

Для студентов, занимающихся по программам бакалавриата и магистратуры по направлению «Экономика».

Рецензенты:

Доцент кафедры «Экономика и управление на транспорте» РУТ (МИИТ), к.э.н. В.В. Жаков.

Главный специалист Отдела методологии ценообразования на грузовые и пассажирские перевозки Департамента методологии тарифообразования, экспертизы, анализа и применения тарифов в области грузовых и пассажирских перевозок ОАО «РЖД», к.э.н. Д.Г. Колядин.

© РУТ (МИИТ), 2017

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	4
Глава 1. Институты и их роль в регулировании поведения.....	5
1.1. Эволюция институционализма как одного из направлений мировой экономической науки.....	5
1.2. Определение институтов и их функций в обществе.....	27
1.3. Основные понятия теории игр.....	32
1.4. Типы ситуаций, приводящих к появлению институтов	42
1.4.1. Дилемма заключенных.....	43
1.4.2. Ситуация координации.....	51
1.4.3. Ситуация неравенства.....	56
1.5. Институциональная структура общества.....	58
1.6. Взаимодействие между формальными и неформальными правилами.....	78
Глава 2. Трансакционные издержки.....	85
2.1. Определение понятия трансакционных издержек.....	85
2.2. Виды рыночных трансакционных издержек.....	91
2.3. Трансакционные издержки и основные типы экономического обмена.....	122
Рекомендуемая литература.....	127

## **Введение**

Институциональная экономика – это учебная дисциплина, которая стала неотъемлемой составной частью профессиональной подготовки студентов экономических специальностей. Предлагаемый учебник рассчитан на студентов экономических специальностей, он должен дать им представление об основных понятиях институциональной экономики, показать возможности их применения для анализа институтов современной экономики.

Развитие рыночной экономики требует адекватных институциональных механизмов. Однако создание их – сложный и длительный процесс. Эти механизмы с трудом поддаются заимствованию; действие законов, которые эффективно регулируют экономику в развитых странах, при заимствованиях модифицируется той институциональной средой, в которой их пытаются применить. Поэтому знания, предлагаемые экономистам институциональной теорией, позволят им лучше понять, как функционирует экономика, какие стимулы создает институциональная среда, как институты общества влияют на поведение людей, а, следовательно, и на богатство общества.

Учебное пособие написали доктор экономических наук Соколов Ю.И., кандидат экономических наук Лавров И.М. и Гурушкин А.Г.

## **Глава 1. Институты и их роль в регулировании поведения**

### **1.1. Эволюция институционализма как одного из направлений мировой экономической науки**

Институционализм как одно из течений экономической науки выделился в самостоятельное направление в конце XIX-начале XX в. Причиной бурного развития институционализма, как, впрочем, и целого ряда школ (например, немецкая историческая школа, марксизм), во многом послужило отставание господствующего направления экономической науки – классической политической экономии от реалий своего времени. Глобальные изменения в хозяйственной системе и в экономических отношениях (в результате промышленного подъема во второй половине XIX в.), а также сопровождавшая эти изменения трансформация экономических институтов (появление промышленных и финансовых монополий, возросшая роль финансового капитала и пр.) не находили отражения в работах экономистов-классиков.

Новые течения в экономической науке, как правило, довольно быстро развиваются в те периоды, когда господствующая парадигма терпит фиаско, т.е. наблюдаются противоречия теории с практикой, когда экономисты ведущей школы не могут предложить эффективных рецептов для вывода экономики из кризиса или объяснить процессы, происходящие в обществе, определить вектор их дальнейшего развития.

Синтез классической политической экономии и маржинализма привел к появлению Economics – экономической теории – одного из влиятельных направлений экономической науки в XX в., которое продлило господство классической политической экономии как в науке, так и в экономической политике развитых стран до 1930-х гг.

В 1930-х гг. после Великой депрессии на смену неоклассике пришло кейнсианство. Интересно, что институционализм имеет довольно много общего с идеями представителей кейнсианской школы – это усиление роли государства в экономике, борьба с монополиями, контроль над финансовым капиталом (Г. Веблен), расширение законодательного регулирования отношений в экономической сфере (Дж. Коммонс), предложение о введении долгосрочного планирования и организации государственной службы прогнозирования для сглаживания циклических колебаний экономики (У. Митчелл) и т.п.

Последующее после Великой депрессии и продолжающееся после Второй мировой войны усиление роли государства в экономике привело в 1970-х гг. к нарушению равновесия «рынок-государство», только в данном случае в сторону государства. Разросшиеся государственные расходы на социальную сферу и государственное управление, отсутствие стимулов для дальнейшего развития были усугублены воздействием внешних факторов (рост цен на нефть как результат «нефтяного эмбарго»). Как следствие – огромный дефицит государственного бюджета, рост государственного долга, инфляция, безработица в ведущих промышленно развитых странах.

В 1980-х гг. на смену кейнсианству, которое на данный период не могло предложить конкретных рекомендаций по выводу экономики из кризиса, пришел монетаризм – макроэкономическая теория, согласно которой количество денег в обращении является определяющим фактором развития экономики. Основные меры экономической политики в рамках данной научной школы были направлены на решение перечисленных выше проблем и заключались в ограничении денежной массы в обращении, сокращении расходов на

государственное управление и социальные программы, приватизации части государственной собственности, сокращении прямых налогов и т.п. Эти меры экономической политики, получившие в США название рейганомики, а в Великобритании тэтчеризма, помогли правительствам вывести страны из кризиса.

Однако основные положения монетаризма, которые спасли американскую и европейскую экономики в 1980-х гг., потерпели фиаско в странах с переходной экономикой в 1990-х гг. Основная причина этому не то, чтобы они «устарели» или уже не соответствовали требованиям времени, а в том, что применялись данные меры экономической политики в странах с принципиально иной системой институтов и иной мотивацией экономических агентов.

Таким образом, ведущая экономическая школа вновь потерпела фиаско и повышенный интерес был проявлен к другим направлениям экономической науки, в большей степени это относится к институционализму, точнее к институциональной экономической теории (institutional economics) или неинституциональному ее направлению (neoinstitutional economics).

Основоположниками американского (традиционного, раннего) институционализма считаются институционалисты первой волны (конец XIX-начало XX в.) – Торстейн Веблен, Джон Коммонс, Уэсли Митчелл. В их работах современные экономисты находят идеи, которые актуальны и сегодня, а трудно объяснимые явления (с позиции неоклассики) поддаются детальному анализу.

К представителям раннего институционализма следует отнести также американских экономистов А. Берли, Э. Богарта, У. Гамильтона, Г. Минза, Р. Тагвелла и других.



Основные характеристики традиционного институционализма:

- Антимонопольная направленность (контроль общества над бизнесом (Дж. Кларк, 1926));
- Необходимость государственного регулирования экономики;
- Учет влияния на экономический рост всей совокупности общественных отношений;
- Учет влияния привычек, инстинктов, обычаев и традиций;
- Использование методологии других гуманитарных наук (права, политологии, социологии и др.);
- Индуктивный метод анализа, движение от права и политики к экономике;
- Отрицание принципа максимизации (полезности, прибыли);
- Методология холизма (институты первичны, индивиды вторичны);
- Внимание коллективному действию.

#### **Научная позиция Т. Веблена**

(рис. 1.1). В книге Веблена «Теория праздного класса», опубликованной в 1899 г., были заложены основы институционального анализа.

Веблен прослеживает процесс эволюции института частной собственности, а также формирования праздного класса, владеющего этой собственностью, от варварства до конца XIX в. Анализ поведения представителей праздного класса у Веблена основан не на мотивации



Рис. 1.1. Торстейн Веблен

цены или полезности, вопреки представлениям неоклассической теории, а на стремлении выделиться, подчеркнуть свою привилегированность с помощью демонстративного потребления и демонстративного расточительства. Таким образом, конкуренция рассматривается Вебленом не как конкуренция на товарных рынках, а как конкуренция между представителями праздного класса в показе своего превосходства над другими членами общества в процессе расточительного потребления. Именно для этой цели, по Веблену, производится огромное количество мнимых, искусственных предметов роскоши, «придуманных для расточения и безделья», отвлекающих на свое производство огромные ресурсы, которые могли быть потрачены с большей общественной пользой.

Вебленовскому праздному классу чужд труд и любая производственная деятельность. Причем тот, кто занимается этим, автоматически ставит себя на ступеньку ниже в сложной иерархии праздности. Даже понимая необходимость труда как единственного источника существования, праздный класс бежит от этого занятия, предпочитая ему нищенское существование, утверждает Веблен. Для того чтобы показать высоту своего положения, праздный класс придумывает новые «непроизводительные» занятия: изучает мертвые языки, оккультные науки, участвует в различных играх и развлечениях и т.п. Правила праздности Веблен трактует следующим образом: «Благовоспитанное поведение и высокородный образ жизни – это следование нормам демонстративной праздности и демонстративного потребления».

Низшие классы стремятся копировать поведение праздного класса, укореняя его привычки в иной среде и, таким образом, продлевают существование консервативного непрогрессивного и непроизводительного образа жизни.

Согласно Веблену, поскольку жизненный уровень имеет природу привычки (является привычным мерилom и задает привычный порядок реагирования на определенные стимулы), то трудность отступления от привычного уровня – это трудность отказа от однажды усвоенной привычки.

«Институты, – определяет Веблен, – это результат процессов, происходивших в прошлом, они приспособлены к обстоятельствам прошлого и, следовательно, не находятся в полном согласии с требованиями настоящего времени», а поскольку праздный класс – законодатель и носитель прежнего образа жизни – консервативен и не хочет менять свои привычки, в обществе зарождается конфликт между старым образом жизни и новым.

Праздный класс и собственность неразрывно связаны друг с другом, в то же время эти два института являются результатом действия одних и тех же экономических сил. По Веблену, собственность есть установление традиций на справедливое притязание на посторонние предметы. Однако Веблен отмечает негативные черты, связанные с институтом собственности: «Где бы он ни обнаруживался, пусть даже в слаборазвитой форме, там процесс экономического развития носил характер борьбы за обладание имуществом», таким образом, способствуя нарастанию социального конфликта.

Конфликт между частным и общественным проходит красной нитью в работах Веблена и многих его последователей в противовес неоклассической концепции общего равновесия.

В работе «Теория делового предприятия», вышедшей в свет в 1904 г., Веблен исследует природу, причины появления, мотивы деятельности делового предприятия, соотносит основные цели и поведение бизнесменов с развитием экономики. «Крупные бизнесмены, – пишет Веблен, – могут извлекать доход из определенного возмущения системы

независимо от того, способствует оно большей гибкости последней или вносит в нее серьезные осложнения, как, например, в случае биржевого спекулянта зерном, который может играть либо на повышение, либо на понижение. Для бизнесмена, ставящего своей целью извлечь доход из промежуточных корректировок или возмущений индустриальной системы, вопрос о том, оказывают ли его операции мгновенное поступательное или тормозящее воздействие на систему в целом, не имеет значения. Его цель – денежный доход, а средство – возмущение индустриальной системы». Дихотомия, по Веблену, между индустрией (сферой машинного производства) и бизнесом (сферой обращения – биржевые спекуляции, торговля, кредит и т.д.) заключается в том, что индустриальная сфера, представленная функционирующими предпринимателями, инженерно-техническим персоналом, менеджерами, рабочими, призванными играть важнейшую роль в производственных и социально-общественных процессах но формированию институтов, является необходимой для общества, в то время как бизнес – персонифицированный в праздном классе не несет полезной нагрузки.

Таким образом, Веблен приходит к заключению о необходимости ограничения власти крупного бизнеса (особенно в финансовой сфере), утверждая, что его деятельность ведет к значительному сокращению объемов производства и искусственному повышению биржевых и иных цен, что чревато серьезным кризисом.

Веблен продолжает развивать данные идеи в работе «Абсентеистская собственность и предпринимательство в новое время. Американский вариант» (1923). По его мнению, финансовый капитал, используемый для финансовых спекуляций, «часто финансируемых путем изощренной

пирамиды кредита», по сути является абсентеистской собственностью.

В работе «Инженеры и система ценностей» (1921) Веблен высказывает идею о том, что разумно устроенное общество могло бы создать класс инженеров и технологов как наиболее передовой слой общества. По его мнению, управление и единый контроль над производственными процессами должен осуществлять генеральный штаб, в который войдут не политики, а инженеры и технологи. Таким образом, технократизм Веблена определяется его концепцией отставания сознания людей и общественных институтов от научно-технического развития.

Позиция Веблена и изложенные в его работах идеи не были разделены представителями классической экономической школы, во многом не желавшими вступать в конфликт с новым американским праздным классом.

**Научная позиция Дж. Коммонса** (рис 1.2). В своих работах Коммонс поднимает вопросы, связанные с урегулированием конфликтов между работниками и администрацией предприятия через взаимные уступки.

В работе «Институциональная экономическая теория» (1934) ученый вводит в научный анализ следующие категории: коллективные действия, трансакции, группы давления и др.

Коммонс определяет институт как «коллективное действие по контролю, высвобождению и расширению масштабов индивидуального действия...». В качестве институтов выступают трудовые коллективы, корпорации, профсоюзы,



Рис. 1.2. Джон Коммонс

которые устанавливают права и обязанности для индивидов, т.е. определяют их поведение в определенных рамках (разрешающих, расширяющих возможности и запрещающих). Таким образом, коллективные действия устанавливают баланс интересов между различными группами интересов.

Коммонс также вводит в экономический анализ категорию «группы давления» (к таким группам он относил рабочих и предпринимателей, покупателей и продавцов, фермеров и крестьян, кредиторов и заемщиков и т.п.). Эволюция трудовых отношений, по Коммонсу, есть результат изменения институтов рыночной экономики.

Коммонс закладывает основы теории соглашений (контрактов): теории совместной деятельности людей и их оценок во всех сделках, посредством которых участники побуждают друг друга к достижению единства мнений и действий. По мнению Коммонса, решение социального конфликта по поводу распределения материальных благ возможно в результате трансакций, представляющих собой базовые институты общества. Без таких институтов общество бы несло огромный экономический и социальный ущерб.

Коммонс полагал, что с помощью трансакций, т.е. юридического соглашения, можно уладить любые социальные противоречия, все зависит от эффективности судебных норм – работающих правил (*workable rules*), которые постоянно изменяются под воздействием конкретных судебных решений и (или) посредством соответствующих государственных постановлений.

Таким образом, Коммонс попытался, устанавливая определенные рамки поведения и предлагая механизмы решения конфликтов, разработать основы промышленной этики. Особую роль при этом он отводил государству, в

частности, по совершенствованию правовой системы в сфере урегулирования социальных конфликтов.

Научные взгляды Коммонса, как и взгляды Т. Веблена, коренным образом отличались от распространенных в начале XX в. научных концепций. Коммонс критикует классическую экономическую теорию. В своей работе «Правовые основы капитализма» (1924) он пишет: «Экономисты-классики стремились отделить богатство нации от благосостояния, делая богатство нации идентичным процветанию единственного класса, класса деловых людей, от которого зависело процветание всех других классов». А понятие «благосостояния», возникшее благодаря Томасу Смиту в XVI в. (и которое отличалось от толкования этого понятия в «Богатстве народов», данного в XVIII-XIX вв. в большей степени последователями Адама Смита, чем им самим) и приведшее к двум революциям в XVII в., было понятием участия каждого свободного человека как в управлении, так и в богатстве нации». Таким образом, Коммонс, как и Веблен, подчеркивает значение и роль каждого в общественном процессе, не оставляя праздному классу прав на формирование угодной только ему системы институтов.

#### **Научная позиция**

**У. Митчелла** (рис. 1.3). В своей работе «Экономические циклы» (1913) Митчелл дает обзор существующих теорий деловых циклов, рассматривает последние кризисы конца XIX-начала XX в. и достаточно подробно описывает фазы делового цикла: кризис, депрессия, оживление, подъем.

В 1946 г. выходит еще один фундаментальный труд Митчелла



Рис. 1.3. Уэсли Митчелл

совместно с А. Бернсом «Измерение экономических циклов», в котором проводится анализ среднесрочных циклов деловой активности, которые можно было наблюдать в развитых странах на протяжении XIX в. При написании работы были использованы обзоры по состоянию рынков, статистические данные за XIX в. по США, Англии, Германии и Франции.

Исследования Митчелла стратегически отличались от большинства работ того времени, в которых первоначально выдвигалась гипотеза, а затем осуществлялся поиск существующих теоретических подтверждений. Проводя анализ существующих подходов к изучению деловых циклов и объясняя свою исследовательскую парадигму, Митчелл пишет: «Все правдоподобно», однако «наблюдать, анализировать и систематизировать – вот главная задача исследователя, и лучший способ ее решения – атаковать напрямую, нежели идти окольными путями со ссылкой на теорию».

На фоне кейнсианской экономики и новых эконометрических методов исследования Митчелла выглядели несколько устаревшими, поскольку он редко использовал новые для того времени корреляционный и регрессионный анализ, однако, по утверждению М. Фридмена, это «не помешало Митчеллу предложить работоспособную теорию экономических циклов: в то время как неоклассическая теория опиралась на неапробированные психологические аксиомы, он строил теорию на фактах, полученных в ходе эмпирических исследований».

Большое место в работах Митчелла отводится изучению денежной системы и ее роли в дестабилизации экономики. По Митчеллу, стремление предпринимателей к максимизации прибыли лежит в основе ее циклического развития. Ценовые сигналы, влияющие на объем производства, не всегда синхронизированы, т.е. в реальной экономике



действуют так называемые эффекты опережения или запаздывания, например, розничных цен с оптовыми, или цен на сырье и готовую продукцию, что влияет на изменения в реальном выпуске.

Таким образом, Митчелл приходит к заключению, что рыночный механизм несовершенен и требуется вмешательство государства для сглаживания колебаний деловой активности.

Митчелл писал, что «теоретик, желающий проанализировать функционирование современных хозяйственных институтов, нуждается в живом объективном представлении их основных особенностей. Наиболее эффективным путем для получения такого представления является анализ эволюции этих институтов».

#### **Развитие институционализма в XX в.**

В течение всего XX в. институционализм развивается достаточно быстро, охватывая все новые сферы анализа, переключаясь с социальных конфликтов на изучение вопросов фирмы, анализ ее эффективности и далее – исследование экономической системы в целом. Среди работ, в которых используется институциональный анализ, следует выделить исследования К. Эрроу, Г. Минза, А. Берли, Ф. Хайека (институциональный подход к анализу экономической системы); Дж. К. Гэлбрейта, Р. Хейлбронера (теории технократического детерминизма); Ф. Перру, Ж. Фурастье (концепции социологического направления); Г. Мюрдаля, К. Виттфогеля, У.А. Льюиса (исследования проблем третьего мира) и других.

К числу ученых, внесших определяющий вклад в формирование неинституциональной теории, следует отнести Рональда Коуза, Оливера Уильямсона, Дугласа Норта.

Общая характеристика неинституционализма:

- Наряду с частной собственностью анализируется коллективная и государственная, сопоставляется их сравнительная эффективность в обеспечении сделок на рынке;
- Вводится понятие информационных издержек – издержек, связанных с поиском и получением информации о сделке и ситуации на рынке;
- Наряду с производственными издержками допускают существование транзакционных – издержек, возникающих при совершении сделок.

