

Е.Э. Бисикало

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Учебное пособие

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Байкальский государственный университет

Е.Э. Бисикало

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Учебное пособие

Иркутск
Издательство БГУ
2019

УДК 330.341.2(075.8)
ББК 65.010.11я7
Б65

Печатается по решению редакционно-издательского совета
Байкальского государственного университета

Рецензенты д-р экон. наук, проф. А.В. Самаруха
канд. экон. наук, доц. С.Г. Абуздина

Бисикало Е.Э.

Б65 Институциональные аспекты ведения бизнеса [Электронный ресурс] :
учеб. пособие / Е.Э. Бисикало – Иркутск : Изд-во БГУ, 2019. – 156 с. –
Режим доступа: <http://lib-catalog.bgu.ru>.

Рассмотрены подходы институциональной теории к исследованию проблем ведения бизнеса. Большое внимание уделено основам теорий институтов, транзакционных издержек, прав собственности, сетевых взаимодействий и контрактов. Показаны возможности использования институционального анализа для обоснования принимаемых решений.

Для студентов бакалавриата очной и заочной форм обучения направления 38.03.01 *Экономика* по профилю подготовки «Экономика предприятий и предпринимательская деятельность».

УДК 330.341.2(075.8)
ББК 65.010.11я7

© Бисикало Е.Э., 2019
© Издательство БГУ, 2019

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ.....	5
1. ВВЕДЕНИЕ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ.....	7
1.1. История зарождения и становления институционализма	7
1.2. Базовые предпосылки неоклассической экономической теории и их критика институционалистами	9
1.3. Основные направления современной институциональной теории	12
1.4. Тесты	15
2. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ И ИНСТИТУТЫ	18
2.1. Ограниченная рациональность	18
2.2. Рутины и ментальные модели.....	20
2.3. Общие ментальные модели и культура	21
2.4. Нормы и правила.....	23
2.5. Определения институтов.....	26
2.6. Функции институтов.....	28
2.7. Тесты	30
2.8. Кейсы.....	35
3. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ ТЕОРИИ ИГР И МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ	41
3.1. Основные понятия теории игр. Типы равновесий (доминирующих стратегий, по Нэшу, по Штакельбергу, по Парето)	41
3.2. Функции конкретных институтов – объяснение в терминах теории игр	43
3.3. Значение теории игр в экономической науке	49
3.4. Тесты	51
3.5. Задачи	53
3.6. Кейс	54
4. ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ	56
4.1. Определение и классификация трансакций	56
4.2. Определение и классификации трансакционных издержек.....	59
4.3. Способы экономии трансакционных издержек	63
4.4. Измерение трансакционных издержек	67
4.5. Тесты	70
4.6. Кейсы.....	75
5. СЕТИ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОМ АНАЛИЗЕ	83
5.1. Базовые понятия теории сетей.....	83
5.2. Изучение сетей с использованием инструментария теории графов.....	85
5.3. Использование теории сетей в экономическом анализе.....	87
5.4. Модели сетевого капитализма.....	91
5.5. Тесты	94
5.6. Кейс	98
6. ТЕОРИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ.....	101
6.1. Основные положения теории прав собственности.....	101

6.2. Спецификация прав собственности в общем и гражданском (континентальном) праве	103
6.3. Теорема Р. Коуза: формулировка, значение для теории и практики.....	104
6.4. Альтернативные режимы прав собственности	109
6.5. Возникновение и развитие прав собственности	113
6.6. Тесты	115
6.7. Задачи	121
6.8. Кейс	122
7. ТЕОРИЯ КОНТРАКТОВ.....	125
7.1. Юридический и экономический подходы к понятию «контракт»	125
7.2. Классификации контрактов	126
7.3. Факторы выбора оптимальной формы контракта	130
7.4. Оппортунистическое поведение в контрактных отношениях и способы его предотвращения	132
7.5. Тесты	141
7.6. Задачи	148
7.7. Кейсы.....	149
СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	155

ПРЕДИСЛОВИЕ

Курс «Институциональные аспекты ведения бизнеса» предполагает изучение основных понятий и концепций институциональной экономической теории и их использование в практике ведения бизнеса. Предприниматели заключают контракты с контрагентами и наемными работниками, минимизируют и выплачивают налоги, выбирают и изменяют организационно-правовую форму бизнеса и форму собственности, несут издержки подчинения закону и т.д. Обоснованное принятие решений по большинству вопросов возможно в рамках институционального анализа.

В рамках институционального подхода рассматриваются правила, определяющие взаимодействия экономических агентов, издержки и выгоды их создания, изменения, соблюдения и нарушения. Институты – это одновременно правила и механизмы, обеспечивающие их выполнение, в то же время, институты – это нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми.

В данном учебном пособии, предназначенном для бакалавров по направлению подготовки: 38.03.01 Экономика, направленность (профиль): Экономика предприятия и предпринимательская деятельность приведены базовые концепции институционального подхода, такие как: институты, трансакционные издержки, права собственности, контракты. Отдельные темы посвящены теоретико-игровому подходу к изучению взаимодействий и инструментарию теории сетей.

Цель изучения курса «Институциональные аспекты ведения бизнеса» – ознакомить студента с основами современной институциональной экономической теории, которая стремится объяснить, как институты влияют на экономическое поведение, а, следовательно, и на результаты бизнеса, а также показать возможности применения полученных знаний для анализа институциональной среды бизнеса и контрактных отношений.

В результате изучения дисциплины «Институциональные аспекты ведения бизнеса»:

Знать:

- основные положения современных теорий институтов, трансакционных издержек, прав собственности, контрактов;
- методологию анализа институциональной среды предпринимательства;
- методы и модели институционального анализа поведения экономических агентов: индивидов, фирмы, государства.

Уметь:

- описывать взаимодействия участников экономических процессов в терминах институциональной экономики;
- формулировать проблему в терминах выбранной теоретической концепции институциональной экономики;
- применять изученный инструментарий к анализу практических ситуаций;
- проводить институциональный анализ нормативной базы регулирования бизнеса и предпринимательства.

Владеть:

- навыками трактовки проблем внешней и внутренней среды бизнеса с точки зрения институциональной теории;

- навыками институционального анализа и оценки эффективности норм и правил, регулирующих внутриорганизационные и межорганизационные отношения;

- навыками объяснения процессов, происходящих в современной экономике России и государственной экономической политике с помощью инструментария институциональной теории.

В список литературы включены только базовые учебники, изданные в МГУ и ВШЭ и классическая работа П. Милгрота и Дж. Робертса, использованные при подготовке данного учебного пособия. Большинство работ классиков институционализма доступно в русскоязычном переводе или на английском языке, эти источники могут быть найдены и изучены студентами самостоятельно при желании углубить знания институциональной теории и институционального анализа.

После изложения каждой темы, для закрепления теоретического материала используются тесты, для формирования навыков институционального анализа приведены кейсы и задачи, взятые из [1; 2; 5] и разработанные автором.

1. ВВЕДЕНИЕ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

1.1. История зарождения и становления институционализма

Чтобы разобраться в перспективах институционального подхода, понять его возможности, нужно рассмотреть историческую логику его возникновения.

В конце XVIII в. сформировалась смитовско-рикардианская или классическая теория, базировавшаяся на принципах натуральной философии.

Первый принцип классического экономического анализа – принцип естественности, естественного поведения. Одной из предпосылок естественного поведения является принцип рациональности, который предполагает, что человек способен выбрать цели и последовательно добиваться их выполнения. Другой предпосылкой естественного поведения является принцип эгоизма (или индивидуализма). Данный принцип предполагает, что человек добивается своих, и только своих целей, что все его экономическое поведение базируется на стремлении удовлетворить свои собственные потребности.

Второй принцип классического экономического анализа – правило «невидимой руки рынка», впервые сформулированное Адамом Смитом. Классическая теория продолжает существовать как неоклассика. Неоклассическая экономическая теория уточнила положения классиков политэкономии, создав модели совершенной конкуренции и экономического равновесия.

В оппозиции к классической экономической теории до 70-х гг. XIX в. находились социализм, рикардианский социализм и марксизм. Марксизм, в частности, критиковал основную предпосылку классической теории – частную собственность.

Направлением экономической теории, подготовившим становление институционализма, считается немецкая историческая школа (Ф. Лист 1789–1846). Согласно представителям немецкой исторической школы, в процессе исследований экономисты должны отталкиваться от эмпирических фактов, в изобилии им доступных, и уже на их основе строить теории, что позволит расширить экономический анализ, который ранее сводился лишь к исследованию текущего состояния рынков.

Исторический подход позволил отразить особенности экономического развития отдельной страны. Немецкая историческая школа прошла в своем развитии три этапа: старая школа (В. Рошер, Б. Гильдебранд, К. Книс), новая школа (Г. Шмоллер, К. Бюхер), новейшая школа (В. Зомбарт, М. Вебер).

Во второй половине XIX в. зародился традиционный институционализм. Его расцвет приходится на США в период 1860–1930 гг. Классическими фигурами институционализма в США были Торстейн Веблен (Thorstein Veblen), автор знаменитой «Теории праздного класса» («Theory of Leisure Class»), (1899), и Джон Р. Коммонс (John R. Commons).

Первым институционалистом стал Торстейн Веблен. В своих работах он, прежде всего, начинает критиковать принцип рационализма – принцип, лежащий в основе классической экономической теории. В противовес ему Веблен выдвигает теорию о роли инстинктов в экономико-социальном поведении человека.

Т. Веблен показывает, что в экономике существуют массовые движения, которые не могут быть объяснены рационально. В частности, это так называемое «наведенное потребление», когда люди начинают тратить огромные деньги на совершенно бессмысленные вещи, следуя определенному примеру, какой-то моде. «Они поступают нерационально, – говорит Веблен. – Посмотрите, это массовое явление. Люди в массовом порядке не носят совершенно добротных костюмов, которые они купили два года назад. Вместо того, чтобы вкладывать деньги в какие-то «securities», «funds», они идут и покупают еще один костюм, так как в этом сезоне почему-то моден костюм с широкими лацканами. Где же здесь рациональное поведение? Люди среднего достатка при более разумном поведении, если бы они не делали глупостей в течение своей жизни, могли бы построить дом, а они живут в наемной квартире. Зачем они так делают? Ведь это нерациональное экономическое поведение».

Т. Веблен в своей «Теории праздного класса» анализирует роль привычек. Привычки являются одним из институтов, задающих рамки поведения индивидов на рынке, в политической сфере, в семье. Так, поведение современных людей выводится Вебленом из двух очень древних привычек, которые он называет инстинктом соперничества (желание опередить других, выделиться на общем фоне) и инстинктом мастерства (предрасположение к добросовестному и эффективному труду). Инстинкт соперничества лежит в основе собственности и конкуренции на рынке. Этот же инстинкт объясняет так называемое «демонстративное потребление», когда индивид ориентируется в своем выборе не на максимизацию собственной полезности, а на максимизацию своего престижа в глазах других. Например, выбор машины зачастую подчинен такой логике: потребитель обращает внимание не столько на цену и на технические характеристики, сколько на престиж, который обеспечивает обладание определенной маркой автомобиля.

Т. Веблен предлагает следующую модель. Он говорит, что в экономическом поведении господствует стадное чувство, так называемая гонка за лидером. Он вводит понятие «демонстративное потребление» и утверждает, что чем богаче человек, тем больше у него чисто демонстративное потребление. Люди, по мнению Веблена, производят значительное количество затрат просто потому, что кто-то их уже произвел. Они хотят дотянуться от страты, в которой, скажем, нет автомобиля, до страты, в которой автомобиль есть. Они предпочитают не расширять свой бизнес, но купить автомобиль (или яхту, или что-то еще). Такое поведение Веблен считает нерациональным. Он критикует экономическую науку, но, как экономист, фактически ничего не может предложить взамен. Он лишь предлагает изучать эти движения, объясняя их принципом следования чужому примеру.

Отметим, что «демонстративное потребление» в настоящее время относится к распространенному приему маркетинга и рекламы, хотя вопрос о его рациональности остается спорным.

При том, что институциональный анализ зародился достаточно давно, только лет 30 назад началось его вхождение в mainstream (в основное течение) экономической мысли. До этого институционализм существовал как течение,

оппозиционное классической экономической теории, сосредоточивающееся скорее на критике этой теории и на формулировках того, что бы имело смысл сделать, нежели на позитивном исследовании. Сказанное относится к таким известным фигурам послевоенной экономической мысли, как Джон Кеннет Гэлбрейт (John Kenneth Galbraith), Гуннар Карл Мюрдаль (Gunnar Karl Myrdal), Карл Полани (Karl Polanyi), Кларенс Эдвин Айрес (Clarence Adwin Ayres).

Сегодня в экономической науке отсутствует интегральный подход, который позволил бы описывать разнообразие мнений и объяснений. Но он формируется, и происходит это в рамках неинституциональной теории.

Классическая экономическая теория не располагала инструментарием для поддержки принятия решений в таких сферах, как стратегический маркетинг, структура предприятий, выбор и планирование контрактов, инвестиционные решения, связанные с инновациями. Но именно эти вопросы решаются при ведении бизнеса предпринимателями и менеджерами.

1.2. Базовые предпосылки неоклассической экономической теории и их критика институционалистами

Любая научная теория основывается на ряде фундаментальных предпосылок, образующих ее твердое ядро, а также на ряде менее значимых для ее целостности предпосылок, которые образуют своего рода защитный пояс данной теории.

В неоклассической экономической теории поведение всех экономических агентов предполагается *совершенно рациональным*, т.е. предполагается, что все экономические агенты осознают свои цели и способны выбирать лучшие решения для их достижения мгновенно, безошибочно и без каких-либо издержек. По предположению неоклассиков, в основе поиска наилучшего решения лежит *принцип оптимизации*: сталкиваясь с ограниченностью ресурсов, индивид способен распределять их так, чтобы достичь максимального (с учетом издержек принятия решений) удовлетворения своих потребностей.

Совершенная рациональность подразумевает в наших действиях логику, которая основана на идеально выполненных, хотя и затратных для нас расчетах. На практике любой человек, оперируя на рынке, в какой-то момент прекращает вычисления и оценки, ибо не может подсчитывать и удерживать в памяти все – его способности ограничены. На смену полной рациональности приходит ограниченная рациональность, а на смену принципа оптимизации – принцип удовлетворенности.

Индивид всегда преследует свою собственную, а не чью-то еще выгоду, свои собственные, а не навязанные ему извне цели, т.е. его поведение индивидуалистично. При этом никакие внешние факторы не способны оказывать воздействие на его цели. Данная предпосылка отражает суть неоклассической теории, основанной на принципе методологического индивидуализма. Согласно ему именно отдельные индивиды формируют вид и порядок экономической системы в целом, поэтому любые социальные явления можно объяснить через поведение отдельных индивидов и взаимодействие их индивидуальных мотивов.

Таблица 1.1

Сравнение неоклассической и институциональной теории

	Неоклассическая теория	Институциональная теория
	Жесткое ядро	
	Представление о человеке	
1	Совершенная рациональность	Ограниченная рациональность
2	Индивидуализм	Индивидуализм и оппортунизм
3	Экзогенность и стабильность предпочтений	Эндогенность и стабильность предпочтений
	Представление об окружающей среде	
4	Концепция «невидимой руки рынка»	Концепция равновесия Нэша
	Защитная оболочка	
5	Совершенная информация	Несовершенная, неполная информация
6	Однородность товара	Неоднородность товара
7	Полная спецификация прав собственности	Неполная спецификация прав собственности. Многообразие режимов собственности.

Сама по себе идея эгоизма, согласно которой человек всегда действует в собственных интересах, независимо от интересов окружающих его людей и общества в целом, не выдерживает критики. История показывает, что в своем поведении человек руководствуется не только индивидуалистическими целями (забота о семье, об общине и пр.), но и целями альтруистическими (помощь путнику в беде, гостеприимство в отношении даже постороннего).

Индивид реализует свои цели без учета влияния своих действий на окружающих (если забота о них не входит в его цели).

Такое поведение индивида носит название оппортунизма. О. Уильямсон определяет *оппортунизм* как «преследование личной выгоды с использованием коварства». Один из факторов возникновения оппортунизма – ограниченная рациональность участников взаимодействия, из-за которой они не в состоянии в полной мере предугадать поведение партнеров по сделке.