**Научная позиция Р. Коуза** (рис. 1.4). Коуз занимает заметное место среди ученых-экономистов, получивших мировую известность. В своих исследованиях Коуз всегда следовал принципу – рассматривать реальный мир экономических явлений, а не оставаться в рамках экономики «на классной доске». Введенная им в экономический анализ категория «транзакционные издержки» привела к своеобразной революции в экономической науке и заставила взглянуть на транзакцию как на продолжение производственного процесса, а на транзакционные издержки как важнейший фактор при принятии инвестиционных решений.



Рис. 1.4. Рональд Коуз

Коуз резко критикует микроэкономический подход при изучении вопросов, связанных с фирмой и рынками. По Коузу, «рынки представляют собой институты, существующие для облегчения обмена, сокращения издержек по транзакциям обмена. В экономической теории, предполагающей, что транзакционные издержки не существуют, рынкам нет места, а теория обмена развивается па примере обмена орехов на яблоки

между индивидуумами, совершаемого на опушке леса. Этот анализ не затрагивает факторы, определяющие размах торговли и тип благ, которыми торгуют. Когда речь заходит о структуре рынков, то это не имеет ничего общего с рынком как институтом и влияние здесь социальных институтов, облегчающих обмен, полностью игнорируется».

По утверждению самого Коуза, несмотря на то, что его работа «Природа фирмы» (1937), в которой подчеркивались преимущества анализа транзакционных издержек по сравнению с изучением производственных издержек, широко цитировалась, она мало использовалась учеными. Несмотря на это, его подход позволил ответить на ряд вопросов, которые в рамках классической экономической теории не ставились: почему существуют фирмы, что определяет число фирм и их специализацию, чем определяются масштабы фирмы и др.

Транзакционные издержки влияют на объем осуществляемых транзакций и появляется необходимость в организации фирмы. Относительным преимуществом фирмы Коуз называл возможность экономии на транзакционных издержках. Подход Коуза изменил и основные цели фирмы, в которых основное место отводил минимизации транзакционных издержек.

В более поздней статье «Природа социальных издержек» (1960) Коуз продолжил свои исследования, используя транзакционные издержки для оценки вредных последствий. Фактически в своей работе Коуз описал экономические механизмы, которыми часто пользуются суды, вынося решения, а также создавая тот или иной прецедент. Через призму транзакционных издержек Коузу удалось установить «теоретическую» взаимосвязь между правовой и экономической системами.

Сформулировавший теорему Коуза, Джордж Стиглер назвал мир с нулевыми транзакционными издержками столь же странным, что и физический мир без сил трения. Экономическая система существует с неким «трением», которое усложняет осуществление экономических обменов.

В «воображаемом» мире с нулевыми транзакционными издержками размещение ресурсов не зависит от правовых позиций: люди всегда могут договориться, не неся никаких издержек, о приобретении, подразделении и комбинировании нрав так, чтобы в результате увеличилась ценность производства.

При нулевых транзакционных издержках производитель включает в контракт все, что необходимо для максимизации ценности производства и нет никакой экономической основы для существования фирмы.

Таким образом, Коуз предложил совсем иной взгляд на проблемы фирмы, который был принят научным сообществом.

**Научная позиция**  
**О. Уильямсона** (рис 1.5). Уильямсон внес огромный вклад в развитие теории институтов и теории транзакционных издержек. Его книгу «Экономические институты капитализма» (1985), по утверждению многих экономистов, можно считать настоящей энциклопедией транзакционного подхода.



Рис. 1.5. Оливер Уильямсон

По Уильямсону, «идея о том, что микроэкономические проблемы решаются при условии формирования правильных цен, являет слишком упрощенный подход. Формирование правильных экономических институтов

представляется гораздо более значительной научно-прикладной задачей».

Как и Р. Коуз, Уильямсон отмечал огромную степень влияния транзакционных издержек на конструирование экономической организации. Однако в отличие от Коуза основной акцент делается не на правах собственности, а на транзакционных издержках при заключении межфирменных и внутрифирменных сделок.

И отличие от представителей экономических школ, которые объясняли экономические институты через призму классовых интересов или технологических аспектов производства, или монопольной власти, транзакционная концепция Уильямсона утверждает, что главной целью и результатом функционирования этих институтов является минимизация транзакционных издержек. Таким образом, основную цель производства Уильямсон видит не в «максимизации прибыли» – общепринятой базовой мотивации поведения экономических агентов в микроэкономике, а в «минимизации транзакционных издержек» наряду с производственными. Суть транзакционного подхода Уильямсон объясняет следующим образом: «Исследование транзакционных издержек связано с выяснением того, действуют ли участники сделки обмена гармонично или имеют место частые непонимания и конфликты, ведущие к отсрочкам, срывам и другим неполадкам в их отношениях».

Транзакционная концепция Уильямсона не отрицает полностью технологический подход, а существенно его дополняет. По мнению Уильямсона, «идеи теории транзакционных издержек наиболее успешно используются совместно, а не в противоречии с другими способами изучения одного и того же явления, а многообразие феноменов деловой практики, которое можно плодотворно исследовать с помощью

транзакционной концепции, удивляет даже таких убежденных сторонников, как я».

Описывая развитие экономических исследований в период с 1940 по 1970 г., Уильямсон отмечал следующие «упущения»:

1) считалось, что деятельность фирмы точно отражается производственной функцией;

2) рынки рассматривались как средства подачи сигналов о характере экономических процессов;

3) заключение наиболее выгодных контрактов осуществлялось посредством аукционов;

4) изучением хозяйственных конфликтов пренебрегали ввиду наличия механизма судебных разбирательств, предполагавшегося эффективным. То есть отсутствие исследований экономистов по проблемам, явившимся причиной конфликтов, а также предлагавшим пути решения конфликтов стали, по мнению Уильямсона, одним из объяснений созданной неэффективной системы механизмов решения конфликтов.

Современный финансовый кризис во многом продемонстрировал фиаско системы оценки эффективности деятельности крупных корпораций, банковских структур, в том числе и по причинам несовершенства внешнего аудита, о которых писал Уильямсон еще в 1980-1990-х гг.: «Проверяемая компания, понимая, что от результатов проверки зависит ее дальнейшая деятельность и ее финансирование, даже в случае неэффективности ее деятельности, будет стремиться оправдать свои затраты и скрыть правду». Однако услышан он был только два десятилетия спустя, о чем свидетельствует присужденная ему в 2009 г. высшая научная награда.

**Научная позиция Д. Норта** (рис. 1.6). Главная исследовательская задача, которую ставил перед собой Норт, состояла в том, чтобы объяснить, почему экономические системы в течение длительного периода времени функционируют по-разному. Инструментарий неоклассической теории не позволял провести анализ целого ряда изменений в обществе и экономике, которые произошли со Средневековья по наши дни. Как писал Норт, «нам нужны были новые



Рис. 1.6. Дуглас Норт

инструменты, но их просто не существовало». Для изучения этих явлений, по мнению Норта, следовало обратить внимание на институты, хотя ни экономическая теория, ни историческая наука этого не делают. Эти инструменты Норт нашел в произведениях Т. Веблена и Дж. Коммонса, которые читал, будучи еще студентом. Однако, по его словам, старые институционалисты не оставили теоретической схемы анализа и поэтому было сложно систематически использовать их идеи в исследованиях.

В основной работе Норта «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики» (1990) проведена попытка систематизации институционального аппарата и применения его для анализа эволюции отдельных стран западного мира.

Норт дает определение института как системы формальных и неформальных правил, регулирующих взаимоотношения между людьми: «Они абсолютно аналогичны правилам игры в командных спортивных играх. Иными словами, они состоят из формальных писанных правил и обычно

неписаных кодексов поведения, которые лежат глубже формальных правил и дополняют их – например, запрещают сознательное нанесение травмы ведущему игроку противника».

Норт рассматривает факторы, влияющие на изменение институтов, исследует институты с точки зрения их эффективности. Постепенно Норт отходит от предпосылки, что все институты являются эффективными и обращает внимание на роль неэффективных институтов в экономическом развитии, основными из которых являются неформальные правила поведения, психологическая инерция, предрассудки и другие социальные факты. Только «крайняя близорукость экономистов не дает им увидеть, что идеи, идеологии и предвзятости играют большую роль», – пишет Норт.

Значительную роль в развитии экономической системы Норт отводит институту прав собственности. Хорошо определенная система прав собственности может создать условия для быстрого развития экономики, а плохо определенная может сдерживать это развитие на протяжении столетий. Для иллюстрации Норт приводит пример с Англией и Испанией, которые находились в XVI в. примерно в одинаковых стартовых условиях, но в дальнейшем в Англии были четко определены права собственности и сформировались условия для благоприятного развития неперсонифицированных отношений, что позволило снизить транзакционные затраты ведения бизнеса и резко увеличить темпы роста экономики.

В своем анализе Норт широко использует транзакционные издержки для определения эффективности функционирования экономической системы в зависимости от существующей в ней системы институтов, а также для количественной оценки описываемых институциональных изменений. Транзакционные издержки становятся критерием, который во многом объясняет существование неэффективных



экономик: «Если бы транзакционные затраты были равны нулю, то любое изменение цен сразу же вызывало бы изменение институтов, но этого не происходит». Объяснение этому Норт находит в серии исследований, посвященных эволюции технологий, а применительно к институциональной системе данный эффект он описывает в концепции path dependence – зависимость от траектории предшествующего развития.

Норт обобщил свои идеи в теории экономической динамики. По его мнению, теория экономической динамики позволяет «лучше понять, как экономика эволюционировала в прошлом, и каковы пути решения задачи повышения эффективности экономических систем. Эта аналитическая схема представляет собой модификацию неоклассической теории. Она сохраняет фундаментальное положение об ограниченности ресурсов и вытекающей из этого неизбежности конкуренции, а также использует аналитический инструментарий микроэкономики. Вместе с тем в ней подвергается пересмотру постулат о рациональности поведения экономических агентов и вводится и рассмотрение параметр времени».

В своих работах Норт разработал инструментарий, позволяющий исследовать процессы, происходящие в современной экономике, объяснять институциональные различия в экономических системах разных стран и принимать на их основе эффективные решения.

Однако необходимо отметить, что в течение длительного времени стандартная экономическая теория отвлекалась от реальных процессов, которые влияют на действия и выбор экономических агентов. Однако в последнее время обнаружился постоянно растущий интерес экономической науки к институциональной структуре общества.

Экономика – это наука, которая изучает, каким образом общество с ограниченными ресурсами решает, что, как и для кого производить. Ресурсы, необходимые для производства материальных благ, рассредоточены весьма широко, а спрос на материальные блага чрезвычайно разнообразен. Поэтому появляется необходимость скоординировать использование ресурсов, с тем чтобы оно соответствовало спросу на материальные блага. В обществе действует определенный механизм, координирующий деятельность людей и побуждающий их к сотрудничеству. На вопрос о том, что представляет собой данный механизм, экономист-теоретик ответит, что это механизм рыночной координации с присущими ему институтами, но сами институты стандартная экономическая наука предполагает заданными и не изучает.

Наиболее явно этот подход стандартной экономической науки проявился в позиции Оскар Ланге (рис. 1.7), которую он занял в дискуссии, возникшей в 20-30-х гг. прошлого века, по вопросу о том, как должна быть организована социалистическая экономика. Ланге, поляк по происхождению, социалист по убеждениям и экономист-неоклассик по образованию и теоретическим взглядам, заведовавший кафедрой в Чикагском Университете, предложил осуществлять координацию социалистической экономики с помощью ценового механизма. Цены, которые свидетельствуют об относительной редкости благ, как он предполагал, могут быть рассчитаны вне рыночной системы без актов непосредственного



Рис. 1.7. Оскар Ланге

обмена при помощи специального планирующего органа, который должен был взять на себя роль рынка.

Действительно ли рынки могут решить все проблемы, связанные с координацией деятельности людей? Ведь даже в странах с развитой рыночной экономикой рыночные отношения это всего лишь некая составляющая часть общественных отношений, где присутствуют чужеродные, нерыночные элементы, функционирование которых основано на иных принципах: например, семья и домашнее хозяйство, профсоюзы, фирмы, государство. Объединяет их то, что распределение ресурсов и координация деятельности внутри них осуществляется нерыночными способами. Более того, функционирование самого рынка зависит от множества разнообразных конвенций и институтов: прав собственности, механизмов защиты контрактов, денег, единой системы мер и весов и т.д. Люди реагируют не только на цены и количество товаров. Их поведение в значительной степени определяется институциональной средой, в которой они действуют и принимают решения.

Общая характеристика новой институциональной экономики:

- Попытка создать новую теорию институтов;
- Замена модели общего равновесия Вальраса теорией игр;
- Принцип оптимизации заменяется принципом удовлетворительности;
- Ставится под сомнение экзогенный (внешний) характер предпочтений.

## **1.2. Определение институтов и их функций в обществе**

Приведем несколько определений институтов, описывающих их сущность и механизм функционирования.

1. Институты – это привычный образ мысли, руководствуясь которым живут люди.

2. Институты – это общественные блага, которыми повсеместно и каждодневно пользуются многие индивидуумы и которые главным образом характеризуются своей неисключительностью. Институты упрощают процесс обмена. Они – неотделимая часть процесса принятия решений, которая делает индивидуальные решения позитивными.

3. Институт – социальная организация, которая через традицию, обычай, или законодательное ограничение ведет к созданию долгосрочных и устойчивых образцов поведения.

Институты невозможно увидеть, ощутить физически или измерить. Это своеобразные конструкции, невидимые механизмы, созданные человеческим сознанием. Институты отражают образ мышления, характерный для определенной общности людей.

Открытие «институтов как «правил игры» в обществе или, выражаясь более формально, созданных человеком ограничительных (институциональных) рамок, которые организуют взаимоотношения между людьми, задают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия, будь то в политике, социальной сфере или экономике», меняет коренным образом представления, общепринятые в неоклассической теории.

4. Институты – это результат процессов, происходивших в прошлом, они приспособлены к

обстоятельствам прошлого и, следовательно, не находятся в полном согласии с требованиями настоящего времени.

5. Институты – это разработанные людьми ограничения, а также факторы принуждения, структурирующие их взаимодействие. Все вместе они образуют побудительную структуру обществ и экономик.

6. Институт – это система формальных правил и неформальных норм, определяющих взаимоотношения между членами общества.

Вышеприведенные определения дают основную характеристику институтам, отражают их главные функции, подчеркивают важность институтов в эволюции общества.

Институциональная теория, как и любая другая, использует общие методы для изучения своего предмета – анализ, синтез, индукцию, дедукцию, сравнение, аналогия и другие.

Институциональная теория использует также методы, применяемые отдельными науками (статистический метод, графический и функциональный анализ, методы теории игр и т. п.).

Специальные методы институциональной теории в значительной степени отличаются от методов, применяемых другими направлениями экономической науки. В качестве таких методов следует выделить:

■ транзакционный анализ, основанный на измерении и сравнении транзакционных издержек – экономической категории, введенной в рамках новой институциональной экономики и активно используемой всеми ее направлениями.

По утверждению Д. Норта, «сама теория институтов возникла из теории человеческого поведения, соединенной с теорией издержек транзакций. Объединение обеих теорий

позволяет понять, почему существуют институты и какую роль они играют в жизни общества. Если к этому добавить теорию производства, то становится возможным анализ роли институтов в функционировании экономических систем»;

- эволюционный метод, предполагающий использование биологической теории эволюции к изучению институтов (формирование, изменение, «выживание» наиболее эффективных институтов и т.п.), однако в рамках институциональной теории рассматриваются также вопросы, связанные с длительным существованием неэффективных институтов (см. институциональные ловушки);

- исторический метод применительно к анализу институтов и их роли на различных этапах развития общества и экономики. Соединение эволюционного и исторического методов привело к появлению нового направления науки – клиометрики, а исторического метода со статистическим на базе таблиц Мэдисона – к новым возможностям по исследованию институциональных систем разных стран;

- институциональное моделирование, используемое при изучении формирования и изменения отдельных институтов, групп институтов, институциональной системы в целом для выявления факторов, определяющих их устойчивость и эффективность и т.п.

Как и большинство направлений экономической науки, институциональная теория выполняет позитивную и нормативную функции.

Позитивная институциональная теория констатирует события в изменения такими, какими они есть, например, институциональные реформы, проводимые в России в первой половине 1990-х гг., не привели к прогнозируемому экономическому росту, а сопровождалась более чем 40% снижением ВВП.

Нормативная институциональная теория вырабатывает рекомендации о том, что нужно сделать, чтобы достичь определенной цели, т.е. если рассматривать приведенный выше пример, то следовало бы назвать комплекс мер, которые позволили бы снизить потерн ВВП. Учитывая возросший интерес к институтам со стороны не только ученых, но и политиков в последние несколько десятилетий, нормативная институциональная теория все сильнее влияет на экономическую политику в разных странах мира.

Экономический империализм, в котором нередко упрекают экономическую науку, свойствен основным ее течениям, однако в институционализме он проявляется ярче всего. Методы институциональной теории постепенно начинают применяться другими направлениями науки. Это объясняется во многом особенностями предмета и междисциплинарным подходом при изучении интересующих вопросов.

Институциональная теория исходит из двух общих предпосылок: во-первых, что институты имеют значение (*institutions matter*) и, во-вторых, что они поддаются исследованию. Эта двойственность отделяет ее от других направлений экономической науки.

Теория институциональных матриц является относительно новым направлением в институциональной теории. Теоретическая гипотеза институциональных матриц реализует структурно-системный подход к анализу общества.

Институциональная матрица – это система базовых институтов, определяющих развитие общества. Данная система имеет устойчивый, самоподдерживающийся характер.

Схематично институциональная матрица представлена на рис. 1.8. и отражает тесную взаимосвязь процессов, происходящих в экономической, социальной и политической

сферах. Институты же составляют основу этой матрицы, изменяя ее форму.



Рис. 1.8. Институциональная матрица общества

Таким образом, институциональный подход позволяет рассматривать изменения, происходящие в экономике в неразрывной связи с другими сферами общества, что предотвращает целый ряд ошибок, связанных с особенностями экономического моделирования и разработкой мероприятий экономической политики.

Различают два типа матриц – западную и восточную, – которые характеризуются определенным набором основных и дополнительных институтов.

Западная модель представлена институтами, защищающими индивидуальные ценности, в то время как восточная ставит выше коллективные.

На основе этих ценностей формируется соответствующий набор институтов и организаций в социальной, политической и экономической сферах, и которые, в свою очередь, определяют структуру общества (включая, систему государственного управления), организацию



управления в отдельно взятой фирме (например, крупной корпорации), отношения на бытовом уровне (между родственниками, друзьями) и т.д.

Все выше перечисленное формирует модели поведения индивидов, осуществляемые ими виды трансакций.

В доступной для российского читателя экономической литературе, посвященной анализу институциональных матриц, доминирует западный подход, критикующий восточную институциональную систему. Во многом это объясняется тем, что проводимые в 1990-х гг. трансформации в нашей стране были направлены на формирование институтов и модели поведения западного (если быть точнее, американского) типа. Однако учитывая географическое расположение нашей страны и ее исторические особенности, внимания заслуживает и восточная матрица, отдельные элементы которой всегда присутствовали и активно работали в российской институциональной системе.

### **1.3. Основные понятия теории игр**

Институты регулируют поведение людей в сложных ситуациях, когда в процессе их взаимодействия возникает конфликт. Этот конфликт можно представить в виде математической модели, которая называется игрой. В зависимости от возможности предварительных переговоров между игроками различают кооперативные и некооперативные игры. Игра называется кооперативной, если до начала игры игроки образуют коалиции и договариваются о своих стратегиях. Примером кооперативной игры может служить образование коалиций в парламенте при голосовании. Мы будем иметь дело с играми, в которых игроки не могут координировать свои стратегии подобным образом. Действительно, если бы они могли договариваться, то

необходимости в институте не возникало бы, а между тем цель нашего использования игр – объяснить, почему в определенных ситуациях возникает потребность в институте.

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

Игра, описывающая конфликт при взаимодействии людей, должна содержать следующие составляющие:

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

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

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

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

Математические игры часто иллюстрируются с помощью обычных игр, например детской игры «камень, ножницы, бумага», правила которой всем хорошо известны. В эту игру обычно играют вдвоем. Игроки – Иван и Марья одновременно выбирают один из трех возможных вариантов – камень, ножницы, или бумага. Это и будут возможные стратегии участников игры. В зависимости от того, какой выбор сделал каждый игрок, игру выигрывает или Иван, или Марья; возможна также ничья. Предположим, что в случае выигрыша игрок получает 1, в случае проигрыша теряет 1, а в случае

ничьей 0. Тогда эту игру можно представить в следующей форме (табл. 1.1.).

Таблица 1.1. – Игра «Камень, ножницы, бумага», представленная в виде матрицы

		Марья		
		Камень	Ножницы	Бумага
Иван	Камень	0; 0	+1; -1	-1; +1
	Ножницы	-1; +1	0; 0	+1; -1
	Бумага	+1; -1	-1; +1	0; 0

В этой игре есть все необходимые составляющие:

- два игрока Иван и Марья, у каждого есть три доступные стратегии: сказать «камень», «ножницы» или «бумага». Стратегии Ивана представлены в строках, стратегии Марьи – в столбцах матрицы. Каждая клетка матрицы задает платежи, которые получит каждый участник при выборе соответствующих стратегий. Первая цифра в ячейке – выигрыш Ивана, вторая выигрыш Марьи. Например, если Иван выберет камень (верхняя строка), а Марья – бумагу (правый столбец), то Иван проиграет 1, а Марья выиграет 1 (пересечение верхней строки и крайнего правого столбца).

Игры, представленные в подобной форме, называются матричными. Одним из решений игры может быть нахождение равновесия по Нэшу.

Американский экономист, математик Джон Нэш (рис. 1.9.) в своих работах конца 1940-х – начала 1950-х годов занимался анализом ситуаций, в которых все участники



Рис. 1.9. Джон Нэш

игры или выигрывают, или проигрывают. Согласно теории Нэша, участники игры в некоторых случаях могут использовать оптимальную стратегию, которая приводит к созданию устойчивого равновесия. Сторонам выгодно сохранять равновесие, так как любое изменение ухудшит их положение. Такая ситуация получила название «Равновесие по Нэшу». Результаты исследований Нэша повлияли на использование математических инструментов экономического моделирования. Была пересмотрена классическая концепция модель конкуренции, основанная на учении Адама Смита, согласно которой «каждый сам за себя». По Нэшу, оптимальными являются стратегии, в которых каждый действует как на пользу себе, так и на пользу другим.

Как было сказано выше, равновесие по Нэшу это такой набор стратегий (по одной для каждого игрока), при котором ни один из игроков не имеет стимула в одностороннем порядке поменять свою стратегию. Говоря проще, можно сказать, что игроки будут находиться в равновесии по Нэшу, если, узнав о выборе другого игрока, каждый из них остается довольным своим выбором. Рассмотрим следующую игру (табл. 1.2.).

Таблица 1.2. – Демонстрация ситуации равновесия по Нэшу

		Игрок Б	
		Стратегия 1	Стратегия 2
Игрок А	Стратегия 1	5; 5	-1; 6
	Стратегия 2	6; -1	<b>0; 0</b>

Равновесием по Нэшу в этой игре является пара стратегий {2; 2}. Если бы оба игрока одновременно изменили свой выбор в пользу стратегии «1», каждый из них увеличил бы свой выигрыш с 0 до 5. Однако это вряд ли возможно в

ситуации, когда они выбирают стратегию одновременно и не могут повлиять друг на друга. У каждого игрока есть стимул отклониться от стратегии «1» в одиночку, так как тем самым он может увеличить свой выигрыш с 5 до 6. И даже если бы игроки могли заранее договориться о том, что каждый выберет стратегию «1», в ситуации, когда не существует гарантии выполнения обязательства не отклоняться от стратегии «1» или нет возможности наказать провинившуюся сторону, результат, скорее всего, не изменился бы.

Равновесие доминирующих стратегий – пересечение доминирующих стратегий всех участников игры. Под доминирующей стратегией понимается план действий, который обеспечивает участнику максимальную полезность вне зависимости от действий другого участника.

Равновесие по Штакельбергу – ситуация, когда ни один из игроков не может увеличить свой выигрыш в одностороннем порядке, а решения принимаются сначала одним игроком и становятся известными второму игроку. Равновесие по Штакельбергу возникает тогда, когда существует временной лаг в принятии решений участниками игры: один из них принимает решения, уже зная, как поступил другой.

Равновесие по Парето – ситуация, когда нельзя улучшить положение ни одного из игроков, не ухудшая при этом положения другого и не снижая суммарного выигрыша игроков.

Рассмотрим нахождение всех вышеописанных равновесий на примере игры, получившей название «война полов». Ситуация такова: муж и жена хотят хорошо провести вечер. Муж хочет пойти на футбол, а жена в театр. Матрица выигрышей представлена в табл. 1.3.

Таблица 1.3. – Игра «Война полов» – матрица выигрышей

Стратегии		жена	
		Театр, $\beta$	Футбол, $(1-\beta)$
муж	Театр, $\alpha$	2; 3 ( $N_2, St_2, P_2$ )	0; 0
	Футбол, $(1-\alpha)$	1; 1	3; 2 ( $N_1, St_1, P_1$ )

У мужа нет доминирующей стратегии, обеспечивающей максимальный выигрыш вне зависимости от действий жены: ему выгодна стратегия «идти в театр», если жена пойдет в театр ( $2 > 1$ ), и стратегия «идти на футбол», если жена пойдет на футбол ( $3 > 0$ ).

У жены также нет доминирующей стратегии: ей выгодна стратегия «идти в театр», если муж пойдет в театр ( $3 > 0$ ), и стратегия «идти на футбол», если муж пойдет на футбол ( $2 > 1$ ).

Равновесие доминирующих стратегий отсутствует.

Лучшей стратегией мужа при решении жены «идти в театр» является решение «идти в театр», т.к.  $2 > 1$ , а при ее решении «идти на футбол» – «идти на футбол», т.к.  $3 > 0$ . При этом лучший выбор жены при решении мужа «идти на футбол» – «идти на футбол», т.к.  $2 > 1$ , а при решении «идти в театр» – «идти в театр», т.к.  $3 > 0$ .

В игре две равновесные стратегии по Нэшу: «идти на футбол – идти на футбол» ( $N_1$ ) и «идти в театр – идти в театр» ( $N_2$ ).

Супруги высоко оценивают удовольствие от совместно проведенного вечера, поэтому при принятии первым мужем решения «идти на футбол» жена последует за ним (первое равновесие по Штакельбергу –  $St_1$ ) если первой примет решение жена «идти в театр», то муж выберет стратегию «идти в театр» (второе равновесие по Штакельбергу –  $St_2$ ).

Чтобы определить равновесие по Парето, нужно последовательно перебрать все четыре исхода игры, отвечая на вопрос: «Обеспечивает ли переход к любому другому исходу игры увеличение полезности одновременно для обоих участников?»

Например, из исходов «идти на футбол» – «идти в театр» и «идти в театр» – «идти на футбол» мы можем перейти к исходам «идти в театр» – «идти в театр» и «идти на футбол» – «идти на футбол», выполняя указанное условие. Последние два исхода и будут равновесными по Парето ( $P_1$  и  $P_2$ ).

Рассмотрим равновесие в смешанных стратегиях.

Предположим, что вероятность выбора мужем стратегии «идти в театр» равна  $\alpha$ , следовательно, вероятность выбора стратегии «идти на футбол» равна  $(1-\alpha)$ . Вероятность выбора женой стратегии «идти в театр» равна  $\beta$ , а вероятность выбора стратегии «идти на футбол» равна  $(1-\beta)$ .

Рассчитаем ожидаемый выигрыш ( $ОВ_{Т}^{ж}$ ) жены от стратегии «идти в театр» с учетом вероятностей выбора мужем его вариантов поведения:

$$ОВ_{Т}^{ж} = 3\alpha + 1(1 - \alpha) = 1 + 2\alpha.$$

А теперь определим ожидаемый выигрыш ( $ОВ_{Ф}^{ж}$ ) жены от стратегии «идти на футбол» также с учетом вероятностей выбора мужем его вариантов поведения:

$$ОВ_{Ф}^{ж} = 0 \cdot \alpha + 2(1 - \alpha) = 2 - 2\alpha.$$

Аналогично определяем ожидаемые выигрыши мужа от выбора им стратегий «идти в театр» ( $ОВ_{Т}^{м}$ ) и «идти на футбол» ( $ОВ_{Ф}^{м}$ ) с учетом вероятностей выбора женой ее линий поведения.

$$ОВ_{Т}^{м} = 2\beta + 0 \cdot (1 - \beta) = 2\beta.$$

$$ОВ_{Ф}^{м} = 1\beta + 3(1 - \beta) = 3 - 2\beta.$$

Теперь приравняем ожидаемые выигрыши от двух стратегий жены друг другу и определим  $\alpha$  и  $(1-\alpha)$ .



$$1 + 2\alpha = 2 - 2\alpha.$$

$$4\alpha = 1.$$

$$\alpha = 1/4.$$

$$(1 - \alpha) = 3/4.$$

Таким образом, с вероятностью  $3/4$  муж выберет стратегию «идти на футбол».

Рассчитаем вероятности исходов жены, приравняв ожидаемые выигрыши от двух стратегий мужа:

$$2\beta = 3 - 2\beta.$$

$$4\beta = 3.$$

$$\beta = 3/4.$$

Жена с вероятностью  $3/4$  выберет стратегию «идти в театр».

Каждый из партнеров выбирает с большей вероятностью свою любимую стратегию. При этом их фактический выигрыш составит:

$$\text{Выигрыш жены} = 1 + 2\alpha = 1 + 2 \cdot 1/4 = 1,5.$$

$$\text{Выигрыш мужа} = 2\beta = 2 \cdot 3/4 = 1,5.$$

Выигрыши и мужа и жены оказываются меньше, чем могли быть при выборе ими равновесных по Нэшу стратегий.

Там, где конкурентные рынки не работают, действуют другие механизмы, распределяющие блага и услуги. В качестве иллюстрации рассмотрим следующую ситуацию (рис 1.10.).

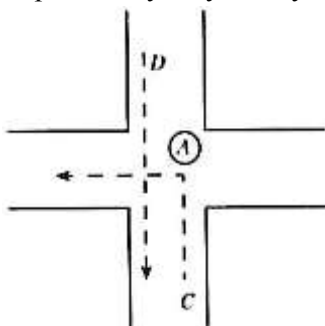


Рис. 1.10. Ситуация «Дорожное движение»

Два автомобиля, С и D, едут навстречу друг другу и одновременно приближаются к перекрестку. Оба водителя торопятся: водитель С хочет повернуть налево, а водитель D – проехать прямо. Выигрыши, которые они получают, отражены в матрице (табл. 1.4.).

Таблица 1.4. – «Дорожное движение» – матрица выигрышей

		Водитель С	
		Ждать	Проезжать
Водитель D	Ждать	-3; -3	-2; 7
	Проезжать	<b>5; 0</b>	-4; -4

Эта игра представляет собой разновидность игры «Борьба полов». В описанной ситуации игрокам нужен какой-то механизм, который координировал бы их действия и не требовал бы чрезмерных затрат на свою организацию.

Каков же должен быть механизм, который поможет скоординировать действия водителей? Экономист-теоретик предложит, конечно же, рыночный механизм координации. Необходимо, скажет он, создать рынок, который на платной основе будет распределять права пользования перекрестком. С этой целью понадобится организовать аукцион. Представим себе аукциониста (А), стоящего в центре перекрестка и мгновенно принимающего заявки о цене от обоих водителей. Водитель С торопится сильнее и готов заплатить до 7 за право проехать первым. Если он приедет вовремя, его выигрыш составит 7. Водитель D торопится в меньшей степени и готов заплатить за право проехать первым до 5. Аукционист продаст право первоочередного проезда водителю, предложившему максимальную цену, и водитель С сможет проехать первым. Но

очевидно, что этот механизм распределения прав проезда не бесплатный, напротив, он весьма дорогостоящий и громоздкий.

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

Приведенный пример показывает, что в некоторых случаях ценовой механизм координации деятельности людей является не бесплатным, а, напротив, дорогостоящим и неудобным. Институты во многих ситуациях – более эффективный механизм. Институты, координирующие деятельность людей, и являются предметом изучения институциональной экономики. Институциональная экономика пытается дать экономическое объяснение возникновению институтов и выяснить, как они влияют на богатство общества.

#### **1.4. Типы ситуаций, приводящих к появлению институтов**

Основное назначение институтов – поддерживать порядок и сократить риски, присущие обмену. Они обеспечивают предсказуемость поведения людей, позволяют им экономить мыслительные усилия: выучив правила, люди могут приспособиться к внешней среде, не пытаясь ее осмыслить.

Институты создаются для решения проблем, возникающих при повторяющемся взаимодействии людей. Причем они должны не просто решить проблему, но и минимизировать затрачиваемые на это ресурсы. Социальные институты можно классифицировать в зависимости от ситуаций, в которых оказываются люди, вступившие в определенные отношения друг с другом. Израильский философ и политолог Эдна Ульман-Маргалит (рис. 1.11.)



Рис. 1.11.  
Эдна Ульман-  
Маргалит

выделила три типа первичных ситуаций, которые приводят к появлению норм, регулирующих поведение людей. Конечно, они не охватывают все типы взаимодействия людей, но включают в себя наиболее эмпирически значимые случаи.

#### **1.4.1. Дилемма заключенных**

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

Если один из преступников признался в совершении преступления, а другой смолчал (табл. 1.5.), то признавшийся получает максимальный срок – 10 лет тюремного заключения, а тот, кто не сознался, будет выпущен на волю. Если сознаются оба преступника, они получают по 5 лет заключения. Если оба

молчат, каждый получает по 2 годам заключения за ношение оружия. Каждый из игроков в данной ситуации принимает решение, не имея информации о выборе другого игрока. Выигрыши представлены в матрице игры, где числа означают величину отрицательной полезности, которая определяется количеством лет, проведенных в тюрьме. Соответственно (-5) означает, что преступник приговорен к 5 годам тюремного заключения, (-2) – 2 годам тюремного заключения, (-10) – 10 годам тюремного заключения и (0) – преступник выпущен на свободу.

Таблица 1.5. – Игра «Дилемма заключенных»: ситуация 1

		Преступник В	
		Сознаться	Молчать
Преступник А	Сознаться	-5; - 5	-10; 0
	Молчать	0; -10	<b>-2; -2</b>

Доминирующая стратегия игрока А в данной ситуации молчать: ведь если игрок В тоже молчит, то А получает 2 года тюрьмы, а если В сознается, то А вообще выходит на волю. У В также есть доминирующая стратегия: для него лучше молчать независимо от того, какую стратегию выберет А. Результат, когда оба преступника молчат, является стабильным; это означает, что каждый игрок останется доволен своим выбором после того, как узнает о выборе другого игрока. Такой стабильный результат имеет название «равновесие по Нэшу».

Следователь не смог достичь своей цели – добиться от преступников признания – и придумал другой план (табл. 1.6.).

Таблица 1.6. – Игра «Дилемма заключенных»: ситуация 2

		Преступник <i>B</i>	
		Сознаться	Молчать
Преступник <i>A</i>	Сознаться	<b>-5; - 5</b>	0; -10
	Молчать	-10; 0	-2; -2

Преступники снова могут выбирать одну из двух стратегий. Оба знают: если никто из них не сознается, они получают минимальный срок 2 года тюремного заключения за незаконное ношение оружия. Если сознаются оба, то каждый получает по 5 лет. Если признается лишь один из них, тогда тот, кто даст показания, выходит на волю, а тот, кто все отрицает, получает 10 лет тюремного заключения.

В этой игре у каждого преступника есть доминирующая стратегия сознаться. Равновесием по Нэшу в этой игре будет набор стратегий {сознаться; сознаться}, которые выбирают игроки. В игре «дилемма заключенных» следование каждым игроком личной выгоде приводит к неэффективному для группы результату. Если бы оба преступника молчали, они были бы в лучшем положении – эффективном по Парето. Здесь равновесие по Нэшу неэффективное, ведь преступники могли бы получить по 1 году, а получили по 5 лет. Но стимулы, действующие в этой игре, настолько сильны, что можно представить себе ситуацию, когда оба преступника сознаются в совершении преступления, даже если оба невиновны.

Может быть, это стабильное неэффективное равновесие возникает потому, что преступники не смогли договориться между собой, не скоординировали свои действия? Но даже если бы они обменялись информацией и скоординировали свои показания на допросе у следователя, результат был бы тем же. Никто из них не мог быть уверен в

том, что другой в последний момент не захочет получить одностороннее преимущество за счет другого игрока. Причиной того, что игроки оказываются в неэффективном равновесии, является отсутствие надежного, заслуживающего доверия обязательства (*credible commitment*) со стороны каждого из игроков.

Обязательство может быть надежным в императивном или мотивационном смысле. Обязательство будет надежным в императивном смысле, если игрок не может поступить иначе, потому что его принуждают к такому поведению или он лишен свободы действий, подобно Одиссею, приказавшему привязать себя к мачте корабля, чтобы услышать пение сладкоголосых сирен, которые увлекали мореплавателей на острые прибрежные скалы, но при этом проплыть невредимым мимо них. Обязательство Одиссея не покидать корабль и не направлять его в сторону скал было надежным, так как он был физически лишен возможности нарушить его.

Обязательство является надежным в мотивационном смысле, если игроку выгодно выполнить его. Томас Шеллинг (рис. 1.12.), лауреат Нобелевской премии по экономике 2005 г., следующим образом иллюстрирует подобное обязательство. Похититель намеревался получить выкуп за похищенную жертву, но внезапно испугался и хочет отпустить ее. Однако очевидно, что как только жертва получит свободу, она сразу же сообщит о похищении в полицию. Конечно, жертва клянется, что будет молчать. Но надежно ли ее обещание? Вряд ли, и поэтому похитителю придется ее убить.



Рис. 1.12. Томас Шеллинг

Но можно ли избежать такого исхода, сделав каким-то образом обещание молчать со стороны жертвы надежным? Шеллинг предлагает следующий выход: если жертва в прошлом совершила какое-либо преступление, она должна сообщить об этом похитителю; если же она не совершала никакого преступления, она должна это сделать в присутствии похитителя. В этом случае жертве, которая не лишена физической возможности пойти в полицию, будет невыгодно делать это: она будет опасаться, что похититель сообщит полиции о ее преступлении и ей придется нести наказание.