Считается, что у каждого индивида есть устойчивые критерии выбора, что он не меняет их каждый раз при выходе на рынок. *Устойчивость предпочтений* означает, что большинство сделок на рынке – сделки повторяющиеся. Система предпочтений является *экзогенной* по отношению к взаимодействиям индивидов, т.е. она определяется вне модели этих взаимодействий. Экзогенность и стабильность предпочтений экономических агентов обуславливают повторяющийся характер и анонимность абсолютного большинства рыночных сделок. А если сделки повторяющиеся, то имеет смысл создавать специальные структуры управления ими для обеспечения большей эффективности. Именно изучение и конструирование таких структур – одна из основных задач неинституциональной экономики.

В условиях *совершенной информации* рыночное взаимодействие (согласие на сделку или отказ от нее) происходит автоматически. При этом отсутствуют затраты времени и ресурсов на сбор информации, на заключение сдел-

ки. Кроме того, любые действия одной стороны мгновенно становятся известны другой, и, следовательно, никакие безнаказанные нарушения обязательств невозможны. Такая информация обеспечивается, и причем бесплатно, самим рынком за счет функционирования механизма цен.

Однако, полнота информации достижима лишь в двух случаях – централизованного ценообразования или локального рынка. Во многих случаях осуществление сделок происходит в условиях неполной информации, кроме того, получение информации требует издержек на ее поиск и анализ. Информация может быть распределена асимметрично, когда одни участники взаимодействия более информированы, чем другие.

Любые товары, по допущению неоклассиков, имеют только два измерения – цену и количество, т.е. являются *однородными*. Но любой представленный на рынке товар или услугу характеризует обычно не только количество и цена, но и качество. Ярким примером является «покупка образования». Решив приобрести образование, люди куда детальнее, чем при покупке, скажем, апельсинов, интересуются позитивными свойствами этого товара. Для них важно не образование само по себе, а некий набор потребительских ценностей, качеств этого образования, который позволит им достичь поставленных целей.

Неоклассические модели предполагают, что на каждый представляющий ценность объект рыночной торговли *четко определены права собственности*. Характер первоначального распределения собственности задан извне и не подвергается сомнению со стороны участников рынка.

Распределительный конфликт отсутствует, и получить благо можно лишь в результате обмена. Чисто технические проблемы по установлению частной собственности на ресурс тоже отсутствуют. Соответственно его владелец привлекает все выгоды и несет все издержки, связанные с данной собственностью. Это, в свою очередь, является основой для принятия им экономически эффективных решений. Права собственности не нуждаются в защите: они не нарушаются (во многом это обусловлено информационной прозрачностью рынка) и могут быть полностью реализованы.

На самом деле, частная собственность на те, или иные ресурсы иногда определяется нечетко в силу чисто технологических причин. Например, можно разделить между странами омывающие их моря и океаны, проведя соответствующие демаркационные линии на карте. Но как заставить рыбу, появившуюся из икры в море одной страны, не уплыть, набравшись сил на местных водорослях (а значит, потратив ресурсы этой страны), в море другой?

Права собственности не свободны от посягательств со стороны других лиц и нуждаются в защите. Деятельность по защите этих прав связана с издержками, а, следовательно, не всегда осуществляется полностью.

Достигаемое в модели Вальраса равновесие обладает свойством Парето-эффективности. *Парето-эффективное равновесие* – это равновесие, при котором ресурсы распределены так, что невозможно увеличить благосостояние любого из участников, не уменьшив благосостояния кого-либо из остальных.

В реальности в экономических и социальных взаимодействиях мы часто сталкиваемся с результатами, не являющимися эффективными по Парето, од-

нако стабильно воспроизводящимися в качестве равновесных. Индивиды, принимая решения, действуют в собственных интересах, а не в интересах общества. Соответственно равновесной может быть только ситуация, в которой все участники взаимодействия максимизируют свое, а не общественное благосостояние. Математик Джон Нэш, предложивший такую концепцию равновесия, тем самым внес огромный вклад в развитие экономики.

1.3. Основные направления современной институциональной теории

Современная институциональная теория включает два направления:

- неоинституциональную экономику (neoinstitutional economics);
- новую институциональную экономику (new institutional economics).

Первое направление оставляет неизменным жесткое ядро неоклассики. Включение нового элемента в предмет анализа институтов происходит за счет корректировки утверждений из «защитной оболочки» неоклассической теории. Именно поэтому неоинституциональную экономику часто приводят в качестве примера «экономического империализма»: не отказываясь от традиционного микроэкономического инструментария, «империалисты» стремятся объяснить являвшиеся ранее внешними для неоклассической теории факторы – идеологию, нормы поведения, законы, семью и т.д. Второе направление, наоборот, отражает попытку создать новую теорию институтов, не связанную с прежними постулатами неоклассики.

Теория институтов

Теория экономических институтов изучает, что явствует уже из ее названия, институты, которые она рассматривает как правила взаимодействия агентов рынка. Она анализирует следующие вопросы:

1. Как эти правила формируются?
2. Какие критерии определяют, что данное правило эффективно или неэффективно?
3. Как сделать так, чтобы люди следовали правилам?
4. Как реформировать законы (формальные правила), которым подчиняется общество?
5. Как заранее оценить эффекты от введения или отмены того или иного правила?
6. Почему одни и те же правила в одних странах работают, а в других нет?
7. Какое влияние на правила оказывает развитие информационных технологий?
8. Что меняется в правилах в эпоху электронной коммерции и стирания границ между странами?

Теория трансакционных издержек (Р. Коуз, О. Уильямсон)

Эта теория – одно из самых важных и наиболее развитых направлений неоинституционального анализа. Она тесно связана с теорией отраслевых рынков. В ее рамках делаются попытки ответить на следующие вопросы.

1. Почему некоторые сделки организуются с использованием рыночного механизма, а некоторые – внутри фирмы?

2. Каким образом характер и структура издержек, связанных непосредственно с реализацией сделок, могут повлиять на результаты экономической деятельности?

3. Как оптимально организовывать управление транзакциями в зависимости от величины и структуры этих издержек?

4. С помощью каких механизмов можно снижать транзакционные издержки на различных рынках?

5. Как появление электронной коммерции повлияло на структуру транзакционных издержек на соответствующих рынках?

Теория контрактов

Теория контрактов ближе всех прочих к неоклассической теории. Ученые до сих пор спорят, является ли она частью институциональной экономики, или уже вошла в корпус стандартной микроэкономики. Она изучает следующие вопросы.

1. Почему асимметрия информации может приводить к снижению эффективности экономической деятельности?

2. Каковы механизмы достижения эффективных результатов контрактной деятельности?

3. Как предотвращать проявления оппортунизма в тех или иных контрактных отношениях?

4. Как бороться с последствиями информационной асимметрии?

5. Как выбрать наиболее эффективные механизмы принуждения к исполнению контрактов?

Теория прав собственности (Р. Коуз, Р. Познер, С. Пейович)

До недавнего времени вопрос о роли прав собственности в экономической системе не представлял особого интереса. Действительно, если издержки осуществления обмена, как предполагали неоклассики, отсутствуют, то, вне зависимости от первоначального распределения прав собственности на ресурсы, путем взаимовыгодного обмена права в конечном счете перейдут к наиболее эффективному собственнику, способному ими распорядиться наилучшим образом. На этом результате основана теорема Коуза.

А если издержки обмена имеют место? В этом случае, – переформулирует теорему Коуза Ричард Познер, – первоначальное распределение прав собственности играет определяющую роль, поскольку, даже будучи неэффективным, может быть стабильно в силу высоких издержек осуществления взаимовыгодного обмена. А от распределения прав собственности зависят стимулы экономических агентов к хозяйственной деятельности. И чем менее эффективно распределены эти права, тем слабее стимулы.

Теория прав собственности изучает следующие вопросы.

1. Каким образом то или иное распределение прав собственности влияет на стимулы экономических агентов – индивидов и фирм?

2. Каково оптимальное распределение прав собственности в тех или иных ситуациях?

3. Каковы механизмы формирования прав собственности?

4. С какими специфическими проблемами связана защита интеллектуальных прав собственности?

Теория фирмы (Теория экономической организации, организационная экономика)

Неоклассическая экономика сводила фирмы к производственным функциям, рассматривая саму фирму как «черный ящик», процессы внутри которого абсолютно закрыты для наблюдателя. Теория фирмы изучает внутреннюю структуру фирмы и те проблемы и конфликты, которые возникают при ее создании и функционировании. Анализируются следующие вопросы.

1. Почему возникают фирмы?

2. Чем обусловлено многообразие организационных форм хозяйственной деятельности?

3. Какие экономические конфликты присущи отношениям в иерархической структуре?

Новая экономическая история

Новая экономическая история представляет собой синтез исторической науки и современного институционального анализа. Она изучает историю институтов (как и почему они изменяются во времени) и ищет ответ на следующие вопросы.

1. В чем источник эволюции институтов?

2. Почему страны с изначально одинаковыми технологическими предпосылками к развитию развиваются все же по-разному? Что этому способствует и каким образом идет дифференциация?

3. Как добиться эффективных институциональных изменений?

Новая политическая экономия

Свою задачу новая политическая экономия видит в анализе влияния политических процессов на особенности функционирования рынка. В рамках данной теории рассматриваются:

– чиновники, которые призваны реализовывать интересы граждан, но, помимо этого, преследуют и собственные интересы;

– граждане, которые тоже имеют свои интересы и пытаются через чиновников их реализовать;

– государство – сложная структура, которая устроена как система противовесов и сама по себе является неким источником неэффективности.

Новая политическая экономия связана как с микроэкономикой, так и с общественными науками. Эта теория позволяет строить прогностические модели и успешно анализировать такие феномены, как коррупция, рентоориентированное поведение и т.п. Она ищет ответы на следующие вопросы:

1. Каковы экономические механизмы принятия политических решений?

2. Какова оптимальная организационная структура государственного аппарата?

3. Каковы механизмы предотвращения коррупции и сговора в экономических отношениях с участием государства (на аукционах, тендерах, при принятии законов и пр.)

1.4. Тесты

1. Старый «традиционный» институционализм возник на рубеже следующих веков:

1. XVI–XVII;
2. XVII–XVIII;
3. XVIII–XIX;
4. XIX–XX;
5. XX–XXI.

2. К наиболее известным представителям старого институционализма относятся:

1. Армен Алчиан;
2. Торстейн Веблен;
3. Рональд Коуз;
4. Дуглас Норт;
5. Герберт Саймон.

3. Основоположниками институционализма традиционно считаются:

1. Р. Коуз;
2. Т. Веблен;
3. Д. Норт;
4. О. Уильямсон.

4. Выделите основные направления институциональной теории:

1. социологическая экономика;
2. неоинституционализм;
3. наноэкономика;
4. новая институциональная экономика;
5. неэкономика.

5. Неоинституционализм берет свое начало с работ следующего представителя этого направления:

1. Джон Кеннет Гэлбрейт;
2. Джон Коммнос;
3. Рональд Коуз;
4. Уэсли Митчелл;
5. Фридрих фон Хайек.

6. К наиболее известным представителям неоинституционализма относятся:

1. Джон Кеннет Гэлбрейт;
2. Джон Коммнос;
3. Уэсли Митчелл;
4. Оливер Уильямсон;
5. Фридрих фон Хайек.

7. К представителям новой институциональной теории относятся:

1. Дж.К. Гэлбрэйт («Новое индустриальное общество»);
2. Т. Веблен («Теория праздного класса»);
3. Г. Саймон (теория неполной рациональности);
4. Л. Тевено, О. Фавро (экономика соглашений);
5. Р. Коуз («Природа фирмы», «Проблема социальных издержек»).

8. Согласно этому представителю институционализма инстинкт соперничества объясняет так называемое «демонстративное потребление», когда индивид ориентируется в своем выборе не на максимизацию собственной полезности, а на максимизацию своего престижа в глазах других.

Автор этой идеи:

1. Дж.К. Гэлбрейт;
2. Дж. Коммонс;
3. К. Полянью;
4. Т. Веблен;
5. У. Митчелл.

9. Основные категории старого институционализма

1. институты;
2. трансакционные издержки;
3. предельная полезность;
4. производственные факторы.

10. Основными базовыми категориями неинституциональной экономики являются:

1. институт;
2. модель «homoeconomicus»;
3. трансакционные издержки;
4. предельная полезность.

11. «Жесткое ядро» неоклассики образуют следующие постулаты:

1. частная собственность на ресурсы является абсолютной предпосылкой осуществления обмена на рынке;
2. равновесие на рынке существует всегда, оно единственно и совпадает с оптимумом по Парето (модель Вальраса-Эроудебре);
3. трансакционные издержки не равны нулю;
4. индивид осуществляет выбор рационально (модель рационального выбора);
5. издержки на получение информации отсутствуют, и индивиды обладают всем объемом информации о сделке;
6. предпочтения индивидов стабильны и носят экзогенный характер, т.е. на них не влияют внешние факторы.

12. Ядро неоклассики включает принцип:

1. трансакционные издержки положительны;

2. выбор нерационален;
3. агенты не имеют полной информации;
4. методологического индивидуализма;
5. предпочтения агентов носят эндогенный характер.

13. Исследовательская программа неоклассической теории:

1. содержит в своем ядре те же предпосылки, что и исследовательская программа неинституциональной теории;
2. содержит в защитной оболочке предпосылку о полной спецификации прав собственности;
3. предполагает, что трансакционные издержки всегда сводятся к минимуму;
4. имеет тот же защитный пояс, что и исследовательская программа неинституциональной теории.

14. Исследовательская программа неинституциональной теории:

1. совпадает с исследовательской программой неоклассической теории;
2. содержит в защитном поясе предпосылку о неполной спецификации прав собственности;
3. содержит в своем ядре предпосылку об асимметрии информации;
4. содержит в защитном поясе предпосылку об ограниченной рациональности.

15. По поводу какой из нижеследующих предпосылок среди ученых нет единого мнения о том, входит она в ядро исследовательской программы неинституционализма:

1. асимметрия информации;
2. неполная спецификация прав собственности;
3. ограниченная рациональность;
4. равенство нулю трансакционных издержек.

16. Для однородного товара характерно:

1. отсутствие проблемы качества;
2. бесконечная делимость;
3. продажа на рынке в условиях совершенной информации;
4. незначимость такого фактора, как репутация производителя.

2. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ И ИНСТИТУТЫ

2.1. Ограниченная рациональность

Не отказываясь от предпосылки рациональности поведения индивидов, институциональная теория основывается на ограниченной рациональности.

Полная рациональность – достижение максимальной выгоды при наименьших затратах, в условиях полной информированности и равного доступа для всех к информационным источникам.

Понятие же ограниченной рациональности предполагает неопределенность внешнего мира, а следовательно, **неполноту информации** о внешней среде и **ограниченные** способности индивида в отношении сбора и обработки информации (**когнитивные ограничения**). Люди предполагаются «намеренно рациональными, но обладающими этой способностью в ограниченной степени».

Еще М. Вебер сформулировал типологию социального действия. Он выделял четыре «идеальных типа» поведения.

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

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

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

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

Акцент на ограничениях модели рационального выбора позволяет по-иному посмотреть на соотношение четырех идеальных типов поведения по Веберу. Их можно представить в качестве континуума, при этом тип поведения становится функцией двух переменных: степени жесткости когнитивных ограничений и степени полноты информации, используемой для принятия решения. Заметим, что объем используемой информации зависит от издержек на ее поиск, следовательно, в конечном счете, речь идет о когнитивных ограничениях и величине издержек на поиск информации.

Концепция ограниченной рациональности, предложена Г. Саймоном и основана на трех предпосылках:

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

2. Экономические агенты пытаются реализовать свои цели и решить поставленные перед ними задачи не все сразу, а последовательно.

3. Экономические агенты ставят перед собой цели определенного уровня, более низкого, чем максимально возможный для них. Например, многие владельцы фирм отнюдь не стремятся максимизировать доход своей фирмы.

Вместо этого они пытаются довести свой собственный доход до уровня, который позволил бы им занять желаемое социальное положение, и, добившись цели, останавливаются. Иными словами, индивиды в своем поведении руководствуются принципом *удовлетворенности*.

Индивид реализует свои цели без учета влияния своих действий на окружающих (если забота о них не входит в его цели). Такое поведение индивида носит название *оппортунизма*. О. Уильямсон определяет оппортунизм как «преследование личной выгоды с использованием коварства». Один из факторов возникновения оппортунизма – ограниченная рациональность участников взаимодействия, из-за которой они не в состоянии в полной мере предугадать поведение партнеров по сделке.

Индивиды сознательно ограничивают объем приобретаемой информации, поскольку ее сбор связан для них с издержками и, кроме того, их способности по переработке полученной информации ограничены. Задачу поиска нужной информации индивиды никогда не решают полностью. Часто они пренебрегают даже рядом доступных альтернатив с тем, чтобы сузить рамки анализируемой проблемы и отсечь области, связанные с большой неопределенностью. То есть они руководствуются *принципом удовлетворенности*, а не максимизации.

Эмпирические доказательства ограниченной рациональности – эксперименты, проведенные американскими исследователями Д. Канеманом и А. Тверски. Примеры ограниченной рациональности:

Эффект формулировки вопроса [framing effect]. Одна и та же проблема, будучи сформулирована по-разному (например, в терминах издержек или в терминах выгод), как правило, решается индивидом по-разному. В частности, они в большей степени избегают риска, если проблема сформулирована в терминах выгод, и в меньшей – при ее формулировке в терминах издержек.

На этом эффекте основано множество маркетинговых приемов. Свойство людей выказывать разные предпочтения при разной постановке вопроса используется не только в маркетинге. В политике это свойство открывает широкие возможности для влияния на электорат при проведении референдумов и выборов. А в сфере экономики, например, менеджеры фирм за счет формы подачи информации о рассматриваемых инвестиционных проектах могут влиять на решения совета директоров, зная, что его члены скорее пренебрегут возможными рисками, если проект описан в терминах выгод.

Поиск внутренних обоснований для выбора. Индивиды, будучи ограниченно рациональными, не всегда могут выбрать лучшую из множества доступных альтернатив лишь на основе своих предпочтений. Поэтому они часто вынуждены искать *внутреннее обоснование*, своего рода оправдание для решений, которые они принимают.

Близорукость при принятии решений. Принимая решения, человек не всегда учитывает их долгосрочные последствия, что связано, прежде всего, с высокими издержками оценки таких последствий. В научной литературе свойство человека принимать в расчет ближайшие издержки и выгоды, игнорируя будущие, получило название *близорукости*.

Близорукостью можно объяснить и ситуацию на рынке бытовой техники: согласно исследованиям, покупатели отдают предпочтение более дешевой, но более энергоемкой технике, игнорируя технику, более выгодную по соотношению цены и издержек эксплуатации.

2.2. Рутины и ментальные модели

Экономическое поведение описывается также через понятия рутины и ментальной модели. Изначально понятие *рутина (routine)* было введено создателями эволюционной теории Р. Нельсоном и С. Уинтером применительно к деятельности организаций и определено ими как «нормальные и предсказуемые образцы поведения». Однако рутинное поведение характерно не только для организаций, но и для индивидов.

Применительно к последним, рутины можно разделить на две категории: *рутины технологические*, формирующиеся в процессе взаимодействия человека и природы, и *рутины отношенческие*, складывающиеся в процессе взаимодействия между людьми. *Технологические рутины* выполняют важную функцию: они снижают издержки принятия решений. Абсолютное большинство таких рутин являются неосознаваемыми и реализуются на основе неявного знания. Мы не отдаем себе отчета в том, как именно завязываем шнурки на ботинках, открываем ключом дверь или чистим зубы. Более того, зачастую нам проще сделать что-то, чем написать инструкцию, как это должно сделать.

Значительная часть деятельности любого человека неизбежно связана с другими людьми. В рамках социальных взаимодействий и складываются *отношенческие рутины*. Они, помимо описанной выше функции снижения издержек принятия решений, выполняют еще одну важную функцию – функцию координации. В отличие от Природы, люди являются стратегическими игроками, и при выборе линии поведения они стремятся учесть возможную реакцию окружающих на свои действия. Когда мы знаем, что наши партнеры действуют, руководствуясь стереотипами, у нас возникают определенные ожидания относительно их будущих действий, и в соответствии с этими ожиданиями мы выбираем стратегию своего поведения. Таким образом, рутины дают возможность путем построения системы взаимных ожиданий вносить в отношения элемент координации и предсказуемости.

Рутины – это способ компактного хранения *знаний (knowledge)* и *навыков (skills)*, которые требуются человеку для его деятельности.

Необходимость выработки навыков для реализации имеющихся знаний обуславливает эволюционный характер формирования и изменения рутин. Если условия, в рамках которых функционируют фирмы или индивиды, меняются, то существующие в их памяти рутины перестают быть эффективными. Процесс приспособления к новым условиям, выраженный в поиске новых стратегий поведения, освоении и закреплении их в качестве рутин, зависит от природы знания, которое лежит в основе этих рутин: чем менее явно знание, тем более длителен данный процесс.

В соответствии с нашими знаниями у нас формируются те или иные *ментальные модели*. Через их призму мы воспринимаем мир. Они определяют наши реакции и позволяют выбрать линию поведения наиболее экономным, с точки зрения расходования когнитивных усилий, способом.

2.3. Общие ментальные модели и культура

Взаимодействуя друг с другом, экономические агенты выбирают общие правила поведения. Иерархические структуры этих правил, в конечном счете, и образуют *общие ментальные модели*. Такие модели создают рамки для одинакового восприятия и интерпретации реальности участниками отношений и служат основой любого совместного действия.

Общие ментальные модели складываются и изменяются постепенно под воздействием механизмов обучения: биологического (вследствие мутации и дальнейшего закрепления более эффективных генов), социального (на уровне социума в целом) и индивидуального (на уровне индивида), причем временные горизонты действия всех этих механизмов существенно различны.

В социальных взаимодействиях люди оценивают деятельность окружающих, и у индивидов с общими ментальными моделями такие оценки очень схожи. Можно говорить о существовании в обществе определенных ценностей – представлений (на разных уровнях абстракции) о том, что хорошо, а что плохо. Передача оценочных суждений происходит в рамках ментальных моделей и ведет к их корректировке. Ментальные модели, разделяемые обществом в целом, сохраняются *культурой* этого общества.

Основополагающий элемент культуры – *ценности (values)*, поскольку именно они задают вектор деятельности человека. Именно от их характера зависит, какие знания и навыки будет накапливать человек. Помимо ценностей элементами культуры являются знания и навыки.

Говоря об экономической культуре, как о той части культуры, которая касается экономических взаимодействий, имеет смысл выделить три ее уровня – массовую экономическую культуру, экономическую культуру лиц, принимающих решения на уровне организаций, и теоретическую экономическую культуру (рис. 2.1).

Первый (нижний) этаж пирамиды – массовая экономическая культура. Это ценности, знания и навыки массы потребителей, массы наемных работников. Это культура лиц, принимающих решения только за себя и за свою семью. На этом уровне явные знания как элемент культуры практически не оказывают влияния на экономическое поведение, которое обусловлено, в первую очередь, ценностями и навыками. Навыки приобретаются за счет имитации успешных образцов поведения окружающих, причем имитируются они обычно без критического осмысления и оценки.

Второй этаж пирамиды – экономическая культура менеджеров и руководителей организаций (*decision-makers*), составляющих так называемое управленческое звено организаций. Решения управленцев распространяются уже на десятки, сотни и тысячи людей, которые возложили на них реализацию собственных интересов, делегировав им свое право принятия решений.

Третий (верхний) этаж пирамиды – теоретическая экономическая культура. Это культура профессиональных экономистов. Если в нашей стране миллионы людей вовлечены в массовую экономическую культуру и сотни тысяч – это лица, принимающие решения, то десятки тысяч (не больше!) – это профессиональные экономисты, создающие схемы, которыми пользуются и люди, принимающие решения, и люди массового экономического поведения. Анализируя решения других, профессиональные экономисты сами не принимают решения. Они обобщают и выдают готовые блок-схемы таких решений.



Рис. 2.1. Пирамида экономической культуры

Чем выше мы поднимаемся по пирамиде экономической культуры, тем в большей степени принимаемые решения основываются на теоретических знаниях и тем меньшую роль при принятии решений имеют ценности. Ценности определяют именно массовое экономическое поведение. Ими обусловлены стимулы и конкретные поведенческие ограничения, специфика экономической деятельности и ее результаты.

Ценности могут способствовать экономическому росту (как это произошло в США, где успешно развивается китайский семейный бизнес), а могут, напротив, его замедлять (как это произошло в России в начале рыночных реформ, когда ценности, сформировавшиеся в рамках плановой экономики, существенно снижали эффективность новых механизмов хозяйствования).

При этом влияние одной и той же ценности может быть прямо противоположным в разные периоды развития. Например, для японцев характерна высокая норма сбережения. Подобное отношение к деньгам сформировалось в тяжелые послевоенные времена и способствовало экономическому росту Японии до тех пор, пока не началась длительная рецессия. Теперь оно стало препятствием: даже повышение выплат и субсидий, стимулируемое правительством, не способно заставить японцев больше тратить.

Говоря о ценностях – составной части культуры как отдельных индивидов, так и общества в целом, можно разделить их на две группы: абсолютные и относительные. Одни и те же ценности для одних людей являются абсолютными (*intrinsic*) («умру, но чужого не возьму»), а для других – относительными (*instrumental*) («красть нехорошо, но в крайних случаях можно»).

2.4. Нормы и правила

От ценностей, которых мы придерживаемся, зависят наши оценки классов действий («это хорошо», «это плохо»). В свою очередь, оценки определяют предписания, что делать и что не делать (рис. 2.8). Такие предписания называют *нормами*. Нормы, которые основаны на абсолютных ценностях, разделяемых большинством людей, называются *моральными нормами*.

Нарушение этих норм связано для человека с психологическими издержками. Напротив, следование им приносит дополнительное удовлетворение.

Нормы задают предписания по широким классам действий в форме правил, разрешающих (или запрещающих) тот или иной тип поведения в конкретных ситуациях.

Между нормами и правилами есть два принципиальных различия.

1. Нормы не ориентированы на достижение конкретного результата, они лишь в общем виде предписывают: «делай это» или «не делай это». Правила же определяют поведение в конкретных ситуациях выбора и дают возможность заранее оценить эффект от следования той или иной стратегии.

2. Нормы обладают некоторой мотивационной составляющей: человек следует нормам, будучи убежден, что им надо следовать. Правила же рассматриваются людьми как некие объективированные рамки. Правила нельзя признать или не признать, как в случае норм, а можно только соблюдать или нарушать.

Рассмотрим основные классификации правил.

Большинство действующих в обществе правил можно условно разделить на три группы:

- правила, обеспечивающие координацию деятельности агентов в экономических и социальных взаимодействиях (*правила координации*);
- правила, регулирующие отношения кооперации между агентами (*правила кооперации*);
- правила, распределяющие результаты совместной деятельности (*правила распределения*).

Более подробно правила будут рассмотрены в теме 3 с использованием аппарата теории игр. Отметим, что данное деление достаточно условно: на практике одно и то же правило может способствовать решению сразу нескольких проблем.

Наличие общих ментальных моделей обеспечивает более эффективное взаимодействие. Основанные на общих моделях правила позволяют, в

частности, координировать действия индивидов, если у них нет возможностей коммуникации.

Чаще всего возникновение правил координации рассматривается на примере возникновения правил дорожного движения. Перед движущимися навстречу друг другу транспортными средствами всегда возникает проблема – разъехаться. Проблема может быть решена, только если они оба руководствуются одним и тем же правилом поведения (скажем, правилом «Машины должны двигаться по правой стороне дороги»).

В процессе эволюции сообщество автомобилистов приходит к равновесию, которое является эволюционно-стабильным. Это значит, что такое равновесие устойчиво к появлению небольшой доли автомобилистов, нарушающих правила. Человек, который решит однажды придерживаться собственных правил движения, подразумевающих движение по встречной полосе, если он доживет до конца дня, вряд ли отважится когда-либо повторить эксперимент. Кроме того, в силу повторяющихся взаимодействий у каждого автомобилиста формируются определенные ожидания относительно поведения остальных. Следуя правилам, он ожидает, что этим же правилам следуют и они. Названные факторы способствуют возвращению сообщества к установившемуся правилу при наличии незначительной доли нарушителей.

Эволюционно-стабильное равновесие в игре, которая допускает более одного равновесия, принято называть соглашением, или конвенцией (от англ. *convention*). Мы каждый день сталкиваемся с примерами соглашений: использование бумажных денег, единого языка, общепринятых обозначений, технологических стандартов и пр., и пр. **Соглашения** – это механизмы решения проблем координации деятельности множества людей.

В повторяющихся взаимодействиях на основе соглашений у людей формируются определенные ожидания относительно того, как поведут себя контрагенты в ситуациях выбора, и с учетом этих ожиданий они строят свою линию поведения, также предсказуемую для окружающих.

Если люди сталкиваются с конкретной ситуацией впервые, задача выбора действий, которые привели бы к одному из равновесий, усложняется. В таких ситуациях они принимают решения, опираясь не на прошлый опыт игры, которого просто нет, а на определенные элементы культуры.

Решению проблемы координации могут помочь общие ментальные модели, которые будут способствовать формированию **фокальной точки**. Потерявшиеся в Москве люди скажут, что надо встречаться «в центре ГУМа у фонтана», потерявшиеся в Нью-Йорке назовут Центральный вокзал, а в Париже – Эйфелеву башню. В данных случаях эти места выступают в качестве фокальных точек.

Фокальные точки. Данная точка подсказывает агенту правила выбора конкретной стратегии на основе либо общности представлений его и контрагента о проблеме, либо интуитивного понимания, какими факторами руководствуется контрагент. Релевантные фокальные точки не могут быть определены *a priori*: они зависят от природы координационной проблемы и экономической и социальной культуры участников взаимодействия. Учитывая

такие точки при выборе, агенты часто даже не могут объяснить, почему они приняли то или иное решение.

Правила, которые формируются спонтанно внутри группы на основе норм в процессе эволюции, дают определенные преимущества членам этой группы. Подобные правила эффективны там, где люди тесно связаны социально и принадлежат к одной культуре, разделяя одни ценности. Но у этих правил есть и недостатки. Прежде всего, правила обычно нигде не фиксируются явно (в большинстве случаев они и не могут быть зафиксированы). Правила, не зафиксированные в письменной форме, называются *неформальными*. Такие правила люди могут интерпретировать по-разному. Это вносит в отношения элемент непредсказуемости – ожидания одной стороны относительно поведения другой не всегда оправдываются.

Кроме того, под воздействием внешних факторов могут возникать ситуации, для урегулирования которых у членов группы вообще нет никаких правил. В их ментальных моделях, в их культуре нет соответствующих навыков и знаний. Помимо правил, спонтанно возникающих внутри группы, отношения в ней регулируются также правилами, навязанными извне. Эти правила – не результат консенсуса участников взаимодействия, а результат решений отдельных лиц или групп лиц, наделенных соответствующими полномочиями. В абсолютном большинстве случаев данные правила зафиксированы в письменной форме, т.е. являются *формальными*.

Некоторые правила, спонтанно возникающие внутри группы, со временем формализуются. Это относится, например, к правилам проведения спортивных игр или к отдельным законам, явившимся формальной кодификацией существующих неформальных практик.

Таким образом, вторая классификация правил – их деление на *формальные и неформальные*.

Как соотносятся между собой формальные и неформальные правила?

Неформальные правила могут *дополнять* правила формальные, которые регулируют деятельность людей лишь до определенной степени. Например, защита контрактов обеспечивается как правовыми нормами (формальными правилами), так и методами самозащиты и третейским судом (правилами неформальными).

Неформальные правила могут *вступать в конфликт* с правилами формальными. Обычно это происходит из-за того, что формальные правила можно ввести извне, директивно, а неформальные правила эволюционируют крайне медленно и не могут быть приняты обществом в приказном порядке. Например, принятие закона (формального института) – лишь вопрос голосования парламента, а формирование традиции следования этому закону (неформального института) – вопрос времени, часто десятилетий.