Планы А и В, разработанные следователем, представляют собой разные типы социального взаимодействия. В плане А индивидуального следования личной выгоде достаточно для достижения эффективного результата. Равновесие по Нэшу в этой игре эффективно по Парето. Игрокам не нужно обмениваться информацией, сотрудничать до начала игры, принуждать другого игрока и т.д. Чтобы достичь Парето-эффективного результата в этой игре, не требуется никакого взаимодействия. Мы не случайно назвали данный сценарий допроса «невидимая рука». Эта ситуация прекрасно описывается словами А. Смита, который утверждал, что индивид, стремящийся исключительно к собственной выгоде, направляется невидимой рукой к результату, который не входил в его намерения. Этим результатом является удовлетворение интересов общества.

В плане В («дилемма заключенных») следование личной выгоде приводит в социальную ловушку. Индивидуальный и коллективный интересы здесь находятся в конфликте.

Достичь эффективного для данной группы преступников результата можно, лишь заставив игроков выбрать стратегию, которая не кажется им привлекательной.



Если заставить каждого игрока выбрать такую альтернативу, группа в целом выиграет. В этой ситуации возникает институт, который принуждает игроков выбрать непривлекательную для них стратегию, чтобы они смогли достичь эффективного для группы результата. Применительно к данному криминальному сообществу таким институтом может быть правило, действующее в мафиозной организации. Принадлежность к последней преступников А и В меняет их выигрыши. Если член мафии дает показания против своего сообщника, ему грозит смерть. Мафиози А и мафиози В сравнят 10 лет тюремного заключения с возможностью быть убитым (в тюрьме или на воле), и каждый из них предпочтет молчание как более привлекательную стратегию, хотя выбор стратегии «молчать» приносит выигрыш в виде 10 лет тюремного заключения. А не сознается, так же как и В, и потенциальный смертный приговор, вынесенный мафией, поможет им достичь эффективного для данной группы преступников результата – получить по одному году тюремного заключения вместо 5 лет, предсказанных планом «дилемма заключенных».

В ситуации «дилемма заключенных» неэффективность равновесия, являющегося результатом игры, вызывает потребность в институте, который принуждал бы игроков выбирать непривлекательную для них стратегию для достижения эффективного для группы результата. В экономической литературе институты этого типа называют также правилами кооперации.

В жизни дилемма заключенных как ситуация, которая возникает единожды, не повторяясь, встречается очень редко. Многие ситуации подобного типа – повторяющиеся, когда игроки постоянно встречаются друг с другом (например, в международных отношениях). Поведение игроков в повторяющихся ситуациях отличается от одношаговой игры. В

повторяющихся играх идет процесс обучения, игроки узнают постепенно тип поведения, который они могут ожидать друг от друга, каждый из игроков имеет возможность наказать партнера за его отказ от сотрудничества в прошлом, и на этой основе возникают разделяемые всеми игроками нормы поведения, конвенции, институты, позволяющие избежать выигрышей, предсказанных одношаговой игрой.

Институт, который позволяет достичь эффективного для группы результата в ситуации «дилемма заключенных», содержит механизм принуждения к соблюдению правил. Чтобы понять, что представляет собой этот механизм, рассмотрим следующую игру (табл. 1.7.).

Таблица 1.7. – Игра «Два пулеметчика»: ситуация 1

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

Два пулеметчика на двух изолированных позициях должны отразить атаку врага. Каждый может выбрать одну из двух стратегий: сражаться или дезертировать. Если оба останутся на своих позициях и будут сражаться, атака будет отбита. Если оба дезертируют, враг сможет прорваться и они попадут в плен. Если один из них останется на позиции, а другой дезертирует, то тот, кто будет сражаться, даст возможность другому благополучно убежать, затем враг прорвется и сражающийся пулеметчик будет убит. Выигрыши обоих игроков представлены в матрице игры. Ситуация представляет собой классическую дилемму заключенных. Результат игры – оба пулеметчика дезертируют и попадают в

плен – неэффективен не только с точки зрения интересов командования и страны, которую они защищали, но и с точки зрения их собственных интересов. Каким образом можно лишить стратегию дезертирства ее привлекательности? Как сделать так, чтобы она не была доминирующей для каждого из игроков?

В этой ситуации возможны следующие решения:

- заминировать подходы к позициям. Это изменит выигрыши в игре, и взаимная солидарность будет обеспечена (табл. 1.8.);

Таблица 1.8. – Игра «Два пулеметчика»: ситуация 2

		Пулеметчик В	
		Сражаться	Дезертировать
Пулеметчик А	Сражаться	1; 1	-2; -2
	Дезертировать	-2; -2	-2; -2

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

- иногда наиболее эффективным механизмом принуждения может быть представление о чести, которое есть у игроков. В данном случае действует внутренний механизм принуждения (*self-enforcement*) и матрица игры принимает следующий вид (табл. 1.9.).

Таблица 1.9. – Игра «Два пулеметчика»: ситуация 3

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

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

#### 1.4.2. Ситуация координации

Примером института, возникающего в ситуации координации, служат правила движения на дорогах (правостороннее или левостороннее движение). Это простейший институт – обычай, который сокращает неопределенность и координирует действия людей. Рассмотрим его на примере игры (табл. 1.10.).

Таблица 1.10. – Ситуация координации

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

Два автомобиля движутся по дороге навстречу друг другу. Если они едут по разным сторонам дороги (каждый по

своей правой или левой), то оказываются на одной полосе, и для того чтобы разъехаться, водителям нужно остановиться и провести переговоры, чреватые издержками, поэтому в данном случае их выигрыши равны нулю.

Если оба водителя выбирают правую сторону дороги, или же оба выбирают левую, они благополучно разъезжаются, и их выигрыши составляют по 1. Интересы водителей в этой игре не противоречат друг другу, они совпадают, поэтому здесь нет необходимости в принуждении игроков к выбору той или иной стратегии. Но проблема возникает в связи с тем, что здесь появляются два равноценных равновесия по Нэшу, и нужно сделать выбор из этих двух равноценных результатов. Для того чтобы игроки скоординировали свой выбор, нужна какая-то подсказка, которая приведет их в одно из равновесий.

Равновесие в координационной игре, выбираемое всеми участниками взаимодействия на основе некоторого общего знания, находящегося за рамками этой игры и помогающего игрокам скоординировать свой выбор, называется фокальной точкой (*focal point*). Это понятие ввел Томас Шеллинг, который проводил эксперименты с девятью типами координационных игр, и игрокам часто удавалось скоординировать свои действия во всех этих играх. В одних случаях логика, в других воображение подсказывало правильный выбор. И в повседневной жизни люди время от времени оказываются в ситуации, когда, не имея возможности сговориться заранее, должны найти общее решение, и часто им это удается. Помогают здесь некие символические детали, подсказывающие фокальные точки, где происходит совмещение ожиданий сторон.

Откуда берется это общее знание, которое позволит в нашей игре водителям, стоящим перед выбором стороны дороги, скоординировать свои действия и попасть в фокальную

точку? В качестве такого знака и возникает социальная норма правостороннего (или левостороннего) движения, представляющая собой простейшую форму института – обычай.

Каким образом возникает этот институт? Возможны два основных пути его появления.

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

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

Эти два способа не являются взаимоисключающими. Часто общество пользуется стихийно возникшей нормой,

которая затем подкрепляется законом. Так, во многих европейских странах до начала XX в. правила дорожного движения не были законодательно установлены, принятый закон лишь подтвердил действующий обычай.

Ситуация неопределенности может снова возникнуть, например, когда одна страна оккупирует другую, а правила дорожного движения в этих странах разные. Такое положение складывалось при оккупации армией Наполеона европейских стран, где преобладающим было правило левостороннего движения. Схожая ситуация возникла в 1938 г. в связи с аншлюсом Австрии, где господствовало правило левостороннего движения, Германией – страной с правосторонним движением. Выходом из подобной ситуации может стать декрет оккупационных властей, который провозгласит, какое из двух возможных равновесий следует выбирать, и тем самым устранил неопределенность.

Институты с непосредственно экономическим значением, которые координируют действия людей, – это, например, деньги и кредит, промышленные и технологические стандарты, типовые договоры. Американский экономист Эндрю Шоттер (рис. 1.13.) выдвинул гипотезу о том, что деление времени на недели возникло с целью решить проблему координации обмена на рынке. Деление времени на недели, по его мнению, – это социальная условность, конвенция. Он рассматривает гипотетическое аграрное общество, в котором время



Рис. 1.13. Эндрю Шоттер

недифференцированно и делится только на дни, и в котором еще нет деления времени на недели. В этом обществе продукты труда необходимо обменивать на рынке в городе. Возникшая проблема – чисто координационная: чтобы совершить обмен, все экономические агенты должны прибыть в город в один и тот же день. Возникает некоторая регулярность в поведении, которую Шоттер называет социальным институтом. Дни между двумя рыночными днями – это и есть неделя. Косвенное подтверждение своей гипотезы Шоттер видит в названии дней недели в Бразилии – «первый рыночный день», «второй рыночный день».

Другим примером проблемы координации может служить ситуация, в которой оказываются люди, желающие совершить обмен при оккупации одной страны другой и не знающие, какая из валют – оккупационной страны или оккупируемой – является законным платежным средством. Возникшая неопределенность и замешательство могут на некоторое время даже нарушить нормальный обмен и привести к возникновению бартера. Ситуацию прояснит постановление оккупационных властей, которое укажет, какое платежное средство является законным. Тогда даже патриоты оккупированной страны будут пользоваться валютой оккупационной державы и не будет необходимости в применении специального механизма принуждения, так как интересы людей в этом случае совпадут и им просто нужно найти единое для совершения обмена решение.

Таким образом, в ситуации координации институт необходим вследствие множественности возможных равновесий. Институт, возникающий в этой ситуации, не нуждается в специальном механизме принуждения, людям нужна лишь подсказка, некий знак, сигнал о том, какое из



равновесий им выбрать, ведь в ситуации координации они заинтересованы в нахождении единого решения.

### 1.4.3. Ситуация неравенства

Для того чтобы выяснить суть ситуации неравенства и институтов, возникающих в ней, представим себе некое аграрное общество до установления в нем прав собственности. В этом обществе живут два пастуха (назовем их А и В), которые пасут свои стада на пастбище 1 и пастбище 2. Пастбище 1 более плодородное, чем пастбище 2. Расстояние от жилищ обоих пастухов до каждого пастбища одинаковое. Каждую весну перед пастухами встает дилемма: на какое пастбище гнать свои стада. Оба пастуха предпочитают пасти овец на более плодородном пастбище 1, но в этом случае оно быстро истощается, и результат будет хуже, чем в случае, если бы пастухи пасли свои стада на разных пастбищах. То есть наибольший выигрыш пастухи получают, если они пасут овец на разных пастбищах. Выигрыши пастухов представлены в матрице игры (табл. 1.11.).

Таблица 1.11. – Ситуация неравенства

		Пастух В	
		Пастбище 1	Пастбище 2
Пастух А	Пастбище 1	2; 2	<b>8; 4</b>
	Пастбище 2	<b>4; 8</b>	1; 1

В этой игре два равновесия по Нэшу: {8; 4} и {4; 8}, и игрокам нужно выбрать одно из них, чтобы получить эффективный результат. Скоординировать выбор пастухов поможет институт прав собственности. Пастух А получает в свою собственность пастбище 1, а В – пастбище 2. Оба пастуха выигрывают от передачи пастбищ в частную собственность,

однако пастух А выигрывает в большей степени, чем В, поскольку первое пастбище более плодородное. Проблема координации решена, но возникает другая проблема – появляется неравенство в распределении выигрышей между пастухами.

Право собственности функционирует в качестве подсказки, указывающей, на какое пастбище каждый из пастухов должен вести свое стадо. Но этим функции института собственности не исчерпываются. Право собственности не только выполняет функции координации, но и служит сохранению неравенства. Предположим, что оба пастуха умерли и наследники В не согласны со сложившимся неравенством. Они могут привести свое стадо на пастбище 1 в надежде, что наследники А уведут свое стадо на другое пастбище. Но если социальный институт собственности развит в достаточной степени, то эта попытка не удастся, поскольку данный институт предусматривает наказание за неправильное поведение.

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

- решает проблему координации действий людей;
- сохраняет существующее неравенство.

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

Карл Маркс в связи с этим выдвинул довольно сильное утверждение о том, что сам институт государства, вся

общественная система и институты, которые ее поддерживают, являются институтами, служащими сохранению неравенства, и все они нацелены на то, чтобы защитить положение и собственность власть имущих. Однако институт частной собственности не только выполняет функцию сохранения неравенства, но и является необходимым условием для взаимовыгодного обмена, поскольку позволяет людям координировать их производственную деятельность и не тратить ограниченные ресурсы на перераспределение богатства.

Таким образом, необходимость в социальных институтах возникает в тех ситуациях, в которых: а) имеется несколько равновесий (проблема координации); б) равновесие неэффективно (дилемма заключенных); в) или несправедливо (ситуация неравенства).

### 1.5. Институциональная структура общества

Люди налагают на себя ограничения, которые позволяют им строить свои отношения с другими людьми, во всех обществах, даже первобытных. Институциональная теория тесно связывает понятия «ценности» и «нормы» (табл. 1.12).

Таблица 1.12. – Соотношение понятий «ценности» и «нормы»

<b>Ценности</b>	<b>Нормы</b> – предписания и ориентиры по классам действий
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Оценки действий, принятые в группе</li> <li>• На основе ценностей возникают нормы</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Нормы, основанные на абсолютных ценностях, – это <b>нормы морали</b></li> <li>• Норма, основанные на инструментальных ценностях, – это <b>нормы права</b></li> </ul>

Норма – это предписание определенного поведения, обязательного для выполнения, имеющее своей функцией поддержание порядка в системе взаимодействий. Нормы также бывают отношенческими и дискретными, характеристика которых представлена в табл. 1.13. Основные механизмы институционализации норм описаны в табл. 1.14.

Таблица 1.13. – Отношенческие и дискретные нормы

<b>Норма</b>	<b>Дискретные</b>	<b>Отношенческие</b>
Роли участников	Четко разделяет и определяет распределение функций и задач	Пересечение ролей; каждая сторона может быть ответственна за функции, традиционно исполняемые другой стороной
Взаимность	Позитивный результат от каждой дискретной транзакции	Позитивный результат от отношений в целом
«Подвижность условий»	С помощью потенциального использования права выхода	С помощью переговоров и использования права голоса
Характер ожиданий сторон	Ориентация на позитивный результат от каждой сделки	Ориентация на позитивный результат от отношений в целом

Ограничения власти	Права сторон ограничиваются только законом	Стороны добровольно ограничивают проявления своей власти
Разрешение конфликтов	Формальное с помощью внешних процедур	Неформальное с помощью внутренних процедур
Контроль	Постоянный мониторинг	Доверие

Таблица 1.14. – Механизмы институционализации норм

<b>Координация</b>	<b>Сопряжение</b>	<b>Обучение</b>	<b>Инерция</b>
Эффект возрастания ущерба для агента от неисполнения данной нормы по мере расширения ее фактического носителя	Характеризует взаимодействие данной нормы с другими, уже существующими нормами	Эффект, аналогичный известному эффекту снижения затрат при использовании данной технологии по мере накопления опыта	Эффект привыкания, но не к применению, а к самому существованию данной нормы

Правила – это конкретизация норм. Рассматриваются как понятия, очень близкие понятию норм (рис. 1.14).



Рис. 1.14. Соотношение норм и правил

Институциональная структура развитого общества включает в себя как формальные, так и неформальные правила, и эти группы правил определенным образом взаимодействуют.

Деление института происходит на следующие составляющие:

- формальные правила – это нормы, создающиеся централизованно, осознанно, зафиксированные в вербальной и (или) письменной форме, используемые в явном виде как ограничители набора альтернатив для индивидов (конституции, законы, судебные прецеденты, административные акты и т.д.);

- неформальные нормы – это ограничители поведения, которые не фиксируются государством, а закрепляются в общественном сознании в виде традиций, обычаев, религиозных заповедей (традиции, обычаи, социальные условности и т.д.);

- механизмы принуждения, обеспечивающие соблюдение формальных правил и неформальных норм.

В современном обществе неформальные правила играют весьма значительную роль. Этому способствует ряд факторов.

1. В любом обществе можно наблюдать ситуацию, когда отдельные сферы регулируются только неформальными нормами при отсутствии формальных правил (отношения между членами семьи, этнических групп, криминальных структур и т.п.).

2. Неформальные нормы появились в обществе значительно раньше формальных и во многом послужили основой для формальных, законодательно закрепленных норм. Примеров закрепления неформальных норм в формальных правилах можно найти множество в истории любой страны.

Длительность эволюции неформальных правил определяет их большую устойчивость. Так как институты изначально представляют собой продукт обычая, а судебная практика и законодательство на протяжении тысячелетий лишь развивают их, то нельзя сказать, что в настоящее время институциональная система приняла окончательный вид.

Мы сталкиваемся с ними повсюду: в семье, при общении с другими людьми, в деловой и политической жизни. Обычно люди слабо осведомлены о материальном праве, регулирующем их взаимоотношения. Основные правила, которые организуют отношения людей в повседневной жизни, не закреплены в законах. И даже на рынке, где цена устанавливается в результате колебаний спроса и предложения, действуют неформальные правила, оказывающие влияние на цену. Они влияют на ожидания покупателей и их мнение о том, справедливо ли повышение цены. Так, в 1986 г. был проведен опрос жителей Торонто, который показал, что поведение хозяйственных магазинов будет считаться «нечестным», если после сильного снегопада они повысят цены на лопаты для очистки дорог от снега. Это исследование показало, что рост цен считается приемлемым, если он отражает реальное

увеличение издержек, а не просто является реакцией на увеличение спроса.

Неформальные правила определяют также, что может стать объектом рыночной сделки. Водители, встретившись на узкой дороге, не могут выйти из этого сложного положения, решив проблему рыночным способом, поскольку отсутствуют нормы, которые делали бы обыденными подобные сделки, поэтому предложение одного из водителей заплатить за право проехать первым будет звучать довольно странно.

Люди придерживаются неформальных правил не только в обыденной жизни, но и в чрезвычайных обстоятельствах – допустим, когда человек находится на грани жизни и смерти. Что определяет поведение людей в чрезвычайных условиях: эгоизм человека экономического или социальные нормы? Ученые проанализировали поведение людей на Титанике, затонувшем в ночь на 14 апреля 1912 г. после столкновения с айсбергом во время своего первого путешествия (гибель «Титаника» можно рассматривать как квазиестественный полевой эксперимент). Они собрали данные о пассажирах, которым удалось выжить в результате крушения. Определяющая социальная норма в чрезвычайных обстоятельствах – это правило первоочередного спасения женщин и детей, и следить за соблюдением этой нормы могут либо пассажиры-мужчины, либо члены команды. Нет какого-либо морского закона, которых требовал бы первоочередного спасения женщин и детей, однако это неформальное правило действует и в других чрезвычайных ситуациях, когда требуется эвакуация людей. Результаты, полученные авторами исследования, показали, что эта социальная норма действовала на Титанике: шанс спастись у женщин с детьми был на 65% выше, а у женщин без детей – на 51% выше, чем у мужчин.