Неформальные правила могут *поддерживать* существующие формальные правила. Так, формальные правила борьбы с правонарушениями поддерживаются в США общепринятыми нормами (правилами неформальными), согласно которым заметившие что-то подозрительное граждане немедленно сообщают об этом в полицию.

Третья классификация – (пирамида формальных правил) относится только к формальным правилам и предложена Д. Нормом. Согласно Норму, на нижнем уровне пирамиды находятся *контракты*. Это правила поведения в конкретных ситуациях для группы лиц, участвующих в совместной деятельности, причем правила крайне специфицированные – их действие ограничено рамками данных отношений. Контракты формулируются так, чтобы наилучшим образом описать конкретную ситуацию и максимально облегчить совместную деятельность.

На среднем уровне пирамиды расположены *экономические правила*. Эти правила определяют формулировки правил нижнего уровня – контрактов. Они описывают систему прав собственности. Изменить их сложнее, чем контракты. Наконец, на верхнем уровне пирамиды находятся *политические правила*. Эти правила определяют, каким образом составляются и изменяются экономические правила, а также задают рамки поведения лиц, облеченных властью.

2.5. Определения институтов

Как только возникает правило социального взаимодействия, возникает и проблема отклонения от этого правила. Поэтому параллельно процессу формирования правил всегда идет процесс формирования *санкций* за их нарушение.

Проблема принуждения к исполнению правил является центральной практически в любых социальных и экономических взаимодействиях. В долгосрочной перспективе все участники (в широком смысле – все члены общества) могут выиграть от соблюдения правил, регулирующих эти взаимодействия: условия контрактов не нарушаются, партнеры оправдывают доверие, сделки реализуются без взаимных претензий. Но отдельный человек в конкретной ситуации («здесь и сейчас») нередко решает пренебречь своими долгосрочными интересами ради интересов сиюминутных и нарушает правила. Экономя на собственных усилиях (в данном случае на издержках, связанных с подчинением правилам), он стремится воспользоваться результатами труда своих партнеров, которые этим правилам следуют. Подобной тактики придерживаются безбилетные пассажиры в общественном транспорте. Поэтому в экономике проблема уклонения от выплат, связанных с издержками в ситуации открытого доступа к результатам совместной деятельности, получила название *проблемы безбилетника*.

За нарушение этих правил, которые сложились на основе ценностей и норм, людей ждут санкции – *персональные*, реализуемые пострадавшей стороной, или *коллективные*, реализуемые группой, куда входит нарушитель. Последние санкции выражаются либо в социальном осуждении (потеря репутации), либо в исключении из группы (ostracism). Эти санкции очень действенны, когда человек не может прожить без группы.

Представителям разных культур свойственны разные ценности, знания, структура экономических отношений, ментальные модели. Поэтому способы принуждения к исполнению одних и тех же неформальных правил могут

разниться, а в некоторых случаях даже быть противоположными. Так, в странах Восточной Азии напавших детей не пускают в дом, а в странах Западной Европы, напротив, не выпускают из дома, запрещая общаться со сверстниками.

Чем прочнее и интенсивнее социальные связи, тем действеннее такие санкции и соответственно тем сильнее влияние неформальных правил.

В такой ситуации стимулы к нарушению неформальных правил возрастают, и все более важную роль начинают играть формальные правила, санкции за нарушение которых носят организованный характер и не зависят от социальных связей. Поскольку аппарат реализации таких санкций допускает большую отдачу от масштаба, то сравнительными преимуществами в их осуществлении обладает государство. Именно оно устанавливает и формальные правила, и санкции за их нарушение.

В табл. 2.1 представлены основные акторы, осуществляющие контроль за соблюдением правил.

Итак, применение и развитие правил неотделимо от реализации поддерживающих эти правила санкций и их эволюции. Говоря о правилах и санкциях, мы говорим об *институтах*.

Любой *институт* – экономический, социальный, культурный – есть, по определению Дугласа Норта, *правило игры в обществе, дополненное внешним механизмом принуждения к его исполнению*. Это определение будем считать основным.

Рассмотрим и другие определения института.

Понятие института заимствовано из социальных наук. В социологии институт – совокупность ролей и статусов, предназначенная для удовлетворения определенной потребности.

Определение Дж. Ролза (политическая философия и социальная психология) – публичная система правил, определяющих должность и положение, с соответствующими правами и обязанностями, властью и неприкосновенностью. (игры, ритуалы, суды и парламенты, рынки и системы собственности). (применительно к личности или к определенному посту, например институт президентства).

Определение Т. Веблена – «распространенное представление об образе жизни в обществе» (культурные нормы, вера, менталитет), привычные способы реагирования на стимулы.

Определение У. Митчелла – «господствующие и в высшей степени стандартизованные общественные привычки».

Таблица 2.1

Система контроля за соблюдением правил

Кто контролирует соблюдение правил?	Правила	Наказание	Система контроля
Первая сторона	Личная этика	Угрызения совести, чувство вины	Внутренний контроль

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

Определение Дж. Коммонса – «коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия» (организационные структуры).

Теоретико-игровой подход (тема 3) рассматривает институты как равновесие в стандартной повторяющейся координационной игре.

2.6. Функции институтов

Все функции, которые институты выполняют в обществе, можно условно разделить на функции, характеризующие деятельность конкретных институтов, и функции, характеризующие институциональную среду в целом.

Конкретные институты выполняют функции координации, кооперации и распределения (соответствуют классификации правил).

Координация. Институты, которые призваны решать координационные проблемы, делают это путем создания информационной инфраструктуры и обеспечения доступа к ней всех потенциальных участников отношений. Что касается системы принуждения, то она этим институтам не требуется, поскольку следование правилу является доминантной стратегией участников отношений, т.е. это институты самоподдерживающиеся.

Кооперация. Пример института, который способствует кооперации участников экономических отношений, – контрактное право. Оно содержит ряд правил и положений, ограничивающих их деятельность так, чтобы избежать социально неэффективных результатов. Конечно, реальные институты достаточно часто направлены на решение проблем координации и кооперации в совокупности. Скажем, во многих ситуациях правила дорожного движения не только помогают разъехаться на узкой дороге, но и ограничивают скорость на отдельных участках дороги. Во втором случае без принуждения не обойтись.

Дележ и распределение издержек и выгод. Обеспечив принятие конкретного решения по координации деятельности участников отношений, институт тем самым закрепляет неравенство (или равенство) между ними. Так, при банкротстве предприятия разные группы его кредиторов заинтересованы в установлении разного приоритета выплат.

Некоторые институты ставят одних игроков в более выгодное положение по сравнению с другими. В силу этого в обществе возникает группа, которая стремится такой институт сохранить, и группа, которая стремится его реформировать. Кто победит в этой борьбе, определяется не только и не столько эффективностью данного института, сколько переговорной силой противоборствующих сторон.

Функции институциональной среды:

1. Рамочное регулирование.
2. Обеспечение предсказуемости и стабильности.
3. Обеспечение свободы и безопасности.
4. Минимизация затрат на обеспечение сделок.
5. Передача знаний.

Рамочное регулирование. Институты в целом регулируют деятельность участников экономических отношений путем ограничения набора доступных альтернатив. Это позволяет минимизировать количество конфликтных ситуаций и добиться более эффективной координации.

Обеспечение предсказуемости и стабильности. Институты выполняют важнейшую задачу – обеспечивают предсказуемость результатов определенной совокупности действий (т.е. социальной реакции на эти действия) и таким образом привносят в экономическую деятельность устойчивость. Следование тому или иному институту позволяет рассчитывать на некий результат с поддающимися оценке затратами на его достижение.

Обеспечение свободы и безопасности. Институты обеспечивают свободу и безопасность действий в определенных рамках, что исключительно высоко ценится участникам экономических отношений. Совокупность формальных институтов задает рамки, в пределах которых каждый участник отношений свободен в действиях, и его не накажет закон. Неформальные институты определяют рамки, в пределах которых участник отношений свободен в действиях, и его не накажет общественное мнение.

Минимизация затрат на обеспечение сделок. В интересах участников экономических от ношений минимизировать усилия по поиску партнеров, и институты призваны облегчить им эту задачу. Кроме того, институты способствуют выполнению обязательств, взятых на себя участниками.

Характерным примером является институт бумажных денег, который полностью основан на доверии. Действительно, деньги как бумага не имеют собственной ценности, и граждане пользуются ими до тех пор, пока их доверие к государству, эти деньги выпустившему, не утрачено. А при его утрате (как, скажем, это произошло в России в начале 1990-х гг.) граждане переходят на неденежные отношения – отношения бартера. Такие отношения связаны с

большими издержками, ибо приходится долго искать нужного партнера. Но если в деньги никто не верит, бартер неизбежен.

Другой пример – институт кредита. Человек, желающий получить кредит на развитие собственного бизнеса, знает, что ему нужно, составив бизнес-план, обратиться в банк. Банк, в свою очередь, знает, каким образом оценить план конкретного заемщика, и обладает механизмами мониторинга и контроля за его деятельностью.

Передача знаний. Передача знаний происходит путем формального или неформального обучения правилам. Пример формального обучения правилам – институт высшего образования (бакалавриат, магистратура), чьей главной функцией является обучение, которое осуществляется в разных формах посредством конкретных организаций (МГУ, ГУ ВШЭ и т.п.). А пример неформального обучения правилам – институт семьи, одна из функций которого состоит в том, чтобы обеспечить начальную социализацию ребенка (неформальное обучение социальным нормам, принятым в обществе).

Институты наследуются либо в процессе обучения в рамках специально созданной для этого организации (например, вуза), либо непосредственно в процессе деятельности (например, фирмы).

2.7. Тесты

1. Для ограниченно рационального экономического агента, поведение которого подчиняется принципу удовлетворенности, характерно:

1. следование сложившимся рутинам;
2. минимизация трансакционных издержек;
3. определение критического уровня удовлетворенности исходя из собственных способностей и представлений;
4. постоянный пересмотр стратегии поведения.

2. Для абсолютно рационального экономического агента характерно:

1. отсутствие издержек принятия решений;
2. чрезвычайно низкие временные затраты на принятие решений;
3. нейтральность к риску;
4. выбор действий, которые доказали свою эффективность в прошлом.

3. Выберите верные утверждения:

1. любой эгоист является индивидуалистом;
2. любой индивидуалист является эгоистом;
3. индивидуализм исключает проявления альтруизма;
4. индивидуализм и эгоизм являются синонимами.

4. Выберите верные утверждения:

1. альтруизм – антоним эгоизма;
2. альтруизм синоним эгоизма;
3. проявления альтруизма более вероятны в повторяющихся взаимодействиях;

4. альтруизм нельзя объяснить в рамках экономических моделей, описывающих поведение совершенно рациональных индивидов.

5. Эффект постановки проблемы проявляется в том, что люди

1. демонстрируют различное отношение к риску;
2. делают разный выбор при формулировке вопроса в терминах выгод или в терминах издержек;
3. делают разный выбор при формулировке вопроса в устном или письменном виде;
4. не учитывают долгосрочных последствий принимаемых ими решений.

6. Близорукость при принятии решений предполагает

1. отрицательное отношение к риску;
2. эффект постановки проблемы;
3. игнорирование долгосрочных последствий принимаемых решений;
4. высокую роль фактора нетерпения при принятии решений.

7. Является ли повседневная покупка пива, сигарет и туалетной бумаги в ближайшем магазине отражением полностью рационального поведения потребителя?

1. да;
2. нет.

8. Являются ли иллюстрацией модели неполной рациональности действия среднего студента при подготовке к экзамену?

1. да;
2. нет.

9. Компонентами рутин являются

1. знания;
2. навыки;
3. ожидания;
4. ценности.

10. Выберите верные утверждения:

1. технологические рутины, как правило, решают задачу координации с другими людьми;
2. в поведении робинзона крузо не может быть отношенческих рутин;
3. технологические рутины формируются при достаточно высоком уровне развития технологий;
4. отношенческие рутины формируются при достаточно хорошо развитой системе отношений в обществе.

11. Примером неявного знания является умение

1. играть на музыкальном инструменте;
2. читать ноты;
3. записывать ноты;
4. играть по нотам.

12. Ментальные модели

1. формируются во взаимодействии с другими людьми;
2. передаются по наследству;
3. возникают при критическом анализе поведения других людей;
4. содержат представления об окружающим мире.

13. Компонентами культуры являются

1. ценности;
2. механизмы разрешения конфликтов;
3. знания;
4. навыки.

14. Влияние ценностей на экономический выбор

1. всегда положительно;
2. всегда отрицательно;
3. может быть как положительным, так и отрицательным;
4. зависит от системы государственного принуждения к следованию институтам.

15. Рутины представляют собой:

1. определенный тип транзакционных издержек;
2. систему внутренних и внешних контрактов;
3. устав фирмы, ее инструкции и положения;
4. устойчивые стереотипы поведения;
5. формальные правила.

16. Что отражают устойчивые стереотипы поведения:

1. неформальные правила;
2. обычаи;
3. рутины;
4. традиции;
5. формальные правила.

17. Выберите верные утверждения касающиеся соотношения норм и правил:

1. нормы и правила – суть одно и то же. в зависимости от контекста принято употреблять тот или иной термин;
2. и нормы, и правила могут быть как формальными, так и неформальными;
3. нормы, в отличие от правил, не ориентированы на конечный результат;
4. правила, в отличие от норм, воспринимаются людьми субъективно.

18. Правила не могут исполнять функцию

1. координации;
2. обеспечения предсказуемости поведения;
3. обучения формальным институтам;
4. кооперации.

19. Преимущества формальных институтов над неформальными в том, что они:

1. исключают неподчинение;
2. обеспечивают большую эффективность;
3. не допускают неоднозначного толкования;
4. отражают интересы абсолютного большинства членов общества.

20. Преимущества неформальных институтов над формальными в том, что они

1. допускают гибкость реализации санкций;
2. могут трактоваться по-разному в зависимости от решаемой задачи;
3. появляются в больших группах с редкими социальными связями;
4. значительны в условиях слабого государства.

21. Выберите верные утверждения, описывающие соотношение формальных и неформальных правил:

1. неформальные правила всегда дополняют формальные;
2. формальные и неформальные правила регулируют различные стороны жизни индивидов;
3. существование неформальных правил затруднено без поддержки их формальными правилами;
4. существование формальных правил затруднено без поддержки их неформальными правилами.

22. Следующие утверждения наиболее точно характеризуют относительную эффективность неформальных правил:

1. неформальные правила всегда эффективнее формальных, поскольку учитывают ценностные установки экономических агентов;
2. формальные правила всегда более эффективны, чем неформальные, поскольку более четко прописаны и доводятся, как правило, до всех членов общества;
3. неформальные правила более эффективны в случае плотных социальных связей;
4. формальные правила более эффективны в малых группах.

23. Под институтами в неинституциональной теории понимается:

1. разработанные людьми ограничения;
2. результат процессов, происходивших в прошлом;
3. высшие учебные заведения;
4. «правила игры» в обществе;
5. все верно.

24. Классическое определение института, предложенное Дугласом Нортом, выглядит следующим образом:

1. господствующие и в высшей степени стандартизованные общественные привычки;

2. коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия;

3. правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми;

4. публичная система правил, определяющих должность и положение, с соответствующими правами и обязанностями, властью и неприкосновенностью;

5. совокупность ролей и статусов, предназначенных для удовлетворения определенной потребности.

25. Что Джон Коммонс понимал под институтом:

1. господствующие и в высшей степени стандартизированные общественные привычки;

2. коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия;

3. правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми;

4. публичная система правил, определяющих должность и положение, с соответствующими правами и обязанностями, властью и неприкосновенностью;

5. совокупность ролей и статусов, предназначенных для удовлетворения определенной потребности.

26. Что выступает критерием эффективности институтов:

1. размер полученной прибыли;

2. размер достигнутой минимизации издержек;

3. размер достигнутой полезности;

4. размер экономии масштаба производства;

5. размер национального дохода.