Точное описание и систематизация неформальных правил, однозначное определение их роли в регулировании повседневной жизни людей – чрезвычайно сложная задача. Неформальные правила могут принимать форму норм потребления (правила этикета, манера одеваться, получение чаевых), взаимности (дарение подарков, обмен чем-либо, оказание услуги), воздаяния (месть), сотрудничества (голосование или уплата налогов), распределения (нормы справедливости и равенства), а также норм, регулирующих трудовые отношения. Неформальные правила, как и формальные, ограничивают поведение людей.

Можно рассматривать в качестве формальных те правила, нарушение которых влечет за собой достаточно суровые санкции, например наказание в виде тюремного заключения или остракизма:

- Экономические правила определяют формулировки контрактов, прежде всего – систему прав собственности, ограничивают доступ других лиц к ресурсам, находящимся в исключительной собственности и получения доходов от нее.

- Политические правила определяют, каким образом составляются и изменяются экономические правила, а также задают рамки поведения лиц, облеченных властью.

Неформальные правила, согласно этому подходу, не накладывают жестких ограничений на действия людей, они лишь облегчают жизнь в обществе, делают ее более приятной. За нарушение неформальных правил следует не строгое наказание, а в худшем случае неодобрение общества. Соблюдение неформальных правил обязательно только в моральном смысле или с точки зрения приличия и хорошего вкуса. Государство не является необходимой предпосылкой для существования неформальных правил. Подход, проводящий подобным образом границу между правилами формальными и

неформальными, характерен для ученых, относящихся к направлению, известному как «старый институционализм».

Сторонники другого подхода видят различие между формальными и неформальными правилами не в строгости наказания, а в том, кто устанавливает правила и следит за их соблюдением. Данная позиция опирается на идеи австрийского экономиста и философа, лауреата Нобелевской премии по экономике 1974 г. Фридриха Августа фон Хайека (рис. 1.15.), который противопоставил «самопроизвольный порядок» («*spontaneous order*») «порядку, основанному на законе» («*legal order*»).

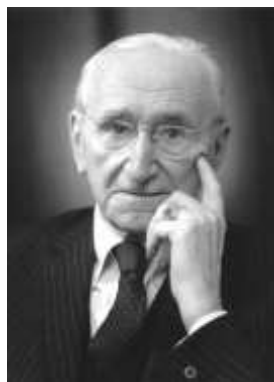


Рис. 1.15.  
Фридрих Август фон Хайек

«Самопроизвольный порядок» устанавливается, когда люди вовлечены в устойчивые модели поведения, поскольку никто из них не может выиграть, отклоняясь от этих моделей поведения, даже если нет эффективных правовых механизмов сдерживания. «Порядок, основанный на законе» возникает, когда государство устанавливает законы и наказывает тех, кто их нарушает.

Этот подход характерен для ученых, представляющих «новый институционализм». Они называют формальными правилами, записанные в официальном источнике, за соблюдением которых следит специально выделенная группа людей (судебная система, полиция, репрессивный аппарат). Наличие принуждения со стороны государства это характерная черта формальных правил. В отличие от них неформальные правила не закрепляются ни в одном официальном источнике, их исполнение гарантируется не угрозой законодательных

санкций, как в случае с правилами формальными, а контролем со стороны всех членов общества. Поэтому в первобытных обществах, не знавших государства, поведение людей регулировалось правилами неформальными. Формальные правила возникают с появлением государства. При этом подходе строгость наказания не имеет определяющего значения. Наказание может быть строгим как за нарушение формальных правил, так и за несоблюдение принятых в обществе неформальных правил. Например, в первобытных обществах действовало неформальное правило: богатые члены общества должны были раздавать свое богатство более бедным соплеменникам. Эта норма выполняла экономическую функцию страхования от голода, который в равной степени угрожал всем членам первобытного общества, так как технология хранения продуктов была неразвитой и создание запасов было невозможным. Поделившись с соплеменниками, которым не повезло в этом году, богатый человек мог рассчитывать на взаимность, когда он в свою очередь окажется менее удачливым. Такое альтруистическое поведение поощрялось обществом: человек, раздавший свое богатство, пользовался особым уважением. Но в некоторых обществах соблюдение этой нормы поддерживалось весьма суровыми санкциями. Например, эскимосы иногда убивали своих жадных богатых соплеменников.

Законы соблюдают потому, что за их нарушение следует наказание со стороны государства. Что же заставляет людей соблюдать правила неформальные? Если норма поведения, принятая в обществе, не выполняется, то за этим следует определенная санкция, т.е. человек, нарушивший норму, должен нести издержки.

Механизмы принуждения как бы уже заложены в формальных правилах (наказание за неисполнение законов) и

неформальных нормах (наказание за несоблюдение обычаев, традиций).

Наказание, которое следует за несоблюдение, также различается по степени строгости – от порицания до смертной казни.

Механизмы принуждения можно разделить на две взаимодополняющие части – систему наказания (суды, полиция, тюрьмы и т.д.) и общественное мнение (табл. 1.15.).

Таблица 1.15. – Классификация механизмов принуждения

<b>Система наказания</b>	<b>Общественное мнение</b>
Применяется и совершенствуется в странах с неэффективной правовой системой. Рост расходов на содержание правоохранительных органов, судебной системы, строительство новых тюрем и т.д., а также изменение законов в сторону ужесточения различных видов наказания.	Применяется и совершенствуется в странах с эффективной правовой системой. Формирование и поддержание соответствующего общественного мнения, морально побуждающего граждан соблюдать закон. Совершенствование системы стимулов, способствующей формированию законопослушной модели поведения.

Система наказания (а также угроза быть наказанным) и общественное мнение играют особую роль в обеспечении соблюдения установленных правил в обществе.

Практика показывает, что в странах с эффективной правовой системой акцент в большей степени делается на формировании и поддержании соответствующего общественного мнения, морально побуждающего граждан соблюдать закон. Одновременно работа идет над совершенствованием системы стимулов, способствующей формированию законопослушной модели поведения.

В странах с неэффективной правовой системой основное внимание уделено ужесточению системы наказания. Данная государственная политика выражается в росте расходов на содержание правоохранительных органов, судебной системы, строительстве новых тюрем и т.д., а также в изменении законов в сторону ужесточения различных видов наказания.

Как показывает практика, государственные расходы дают большую отдачу в странах с эффективной правовой системой – экономия происходит за счет низких издержек соблюдения закона, в свою очередь, это позволяет тратить государству средства не на поддержание правоохранительной системы, а на производство дополнительных общественных благ, создавая дополнительные стимулы для граждан соблюдать закон, что способствует росту эффективности государственного управления и снижению издержек сопротивления со стороны экономических агентов.

В странах с неэффективной правовой системой рост расходов на содержание правоохранительных структур гасится дополнительными издержками сопротивления со стороны экономических агентов.

В российской экономической и правовой литературе механизмы принуждения рассматриваются в основном применительно к эффективности законов, т.е. создание новых формальных правил и ужесточение уже существующих, роль

общественного мнения в соблюдении законов практически не исследуется.

Выделяют основные группы санкций за нарушение социальных норм:

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

- Вина. Чувство вины, которое испытывает человек, нарушивший норму поведения, – это внутренняя санкция. Нарушитель испытывает угрызения совести, если он пренебрег социальной нормой, ставшей в результате соответствующего образования и воспитания его внутренним убеждением, независимо от внешних последствий. Многие люди чувствовали бы себя плохо, если бы воровали, даже будучи уверенными, что их не поймают. Вина несколько напоминает автоматическую санкцию, потому что нарушитель рассматривает санкцию, которая наступает без постороннего вмешательства, как издержки для себя. Но она отличается от простой автоматической санкции, ведь чтобы человек интериоризировал норму поведения и приобрел способность испытывать чувство вины, необходимы инвестиции в его воспитание. Карл Льюэллин, знаменитый американский юрист,

яркий представитель американского правового реализма, считал, что порядок в обществе достигается в основном благодаря воспитанию, а не закону.

Воспитанием занимаются семья и школа. «Образование – это не обучение чтению, письму и арифметике. Образование — это обучение способности быть гражданином, умению жить бок о бок со своими согражданами и прежде всего подчиняться закону». Процесс образования в значительной степени представляет собой процесс внушения, насаждения идей. Он должен продолжаться достаточно долго, чтобы обеспечить надежную подготовку и сделать различные аспекты культуры составной частью поведения человека в обыденной жизни.

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

- **Информационная санкция.** Действия нарушителя нормы могут раскрыть некую информацию о нем, которую он предпочел бы скрыть. Например, молодой человек, желающий получить работу, но пришедший на собеседование с работодателем небрежно одетым, ненамеренно подает сигнал о том, что он недостаточно серьезно относится к этой встрече и его не очень беспокоит, получит он работу или нет. В данном случае предполагается, что нарушение нормы поведения каким-то образом непосредственно связывается с обладанием нежелательными качествами, и поэтому люди отказываются иметь дело с нарушителем.

Информационные санкции могут показаться потенциально слишком строгими. Издержки нарушителя, которые он несет вследствие наказания, намного превысят социальные издержки, явившиеся следствием нарушения нормы. Однако информационную санкцию можно рассматривать как способ корректировки асимметрии информации. В данном случае функция социальной нормы заключается не в сдерживании нежелательного поведения, а в так называемой подаче сигнала: незначительное нарушение нормы может сигнализировать о возможной ненадежности нарушителя как друга или делового партнера.

Чтобы понять, как нарушение индивидом определенной нормы может подать сигнал о его ненадежности в качестве будущего партнера, рассмотрим игру «Доверие». Игрок В обращается к игроку А с предложением ссудить ему некую сумму денег, которую он обещает вернуть с прибылью. Перед игроком А возникает дилемма: доверять игроку В или нет. Представим эту ситуацию в виде дерева игры (рис. 1.16.).

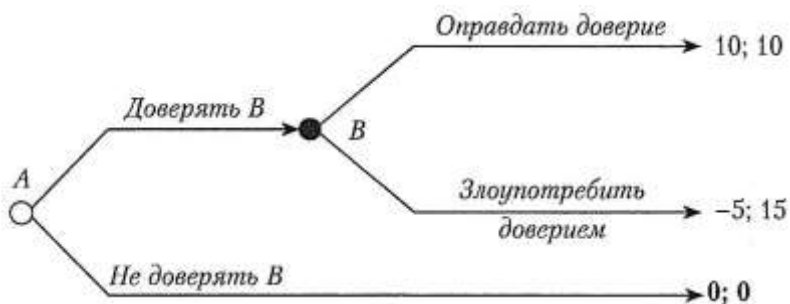


Рис. 1.16. Игра «Доверие»

В одношаговой игре в отсутствие институтов, принуждающих В к тому, чтобы оправдать доверие А, результатом игры будет отсутствие сделки (0; 0). А не станет



доверять В, справедливо полагая, что тот его обманет: ведь сотрудничая, В получает выигрыш 10, а присваивая общий выигрыш – 15 (мы предполагаем, что присвоение связано с издержками в размере 5). Предположим далее, что игра повторяется неопределенное количество раз, и норма дисконта равна 0.

Норма дисконта – это показатель, который характеризует временные предпочтения игроков. Люди с положительной нормой временного предпочтения оценивают текущее потребление или доход выше, чем доход или потребление в будущем, поэтому, чтобы оценить вложение средств, будущие доходы или расходы дисконтируют, что позволяет их сравнивать. Почему для людей характерна положительная норма временного предпочтения? Существует риск смерти, и человек может не дожить до получения будущих доходов. Это лишь одно из объяснений из их большого числа.

Если В злоупотребляет доверием в первом раунде игры, то его выигрыш в двух раундах равен 15, ведь в этом случае А во втором раунде игры откажется доверять, а если В оправдывает доверие, то в двух раундах игры его выигрыш составит 20. Поэтому В предпочтет сотрудничать и оправдает доверие А. Таким образом, между игроками возникает сотрудничество и их выигрыш составит (10; 10) в каждом раунде игры. Однако возможность сотрудничества зависит от нормы дисконта игрока В. Мы предполагали, что у В норма дисконта равна нулю. У многих людей норма дисконта достаточно низкая, но у некоторых она довольно высока. Игроки с высокой нормой дисконта выберут не стратегию сотрудничества с игроком А, а скроются с его деньгами. Если бы определить тип агента (имеется в виду определение нормы дисконта данного агента) было легко, то не возникало бы никаких проблем в повторяющихся играх такого типа. Но даже

игроки с низкой нормой дисконта не станут сотрудничать, если они не могут распознать, к какому типу относится их контрагент.

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

Рассмотрим следующий пример.

Агент хорошего типа оценивает будущий выигрыш ( $P_1$ ) величиной 10 д.е., по норме дисконта 10%, а агент плохого типа 30%. Дисконтированный выигрыш агентов ( $P_0$ ) определим по формуле:

$$P_0 = P_1 \cdot \delta,$$

где  $\delta$  (дельта) – коэффициент дисконтирования, вычисляемый по формуле:

$$\delta = \frac{1}{(1+r)^t},$$

где  $t$  – номер года,  $r$  – норма дисконта.

Дисконтированный выигрыш агента хорошего типа составит:

$$10 \cdot \frac{1}{1+0,1} = 9 \text{ (д.е.)}$$

Дисконтированный выигрыш агента плохого типа составит:

$$10 \cdot \frac{1}{1+0,3} = 7 \text{ (д.е.)}$$

Если агент В хорошего типа осуществит затраты в размере 8 д.е., что меньше его дисконтированного выигрыша (9 д.е.) и больше, чем дисконтированный выигрыш плохого типа (7), то игрок А, на которого рассчитан этот сигнал, поймет, что только хороший тип может позволить себе затраты в 8 д.е., и согласится на сделку. Возникшее равновесие называется разделяющим (*separating equilibrium*). В этом равновесии все агенты хорошего типа подают сигналы, т.е. осуществляют затраты в размере 8 д.е., а все агенты плохого типа не могут позволить себе такие затраты, им это невыгодно и поэтому они не станут подавать сигнал.

Примером сигнала могут служить подарки, которые купец привозил правителю, впервые приезжая в незнакомую страну, тем самым демонстрируя заинтересованность в долгосрочном сотрудничестве и собственную надежность, а не намерение захватить что-либо обманом. Продолжая преподносить подарки, он показывал, что не намерен прерывать отношения и в будущем.

В качестве сигналов могут выступать стиль одежды человека, его манеры, речь и т.д. Довольно большая сфера общественного, политического, делового поведения может быть объяснена именно в терминах подачи сигналов. Идея о

сигнальной функции социальных норм была предложена Эриком Познером, профессором факультета права Чикагского университета, занимающимся экономикой права и анализом социальных норм.

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

- Двусторонние санкции, затратные для наказывающей стороны. В этом случае нарушитель нормы наказывается действиями лица, пострадавшего от нарушения. Данный вид санкции не требует распространения информации о нарушении. Человек, осуществляющий наказание, единственное лицо, которому необходимо знать о нарушении нормы. Но здесь, однако, могут возникнуть проблемы с реализацией наказания, потому что последнее в рассматриваемом случае (в отличие от приведенных выше) не является бесплатным, а связано с определенными издержками, которые целиком возлагаются на лицо, осуществляющее наказание. «Наказание человеческих существ вызывает страдание, уменьшение полезности у нормального человека, который должен сам прямо или косвенно выбирать наказание. «Наказание других» является «антиблагом», в экономических терминах это деятельность, которая сама по себе нежелательна и которую стремится избежать нормальный человек или, если это невозможно, заплатить, чтобы уменьшить свое участие в этой деятельности».

Человек, который наказывает кого-то, может подвергаться риску противостояния или мести. Кроме того, наказание, возможно, потребует от него прямых финансовых затрат.

В этом случае может возникнуть необходимость в дополнительной системе санкций, применяемой по отношению к тому, кто уклоняется от своей обязанности наказать нарушителя нормы. Корсиканские законы кровной мести, например, дополняли механизм двусторонних санкций, требовавший от наказывающей стороны несения определенных издержек. Тот, кто отказывался от исполнения своего долга – кровной мести, подвергался остракизму. Это означало, что на лицо, отказывающееся от исполнения долга, обществом налагались определенные издержки, и оно должно было сравнивать издержки выполнения своей обязанности наказать обидчика с издержками, которые оно несло, будучи изгнанным из общества. Однако общество может и снижать издержки наказания за счет освобождения того, кто осуществляет наказание, от санкций, формальных или неформальных, которые обычно налагаются за те действия, которые он предпринимает, наказывая нарушителя.

- Многосторонние санкции, затратные для тех, кто осуществляет наказание. Многосторонняя санкция требует гораздо больше информации, чем двусторонняя. Информация о нарушении должна быть распространена среди членов общества. В случае многосторонней санкции также остро стоит проблема «безбилетника», так как в наказании участвует большое количество людей, поэтому возникает необходимость в принуждении тех лиц, которые должны осуществлять наказание.

«Безбилетник» (*free rider*) – понятие, используемое в экономическом анализе для обозначения стороны, которая получает выгоды от усилий, предпринимаемых другой

стороной, не платя за них. В данном случае безбилетник – это тот член некоего сообщества людей, который пользуется общественным благом, т.е. порядком и предсказуемостью поведения людей, которые обеспечиваются неформальным правилом, но не платит за него. Он не несет издержки, связанные с наказанием нарушителя, полагаясь на других членов сообщества и считая, что его вклад вряд ли что-то изменит, если другие не будут наказывать нарушителя. Но если все члены данного сообщества выберут стратегию безбилетника и никто из них не будет наказывать нарушителя, то неформальное правило не будет соблюдаться и все члены этого сообщества проиграют из-за отсутствия порядка.

Но в то же время издержки каждого наказывающего будут меньше, чем в случае двусторонней санкции. Спектр возможных наказаний весьма широк от косога взгляда как выражения неодобрения до остракизма – изгнания из общества.

Эффективность неформальных институтов в регулировании жизни определенного сообщества зависит от ряда условий. В их числе:

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

- величина издержек, которые несет нарушитель, подвергающийся наказанию. Издержки, вызванные остракизмом, обратно пропорциональны уровню дохода. В богатом обществе с развитой системой социального страхования и наличием альтернативных возможностей получения доходов индивиды меньше зависят от расположения определенного сообщества. Оба эти условия – небольшой размер группы и высокие издержки, которые несет нарушитель, подвергающийся остракизму, выполнялись в первобытных

изолированных сообществах. Поэтому там система правосудия, основанная на неформальных правилах, была достаточно эффективной;

– третьим условием является статичный характер общества, в котором действуют неформальные правила. Если общество меняется быстро, то управление, основанное на нормах, не удовлетворяет потребности общества. Когда социальные нормы изменяются медленно, проблема безбилетника не стоит остро при создании нормы. Если издержки изменения нормы малы, тот факт, что лицо, которое меняет норму, не может получить большую часть выгод, не является препятствием для создания нормы. Если же развитие общества становится динамичным, а централизованной власти, которая создавала бы или меняла нормы, нет, то необходимые серьезные изменения норм сложнее осуществить из-за высоких издержек.

### **1.6. Взаимодействие между формальными и неформальными правилами**

Рассмотрим далее основные типы взаимодействия между формальными и неформальными правилами, которые могут быть значимы для институционального анализа.

- Формальные правила могут находиться в гармонии с правилами неформальными. Их тесная увязка, соответствие формальных правил неформальным нормам поведения способствует эффективному функционированию экономики или организации. Находясь в гармонии, эти правила усиливают друг друга. В этом случае трудно провести границу между формальным и неформальным механизмами принуждения. Издержки общественного контроля значительно снижаются, поскольку часто бывает достаточно неформального контроля и принуждения. Примером подобного взаимодействия могут

служить нормы поведения, осуждающие воровство, которые для большинства людей становятся внутренним убеждением, и соответствующие нормы уголовного кодекса, направленные против подобного поведения.

Иногда принятие формального правила помогает усилить общественное принуждение к соблюдению этого правила, которое прежде было неформальным, и не возникает потребности в каком-либо специальном механизме принуждения к исполнению вновь принятого формального правила. Так, во многих странах приняты постановления, запрещающие курение в общественных местах, например в аэропортах. Официальные лица практически никогда не следят за соблюдением этих правил. Однако постановления о запрете вывешиваются в аэропортах, и, видимо, это напоминание о формальном характере правила побуждает граждан следить за его выполнением. Зная о наличии контроля со стороны общественности, курильщики подчиняются формальным правилам. В этом случае формальное правило поддерживается неформальным механизмом принуждения.

Интересное и сложное взаимодействие между неформальными и формальными правилами возникает, когда формальные правила и неформальные нормы поведения принуждают людей к разным видам поведения, которые, однако, оказываются совместимыми друг с другом и служат достижению одной социальной цели. В качестве примера можно привести норму общего права, направленную против воровства, которая запрещает брать вещи, принадлежащие другим лицам, но действует лишь в случае намерения лица, взявшего эту вещь, присвоить ее навсегда, т.е. на постоянной основе лишить собственника его имущества. Одновременно с этой нормой права среди соседей или коллег по работе действует социальная норма, запрещающая брать чужие вещи



без разрешения даже на время. Именно соседи либо коллеги по работе могут убедить суд, что они взяли чужую вещь во временное пользование, намереваясь вскоре вернуть ее, и поскольку социальная норма действует только в отношениях между соседями и коллегами по работе, то сочетание формального и неформального правил может обеспечить разумную безопасность личного имущества. Каждое из этих правил само по себе является недостаточным для этого: норма права допускает временное пользование чужим имуществом, а социальная норма может оказаться слишком слабой и не способной удержать соседей от соблазна взять чужое имущество в постоянное пользование. Конечно, нормы уголовного права могут запрещать даже временное пользование чужим имуществом – что предусмотрено в некоторых юрисдикциях – и этого будет достаточно, чтобы удержать людей от подобного поведения. Но если законодатель желает применять уголовное наказание только в отношении тех правонарушений, для которых оно строго необходимо, тогда именно поддержка со стороны неформальных правил, которые ограничивают определенное нежелательное для общества поведение, может объяснить, почему нормы общего права не запрещают временное завладение чужим имуществом.

- Формальные и неформальные правила могут быть не согласованы между собой. В этом случае люди будут действовать, руководствуясь неформальными правилами. Формальные и неформальные правила при этом существуют как параллельные системы общественного контроля, действующие независимо друг от друга. Неформальные правила могут полностью контролировать поведение людей, не оставляя места для правила формального, поэтому выбор того или иного формального правила никак не повлияет на их поведение. При подобном типе взаимодействия правил любые попытки

усовершенствовать формальное правило приведут к ненужной трате ресурсов.

- Формальные правила могут противоречить неформальным, находиться с ними в конфликте. В этом случае неформальные правила подталкивают людей к сопротивлению правилам формальным. Подобное состояние конфликта между различными группами правил наиболее отрицательно сказывается на развитии экономики или организации, поскольку в этом случае значительно возрастают издержки контроля и принуждения к исполнению формальных правил. Примером здесь может служить формальное правило, обязывающее людей сообщать о незаконных действиях своих коллег, которое вступает в противоречие с правилом неформальным, осуждающим доносы на сослуживцев и обязывающим хранить молчание.

Другим примером могут служить попытки законодательно запретить практику чаевых, которая начала складываться на рубеже XIX и XX столетий. Обычай давать чаевые считался унижительным, безнравственным и рассматривался как удар по демократии, поэтому по всей Америке законодательные органы штатов принимали законы, нацеленные на устранение этой практики и объявлявшие дачу чаевых судебным-наказуемым проступком, однако к 1916 г. эта практика окончательно утвердилась в американском обществе. В настоящее время годовой объем чаевых только в ресторанах Америки составляет 26 млрд. долл., в год.

В 2013 г. в России был принят Закон о запрете курения. Возможно, российское общество согласится с предложенными правилами и в действие вступит неформальный механизм принуждения к соблюдению установленного государством правила. Однако не исключено, что многие положения закона будут отвергнуты и, если они не

будут подкреплены контролем со стороны всего общества, в России появится еще один закон, который не обязательно выполнять: ведь контроль со стороны государства за строгим выполнением закона потребует весьма значительных усилий и средств. Именно так произошло в некоторых европейских странах, например в Болгарии и Испании, где попытки ужесточения правил, запрещающих курение в общественных местах, неизменно терпели неудачу.

На основе описания всех вышеизложенных сторон, ответственных за соблюдение формальных и неформальных правил и норм можно составить систему общественного контроля. Для этого мы воспользуемся классификацией, предложенной Робертом Элликсоном (табл. 1.16)

Таблица 1.16. – Система общественного контроля

<b>Кто контролирует соблюдение правил?</b>	<b>Правила</b>	<b>Наказание</b>	<b>Система контроля</b>
Первая сторона	Личная этика	Угрызания совести, чувство вины	Самоконтроль
Вторая сторона	Контракты	Наказание, осуществляемое пострадавшей стороной	Контроль со стороны того, кому в рамках контракта дано обещание

Третья сторона: 1) Сообщество людей	Нормы, принятые в сообществе	Наказание, осуществляемое членами сообщества	Неформальный контроль
2) Организация	Правила, принятые в организации	Принуждение со стороны организации	Контроль со стороны организации
3) Государство	Законы	Принуждение со стороны государства	Правовая система

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

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

Контроль третьей стороны отличается от контроля, осуществляемого второй стороной, тем, что в этом случае действуют правила, на которые контролируемое лицо не давало явного согласия, а санкции применяют субъекты, не принимавшие участия в исходном взаимодействии. Третьей стороной могут быть члены какого-либо сообщества, организации или государство. Стороны, осуществляющие принуждение, весьма разнообразны. Они могут включать в себя правовую систему государства, фирмы, католическую церковь, международную спортивную федерацию, Всемирную торговую организацию и т.д. Издержки налагаются различными

способами. Например, государство делает это с использованием физического насилия (заключение в тюрьму), а католическая церковь путем отлучения от церкви. В рамках неформального контроля внутри определенного сообщества людей контролерами (т.е. лицами, которые следят за соблюдением правил) могут быть родственники, друзья, лица, передающие слухи о нарушителе, члены «комитета бдительности» и др.

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

## **Глава 2. Трансакционные издержки**

### **2.1. Определение понятия трансакционных издержек**

Трансакционные издержки ключевое понятие институциональной экономики. Институты, различные типы контрактов и деловых практик возникают как реакция на трансакционные издержки. Институциональная экономика использует сравнительный подход, предлагая сравнивать различные институциональные решения с точки зрения их относительных возможностей экономии трансакционных издержек.

Основной отличительной чертой неинституциональной экономической теории является идея о том, что совершение любой сделки связано с издержками (которые предполагаются положительными). Что такое трансакционные издержки? Чтобы понять это, сначала выясним значение слова «трансакция».

Трансакция – это обмен, отчуждение, присвоение прав собственности и свобод, принятых в обществе. Объектом обмена могут выступать как товары, деньги, так и юридические обязательства сторон, например, фьючерсные сделки.

Оливер Уильямсон предложил следующее определение этого понятия: «Трансакция имеет место тогда, когда товар или услуга переходит от заключительной точки одного технологического процесса к исходной точке другого, смежного с первым. Заканчивается одна стадия деятельности и начинается другая». В соответствии с этим подходом понятие трансакции применяется, когда ресурсы перемещаются физически, т.е. осуществляются «поставки» благ или услуг. Это могут быть поставки как внутри фирмы, так и на рынке, и мы можем говорить как о внутренних, так и о внешних трансакциях, или о внутрифирменных либо рыночных

транзакциях. Транзакция, таким образом, возникает, когда имеет место разделение труда (рис. 2.1.).



Рис. 2.1. Транзакция как социальная форма взаимодействия людей

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

Другое определение дал Джон Коммонс, экономист, представитель американского институционализма. Для него транзакция – это «отчуждение и приобретение индивидами прав будущей собственности на материальные объекты». Данное определение транзакции также имеет дело с передачей ресурсов, но уже в юридическом смысле. В нем говорится о передаче подтвержденных законом прав собственности.

Экономические транзакции являются лишь частью всей совокупности социальных транзакций, и экономический анализ интересуется не только экономическими транзакциями (рис. 2.2., 2.3). Социальные транзакции можно определить как социальные действия, необходимые для создания и

поддержания институциональных рамок, в которых осуществляется экономическая деятельность. Эти рамки включают в себя, как было показано выше, формальные правила, неформальные правила и механизмы принуждения к их соблюдению. И здесь особую роль играют политические транзакции.



Рис. 2.2. Классификация транзакций



Рис. 2.3. Характеристика транзакций



Трансакционные издержки это издержки, возникающие при осуществлении трансакций. Они складываются из затрат ресурсов и затрат времени на совершение сделки, а также из потерь, возникающих вследствие того, что был заключен неполный или неэффективный контракт.

Трансакционные издержки бывают столь велики, что препятствуют заключению сделки, поэтому их вообще не удается обнаружить. Как написали авторы одного исследования, проведенного в Великобритании, в ходе которого предпринимались попытки эмпирической оценки трансакционных издержек в некоторых отраслях, «трансакционные издержки это забавная штука: большая часть из них существует не в реальности, а в мирах, которым не удалось стать реальностью».

Одно из наиболее известных определений трансакционных издержек принадлежит Кеннету Эрроу (рис. 2.4.), американскому экономисту, получившему в 1972 г. вместе с Дж. Хиксом Нобелевскую премию по экономике. Эрроу назвал их издержками эксплуатации экономических систем и сравнил с трением в мире физическом: «Подобно тому, как трение мешает движению физических объектов, распыляя энергию в форме тепла, так и трансакционные издержки мешают перемещению ресурсов к тем пользователям, для которых они представляют наибольшую ценность, «распыляя» полезность этих ресурсов по ходу экономического процесса. Подобно тому, как каждому



Рис. 2.4. Кеннет Эрроу

известному физическому объекту придается такая форма, которая способствует либо минимизации трения, либо получению за счет него какого-либо полезного эффекта (колесо, например, служит и тому и другому), так фактически и любой институт возникает как реакция на присутствие транзакционных издержек для того, по-видимому, чтобы минимизировать их воздействие, увеличив тем самым выгоды от обмена. Наконец, следует заметить, что экономист, игнорирующий существование транзакционных издержек, будет сталкиваться с такими же трудностями при объяснении экономического поведения, с какими сталкивался бы физик, игнорирующий факт трения при описании движения физических объектов».

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

Ученый-экономист, игнорирующий существование транзакционных издержек, столкнется с такими же трудностями при объяснении поведения экономических агентов. Он не ответит на многие очень важные вопросы. Он не сможет, к примеру, объяснить, почему на протяжении длительного времени в некоторых странах существуют институциональные структуры, которые препятствуют экономическому росту, способствуют сохранению бедности и отсталости. Такой ученый-экономист не сможет объяснить, почему возникают нестандартные модели экономической организации:

вертикальная интеграция, франчайзинг и т.д. Он не сможет понять, как функционирует экономическая система, проанализировать все важные проблемы и получить основу для выработки рекомендаций в сфере экономической политики.

Джон Коммонс выделил следующие механизмы координации деятельности людей:

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

Использование любого из этих механизмов координации связано как с выгодами, так и с издержками; ни один из них не является бесплатным и не обладает бесспорным преимуществом по сравнению с другими механизмами. Мы можем сказать, выражаясь языком современной экономической теории, что все механизмы координации деятельности представляют собой субоптимальное решение (*second best*). «В реальной жизни люди сталкиваются с дилеммой, которая является дилеммой институционального выбора». Люди делают выбор, не только приобретая блага на рынке, но и принимая решение о том, какой из механизмов использовать для координации деятельности, и транзакционные издержки, присущие любому механизму координации, играют в этом выборе решающую роль.

Коммонс нигде точно не определяет содержание понятия «транзакционные издержки», однако он часто использует примеры, которые дают основания предполагать, что, говоря о транзакционных издержках, он имеет в виду прежде всего издержки использования ценового механизма. Современная неинституциональная теория утверждает, что транзакционные издержки присущи всем механизмам координации деятельности, и выделяет соответственно следующие виды транзакционных издержек:

- издержки использования рыночного механизма координации деятельности людей – рыночные транзакционные издержки;

- издержки внутри фирмы - управленческие, или бюрократические, которые возникают, когда управляющий пользуется правом давать указания внутри организации;

- политические транзакционные издержки – это издержки использования механизма государства. Они связаны с созданием и поддержанием институциональных рамок общества (издержки создания законов, поддержания механизмов защиты правил, установленных государством, и т.д.).

Из приведенных видов издержек можно выделить:

- «постоянные» транзакционные издержки, т.е. специфические инвестиции в создание данного институционального устройства;

- «переменные» транзакционные издержки, величина которых зависит от количества сделок или их объема.

Важнейшей особенностью транзакционных издержек считается то, что они допускают значительную экономию от масштаба: по мере того как объем выпуска в транзакционном секторе увеличивается, издержки, приходящиеся на одну сделку (удельные транзакционные издержки), падают.

## **2.2. Виды рыночных транзакционных издержек**

### **1) Издержки поиска информации об альтернативах сделки (поиск информации о цене и партнере).**

Информация об альтернативах сделки не является бесплатным благом. Ее получение требует времени, затрат материальных ресурсов и усилий. Кроме того, сбор информации может оказаться неэффективным. Можно найти более низкие

цены, если объездить большее число магазинов, но такое занятие окажется неэффективным, если принять во внимание затраты бензина, вашу усталость и альтернативные возможности использования времени, затраченного на поиск выгодного варианта. Если нам удастся сократить цену, которую мы платим за получение информации, появятся дополнительные возможности для обмена и его границы расширятся. Люди постоянно ищут и находят способы и средства экономии транзакционных издержек, создают механизмы, которые позволяют сократить их, в том числе транзакционные издержки получения информации об альтернативах сделки.

Когда информация о ценах или возможных партнерах собрана, ею может воспользоваться любое количество потенциальных покупателей. Вместо того чтобы самому объезжать магазины, вы можете приобрести информационные справочники или рекламные материалы, воспользоваться услугами различного рода посредников или специалистов (агентов по торговле недвижимостью, фирм по трудоустройству, рекламных агентств, спекулянтов билетами и т.д.), продающих информацию о ценах. Роль рекламы в экономии издержек поиска информации о продавцах Джордж Стиглер (рис. 2.5.) описал следующим образом: «Реклама... есть метод предоставления потенциальным покупателям знаний о продавцах. Очевидно, что этот инструмент очень важен для ликвидации неосведомленности, сравнимый по силе с использованием книги вместо



Рис. 2.5. Джордж Стиглер

устного доклада для передачи знаний. Маленькое пятидолларовое рекламное объявление в городской газете доходит почти до 25 000 читателей (в том смысле, что оно прочитано), или 50 читателей за 1 цент; даже если крошечная часть этих читателей является потенциальными покупателями (или продавцами), их экономия на поиске по сравнению со случаями использования неквалифицированных советов может быть поразительной». Выгоды, которые при этом возникают, делятся между тем, кто приобретает информацию, тем, кто ее предоставляет и обществом в целом, поскольку осуществляется более эффективное распределение ресурсов.

Производитель, так же как и покупатель, заинтересован в сокращении издержек поиска. Затраты на поиск – это затраты на покупку, поэтому с увеличением разброса цен и, следовательно, затрат на поиск приемлемой цены, снижается потребление самого блага. Поэтому продавцы товаров известной торговой марки могут устанавливать единые цены. Устраняя разброс цен, который может быть показателем неосведомленности покупателя на рынке, продавцы тем самым сокращают затраты покупателя на поиск цены.

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

детали обнаружит тенденцию быть более дорогостоящей, чем весь продукт».

Поиск информации о партнере, так же как поиск информации о цене, не является бесплатным. Поиск подходящего партнера предполагает в том числе выяснение его репутации и материального положения, что может быть связано со значительными издержками. Эти издержки включают в себя как прямые затраты (на рекламу, визиты к потенциальным клиентам и т.д.), так и косвенные, которые возникают при создании организованных рынков (бирж, ярмарок и пр.). К этой категории рыночных трансакционных издержек относятся также издержки коммуникации между партнерами (почтовые расходы, оплата телефонных разговоров и расходы на торговых представителей). Поиск партнеров ведется как продавцами, так и покупателями. На рынке труда работодатели дают объявления о вакансиях, посылают заявки в службы занятости, производят тестирование и отбор кандидатов. Те, кто ищет работу, опрашивают друзей, становятся на учет в службах занятости, рассылают свои резюме, посещают или обзванивают фирмы.

## **2) Издержки измерения количественных и оценки качественных характеристик блага.**

Люди будут совершать обмен только в том случае, если считают, что благо, которое они получают, имеет для них большую ценность, чем благо, с которым они расстаются. Но чтобы быть в этом уверенным, необходимо оценить характеристики обмениваемых благ. Некоторые измерения осуществить достаточно легко, в то время как измерение других характеристик связано со значительными трудностями. Например, легко определить вес яблока, так как взвешивание – достаточно точная операция, осуществляемая обычно с небольшими затратами. Единая система мер и весов позволяет существенно снизить издержки измерения количества блага. А

вот вкусовые качества этого яблока могут стать для нас сюрпризом, и не всегда приятным. Потенциальные ошибки при взвешивании и определении других характеристик допускают возможность обмана со стороны продавца, и поэтому требуют от покупателя принимать определенные меры предосторожности. Но при этом происходит увеличение транзакционных издержек обмена. Издержки оценки качественных характеристик блага могут быть настолько велики, что совокупные издержки измерения превысят выгоду от данного блага, что приведет к его обесцениванию.

Измерение качественных характеристик блага проводится до тех пор, пока предельные издержки измерения не сравняются с предельными выгодами от измерения. Поэтому некоторые характеристики блага остаются невыявленными и неизмеренными. К примеру, контракт между фермером-арендатором и собственником земли включает в себя условие о размере участка, сдаваемого в аренду, и цене за акр земли. Но такие характеристики, как влажность или качество почвы, измерить слишком сложно, поэтому в формальный контракт они не включаются. Во многих случаях оценка качественных характеристик товара или услуги сопряжена с большими издержками, чем поиск цены этого продукта.

Стандартная экономическая теория имеет дело только с двумя характеристиками – количеством блага и его ценой. В условиях полной информации все разнообразные характеристики блага можно было бы измерить и оценить без издержек, поэтому стандартная экономическая теория до недавнего времени не придавала значения качественным характеристикам обмениваемых благ. Неоклассическая теория предлагает обойти проблему различий в качестве товаров, рассматривая два товара одного и того же вида, но различного качества как два разных товара. Транзакционные издержки



оценки качественных характеристик блага при этом не учитываются, поэтому и форма организации сделки, выбор типа контракта не имеет никакого значения.