27. Что представляет собой институциональная среда или институты в узком смысле слова:

1. вертикальные хозяйственные связи между экономическими субъектами;

2. горизонтальные хозяйственные связи между экономическими субъектами;

3. договоры между отдельными индивидами, направленные на снижение трансакционных издержек; совокупность «правил игры», т.е. правила, нормы и санкции, образующие политические, социальные и юридические рамки взаимодействий между людьми;

4. базисные экономические законы.

28. Формальные правила представляют собой:

1. обычаи, традиции;

2. религиозно-этические нормы;

3. привычки, сложившиеся стереотипы поведения;

4. правила массовой культуры, отражающие принадлежность человека к определенной социальной группе людей;

5. конкретные законы и нормативные акты государства.

30. Неформальные правила представляют собой:

1. федеральные законы РФ;
2. обычаи, традиции;
3. кодексы РФ;
4. подзаконные нормативные акты государства;
5. локальные инструкции, правила, нормы и стандарты, регулирующие различные сферы хозяйственной деятельности.

31. К функциям внешних институтов (институциональной среды) можно отнести следующие:

1. координация поведения людей в условиях ограниченных ресурсов;
2. уменьшение неопределенности путем структурирования повседневной жизни;
3. распределительный эффект в силу асимметричного распределения выигрыша между сторонами;
4. сокращение транзакционных издержек;
5. все верно.

32. К функциям конкретных институтов можно отнести следующие:

1. передача знаний;
2. координация;
3. минимизация транзакционных издержек;
4. кооперация;
5. распределение.

2.8. Кейсы

Кейс 1. Ультимативная игра

– Тогда на этот вопрос постараюсь ответить я. Вы все, ребята, знакомы с учением о Невидимой Руке Рынка, которая ставит все на свои места, перенаправляя людей и ресурсы туда, где есть платежеспособный спрос. Кажется, так сегодня и устроена наша с вами жизнь. Но учение о Невидимой Руке исходит из предположения, что человек – рациональное существо и всегда принимает решения, основанные на понимании своей выгоды. Первопроходцы девяностых, которые, пусть с ошибками и издержками, заложили фундамент нашего нынешнего процветания, придерживались именно таких взглядов на человеческую природу. Но оказалось, что все гораздо сложнее. Человек устроен не так, как казалось экономистам. Им движут не только рациональные, но и иррациональные факторы. Кто-нибудь из вас слышал о так называемой «ультимативной экономической игре»?

Таких на поляне перед костром не нашлось.

– Это известный в экономике опыт по изучению мотиваций человеческого выбора. Суть проста. Вам с партнером по игре дают на двоих некоторую сумму денег. Ваш партнер на свое усмотрение решает, как поделить деньги между вами. А вы можете утвердить его решение или отвергнуть его. Если вы

соглашаетесь, каждый получает столько, сколько решил партнер. Если не соглашаетесь, никто не получает ничего вообще. Поняли?

– Поняли, – раздались голоса из темноты, над которой летели оранжевые искры. – Вот теперь начинается самое интересное. Идеальный homo economicus, как его рисует теория, должен утвердить любое решение партнера по игре. Ведь даже если ему дают один процент, он получает деньги просто так. А если он отвергает решение партнера, он в полном пролете. Однако исследования показывают, что большинство людей предпочитает остаться ни с чем, если им предлагают меньше тридцати процентов общей суммы. Это иррационально. Но именно так функционирует человеческий мозг.

– Я бы и пятнадцать взял, – раздался чей-то голос.

– А я бы взял сколько дадут, – сказал другой голос, – а потом вернулся бы ночью и всех убил.

– Спасибо за эти мнения, – ответил идеолог. – Но дослушайте, пожалуйста, до конца.

На самом деле все еще сложнее. Один закрытый экономический институт в Москве провел специальные исследования по ультимативной игре, во время которых было сделано важное дополнение к стандартной схеме опыта. Игроку, который должен был утвердить или отвергнуть решение о разделе денежной суммы, вместо живого партнера по игре показывали его фотографию, а затем сообщали, как он поделил деньги. Так вот, когда игрокам демонстрировали фотографии...

Идеолог нахмурился, словно вдруг вспомнил что-то неприятное.

– Имен называть не будем, – продолжал он, – верхние позиции в списке «Форбс» знаете сами. Так вот, в этом случае происходила значительная девиация от стандартного порога «7–3». С этими людьми наши сограждане почему-то соглашались делиться только поровну.

– Как Шариков, – сказал заискивающий бас из темноты, – взять и все поделить.

Не уверен, что это хороший пример, – отозвался идеолог. – Давайте не будем сейчас обсуждать, почему у нас наблюдается это сползание к порогу «5–5». Причин много. Их надо искать в нашей непростой истории и культуре, в общинной психологии, в национальных особенностях. Важно помнить, что такие установки в нашем сознании есть, и их учатся использовать наши враги. Именно поэтому они и промывают нам мозги, без конца ротируя в массмедиа фотографии разных Абрамовичей и Прохоровых, описывая их прихоти и кутежи.

Расчет здесь прост – вызвать в обывателе то самое чувство, которое заставляет игрока в ультимативную игру терять все, поддаваясь яростному желанию восстановить справедливость. Но если в лабораторном эксперименте такое решение остается просто статистикой, то в реальной жизни оно может стать трагедией.

Источник: В. Пелевин П5: Последние песни политических пигмеев Пиндостана – М.: Эксмо, 2008.

Вопросы:

1. В чем заключается ультимативная игра?

2. Какое поведение демонстрируют участники игры?
3. В чем причины такого поведения?
4. Каковы могут быть последствия поведения в реальной жизни?

Кейс 2. Списывание среди студентов как рутина

В Великобритании обеспокоены возросшим объемом списывания среди школьников и студентов. Комитет по качеству образования при правительстве Великобритании «крайне встревожен возросшим объемом списывания и откровенного плагиата». Беспокойство вызывает тот факт, что школьники и студенты не только пользуются помощью родителей, учителей и друзей при выполнении домашних заданий, но все чаще списывают работы целиком, копируя их с разных сайтов. Особую тревогу у членов Комитета вызывают сайты, предлагающие за плату уже готовые работы для представления на экзамен. Например, на интернет-аукционе eBay регулярно предлагается услуга вычитки и редактирования текста. Любой школьник может послать свое сочинение, заплатить 10 фунтов и получить через 24 часа отредактированную работу. При этом современные школьники и студенты не видят разницу между плагиатом и цитированием, что является огромной проблемой. Министр по делам образования Великобритании Рут Келли, встревоженная докладом Комитета по качеству образования, потребовала решительной борьбы со списыванием, а Генеральный секретарь Ассоциации среднего образования Джон Данфорд призвал интернет-провайдеров, размещающих подобные сайты, прекратить эту аморальную деятельность.

Образование за рубежом: Канада

В: Списывают ли студенты?

О: Нет. Это не распространено и грозит отчислением. Дух конкуренции очень силен среди студентов, поэтому списывание вызывает законное возмущение среди самих учащихся прежде всего.

В: Какое отношение к плагиату?

О: Списанные из интернета работы отслеживаются и не засчитываются. Контроль за этим очень жесткий.

Вопросы:

1. Приведите примеры технологических и отношенческих рутин, встречающихся в этом тексте. Обоснуйте свой выбор. Как отношенческие рутины формируют ожидания?

2. Почему рутины, сложившиеся во взаимодействии британских и канадских студентов, отличаются друг от друга (что влияет на формирование отношенческих рутин)?

Кейс 3. «Формальные и неформальные институты: как бороться со списыванием студентов?»

Студентов отчисляют за списывание, вычисленное с помощью программы.

Профессор физфака университета штата Виргиния Лу Блумфилд, прослышав о многочисленных случаях плагиата среди студентов, написал специальную

компьютерную программу, которая в течение 50 часов анализировала заложенные в нее студенческие работы на предмет совпадения текстовых фрагментов. После окончания анализа программа выдала результаты, показавшиеся профессору вопиющими, – выяснилось, что большинство студентов заимствуют значительное количество готовых текстов для своих работ из Интернета, а также из работ других студентов. По требованию профессора в университете было начато специальное расследование, в ходе которого был составлен список из 122 студентов и выпускников. Студентов теперь могут исключить из вуза, а выпускников – лишить диплома, сообщает «Associated Press». Сотрудники университета надеются, что этот показательный процесс поможет другим, пока не пойманым, студентам осознать, в чем все-таки заключается суть высшего образования. Кроме того, сотрудники признали, что в настоящее время с развитием компьютерной техники процесс заимствования чужих текстов сильно упростился по сравнению с предыдущими десятилетиями, когда информацию из книг или чужих работ надо было переписывать или перепечатывать вручную.

Из интервью с В.В. Радаевым

Сегодня проблема плагиата существует во всех учебных заведениях. Но мы хотим, чтобы наш университет (ГУ ВШЭ) был особенный, лучший. Поэтому мы сейчас и активизируем борьбу с плагиатом. Подготовили документ. В нем грамотно расписано, что могут и что должны делать преподаватели, поймавшие студента на плагиате, списывании или подлоге. И меры предусмотрены строгие – вплоть до отчисления. При этом студент должен быть гарантирован и от ошибки преподавателя, от произвола. Права учащихся тоже необходимо защищать. Поэтому студент имеет право на апелляцию. Но если вина доказана, наказание должно быть строгое. Как преподаватель, я лично все правила объявляю на первом же занятии. И к плагиату отношение очень простое: при обнаружении сразу ставится «неуд». Приговор окончательный и обжалованию не подлежит. Да и зачем спорить, если правила всем известны заранее. О рисках списывания предупреждаю без устали. Если кто-то списал у соседа, оба получают «неуд». Но не все сводится только к списыванию и плагиату. Еще существует такая мерзкая вещь, как подлог. Это когда один студент сдает за другого зачет или экзамен по каким-то фиктивным, подложным документам. Один такой случай был обнаружен и у нас. Мы за это студента отчислили. Пока больше никто повторить не рискнул. Принимаем превентивные меры. Что касается плагиата, повторяю, будем за это тоже безжалостно отчислять. Халявы ни в жизни, ни в учебе быть не должно.

Вопросы:

1. Почему студенты, зная о существующих формальных правилах, следуют неформальным правилам?
2. Как в этом примере соотносятся формальные и неформальные правила?
3. Охарактеризуйте неформальный институт, существующий в студенческой среде (правило плюс санкция).

Кейс 4.«Проблема принуждения к следованию правилам: кокаиновые перевороты в Боливии»

Новому боливийскому президенту победу на выборах обеспечил один мягко говоря, неоднозначный пункт его экономической программы. Эво Моралес пообещал легализовать в стране выращивание и переработку коки.

Преимущественно аграрная Боливия получает небольшой доход от добычи нефти и других энергоносителей. Разработку нефтегазовых месторождений здесь с конца 1960-х гг. ведут крупные европейские и американские компании. Впрочем, темпы развития сырьевой отрасли не слишком велики. Иностранцы инвесторы побаиваются вкладывать деньги в экономику страны с самым высоким в Южной Америке уровнем преступности. Поэтому в нефтегазовом секторе, сегодня занято менее 0,2 % трудоспособного населения страны. Зато около половины крестьян выращивают кусты коки. В горных районах страны кока и вовсе единственная сельскохозяйственная культура.

Стоит отметить, что даже инки, выращивавшие коку на территории современной Боливии, тщательно контролировали ее производство. А впервые запретить «дьявольский лист» пытались еще испанский конкистадоры в XVI в. В некоторых горных районах страны... коку вообще не выращивали до 1950-х гг. Ее массовое производство началось лишь в 1980-х гг., во времена правления хунты Гарсиа Меца, который сделал производство кокаина главной статьей доходов бюджета страны. После «кокаинового переворота» (именно под таким названием вошло в историю воцарение Гарсиа Меца в июле 1980 г.) крестьяне не просто получили карт-бланш на производство коки – их практически заставляли ее выращивать. За короткое время в провинциях Капаре и Карраско-де-Кочабамба на кокаиновые плантации вышло около полумиллиона человек. В конце 1990-х гг. Боливия под давлением США была вынуждена принять план «Достоинство», который предусматривал уничтожение всех плантаций коки. Национальное сельское хозяйство к тому времени уже настолько зависело от этой культуры, что крестьяне восприняли запрет как прямую угрозу их существованию и вышли на улицы.

Для Боливии декриминализация коки станет лишь официальным признанием реально существующей ситуации. В 2000 г. запрет на ее выращивание был частично отменен для беднейших районов страны. Президент Карлос Меца был вынужден разрешить крестьянам сажать кусты коки на небольшом личном наделе – като, площадь которого составляет около половины акра.

Моралес станет далеко не первым лидером, решившимся на легализацию этой культуры вопреки запрету США и международных организаций. Менее чем полгода назад на подобный шаг решились власти соседней с Боливией перуанской провинции Куско. Правительство этой провинции, где расположена древняя столица империи инков, мотивировала свое решение «признанием народных традиций», а также тем, что в труднодоступных областях посевы коки и так практически не контролируются. Решение региональных властей вызвало резкую критику со стороны федерального правительства, которому пришлось объясняться с американским посольством. В результате правительство

Перу обратилось в конституционный суд страны с жалобой на администрацию мятежной провинции.

Против инициатив Моралеса выступают в первую очередь США. Мало того, что американцам хватает нелегальных наркотиков, объемы поставок которых после легализации коки в Боливии могут вырасти в несколько раз, они также опасаются лишиться доступа к боливийскому газу. А такая перспектива, после того как кока станет основным источником пополнения бюджета, более чем реальна. Двух этих факторов вполне достаточно, чтобы рас сматривать возможность вмешательства США в дела Боливии как событие с отличной от нуля вероятностью.

Вопросы:

1. Как формальные и неформальные правила соотносились между собой до «кокаинового переворота»?
2. Как изменялись формальные и неформальные правила в этом примере в период с 1950-х гг. до 2000 г.?
3. Каково соотношение формальных и неформальных правил в настоящее время? Как Вы думаете, почему?

3. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ ТЕОРИИ ИГР И МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ

3.1. Основные понятия теории игр. Типы равновесий (доминирующих стратегий, по Нэшу, по Штакельбергу, по Парето)

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

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

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

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

Любое взаимодействие между индивидами можно представить в виде игры. В зависимости от возможности предварительных переговоров между игроками различают кооперативные и некооперативные игры. Игра называется *кооперативной*, если до ее начала игроки образуют коалиции и договариваются о стратегиях. Примером кооперативной игры может служить образование коалиций в парламенте при голосовании.

В *некооперативных* играх исходным пунктом в анализе является индивидуальный участник, причем обмен информации между участниками и формирование коалиций исключены.

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

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

Игра может быть представлена либо в *стратегической* (матричной), либо в *развернутой* форме. В данной теме использован матричный способ представления игры.

В теории игр предполагается, что выигрыши, которые получает каждый игрок, и стратегии, доступные им, известны всем игрокам, т.е. каждый игрок знает свои возможные стратегии и выигрыши и ему также известны стратегии и выигрыши другого игрока. На основе этой информации каждый игрок решает, какую стратегию выбрать. Цель каждого игрока – добиться максимального выигрыша (или минимального проигрыша), т.е. каждый игрок обнаруживает при-

знаки *человека экономического*, который действует в собственных эгоистических интересах и максимизирует собственное благосостояние.

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

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

Рассмотрим пример игры в матричной форме (Олейник А.).

Пусть фирма А стремится нарушить монополию фирмы Б на выпуск определенного продукта. Фирма А решает, стоит ли ей входить на рынок, а фирма Б – стоит ли ей снижать выпуск в том случае, если А все же решает входить. В случае неизменного выпуска на фирме Б обе фирмы в проигрыше, если же фирма Б решает снизить выпуск, то она «делится» своей прибылью с А.

		Фирма Б	
		Оставить прежним	Снижение выпуска
Фирма А	Входить на рынок	-3; -2	4; 4 [N2, St _A , P]
	Не входить на рынок	0; 10 [N1, St _B]	0; 10

Рис. 3.1. Игра в матричной (стратегической) форме

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

– **Доминирующая стратегия** – такой план действий, который обеспечивает участнику максимальную полезность вне зависимости от действий другого участника.