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

В экономической литературе выделяются три категории товаров или услуг, которые различаются в зависимости от транзакционных издержек оценки качества, возникающих в процессе их обмена:

1. Блага, оцениваемые в ходе поиска (*search goods*), их называют поисковыми или исследуемыми товарами.
2. Блага, оцениваемые опытным путем, их иногда называют также экспериментальными или опытными товарами (*experience goods*).

Качество поисковых товаров можно установить путем осмотра, предшествующего покупке, тогда как измерить качество экспериментального блага можно только в процессе потребления этого блага.

Примером экспериментальных благ могут служить консервы. Одежда – пример товара, в котором преобладают характеристики, определяемые в процессе покупки, т.е. поисковые характеристики.

3. Третья категория благ – это товары, которые американские экономисты М. Дарби и Е. Карни назвали «доверительными товарами» (*credence goods*).

Отличительная особенность «доверительных» товаров заключается в том, что покупатель сам не знает, какого качества товар или услуга ему нужны. После проведения диагностики продавец-эксперт лучше, чем сам покупатель, будет осведомлен об этом. У продавцов «доверительных» товаров появляются сильные стимулы к тому, чтобы предлагать те товары и услуги, в которых покупатель не нуждается.

Показать, какие сложности с оценкой качества доверительных благ возникают у покупателя, можно с помощью следующего примера (табл. 2.1.). Молодой мотоциклист попал в аварию и сломал ногу в лодыжке. Врач может предложить ему просто наложить гипс или же сделать операцию. Молодой человек не знает, какое лечение ему необходимо, но это известно врачу. Представим полезность молодого человека от полученного им блага – медицинской услуги – в виде матрицы. Лечение С1 – это наложение гипса на сломанную ногу, которое не требует больших затрат; лечение, обозначенное как С2 – дорогостоящая операция. Если пациент получает желаемый результат – сломанные кости срастаются и он снова здоров – его полезность составит  $v$ , если же он не получает желаемый результат сломанные кости срастаются неправильно и у него остаются проблемы со здоровьем, его полезность будет равна 0.

Таблица 2.1. – Ситуация «Медицинская услуга» как пример сложности оценки качества доверительного блага

Полезность пациента		Пациенту требуется	
		Лечение С1	Лечение С2
Пациент получает	Лечение С1	$v$	0
	Лечение С2	$v$	$v$

В случае с доверительными товарами могут возникнуть следующие проблемы. Если пациент получит недостаточное лечение (ему необходимо лечение С2 – операция, а он получает лечение С1 – наложение гипсовой повязки), его полезность будет равна нулю. Пациент может получить дешевую услугу С1, но оплатить лечение как С2. И наконец, пациент может нуждаться в недорогом лечении С1, но врач советует ему сделать операцию по цене С2 и пациент, не зная, насколько эта операция ему необходима и доверяя рекомендациям врача, соглашается на нее. В последних двух случаях, так же как и в случае, когда пациент получает то лечение, которое ему требуется, полезность пациента составит  $v$ . Если пациент заплатил за лечение, которое он не получил, он может выявить ошибку или обман со стороны врача. Взимание оплаты за лечение или ремонт, который не был реально произведен, становится возможен, если покупатель не может проконтролировать предоставленную услугу. Однако наибольшую сложность для пациента представляет тот случай, когда он сам должен дать согласие на операцию, полагаясь на информацию, предоставленную врачом, у которого могут быть стимулы к тому, чтобы убедить пациента выбрать товар более высокого качества, за который он возьмет более высокую плату. Только будучи специалистом в данной области, покупатель сможет сам произвести диагностику и определить, какого качества услуга ему требуется.

Итак, молодой человек, не обладая медицинскими знаниями, должен полагаться на информацию, предоставленную врачом. Получение товара более высокого качества ничего не добавляет к полезности пациента, она по-прежнему составляет лишь  $v$ . После получения блага или услуги покупатель может только сказать, по-прежнему присутствует проблема либо она устранена. Если проблема устранена,

покупатель не может определить, получил он товар либо услугу надлежащего или слишком высокого качества.

Проблемы с оценкой качества доверительных благ возникают на рынках диагностики и лечения, ремонтных работ, услуг такси и т.д. Если вы оказались в незнакомом городе и берете такси, таксист может выбрать окольный путь, чтобы получить большую плату за свои услуги. Вы впервые в этом городе и вынуждены доверять незнакомому таксисту, а у него будут сильные стимулы к предоставлению вам платной услуги более «высокого» качества в виде экскурсии по городу.

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

Эти издержки сбора информации с точки зрения всего общества будут рассматриваться как потери, ведь они не увеличивают совокупное богатство общества, а благо все равно перейдет к тому лицу, которое ценит его наиболее высоко. Вот только цена, о которой договорятся стороны, будет зависеть от степени информированности каждой из них. Если информация не воздействует на производство блага или размещение ресурсов, то она служит лишь цели пере-распределения богатства в пользу более информированной стороны. Мы

назовем эту информацию перераспределительной. Затраты на поиск подобного рода информации приводят к уменьшению совокупного богатства общества.

Избыточное производство информации имеет место в следующих случаях:

- сбор информации осуществляет не та сторона, которая может сделать это наиболее эффективно;
- происходит дублирование производства информации, когда ее сбором занимаются обе стороны;
- информация производится преждевременно, т.е.

до того момента, когда она станет необходимой для принятия решений о размещении ресурсов. Примером может служить сбор информации о погоде будущим летом. Информацию такого рода американский экономист Джек Хиршлейфер (рис. 2.6.) назвал «предвидение» (*«foreknowledge»*). Как только наступит лето, о погоде станет известно всем, но можно пытаться получить эту информацию заранее, чтобы выиграть при заключении сделки.



Рис. 2.6. Джек Хиршлейфер

Способы сокращения издержек измерения качества.

1) Гарантии. Как правило, измерение качества товара производитель осуществляет либо заранее, либо в момент обмена. Но зачастую он это делает автоматически. Кроме того, издержки измерения некоторых благ можно снизить, если измерять качественные характеристики блага в процессе его эксплуатации. Это относится к экспериментальным благам. Существенная экономия издержек измерения качественных характеристик блага становится

возможной, если предоставить их измерение покупателю, который будет делать это в процессе потребления. Производителю порой бывает трудно определить, какой из продуктов обладает дефектами. Потребитель может получить эту информацию с минимальными издержками, просто пользуясь приобретенным благом. В этом случае измерение является бесплатным побочным продуктом эксплуатации блага. Побудить покупателя согласиться на это измерение в процессе потребления и отказаться от измерения качества при покупке блага можно с помощью инструмента гарантии. Если на товар не предоставляется гарантия, покупатель будет проверять несколько образцов, прежде чем сделать выбор. Этого чрезмерного измерения можно избежать при предоставлении гарантии.

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

2) Контракты с долевым участием. Контракты с долевым участием (*share contracts*) используются в тех случаях, когда измерение качества *ex ante*, т.е. до покупки, затруднительно для обеих сторон. Например, авторский гонорар малоизвестных писателей устанавливается в виде определенного процента от суммы продаж. В момент заключения контракта возможный спрос на книгу и общий

доход от ее продаж неизвестны ни продавцу, ни покупателю. Если бы оплата малоизвестных авторов осуществлялась в виде единовременно выплачиваемой суммы, весь риск возлагался бы на издателей. Но издатели обычно издают книги многих авторов. Это означает, что они достаточно диверсифицированы и выплата единовременной суммы лишь в незначительной степени повысит риск их операций. Поэтому если бы их желанием было уменьшение риска, они выкупали бы у авторов права на книгу, а не заключали бы контракт с долевым вознаграждением.

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

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

3) Торговая марка. Продажи под торговой маркой (*brand name*) используются в тех случаях, когда трудно осуществить как измерение в момент покупки, так и предоставление гарантий по обмену или ремонту некачественных товаров. Фирменное название товара подает сигнал о том, что производитель не допускает отклонений в качестве выпускаемого товара и осуществляет контроль качества на стадии производства, поэтому потребители могут полагаться на производимые им измерения.

Производитель консервов, который каждый год меняет качество консервированного горошка (размер горошин и их вкус), заставит покупателей каждый раз заново проводить оценку качества товара. Но если известно, что этот производитель осуществляет строгий контроль качества, то издержки измерения покупателей будут значительно ниже. Репутация производителя консервов гарантирует в данном случае, что продукт будет оставаться однородным и хорошего качества. Производитель несет издержки, связанные с



созданием и поддержанием репутации, он контролирует качество и стремится поддерживать определенный его уровень даже в неблагоприятных условиях, когда внешние обстоятельства, казалось бы, должны заставить его пойти на снижение качества. Производитель идет на эти затраты. Ведь если покупатель обнаружит снижение качества, под ударом окажется репутация фирмы и ее потери будут намного больше, чем экономия на поддержании качества товара. Чем труднее измерить качество блага в момент обмена и чем сложнее выдать на него гарантию, тем более широко будут использоваться фирменные знаки при продаже этого товара.

Товар можно определить как неоднородный, если его потребители будут затрачивать ресурсы, отбирая лучшие экземпляры из числа таких же товаров, на которые установлена единая цена. Способы продажи неоднородных товаров: «сокрытие информации» или «кот в мешке».

### **3) Издержки ведения переговоров и заключения контракта.**

Издержки этого типа могут быть весьма значительными. Стороны должны договориться о цене, количестве и качестве продукции, времени поставки и форме платежа, а также о распределении выгод и потерь в случае возникновения непредвиденных обстоятельств. Эти издержки могут проявляться в виде времени, затраченного сторонами в процессе переговоров; потерь, возникающих вследствие ошибок при заключении договоров или их плохого оформления; затрат на оплату услуг юристов-консультантов и нотариуса.

Сократить издержки ведения переговоров и подписания контракта можно, используя стандартные или типовые договоры. Для фирмы, которая заключает однотипные соглашения с миллионами клиентов в год, гораздо дешевле составить один контракт с вариантами, которые охватывали бы

различные категории клиентов, чем каждый раз составлять договор по очередной сделке. Например, ремонтная мастерская (или фирма, сдающая в аренду автомобили, или фирма, предоставляющая услуги по чистке одежды) не обсуждает каждый раз с клиентом условия контракта, а использует формуляры, в которых заранее определены все условия соглашения между фирмой и клиентом, и клиенту остается только присоединиться к предложенному договору в целом. Здесь действует принцип «присоединяйся или уходи». Правовые системы многих стран с подозрением относятся к договорам подобного рода, поскольку условия этих договоров похожи на принуждение. В германском праве они называются «*diktierte Veitrag*» – продиктованный договор, в английской практике их называют договором присоединения – «*contracts of adhesion*». Договор присоединения – одна из важных новелл Гражданского кодекса РФ (п. 1 ст. 428). Конечно, часто такими договорами пользуются фирмы, занимающие монопольное положение в определенной сфере. Но у этих договоров есть преимущества с точки зрения эффективности, поскольку они позволяют существенно экономить транзакционные издержки ведения переговоров и заключения контрактов.

Проблема дележа общей выгоды от обмена. Если на переговоры затратить слишком много времени и ресурсов, может быть растрчена вся выгода от сделки. Стороны могут значительно выиграть, если им удастся заключить сделку, но торги в основном идут по поводу того, как поделить эту общую выгоду от обмена (*cooperative surplus*).

Предположим, Джон хочет продать машину за 2000 долл., а Смит – купить ее за 3000 долл. Если сделка будет заключена, обе стороны выиграют от обмена. Допустим, они договорились о цене 2500 долл. Общая выгода от обмена в нашем примере составит 1000 долл. Она будет складываться из

500 долл., которые выиграет Джон при заключении сделки (разница между минимальной ценой, по которой он был готов продать машину, и той, о которой они договорились со Смитом) и 500 долл., которые выиграет Смит (разница между ценой, о которой они договорились с Джоном, и максимальной ценой, которую он готов был заплатить). В этом случае общая выгода от обмена делится поровну, но она может быть поделена и иначе. Например, при цене 2750 долл. Джон выигрывает 750 долл., а Смит – лишь 250 долл. Проблема возникает потому, что Смицу неизвестна та минимальная цена, по которой Джон готов продать свою машину (*reservation price*), а Джону неизвестна та максимальная цена, которую может заплатить Смит. Эти величины представляют собой частную информацию сторон. Но почему партнеры по переговорам не раскрывают эту информацию, ведь тогда они затратили бы меньше времени на переговоры и их чистый выигрыш в результате раскрытия информации был бы больше?

Оказывается, раскрытие частной информации при переговорах – это социальная дилемма. Достижению договоренности между сторонами может помешать особенность человеческой природы, которую подчеркивал английский философ XVII в. Т. Гоббс. Он считал, что люди достаточно редко бывают настолько разумны, чтобы прийти к соглашению о том, как разделить общую выгоду от обмена. При переговорах выгодно скрывать информацию о той минимальной или максимальной цене, которую сторона готова принять или заплатить. Если вы хотите купить подержанный автомобиль, вряд ли лучшей стратегией при переговорах будет раскрытие информации о том, сколько вы готовы заплатить за него.

Чтобы показать суть этой социальной дилеммы, рассмотрим гипотетический пример с двумя игроками, ведущими переговоры, каждый из которых стремится создать

себе репутацию человека, не идущего на компромисс. В матрице (табл. 2.2) представлены выигрыши сторон в этой игре. Каждый из игроков может выбрать одну из двух переговорных стратегий: жесткую, которая означает, что он не идет на уступки, и мягкую, выбрав которую, он проявляет готовность идти на уступки. Если игрок А выбирает жесткую стратегию, он получит выигрыш 3 или 10 в зависимости от того, какую стратегию выберет игрок В. Если А предпочтет мягкую стратегию, он получит выигрыш 0 или 6 в зависимости от стратегии В. Но какую бы стратегию ни выбрал В, для А более выгодна жесткая стратегия, поэтому А всегда выбирает жесткую. Те же самые рассуждения применимы и к В. Поскольку оба игрока выбирают жесткую стратегию, их выигрыш будет по 3, в то время как если бы они оба выбрали мягкую стратегию, выигрыш каждого из них составил бы 6. Высказывание норвежского экономиста Л. Йохансена наилучшим образом характеризует исход этой игры: «Торгам присуща тенденция к элиминированию потенциальных выигрышей, которые являются целью переговоров».

Таблица 2.2. – Ситуация «Ведение переговоров»

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

Для того чтобы снизить издержки ведения переговоров, уменьшающие общую выгоду сторон от заключения контракта, необходимо устранить «распределительный аспект переговоров», т.е. преобразовать торги в координационную игру. Но для этого необходим

институциональный механизм, который диктовал бы условия контракта. Одним из таких институциональных механизмов может быть конкурентный рынок, который позволяет определить цену обмениваемого блага и лишает стороны возможности высказывать угрозы. В качестве другого механизма может выступать принудительное вмешательство третьей стороны. У Гоббса в качестве третьей стороны выступает правитель, который обладает неограниченной властью по отношению к сторонам конфликта. Без принуждения с его стороны жизнь людей была бы «одиока, бедна, беспросветна, тупа и кратковременна».

Способы снижения издержек проведения переговоров.

Вспользуемся еще одной игрой, которая носит название «конфликт полов» («*the battle of sexes*») и которая поможет нам при обсуждении стратегий, способных сделать переговоры более успешными и снизить транзакционные издержки, вызванные торгами в ходе переговоров (рассмотрено).

Как в данном случае может осуществляться координация? Здесь возможно несколько решений:

- попросить нейтральную третью сторону принять решение;
- просто бросить монетку;
- один из игроков может выбрать стратегию по

Штакельбергу.

Равновесие по Штакельбергу достигается, когда лидер играет лучшую стратегию, зная, что другой игрок выберет лучший ответ на его ход.

Рассмотрим некоторые методы, позволяющие сократить транзакционные издержки переговоров.

- Использование агентов для проведения переговоров. Агенту можно дать инструкции, которые невозможно или очень

сложно отменить, причем эти инструкции и невозможность их изменения должны быть известны другой стороне. Этот способ, например, действует применительно к главным управляющим, которые выступают в роли агентов, действуя в соответствии с решением, принятым советом директоров (принципалом).

В случае, когда переговоры ограничены жесткими временными рамками, можно передавать предложение с посыльным, и если общение между посыльным и его заказчиком невозможно, угроза срыва переговоров будет надежной.

Кроме того, агента можно использовать в качестве принципала, при этом структура стимулов у агента и принципала должна быть различной. Данный способ используется в страховании автомобилей. Частное лицо при урегулировании конфликта не может столь же эффективно, как страховая компания, угрожать судебным иском, в случае если его предложение не будет принято. А страховая компания вынуждена приводить свои угрозы в исполнение для поддержания репутации, которая важна для решения подобных споров в будущем.

- Публичность против секретного характера переговоров. Действенный способ создания достоверной угрозы – отдать в залог свою репутацию. Профсоюз, который работает на нескольких заводах и делает свое отступление публичным, ставит под удар собственную репутацию. Тем самым для другой стороны становится очевидно, что этот профсоюз не способен к серьезным компромиссам. Но для создания надежной угрозы в подобном случае необходимым условием является публичность.

- Одновременное проведение переговоров. Если компания скупает у домовладельцев участки земли для строительства торгового центра, кто-то из землевладельцев может запросить слишком высокую цену, считая, что его

участок имеет ключевое значение для реализации проекта. Компания может воспользоваться ценовыми условиями под названием «режим наибольшего благоприятствования». В контракте с каждым из домовладельцев она предусмотрит условие, в соответствии с которым, если она заплатит более высокую цену одному из продавцов, ей придется заплатить такую же цену всем другим продавцам. Все домовладельцы поймут, что компания не может согласиться на более высокую цену, поскольку для нее это будет слишком дорогостоящим. Такое условие контракта создаст надежную угрозу, что покупатель не откажется от своего варианта договора при проведении переговоров. Но в этом случае и первоначальное предложение, и окончательный результат должны быть известны общественности. Если переговоры проходят в атмосфере секретности, использовать подобный способ становится невозможно.

#### **4) Издержки контроля за соблюдением контракта со стороны партнеров по сделке и предупреждения оппортунистического поведения партнеров.**

Этот вид издержек имеет критическое значение для развития экономики, так как они являются основным препятствием на пути специализации и разделения труда. Если бы в процессе исторического развития не возникли многообразные механизмы защиты контрактов, то обмен, прежде всего его сложные формы, при которых передача денег и товара не совпадают во времени и пространстве, не смог бы развиваться. К наиболее важным механизмам защиты контракта и предотвращения оппортунистического поведения относятся правовая система и механизм репутации. Сюда же можно отнести различные механизмы страхования риска, которые позволяют снизить издержки, вызванные невозможностью

заключить полностью специфицированные договоры. Прежде чем рассматривать эти механизмы более подробно, необходимо выяснить, что такое оппортунистическое поведение.

Оппортунистическое поведение можно определить как поведение индивида, который стремится получить одностороннюю выгоду за счет партнера, уклоняясь от соблюдения условий контракта (рис. 2.7.).

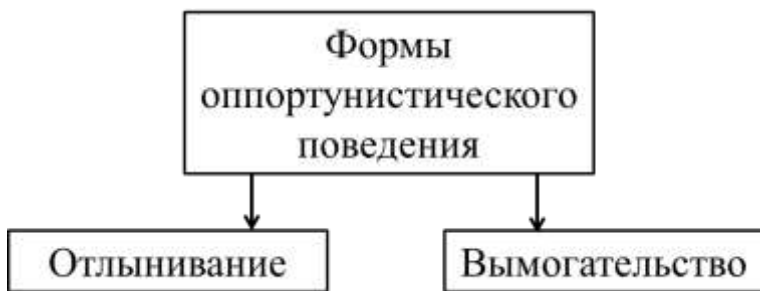


Рис. 2.7. Формы оппортунистического поведения

Понятие «оппортунистическое поведение» было введено в экономическую литературу Оливером Уильямсоном. Стандартная экономическая теория предполагает простую степень следования собственной выгоде. Экономические агенты не обманывают, поскольку обман просто невыгоден, о нем сразу же становится известно другим игрокам, а издержки наказания предполагаются равными нулю. Уильямсон построил свою теорию, получившую название «экономическая теория транзакционных издержек», на другой поведенческой предпосылке. Люди склонны вести себя оппортунистически, т.е. следовать собственной выгоде, используя для ее достижения все доступные им средства, в том числе обман и вероломство. Это сильная степень следования собственной выгоде, но именно она, по мнению Уильямсона, в большей мере соответствует



тому, как люди ведут себя в хозяйственной жизни. Во всяком случае, никто из экономических агентов не может быть уверенным до конца, что партнер не воспользуется его уязвимым положением, например, при изменении обстоятельств. Наконец, некоторые теории пользуются предпосылкой о слабой степени следования собственной выгоде, которая проявляется в подчинении личных интересов человека интересам общества. Такое поведение предполагается в утопических теориях.

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

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

одновременно. Гоббс рассматривал эти две формы отсутствия безопасности как неотделимые друг от друга, однако в жизни относительная безопасность владения может сочетаться с отсутствием защиты контракта.

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

Необходимым условием реализации обмена, имеющего последовательный, а не одновременный характер, является создание надежных обязательств, а это становится возможным, если надежной будет угроза санкций за невыполнение контракта. В «естественном состоянии» стороны, которые хотели бы совершить неодновременный обмен, должны полагаться на частные механизмы защиты контракта, обеспечивающие надежность обязательств сторон. Если рассматривать защиту контракта в условиях, когда нет третьей стороны, способной гарантировать его исполнение, можно выделить четыре идеальных механизма защиты контракта: «заложник» (*hostage*), обеспечение (*collateral*), самовыполняющееся соглашение (*self-enforcing agreement*) и,

наконец, эмоциональное и психологическое объединение сторон (*emotional union*), при котором ни одна из сторон не может отделить свои интересы от интересов другой стороны.

«Заложник». Это нечто представляющее ценность для игрока В, который передает «заложника» игроку А; «заложник» будет возвращен игроку В, как только тот исполнит свое обязательство перед А. «Заложник» будет действенным, даже если не представляет ценности для А или А не может его продать. Важно, чтобы он имел ценность для В, именно это отличает «заложника» от обеспечения.

Уильямсон приводит в связи с этим аналогию с королем – отцом двух дочерей, любимых им одинаково сильно. Одна из дочерей красавица, а другая безобразна. Кого из них должен выбрать король, чтобы отдать в качестве заложницы? Он должен выбрать безобразную дочь, поскольку она не будет привлекательной для лиц, взявших ее в качестве заложницы. Точно так же «заложник» не должен представлять прямой ценности для стороны, которой он передается. Поэтому оптимальным будет залог типа «безобразная принцесса», который высоко оценивается стороной, его предоставившей, но не имеет ценности для стороны, его удерживающей.

Если игрок В не исполняет свои обязательства, игрок А может угрожать уничтожением «заложника», и это удержит В от несоблюдения соглашения. «Заложник» даже может не передаваться игроку А, а оставаться у В. При этом защита контракта подобным способом будет надежной, если у А есть возможность уничтожить «заложника», который представляет ценность для В.

Однако с «заложником» могут возникнуть определенные проблемы. Передача «заложника» - это способ достижения одновременности обмена, которую невозможно достичь другими способами. «Заложник» действует как мостик

между двумя отдаленными друг от друга во времени моментами совершения действий и искусственно объединяет их. В этом смысле функция «заложника» – снова преобразовать обмен в бартер. Если по какой-то причине «заложник» не может быть возвращен в тот момент, когда В выполняет свое обещание, в таком случае В должен полагаться на обещание о возврате «заложника», данное ему игроком А, и теперь В оказывается в том положении, в каком находился А при заключении соглашения. В этом случае «заложник» не устраняет опасности оппортунистического поведения, которая таилась в исходной ситуации. Поэтому «заложник» должен обладать следующим свойством: он может быть возвращен игроку В в момент, когда тот исполняет свое обещание. Только такие «заложники» подходят для выполнения требуемых от них функций, поскольку могут обеспечить одновременное исполнение обещаний обеими сторонами контракта. «Заложник» не должен иметь рыночной ценности и представлять ценности для А, и А должен иметь сильное желание вернуть «заложника» игроку В, как только тот исполнит свое обещание.

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

Обеспечение. Игрок В может предоставить игроку А какое-то имущество в обеспечение своих обязательств перед

ним, и для того, чтобы это обеспечение могло полностью защитить А от нарушения обязательств со стороны В, ценность этого имущества должна быть равна ценности обещанного исполнения. Но в этом случае возникает проблема, которая является зеркальным отражением проблемы в случае с «заложником». Появляется риск оппортунизма со стороны игрока А – держателя обеспечения, который может захотеть присвоить его.

Самовыполняющееся соглашение, или «связывание рук». Стороны могут заключить самовыполняющееся соглашение, т.е. такое, в котором не предусмотрена защита контракта третьей стороной. Поскольку внешнего принуждения нет, соглашение, как правило, неявно, т.е. не зафиксировано в письменной форме. Каждая сторона соблюдает это соглашение до тех пор, пока ей это выгодно.

Самовыполняющееся соглашение это соглашение, в котором при нарушении одной из сторон его условий единственным выходом для другой стороны является его расторжение.

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

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

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

Объединение интересов сторон. Риск оппортунизма при обмене с неодновременным исполнением сторонами своих обязательств существует потому, что интересы сторон расходятся. Если бы этого расхождения не было, не возникал бы и риск оппортунистического поведения игроков. Примером соглашения, значительно снижающего опасности в процессе обмена, может служить заключение брака. Воюющие кланы или конкуренты в бизнесе могут посредством брака между членами своих семей усилить уверенность друг друга в будущем соблюдении каждым из них условий заключенного соглашения.

Данный способ защиты контракта отличается от трех рассмотренных выше, в которых предпринимались попытки предотвратить нарушение обязательств путем изменения соотношения издержек и выгод от нарушения контракта. Первые три способа предполагали расхождение интересов сторон. Последний, четвертый способ стремится побороть оппортунизм, устраняя независимое положение сторон. Можно сказать, что объединение интересов сторон уничтожает «естественное состояние», в котором они находились.

Однако и у этого способа есть ограничения и слабые стороны. Во-первых, полное объединение весьма редко становится возможным: сохраняя свою независимость, мы подвергаем себя риску обмана со стороны партнера, и поэтому будем пытаться дополнить наш союз с ним другими способами

защиты от нарушения обязательств. Во-вторых, в краткосрочном плане этот способ таит в себе особые опасности: пока личные связи не окрепнут и не станут достаточно надежными, ослабление других механизмов защиты контракта может повысить риски, а не снизить их. В то же время использование других способов защиты контракта может стать препятствием на пути союза, поскольку свидетельствует об отсутствии доверия.

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

Люди часто предпочитают иметь дело с теми, кого они хорошо знают. Репутацию можно рассматривать как важное средство обеспечения выполнения контрактных обязательств. Репутация может быть двусторонней и многосторонней. Обсуждая «самовыполняющееся соглашение», мы фактически рассматривали механизм двусторонней репутации, при котором сторона, чьи права были нарушены, отвечает на это нарушение прекращением сотрудничества. Каждый игрок говорит своему контрагенту по сделке: «Пока ты выполняешь соглашение, которое приносит нам те выигрыши, которые являются нашей целью, мы будем продолжать сотрудничать. Но если ты попытаешься воспользоваться преимуществом в краткосрочном периоде, ты будешь наказан». До тех пор пока наказание, включающее в себя потерю выигрыша от сотрудничества в будущем, представляется достаточно серьезным по сравнению с выгодами от обмана, ни одна из сторон соглашения не будет нарушать его, и это соглашение станет самовыполняющимся.

Чем ценнее будущее взаимодействие, тем надежнее будет механизм двусторонней репутации. Эффективность его работы зависит также от терпения экономических агентов (чем выше дисконтирующий фактор  $\delta$ , тем надежнее механизм репутации) и альтернативного дохода агента, который он может заработать в других сделках. С ростом альтернативного дохода эффективность сдерживания агента от обмана с помощью механизма двусторонней репутации убывает. Механизм двусторонней репутации будет достаточно эффективен на неактивном рынке (*thin market*), где действует небольшое число купцов и где агенту сложно найти замену своему купцу в случае обмана и последующего вслед за этим отказа купца продолжать сотрудничество. Обманщику на неактивном рынке придется долго ждать, пока распадется другая сделка и освободится партнер для установления с ним отношений.

В реальном мире, где степень терпения экономических агентов (т.е. их временные предпочтения) различается, игрок, находящийся в уязвимом положении и подвергающийся риску, захочет проверить нового партнера. Отношения начнутся с небольшого объема сделки. Возможно, потребуются невозвратные инвестиции со стороны игрока, который дает обещание (например, ему придется дарить подарок в самом начале отношений). Все это повышает издержки нарушения контракта. Можно сделать вывод, что механизм двусторонней репутации предоставляет только весьма ограниченную и достаточно дорогостоящую защиту контракта.

Механизм многосторонней репутации может поддерживать обмен в гораздо большем спектре ситуаций по сравнению с двусторонней репутацией. Он позволяет контролировать больше видов поведения, при нем лучше осуществляется обмен информацией и санкции по отношению к тем, кто обманывает. При механизме многосторонней



репутации агент, который должен оправдать доверие, сотрудничает не с одним купцом, а со многими. При многосторонней репутации важно, чтобы все купцы знали о прошлом поведении агента и чтобы все купцы учитывали его прошлое поведение при принятии решений о найме этого агента. Это означает, что агент, обманувший в прошлом периоде, не должен быть нанят ни одним купцом, т.е.  $h_c = 0$ . Санкции при механизме многосторонней репутации осуществляют и те купцы, которые не были обмануты нечестным агентом. Каждый купец распространяет информацию о нарушении и в свою очередь ожидает получение информации от других игроков.

Итак, мы видим, что механизм многосторонней репутации более действенен с точки зрения сдерживания оппортунистического поведения по сравнению с механизмом двусторонней репутации. Однако для его нормального функционирования необходимо решить ряд проблем.

– Во-первых, иногда бывает трудно установить, действительно ли одна из сторон вела себя недобросовестно. Стороны могут иметь различное представление о том, что является правильным и достойным. Между сторонами контракта может возникнуть спор, который обычно разрешается в суде. В простой модели репутации все аутсайдеры по отношению к данной сделке (при выполнении которой возник этот спор) должны принять решение о том, какая из сторон виновна в нарушении контракта, и сделать соответствующие выводы о репутации сторон. Издержки и сложности принятия подобных решений, необходимость в которых возникает постоянно, могут подорвать эффективность системы доверия, основанной на механизме репутации. Поэтому появляются разнообразные институты и практика, предназначенные решить эту проблему и поддержать действие механизма репутации.

– Во-вторых, при механизме многосторонней репутации возникает проблема распространения информации об обмане. Чем больше группа, в которой сделки поддерживаются механизмом многосторонней репутации, тем сложнее становится распространение информации среди всех ее членов, и действенность механизма репутации снижается.

– В-третьих, эффективность механизма многосторонней репутации может быть подорвана появлением «безбилетников», которые отказываются участвовать в применении санкций к нарушителям. Простое предоставление информации об обманщиках может быть недостаточным для сдерживания оппортунистического поведения, если наказание обманщиков связано со значительными издержками.

Санкции должны осуществлять все члены сообщества, иначе механизм репутации не будет действовать. А члены сообщества или отдельные группы могут иметь свои собственные интересы, и если применение санкций требует слишком больших издержек, люди могут отказаться подчиняться правилам игры – не осуществлять наказание стороны, нарушившей обязательство, и механизм репутации перестанет действовать. Поэтому только лишь многостороннего механизма репутации может быть недостаточно для того, чтобы обеспечить действенность санкций за нарушение принятых обязательств, и возникает необходимость в специальной организации, поддерживающей механизм репутации с помощью положительных или отрицательных стимулов, которые она будет создавать для своих членов.

#### **5) Издержки защиты контракта от посягательств третьей стороны.**

Высокие издержки защиты контракта от третьей стороны могут ограничивать взаимовыгодный обмен или препятствовать ему. В качестве третьей стороны могут

выступать как пираты, разбойники, так и само государство в случае нелегальной торговли. Защита может быть частной либо осуществляться государством. Защита со стороны государства позволяет достигать экономию от масштаба. Люди платят налоги, а учрежденные государством органы осуществляют защиту контрактов от третьей стороны.

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

### **2.3. Трансакционные издержки и основные типы экономического обмена**

В соответствии с принципом трансакционных издержек можно выделить три основных типа экономического обмена.

Первый тип – персонализированный обмен – был господствующим на протяжении большей части экономической истории. Он основан на мелком производстве и местной торговле. Участники такого обмена достаточно часто совершают сделки между собой, поэтому им хорошо известны характеристики друг друга и обмениваемых благ. Обман и нарушение взятых на себя обязательств встречаются редко,

поскольку они просто невыгодны. Институциональная структура этого типа обмена основана не на правилах, зафиксированных в писаном законе, а на неформальных правилах, культурной однородности участников обмена и общих культурных ценностях. Необходимости в защите контрактов третьей стороной при этом типе обмена не возникает. Трансакционные издержки при этом типе обмена низкие, однако трансформационные издержки высоки, так как специализация производства и разделение труда определяются границами местного рынка.

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

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

При этом типе обмена существенно возрастают трансакционные издержки оценки качественных характеристик благ и возникает проблема обеспечения выполнения условий контракта, поскольку эффективность механизма репутации снижается. Пока объем торговли остается небольшим, купцы путешествуют со своими товарами сами, поскольку полагаться на личного агента было опасно: он мог исчезнуть с капиталом или обмануть купца, осуществляя сделки на отдаленных

рынках, где его было трудно проконтролировать. Здесь возникают проблемы контроля поведения агента и ведения переговоров и защита собственности и контрактов по пути и в чужой стране.

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

И наконец, третий тип обмена – это неперсонализированный (обезличенный) обмен с защитой третьей стороной - государством. В современном сложном обществе с развитыми специализацией и разделением труда каждый человек выполняет узкоспециализированную функцию и зависит от других людей, которые обеспечивают его необходимыми товарами и услугами. Снижению транзакционных издержек в этом сложном обществе служат сложные и многообразные институциональные структуры, которые налагают ограничения на участников обмена. Создание институциональной структуры требует значительных средств, но удельные транзакционные издержки при этом не столь

велики, поскольку число сделок значительно увеличивается за счет расширения рамок обмена, и удельные транзакционные издержки падают. Наиболее значительная экономия средств достигается за счет того, что за исполнением контрактов следит третья сторона — государство, которое устанавливает права собственности и следит за соблюдением контрактов. Однако защита со стороны государства никогда не бывает идеальной, и стороны пользуются любой возможностью сделать деловые отношения менее обезличенными и более персонализированными. В современном мире сосуществуют все три типа обмена. Более простые формы обмена не исчезли, и в различных частях света встречается локальная торговля.

В сельских областях отношения между людьми персонализированы, и информация о поведении отдельных лиц достаточно быстро становится известной. В результате проблемы со стимулами к поддержанию автомобиля в исправном состоянии и его техническому обслуживанию водителем не столь важны, потому что поведение водителя легко проконтролировать, и транзакционные издержки, в том числе издержки контроля поведения водителя, низкие. В этих условиях соображения риска доминируют над соображениями, связанными со стимулами, и контракты с долевым участием будут наиболее подходящим типом соглашения между владельцем автомобиля и водителем. В соответствии с этим контрактом полученная прибыль делится в определенной пропорции между собственником автомобиля и водителем, который его арендует. Полученная прибыль зависит в том числе от технического состояния автомобиля, но, поскольку водитель получает лишь часть заработанной прибыли, его стимулы к поддержанию автомобиля в исправном состоянии снижаются. Однако при персонализированном типе обмена нарушение условий контракта о поддержании автомобиля в исправном

состоянии легко проконтролировать, поэтому создание в контракте специальных стимулов к подобному поведению не требуется.

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

## Рекомендуемая литература

1. Бренделева, Е.А. Институциональная экономика: учебник [Текст] / Е.А. Бренделева. – М.: КНОРУС, 2017. – 344 с.
2. Виноградова, А.В. Институциональная экономика: теория и практика. Учебно-методическое пособие [Текст] / А.В. Виноградова. – Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2012. – 70 с.
3. Вольчик, В.В. Институциональная экономика: учеб. пособие для вузов [Текст] / В.В. Вольчик. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 227 с.
4. Галанов, В.В. Институциональная экономика. Программа курса, планы семинарских занятий, тесты для студентов ФЗО по направлению подготовки бакалавров «Экономика» [Текст] / В.В. Галанов. – М.: МГАУ имени В.П. Горячкина, 2013. – 29 с.
5. Гончарова, Е.Б. Институциональная экономика (практикум): учеб. пособие [Текст] / Е.Б. Гончарова, Я.В. Попова, Е.П. Гончарова. – Волгоград: ИУНЛ ВолгГТУ, 2015. – 80 с.
6. Дьяченко, Т.В. Институциональная экономика: практикум [Текст] / Т.В. Дьяченко. – Красноярск: СибГТУ, 2014. – 93 с.
7. Иванов, О.Б. Экономико-теоретические основания структурных трансформаций инфрасистем в рыночной экономике России [Текст] / О.Б. Иванов // ВНИИЖТ. – М.: Интекст, 2007. – 160 с.
8. Институциональная экономика: учебное пособие [Текст] / Е.Г. Гужва, М.И. Лесная, А.Н. Яковлев, О.П. Брискер, И.А. Агапов; под ред. Е.Г. Гужвы, СПбГАСУ. – СПб, 2013. – 168 с.



9. Нуреев, Р.М. Россия: особенности институционального развития [Текст] / Р.М. Нуреев. – М.: Норма: ИНФРА-М, 2011. – 448 с.

10. Одинцова, М.И. Институциональная экономика: учебник для академического бакалавриата [Текст] / М.И. Одинцова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 459 с.

11. Погудаева, М.Ю. Институциональная экономика. Определения, схемы, таблицы: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки «Экономика» [Текст] / М.Ю. Погудаева, А.М. Белоновская, С.А. Джавадова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 175 с.

Св.план 2017 г., поз.169

Соколов Юрий Игоревич  
Лавров Илья Михайлович  
Гурушкин Александр Георгиевич

## **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА**

### **ЧАСТЬ 1**

Учебное пособие

---

Тираж 100 экз.