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

– **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 Парето** – ситуация, когда нельзя улучшить положение ни одного из игроков, не ухудшая при этом положения другого.

Рассмотрим, какие типы равновесий в чистых стратегиях возможны в приведенной на рис. 3.1 игре:

Равновесие доминирующих стратегий. Фирма А сравнивает свой выигрыш при обоих вариантах развития событий (-3 и 0 , если Б решает развязать ценовую войну) и (4 и 0 , если Б решает снизить выпуск). У нее нет стратегии, обеспечивающей максимальный выигрыш вне зависимости от действий Б: $0 > -3 \Rightarrow$ «не входить на рынок», если Б оставляет выпуск на прежнем уровне, $4 > 0 \Rightarrow$ «входить», если Б снижает выпуск (см. сплошные стрелки). Хотя у фирмы А нет доминирующей стратегии, у Б такая стратегия есть. Она заинтересована снижать выпуск вне зависимости от действий А ($4 > -2$, $10 = 10$, см. пунктирные стрелки). Следовательно, равновесие доминирующих стратегий отсутствует.

Равновесие по Нэшу. Лучший ответ фирмы А на решение фирмы Б оставить выпуск прежним – не входить, а на решение снизить выпуск – входить. Лучший ответ фирмы Б на решение фирмы А войти на рынок – снизить выпуск, при решении не входить – обе стратегии равнозначны. Поэтому два равновесия по Нэшу (N_1, N_2) находятся в точках $(4, 4)$ и $(0, 10)$ – А входит, а Б снижает выпуск, или А не входит, а Б не снижает выпуск. Убедиться в этом достаточно легко, так как в этих точках никто из участников не заинтересован в изменении своей стратегии.

Равновесие по Штакельбергу. Предположим, первой принимает решение фирма А. Если она выбирает входить на рынок, то в конечном счете окажется в точке $(4, 4)$: выбор фирмы Б однозначен в этой ситуации, $4 > -2$. Если она решает воздержаться от входа на рынок, то итогом будут две точки $(0, 10)$: предпочтения фирмы Б допускают оба варианта. Зная это, фирма А максимизирует свой выигрыш в точках $(4, 4)$ и $(0, 10)$, сравнивая 4 и 0 . Предпочтения однозначны, и первое равновесие по Штакельбергу St_A будет находиться в точке $(4, 4)$. Аналогичным образом, равновесие по Штакельбергу St_B когда первой принимает решение фирма Б, будет находиться в точке $(0, 10)$.

Равновесие по Парето. Чтобы определить оптимум по Парето, мы должны 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 исхода $(-3, -2)$ мы можем перейти к любому другому исходу, выполняя указанное условие. Только из исхода $(4, 4)$ мы не можем двинуться дальше, не уменьшая при этом полезности ни одного из игроков, это и будет равновесием по Парето, Р.

3.2. Функции конкретных институтов – объяснение в терминах теории игр

Примером института, возникающего в *ситуации координации (несколько равновесий)*, служат правила движения на дорогах (правостороннее или ле-

востороннее). Это простейший институт – конвенция, который сокращает неопределенность и координирует действия людей. (рис. 3.2).

		Водитель Б	
		Правая	Левая
Водитель А	Правая	1;1	0; 0
	Левая	0;0	1; 1

Рис. 3.2. Координационная игра

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

Как возникает общее знание, позволяющее игрокам скоординировать свое поведение? В качестве такого знака и возникает социальная норма правостороннего (или левостороннего) движения, которая представляет собой простейшую форму института.

Институты с непосредственно экономическим значением, которые координируют действия людей, – это, например, деньги и кредит, промышленные и технологические стандарты, типовые договоры.

В ситуации координации институт необходим вследствие множественности возможных равновесий. Институт, возникающий в этой ситуации, не нуждается в специальном механизме принуждения, людям нужен лишь знак, сигнал

и том, какое из равновесий им выбрать, ведь в ситуации координации они заинтересованы в нахождении единого решения.

Ситуация кооперации (неэффективность равновесия) представляется самой известной игрой «дилемма заключенных».

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

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

Рис. 3.3. План А «невидимая рука»

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

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

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

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

Рис. 3.4. План В «Дилемма заключенных»

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

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

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

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

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

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

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

Институт, который позволяет достичь эффективного для группы результата в ситуации «дилемма заключенных», содержит механизм принуждения к соблюдению правил.

Итак, 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 реальной жизни «дилемма заключенных» как ситуация, которая возникает единожды, не повторяясь, встречается очень редко. Многие ситуации подобного типа – это повторяющиеся ситуации, в которых игроки постоянно встречаются друг с другом (например, в международных отношениях). Поведение игроков в повторяющихся ситуациях отличается от одношаговой игры. В повторяющихся играх идет процесс обучения, игроки постепенно узнают тот тип поведения, которого они могут ожидать друг от друга. Каждый из игроков имеет возможность наказать нечестного партнера за его отказ от сотрудниче-

ства в прошлом, и на этой основе возникают разделяемые всеми игроками нормы поведения, конвенции, институты, позволяющие избежать выигрышей, предсказанных одношаговой игрой.

Ситуация неравенства (несправедливость равновесия) описывается также широко известной игрой «Два пастуха».

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 – *A* и *B* и есть два пастбища – 1 и 2. Пастбище 1 более плодородное, чем пастбище 2. Расстояние от жилищ обоих пастухов до каждого из пастбищ одинаковое. Каждую весну перед пастухами встает дилемма: на какое пастбище гнать свои стада. Оба пастуха предпочитают пасти овец на более плодородном пастбище 1, но в этом случае пастбище быстро истощается и результат будет хуже, чем в том случае, если пастухи пасли бы свои стада на разных пастбищах. Следовательно, наибольший выигрыш пастухи получают, если пасут овец на разных пастбищах. Выигрыши пастухов представлены в матрице игры.

Игра «Два пастуха»

		Пастух В	
		Пастбище 1	Пастбище 2
Пастух А	Пастбище 1	2;2 →	8;4 ↑
	Пастбище 2	4;8 ←	1;1

Рис. 3.5. Ситуация неравенства

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

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

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

- *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, действующая в общем праве, понятие священного характера частной собственности и т.д.).

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

Ситуация несовместимости (стимулов). Примером являются игры с участием государства и бизнеса (инвестора) (рис. 3.6).

У инвестора есть два варианта действий – инвестировать в стране или не инвестировать. Государство же может устанавливать высокое налогообложение доходов от инвестиций или отменить налоги вообще.

		Инвестор	
		Не инвестировать	Инвестировать
Государство	Вводить налог	↓ 0;1 ←	↑ 3; 0
	Не вводить	↓ 1;2 →	↑ 2; 3

Рис. 3.6. Ситуация несовместимости

Проблема несовместимости характерна для ситуаций, когда равновесие по Нэшу в чистых стратегиях отсутствует. Индивиды не могут согласовать свои действия, если институты не ограничивают и не «направляют» выбор стратегий. Например, введение во взаимоотношения государства и инвестора фактора репутации государства позволяет остановиться на исходе (2, 3). Репутационный механизм исследуется в повторяющихся играх, когда игроки попадают в определенную ситуацию выбора неоднократно.

3.3. Значение теории игр в экономической науке

Использование теории игр позволяет выявить такие тенденции и взаимосвязи, которые остаются скрытыми при применении других математических методов. С помощью аппарата теории игр могут быть смоделированы множество ситуаций, возникающих в отношениях между индивидами.

В экономической действительности на каждом шагу встречаются ситуации, когда отдельные люди, фирмы или целые страны пытаются обойти друг друга в борьбе за первенство.

Экономическая интерпретация равновесия Нэша. Равновесие по Нэшу называют также некооперативным равновесием, поскольку участники совершают свой выбор, не вступая ни в какие соглашения друг с другом и не принимая во внимание никаких других соображений (интересы общества или интересы других сторон), кроме собственной выгоды. Равновесие совершенно конкурентного рынка также является равновесием по Нэшу, или некооперативным равновесием, при котором каждая фирма и каждый потребитель принимают решения исходя из уже существующих цен как не зависящих от его воли. Мы уже знаем, что в условиях, когда каждая фирма стремится максимизировать прибыль, а каждый потребитель – полезность, равновесие возникает, когда цены равны предельным издержкам, а прибыль – нулю. В условиях совершенно конкурентной экономики некооперативное поведение является экономически эффективным с точки зрения интересов общества.

Напротив, когда члены некоторой группы решают кооперироваться и совместно прийти к монопольной цене, такое поведение нанесет ущерб экономической эффективности. Государство вынуждено создавать антимонопольное законодательство и тем самым урезонивать тех, кто пытается завысить цены и поделить рынок.

Однако во многих случаях некооперативное поведение приводит к экономической неэффективности или даже представляет угрозу для общества (например, гонка вооружений). Некооперативное поведение как со стороны США, так и со стороны СССР заставляло обе стороны вкладывать огромные средства в военную область и привело к созданию арсенала, состоящего из почти 100 000 ядерных боеголовок.

Еще один важный экономический пример – «игры в загрязнение» (окружающей среды). Здесь объектом изучения является такой вид побочных эффектов, как загрязнение. Если бы фирмы никогда и никого не спрашивали о том, как им поступить, любая из них скорее предпочла бы создавать загрязнения, чем устанавливать дорогостоящие очистители. Если же какая-нибудь фирма из благородных побуждений решила бы уменьшить вредные выбросы, то издержки, и следовательно, и цены на ее продукцию, возросли бы, а спрос упал. Вполне возможно, эта фирма просто обанкротилась бы. Живущие в жестоком мире естественного отбора, фирмы скорее предпочтут оставаться в условиях равновесия по Нэшу. Ни одной фирме не удастся повысить прибыль, уменьшая загрязнение.

Игры в загрязнение – один из случаев того, как механизм действия «невидимой руки» не срабатывает. Это ситуация, когда равновесие по Нэшу неэффективно. Иногда подобные неконтролируемые игры становятся угрожающими, и здесь может вмешаться правительство. Установив систему штрафов и квот на выбросы, правительство может побудить фирмы выбрать исход, соответствующий низкому уровню загрязнения. Фирмы зарабатывают ровно столько же, сколько и прежде, при больших выбросах, мир же становится несколько чище.

Оптимальная стратегия не обязана быть единичной. Это также очень важный вывод, полученный на основе теории игр.

Многие ситуации описываются игрой «дилемма заключенного». Это «ценовая война», «трагедия общин», «проблема безбилетника» и др. Данный инструмент является чрезвычайно полезным инструментом анализа ситуаций.

3.4. Тесты

1. План действий, который обеспечивает участнику максимальную полезность вне зависимости от действий другого, это:

1. равновесие по Нэшу;
2. доминирующая стратегия;
3. равновесие по Штакельбергу;
4. равновесие по Парето.

2. Согласно теории игр ситуация, когда максимизируется полезность игроков при условии, что одному игроку известно решение другого, называется:

1. доминирующей стратегией;
2. равновесием по Нэшу;
3. равновесием по Штакельбергу;
4. Парето-равновесием;
5. равновесием Курно.

3. Каков наиболее выигрышный вариант поведения в «дилемме заключенных»:

1. сознаться (А) – сознаться (В);
2. сознаться (А) – молчать (В);
3. молчать (А) – сознаться (В);
4. молчать (А) – молчать (В);
5. любой из предложенных вариантов.

4. «Дилемма заключенных» используется для:

1. анализа криминогенной среды;
2. исследования причин девиантного поведения;
3. моделирования взаимодействия на рынке;
4. моделирования принятия решений в условиях нерационального экономического поведения.

5. Что означает ситуация равновесия по Нэшу:

1. уровень организации экономики, при котором обеспечивается полная занятость всего трудоспособного населения;
2. уровень организации экономики, при котором уже невозможно осуществить какие-либо изменения в пользу одного лица или группы лиц, не ухудшив положение другого лица или группы лиц;

3. уровень организации экономики, при котором никто не может в одностороннем порядке увеличить свой доход при условии, что остальные субъекты ничего не изменяют;

4. уровень организации экономики, при котором обеспечивается полная загрузка всех производственных мощностей;

5. уровень организации экономики, при котором обеспечивается эффективное и полное использование всех имеющихся ресурсов.

6. Что означает ситуация эффективности по Парето:

1. уровень организации экономики, при котором обеспечивается полная занятость всего трудоспособного населения;

2. уровень организации экономики, при котором уже невозможно осуществить какие-либо изменения в пользу одного лица или группы лиц, не ухудшив положение другого лица или группы лиц;

3. уровень организации экономики, при котором никто не может в одностороннем порядке увеличить свой доход при условии, что остальные субъекты ничего не изменяют;

4. уровень организации экономики, при котором обеспечивается полная загрузка всех производственных мощностей;

5. уровень организации экономики, при котором обеспечивается эффективное и полное использование всех имеющихся ресурсов.

7. Когда возникает ситуация координации:

1. при наличии состояния общего экономического равновесия;

2. при наличии двух равноценных равновесий по Парето;

3. при наличии двух равноценных равновесий по Нэшу;

4. при взаимодействии любого физического и юридического лица;

5. при взаимодействии любого субъекта и государства как института власти.

8. Что означает ситуация, характеризующаяся двумя равноценными равновесиями по Нэшу:

1. возникает ситуация координации;

2. возникает ситуация неравенства;

3. выполняется принцип «конгруэнтности институтов»;

4. проявляется оппортунизм;

5. складывается ситуация типа «дилеммы заключенных».

9. Какая модель игры демонстрирует необходимость введения института координации:

1. «Правила дорожного движения»;

2. «Семейный спор»;

3. «Дилемма заключенного»;

4. «Два пастуха».

10. Какая модель игры описывает ценовую войну:

1. «Правила дорожного движения»;
2. «Семейный спор»;
3. «Дилемма заключенного»;
4. «Два пастуха».

3.5. Задачи

Задача 1.

Водители двух машин двигаются навстречу друг другу по горной дороге. Разъехаться, не столкнувшись, водители смогут если каждый из них окажется у противоположного края дороги. Если каждый водитель придерживается принципа «машины должны двигаться по правой стороне дороги», тогда они без труда разъезжаются, добираются до места назначения и их выигрыш составит 15 единиц. Если один водитель соблюдает правостороннее движение, а другой левостороннее, то при встрече происходит столкновение и ущерб каждого составит 5 единиц.

1. Существует ли в данном случае проблема координации?
2. Записать матрицу игры, найти множество равновесий.

Задача 2.

Дорога между двумя участками садоводов оказалась размыта ливнями и требует укрепления. Если садоводы договорятся вместе укрепить дорогу, то выигрыш каждого составит 15 единиц. Если оба сочтут, что укрепление дороги – дело председателя садоводческого товарищества и откажутся от работ, то выигрыш каждого составит 5. Если дорогу будет укреплять только один из садоводов, то его полезность упадет до -5 , тогда как не участвовавший в работах сосед получит полезность, равную 25.

1. Какие ситуации являются равновесными?
2. Если за отлынивание от укрепления дороги введен штраф в размере 13 единиц, то как изменится матрица игры?
3. Как изменятся равновесия?

Задача 3.

В многоквартирном доме необходимо принять решение о направлении средств для текущего ремонта:

- А) отремонтировать крышу;
- Б) расширить автопарковку.

Мнения жильцов о том, куда потратить деньги разделились наполовину. Если принимается предложение А (Б), то тот, кто выступал за это предложение, получит выигрыш 5, а выигрыш того, кто хотел реализации варианта Б (А) составит 3. Если жильцы не придут к согласию, то ни один из вариантов не будет реализован, все понесут потери, равные -1 .

1. Записать матрицу взаимодействий.
2. Объяснить, в чем заключается проблема.
3. Найти множество равновесных ситуаций.

Задача 4.

Некоторые магазины в последнее время стали пользоваться услугами «таинственных покупателей». «Таинственный покупатель – это человек, которого нанимают менеджеры магазинов для оценки продавца по заданным критериям.

Если продавец активно нахваливает товар, ежедневная выручка магазина равна 100 Д.Е. Заработная плата продавца составляет 25 Д.Е. в день. Усилия продавца, связанные с активной торговлей, оцениваются им в 10 евро. Если же продавец не расхваливает товар, покупатели не станут его покупать, и выручка магазина будет нулевой. Но магазин не может точно идентифицировать, с чем связано отсутствие выручки: либо дело в предпочтениях покупателей (товар им не нравится), либо продавец плохо рекламировал товар. Поэтому продавец будет как и прежде получать свою заработную плату. А если магазин решит нанять таинственного покупателя, то это обойдется ему в 5 Д.Е. Но такой покупатель может выяснить, что продавец не расхваливает товар, и тогда продавца лишат заработной платы.

1. Описать взаимодействие фирмы и работника с помощью матрицы игры.
2. Есть ли здесь равновесие Нэша в чистых стратегиях?
3. Найти равновесие Нэша в смешанных стратегиях.
4. Допустим, вероятность выбора стратегии «нахваливать товар» изменилась, по сравнению с той, которая была получена при ответе на вопрос 3, и стала равна 0,9. Какая стратегия будет выгоднее магазину?

3.6. Кейс

Кейс. Ценовая война и проблема кооперации

Ценовая война – цикл последовательных уменьшений цены конкурирующими на олигополистических рынках фирмами (см. Олигополия). Ценовая война является одним из многих возможных последствий олигополистического соперничества. Войны цен хороши для потребителей, которые могут приобретать товары по более низким ценам, чем раньше, но плохи для продавцов, так как ведут к уменьшению их прибылей. Ценовая война может продолжаться до тех пор, пока цена не упадет до уровня средних издержек производства. При этом общий рыночный выпуск будет таким же, какой имел бы место в условиях совершенной конкуренции.

Сотовые операторы развязывают ценовую войну в Москве

Как стало известно вчера, в Москве в продаже появились абонентские комплекты «Джинс-Pepsi» от компании «МТС» с 1 дол. на счету по цене 1 р. Это уже второе за последний месяц сверхдешевое предложение на столичном рынке сотовой связи: в начале марта компания «МегаФон» ввела тариф «Мобильный», в котором минута разговора стоит 1 р. Эксперты не исключают, что в начавшуюся ценовую войну может включиться и «Вымпелком».

Эксперты, однако, не исключают, что появление сверхдешевого тарифа на рынке могло стать ответом «МТС» на действия оператора «МегаФон». В начале месяца компания представила тариф «Мобильный», главное новшество которого – единая цена на связь при внутрисетевых звонках и звонках на феде-

ральные мобильные номера других сотовых операторов. До 30 апреля она откровенно демпинговая – 1 р. за минуту при себестоимости мобильной связи на уровне 1,4–1,6 р. По информации Ъ, с 1 мая цены в тарифе «Мобильный» заметно вырастут – до 1,9 р. за минуту, однако при этом останутся в 1,5–2,5 раза ниже цен в самых дешевых тарифах «МТС» и «Вымпелкома».

В «Вымпелкоме» вчера действия конкурентов назвали откровенно демпинговыми и заявили, что компания не собирается снижать свои тарифы в Москве или дешево продавать контракты. Однако эксперты считают, что оператору придется каким-либо образом реагировать на действия конкурентов. «С 1 июля начнет действовать принцип сохранения номера при переходе от одного мобильного оператора к другому, – говорит Борис Овчинников из «J'Son & Partners». – Это спровоцирует многих абонентов поменять оператора. Качество связи в столице у всех примерно равное, и потребитель будет выбирать именно по цене».

Для составления матрицы игры воспользуйтесь предлагаемыми условными данными. Пусть на рынке сотовых услуг есть 10 клиентов, и две компании делят их между собой поровну. Изначальная цена – 2 р. за минуту. Если компания 1 назначит более низкую цену (скажем, 1,5 р. за минуту), к ней перейдут еще 3 клиента, и у компании 2 останется только 2 клиента (тариф компании 2 по-прежнему составляет 2 р. за минуту).

Вопросы:

1. Постройте матрицу игры для двух компаний – сотовых операторов (пусть в данный момент времени каждая из них решает, снизить ей тарифы или нет).
2. Найдите равновесие (равновесия) по Нэшу в чистых стратегиях.
3. В чем здесь заключается проблема кооперации?
4. Каковы способы ее решения?

4. ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

4.1. Определение и классификация трансакций

Теория трансакционных издержек (transaction cost economics) является одной из составных частей неоинституционализма, а трансакционные издержки наравне с институтами – ее базовой категорией.

Принятие того или иного решения зависит не только от экономических, но так же и от культурных и правовых факторов: люди взаимодействуют в рамках правил, а правила формируются в контексте культуры и учитывают правовые аспекты. Когда трансакция становится единицей анализа, появляется возможность исследовать экономическую систему во всем многообразии ее связей.

По Д. Коммонсу **трансакция** – это обмен правами собственности, а не обмен товарами, или трансакция – сделка, облеченная в контрактную форму.

Обмен правами собственности между индивидами может быть либо добровольным (с целью перераспределения благосостояния или увеличения эффективности), либо принудительным. Соответственно Д. Коммонс выделяет три основных идеальных типа трансакций:

- *сделки;*
- *управления;*
- *рационализации.*

Заметим *a propos*, что реальные трансакции всегда представляют собой смесь этих типов.

Трансакция сделки

Вы решили приобрести пианино и, изучив рынок, нашли продавца с наиболее привлекательными для вас условиями. Обмен «пианино – деньги» будет взаимовыгодным, если продавец оценивает имеющееся у него пианино в сумму денег меньшую, чем его оцениваете вы. Это взаимодействие подразумевает, что участники обмениваются правами собственности: вы получаете права собственности на пианино, имеющееся у продавца, а продавец – права собственности на ваши деньги. Такое взаимодействие, или *трансакцию*, Д. Коммонс называет *трансакцией сделки* (или просто сделкой).

Итак, трансакции сделки представляют собой свободное *перераспределение* прав собственности на редкие блага между равными с правовой точки зрения экономическими агентами.

Трансакция управления

В свою фирму для поддержки базы данных вы нанимаете программиста. Обмен «программистские услуги – оплата» будет вам выгоден, если программист оценивает свои услуги в сумму меньшую, чем те затраты, с которыми для вас связана самостоятельная поддержка базы. Такое взаимодействие Коммонс назвал *трансакцией управления*.

В трансакциях данного типа – два участника, причем один из них, вступая в трансакцию, добровольно признает за другим право отдавать приказы, которые он соглашается выполнять в обмен на определенное вознаграждение. То есть одна из сторон сознательно признает за собой статус подчинения. Примером здесь могут служить отношения нанимателя и наемного работника (хозяй-

на и слуги, акционера и менеджера и т.п.). Стороны обладают различными наборами полномочий, и передача прав однонаправлена: подчиненная сторона передает часть их другой стороне. Именно посредством этих трансакций *создается богатство*.

Итак, в трансакции управления индивиды вступают добровольно, а не принудительно. И те, чья свобода воли в рамках данного типа трансакций ограничивается условиями контракта, получают определенную компенсацию. Эти трансакции обычно характеризуют трудовые отношения и направлены на создание богатства.

Трансакция рационирования

Пример *трансакции рационирования* – определение законодательной властью величины налоговых ставок, которые, в свою очередь, влияют на издержки функционирования хозяйствующих субъектов. Отметим, что принятие подобных решений не подразумевает переговоров с участниками рынка; это волевые решения власти, обязательные для исполнения. Хозяйствующие субъекты должны им подчиниться независимо от того, нравятся они им или нет, выгодны они для них или нет.

В трансакции рационирования (как и в трансакции управления) участвуют две стороны, но разница в их правовом статусе в этом случае не добровольна. Она обусловлена изначально заданной правовой структурой, существующей в обществе и внешней по отношению к данной трансакции. Другое принципиальное отличие трансакции рационирования от трансакции управления в том, что в роли высшей стороны здесь выступает коллективный орган. Трансакция рационирования описывает взаимоотношения, которые построены не на правах равенства и свободы, а на правах *принуждения и повиновения*. Эта трансакция распределяет издержки и выгоды создания богатства посредством диктата агентов, которые обладают более высоким правовым статусом. Любые судебные решения суть трансакции рационирования.

Вторая классификация трансакций принадлежит Оливеру Уильямсону.

Определение трансакции О. Уильямсона: 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.

Иначе говоря, осуществление трансакции должно поддерживаться специальными структурами, вид которых зависит от ее параметров. По О. Уильямсу, три наиболее значимых параметра трансакций: *частота, неопределенность и специфичность активов*.

Специфический актив создается специально под определенную трансакцию. Скажем, я построил здание для употребления в качестве цеха. Я могу его, конечно, использовать альтернативно, но тогда я понесу потери. То есть даже следующая после наилучшей возможность использования этого актива приносит гораздо меньший доход и связана с риском. Специфические активы есть такие затраты, следующее применение которых является куда менее выгодным.

Специфические активы – это те, которые имеют особую ценность при выполнении конкретного контракта. Такие активы (например, высокоспециализированное оборудование) очень трудно продать, передислоцировать или найти им альтернативное применение. Согласно Уильямсону, чем специфичнее активы, тем выше транзакционные издержки и тем сильнее стимулы к установлению долговременных отношений между участниками.

Идиосинкратический актив – это актив, который при альтернативном употреблении (при изъятии его из данной транзакции) теряет ценность вообще, или его ценность становится ничтожной. К таковым активам относится половина производственных инвестиций – инвестиций в конкретный технологический процесс. Скажем, построенную домну, кроме как по прямому назначению, использовать больше никак нельзя. Даже если на ней устраивать соревнования альпинистов, это не окупит и 1 % затрат на ее строительство. В данном случае актив идиосинкратичен, т.е. привязан к определенной технологии.

Параметры транзакции, согласно Уильямсону, обуславливают необходимость создания специальной структуры для управления ею.

Можно выделить четыре типа транзакций:

Разовая сделка с участием активов общего назначения. Примером разовой сделки может служить покупка чайника в магазине. Купив однажды чайник, вы купите следующий лишь тогда, когда этот перестанет работать.

Повторяющаяся сделка с участием активов общего назначения. Постоянно покупая хлеб у одного и того же булочника, вы уже уверились в хорошем качестве его продукции. Соответственно вы не будете каждый раз тратить время и силы, чтобы определить, качественный ли хлеб он вам продал, какой хлеб пекут в других булочных, и т.д.

Разовая сделка с участием специфических активов. Специфичный актив намеренно создается под определенную транзакцию или под некоторое их множество. Скажем, если вы построили здание станкоинструментального цеха для некой фабрики, а она в последний момент разорвала с вами контракт, то вы, конечно, сможете использовать это здание альтернативно (скажем, под спортзал). Однако даже следующая после наилучшей возможность использования данного актива принесет вам куда меньший доход и будет связана с риском.

Повторяющаяся сделка с участием специфических активов. Если взаимодействие является повторяющимся, то существует еще угроза потери репутации. Поэтому здесь возможна, согласно Уильямсону, *фундаментальная трансформация* рыночных отношений в отношения взаимозависимости, когда вместо рыночного типа связи между продавцом и покупателем возникает внерыночный тип двустороннего партнерства – двустороннее управление сделкой.

Сравнительные характеристики выделенных Уильямсоном транзакций приведены в табл. 4.1.

Сравнительные характеристики типов транзакций

		Активы, участвующие в транзакции		
		Неспецифические	Специфические	Идиосинкратические
Транзакции	Редкие	Рыночные отношения	Арбитраж (трехстороннее управление)	
	регулярные		Фундаментальная трансформация (двустороннее управление)	Фирма (единое управление)

4.2. Определение и классификации транзакционных издержек

Транзакционные издержки есть издержки, обеспечивающие переход прав собственности из одних рук в другие и охрану этих прав. В отличие от трансформационных издержек, транзакционные издержки не связаны с самим процессом создания стоимости. Они обеспечивают транзакцию.

Рассмотрим эволюцию понятия транзакционных издержек.

Впервые это понятие ввел Рональд Коуз. В своей статье «Природа фирмы» (1937) он определил транзакционные издержки, как *издержки функционирования рынка*.

До этого экономической теорией предполагалось, что рынок бесплатный, что агенты рынка ничего в него не вкладывают, что ценовой механизм обеспечивает координацию, доведение *сигналов* до агентов рынка абсолютно бесплатно или по таким ценам, которыми можно пренебречь. Коуз объясняет факт существования фирмы наличием значительных издержек функционирования ценового механизма. По Коузу, фирма возникает тогда, когда агентские издержки, связанные с тем, что ты доверяешь нечто своим агентам, меньше, чем издержки функционирования рынка, т.е. *транзакционные издержки*.

Следующий этап развития теории приходится на 1950-е гг. Он связан с целой группой имен, среди которых Кеннет Эрроу (Kenneth Arrow), Джордж Стиглер (George J. Stigler), Армен А. Алчиан (Armen A. Alchian), Гарольд Демсец (Harold Demsetz), Оливер Уильямсон (Oliver E. Williamson). Эти ученые вышли на следующий уровень абстракции, объединив в одну категорию *издержки функционирования фирмы и рынка* и противопоставив их трансформационным издержкам. Иногда внутрифирменные транзакционные издержки называют *организационными издержками*.

В настоящее время транзакционные издержки понимаются подавляющим большинством ученых интегрально, как издержки функционирования системы. **Транзакционные издержки** – это издержки, возникающие, когда индивиды обменивают свои права собственности в условиях неполной информации либо подтверждают их в тех же условиях. (Подтверждение прав собственности – защита тех прав собственности, которые у вас есть сейчас.) Когда люди обме-

ниваются правами собственности, они вступают в контрактные отношения. Когда они подтверждают свое право собственности, они не вступают ни в какие контрактные отношения (оно у них уже есть), но они защищают его от нападков третьих лиц. Они боятся, что их права собственности будут ущемлены третьей стороной, поэтому тратят ресурсы на защиту этих прав (например, строят забор, содержат полицию, нанимают охранника и т.п.).

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

На величину транзакционных издержек, помимо неопределенности, несовпадения интересов взаимодействующих друг с другом экономических агентов, оказывает влияние существующий в обществе набор институтов. Транзакционные издержки можно рассматривать как *ценность ресурсов, направленных на создание и использование институтов*. Если бы институты были свободными благами, то они не обладали бы альтернативными издержками и не влияли бы на эффективность ограниченных ресурсов.

Согласно Р. Коузу, рынки, подобно фирме, также являются институтами, облегчающими осуществление обменов, поскольку позволяют сократить транзакционные издержки. Рассматривая рынки, Р. Коуз делает вывод, что для существования чего-либо, подобного совершенной конкуренции, обычно необходима сложная система правил и ограничений, установленной, как правило, государством.

Р. Коуз подчеркивает, фундаментальную роль транзакционных издержек в процессе формирования институтов, составляющих экономическую систему

К. Эрроу вполне справедливо определил транзакционные издержки как «затраты на управление экономической системой». Анализ транзакционных издержек функционирования различных видов экономических систем позволяет во многом ответить на вопрос: почему при кажущейся видимости одинаковых экономических условий различные экономические системы имеют совершенно противоположные результаты.

В данном контексте нельзя оставить без внимания идею Ф. Хайека о том, что в свободном обществе информация распространяется быстрее, чем в административно-регулируемом, и, следовательно, рынок имеет решающее преимущество перед государственным регулированием с точки зрения экономии на транзакционных издержках. По Хайеку, выигрывает не то общество, которое производит больше продукции с меньшими затратами сырья и материалов, а то, которое производит продукцию с меньшими удельными затратами транзакционных издержек.

Таким образом, в соответствии с теорией транзакционных издержек, разнообразие организационных форм возникает, прежде всего, в целях минимизации транзакционных издержек.

Если *подход Коуза-Уильямсона* можно назвать *транзакционным*, то *подход Норта* – *трансформационным*. Д. Норт выделяет издержки, связанные

с изменениями институциональной системы, и изучаемые в рамках новой экономической истории и теории общественного выбора.

Трансформационные издержки (transformation costs) – это издержки, связанные с ликвидацией старых институтов, формированием (или импортом) и адаптацией новых институтов в экономической системе.

Несмотря на различие, трансформационные и трансакционные издержки находятся в тесной зависимости, суть которой раскрывает следующая интерпретация обобщенной теоремы Коуза, сформулированная Т. Эггертссоном: *если трансакционные издержки невелики, то экономика всегда будет развиваться по оптимальной траектории, независимо от имеющегося в ней набора политических и других институтов* [2/18]. То есть, при небольших трансакционных издержках функционирование институциональной системы любые изменения сдерживаются угрозой высоких трансформационных издержек, а технический прогресс и накопление капитала (физического и человеческого) автоматически обеспечивают экономический рост.

Рассмотрим две известные классификации трансакционных издержек.

Классификация Мильгрона-Робертса.

Институты решают проблемы мотивации и координации в условиях неопределенности выбора и ограниченной рациональности агентов, поэтому можно попытаться классифицировать возникающие трансакционные издержки соответственно природе порождаемой ими проблемы. Подобная попытка была сделана Полом Милгромом и Джоном Робертсом. По их классификации, трансакционные издержки относятся к одному из двух типов: к ***издержкам координации*** или к ***издержкам мотивации***.

Издержки координации – это затраты, направленные на то, чтобы обеспечить временное и пространственное соответствие участников трансакции. Такие издержки могут возникать и в рыночных трансакциях, и внутри фирмы. На рынке издержки координации обусловлены необходимостью определить цену товара и характеристики потенциальных партнеров и свести их воедино. Внутри фирмы, структуры иерархической, издержки координации представляют собой издержки передачи информации по различным уровням фирмы, выработки эффективного плана ее деятельности, доведения этого плана до работников и его последующего осуществления. Кроме того, издержки координации включают в себя альтернативные издержки потерянного времени.

Издержки мотивации – это затраты на обеспечение контроля, мониторинга, сбора информации о соблюдении партнерами взаимных обязательств в рамках контракта и пр. Как и издержки координации, они могут возникать и на рынке, и внутри фирмы, что связано с двумя факторами – неполнотой и несовершенством информации, а также оппортунизмом участников взаимодействия. Заметим, что в случае, когда несовершенство информации существенно снижает стимулы агентов к вступлению в сделку, приходится создавать дополнительную и (весьма затратную!) стимулирующую инфраструктуру.

Классификация Милгрона – Робертса наиболее удобна для анализа трансакционных издержек, возникающих во внутрифирменных иерархиях. С ее помощью можно оценить, как с наименьшими затратами скоординировать дей-

ствия работников, как оптимально распределить информационные потоки, а также учесть возможность искажения информации при ее передаче от нижестоящих работников к вышестоящим.

Классификация транзакционных издержек *ex ante* и *ex post* Норта – Эггертсона Впервые ее предложил Дуглас Норт (Douglas North), а четко сформулировал Трайн Эггертсон (Thrainn Eggertson) в книге «Economic Behavior and Institutions». Это простая и наглядная классификация. Она, единственная, построена по осязаемым внешним признакам некой деятельности, порождающей соответствующие издержки. Согласно Норту и Эггертсону, транзакционные издержки включают:

Издержки ex ante:

- издержки поиска информации (search activities);
- издержки ведения переговоров (bargaining activities);
- издержки составления контракта (contract making activities);

Издержки ex post:

- издержки мониторинга (monitoring);
- издержки принуждения к исполнению контрактов (enforcement), (предупреждения оппортунистического поведения);
- издержки защиты от третьих лиц (protection vs 3d parties).

Третья классификация – **классификацию транзакционных издержек на основе факторов, обуславливающих возникновение этих издержек.**

Среди интегральных издержек, которыми занимается экономическая наука, теория транзакционных издержек различает два типа издержек:

– **трансформационные издержки** (PC), т.е. «production costs» или «производственные издержки»;

– **транзакционные издержки** (TC), т.е. «transaction costs».

Норт и Уоллис разделяют трансформационные и транзакционные издержки следующим образом: Трансформационные издержки – это издержки, которые ассоциируются с трансформацией ресурсов в продукт, издержки осуществления трансформационной функции. Транзакционные издержки – это издержки, которые ассоциируются с совершением обмена, издержки осуществления транзакционной функции. Когда мы говорим о транзакционных издержках, мы подразумеваем стоимость вложений, использованных на осуществление транзакционной функции.

Взаимосвязь транзакционных издержек и институтов по природе своей сходна с взаимосвязью производственных издержек и технологий. Институты обуславливают структуру транзакционных издержек так же, как производственные технологии – структуру производственных издержек. При этом технологии связаны с выпуском производственных благ, а институты – с обеспечением благ транзакционных.

Производственные издержки обуславливаются технологическими факторами, тогда как издержки транзакционные связаны с обеспечением транзакций и обуславливаются информационно-правовой инфраструктурой экономики. Тем не менее подобное разграничение не абсолютно: существуют издержки,

которые нельзя однозначно отнести к производственным или трансакционным. Это так называемые *издержки измерения*.

Под издержками измерения понимаются затраты на измерения различных параметров трансакции. Так как обмен – передача не просто товаров и услуг, но и связанных с ними атрибутов и действий, то последние тоже подлежат измерению в обеспечение этого обмена. Издержки измерения не всегда можно однозначно отнести к трансакционным. Часть их может определяться самой технологией производственного процесса, а следовательно, такие издержки должно отнести к трансформационным. Иногда издержки измерения добавляются в классификацию Норта Эггертсона как 7 пункт классификации или рассматриваются в издержках мониторинга.

Существование трансакционных издержек обусловлено предпосылками небесплатности и ограниченности информации и недоопределенности прав собственности. Причем неполнота информации в большинстве случаев первична, а неполнота прав собственности – вторична, т.е. недоопределенность и неполная защита прав собственности в большинстве случаев порождается неполнотой и несовершенством информации. Соответственно в зоне трансакционных издержек можно выделить две группы издержек: информационные издержки и издержки защиты прав собственности.

4.3. Способы экономии трансакционных издержек

Рассмотрим способы минимизации отдельных составляющих трансакционных издержек.

Издержки измерения зависят от категории товаров. Издержки измерения, которые сопровождают осуществление трансакций между экономическими агентами, могут возникать как до, так и после заключения контракта. Кроме того, оптимальное распределение издержек подразумевает проведение измерений различными сторонами. Такие различия в структуре издержек измерения во многом обусловлены природой товара, являющегося предметом сделки.

Ф. Нельсон исходя из оптимальной стратегии определения характеристик (качеств) товара выделяет две основные категории: *инспекционные* качества (search qualities) и *экспериментальные* качества (experience qualities). К инспекционным он относит те качества товара, оценка и соответствующие измерения которых проводятся до заключения контракта, к экспериментальным – те качества товара, которые подлежат измерению в процессе его эксплуатации уже после заключения контракта.

Иными словами, потребитель сравнивает величины издержек измерения качеств товара до его приобретения и после и выбирает ту процедуру оценки качества, которая сопряжена с меньшими издержками. Так, к инспекционной категории относится верхняя одежда – издержки измерения ее качества до заключения сделки сравнительно невысоки и составляют величину меньшую, чем издержки эксперимента. Вкусовые качества консервов, наоборот, принадлежат к экспериментальной категории: отказ от их измерения при покупке и оценка в процессе потребления гораздо выгоднее для потребителя.

Существуют товары, качество которых в силу определенных причин (например, из-за технической сложности) потребитель не может оценить самостоятельно, и тогда он прибегает к услугам других лиц.

В этой ситуации особенно актуальным становится вопрос о достоверности информации, которую экономические агенты (в данном случае – производители, продавцы и посредники), предоставляют покупателю. Дарби и Карни, анализируя влияние на поведение продавцов запретительно высоких для покупателей издержек измерения качества товара, предложили, помимо экспериментальных и инспекционных качеств товара, выделить еще и *доверительные* качества (*credence qualities*). Оценка таких качеств не может быть произведена самим потребителем в процессе использования и обычно поручается третьему лицу. К числу доверительных благ относятся услуги врача, автомеханика, аудитора и пр. К инспекционным качествам относятся качества, устанавливаемые до заключения контракта; к экспериментальным качествам – те, которые выявляются без издержек после заключения сделки; доверительную категорию составляют качества, оценка которых даже после заключения контракта сопряжена с издержками.

Для снижения издержек измерения используются институциональные рыночные механизмы, которые увеличивают эффективность распределения издержек измерения за счет переноса самих измерений на тех участников контракта, для кого они связаны с меньшими затратами.

Для инспекционных товаров к таким механизмам относятся: *лицензирование, торговая марка, репутация*.

Для экспериментальных товаров: *лицензирование, торговая марка, репутация, гарантии и стандарты*.

Для рынка доверительных товаров практически все перечисленные институты (за исключением репутации) малоэффективны, поскольку факт оппортунизма продавца в силу природы данного товара чаще всего остается неустановленным или по крайней мере недоказанным. Поэтому на таких рынках часто формируется *институт информационных посредников*.

Контракты с долевым участием. Подобные контракты используются в тех случаях, когда измерение качества *ex ante*, т.е. до покупки, затруднительно для обеих сторон. Например, авторский гонорар малоизвестных писателей устанавливается в виде определенного процента от суммы продаж.

Метод сокрытия информации, или «кота в мешке». В некоторых случаях постоянное предоставление потребителю однородных благ может оказаться затруднительным. Примером является продажа упакованного в мешки картофеля. Ни одна из сторон сделки не занимается сортировкой картофеля: ни продавец, ни покупатель.

Издержки поиска информации (search activities). Для их снижения используются следующие механизмы:

Информационные справочники или *рекламные материалы* или *услуги* различного рода *посредников* или специалистов (агентов по торговле недвижимостью, фирм по трудоустройству, рекламных агентств, спекулянтов билетами и т.д.), продающих информацию о ценах:

Торговые марки. Продавцы товаров известной торговой марки могут устанавливать единые цены. Устраняя разброс цен, который может служить мерой неосведомленности покупателя на рынке, продавцы тем самым сокращают затраты покупателя на поиск цены.

Рынок сам является важным средством минимизации транзакционных издержках получения информации о цене. Снижают издержки поиска информации *ярмарки, биржи, электронные торговые площадки.*

Репутация также является действенным способом сокращения издержек поиска информации о партнере.

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

Сократить издержки ведения переговоров и подписания контракта можно, используя *стандартные, или типовые, 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 каждой сделке.

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

Предположим, Джон хочет продать машину за 2 000 дол., а Смит хочет купить ее за 3 000 дол. Кооперативный излишек в данном случае составит 1 000 дол. и может быть распределен между сторонами в любом соотношении от 0 до 1 000 в процессе переговоров. Необходимо устранить саму проблему распределения. Одним из 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.*

Издержки ведения переговоров могут оказать серьезное влияние на выбор *способа организации сделки.* Так создание иерархически организованных *фирм,* позволяет экономит высокие издержки ведения переговоров.

Издержки мониторинга (monitoring) и издержки принуждения к исполнению контрактов (enforcement), (пре-упреждения оппортунистического поведения).

К наиболее важным механизмам защиты контракта и предотвращения оппортунистического поведения относятся *правовая система и механизм репутации.* Сюда же можно отнести различные *механизмы страхования риска,* ко-

торые позволяют снизить издержки, вызванные невозможностью заключения полностью специфицированных договоров.

Необходимым условием реализации обмена, который имеет последовательный, а не одновременный характер, является *создание надежных обязательств*, а это становится возможным, если надежной будет угроза санкций за невыполнение контракта. Стороны, которые хотели бы совершить одновременный обмен, могут полагаться на *частные механизмы защиты контракта*, обеспечивающие надежность обязательств сторон. К ним относятся: «заложник», *обеспечение*, *самовыполняющееся соглашение* (механизм односторонней репутации) и, наконец, эмоциональное и психологическое *объединение сторон*, при котором ни одна из сторон не может отделить свои интересы от интересов другой стороны.

Механизм многосторонней репутации. В качестве контролера выступает третья сторона – неформальная группа, все члены которой следят за соблюдением членами группы контрактных обязательств. Обычно многосторонний механизм репутации – это связи, основанные на социальных структурах, нормах поведения и культурных верованиях. При этом механизме экономические институты накладываются на определенную социальную структуру, и социальные санкции дополняют, а иногда даже заменяют санкции экономические. Например, в настоящее время в Северных провинциях Китая сложились неформальные сети, которые объединяют людей, хорошо знавших друг друга в прошлом (с детства, по службе в Народной освободительной армии Китая, по учебе в высших учебных заведениях и т.д.). Функционирование этих неформальных сетей основано на механизме репутации. Люди, входящие в эти сети, могут заключать формальные контракты и даже обращаются в суд для решения возникшего спора, но стороны никогда не пользуются судебной системой в целях принуждения к соблюдению контрактов, а полагаются на действие механизма репутации.

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

Правовая система включает:

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

Никакая система правовой защиты контракта (даже самая суровая) не может до конца устранить риск оппортунизма. Правовая система защиты контрактов в любой экономике дополняется механизмом репутации. *Уровень доверия* в обществе имеет решающее значение для снижения трансакционных издержек. Кроме того, механизм репутации играет решающую роль в защите контрактов в теневом бизнесе, поскольку предприниматели, работающие в этой сфере экономики, не могут воспользоваться правовой защитой.

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

Трансакционные издержки, вызванные сложностями защиты договоров и предотвращением возможного оппортунистического поведения со стороны партнеров по сделке, часто воспринимаются предпринимателями как риск

В современной экономике есть большое число институтов, позволяющих людям *разделить риски*. Одна группа институтов – это страховые компании, которые дают людям возможность разделить статистически независимые риски и тем самым сокращают для них издержки несения риска.

Если риски статистически независимые и число держателей полисов достаточно велико, то эти риски можно эффективно разделить с помощью страхования. Например, риск, что вы попадете в автомобильную аварию, не зависит от того, попадет ли в автомобильную аварию другой человек. Поэтому здесь возможно разделение риска посредством страхования.

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

Издержки защиты от третьих лиц (protection vs 3d parties). Высокие издержки защиты контракта от третьей стороны могут ограничивать взаимовыгодный обмен или препятствовать ему. В качестве третьей стороны могут выступать как пираты, разбойники, так и само государство в случае нелегальной торговли. Защита контрактов может в данном случае быть частной или осуществляться третьей стороной: мафией или государством. Защита контракта третьей стороной позволяет достигать экономии от масштаба. Люди платят налоги, а учрежденные государством органы осуществляют защиту контрактов.

4.4. Измерение трансакционных издержек

В экономической литературе существует два подхода к возможности количественной оценки трансакционных издержек: *ординалистский и кардиналистский*.

Ординалистский подход объясняет изменение структуры трансакций в экономике или в отрасли, замещение внутрифирменных трансакций рыночными и наоборот, появление гибридных форм институциональных соглашений изменениями в относительных трансакционных издержках.

Кардиналистский подход предлагает такие количественные данные, которые показывали бы величину трансакционных издержек или их долю в валовом национальном или валовом внутреннем продукте, долю в цене сделки или как сумму денег (в том числе денежную оценку времени), необходимую для совершения сделки.

Впервые попытку количественной трансакционных издержек на отдельном рынке предпринял Харолд Демсетц, что нашло отражение в его статье 1968 г. «Издержки трансакции». Объектом анализа стала Нью-йоркская фондовая биржа (НФБ) как средство обеспечения быстрого обмена ценными бумагами и соответственно правами собственности на реальные активы. На этой основе и трансакционные издержки были определены как издержки использования НФБ для осуществления быстрого обмена акций на деньги.

Х. Демсетц предложил выделить три элемента в составе трансакционных издержек: комиссионные брокерам, спрэд и налог за трансферт. Спрэд возникает из-за существования для определенной категории участников игры необходимости или стремления немедленно реализовать или приобрести акции в условиях, когда поиск контрагента связан с издержками. Тогда возникает разрыв между ценой, которую платил бы или получал бы игрок, ожидающий сделки (например, в течение дня), и той ценой, которую он фактически платит (получает) в случае немедленного осуществления сделки.

Согласно Демсецу, появление института биржи и координацию обменной деятельности на Нью-Йоркской фондовой бирже можно объяснить снижением предельных издержек совершения трансакций, которые дает централизация.

Д. Норт и Дж. Уоллис предприняли попытку измерения трансакционных издержек на макроуровне. Ее результаты нашли отражение в статье «Измерение трансакционного сектора в американской экономике в 1870–1970 гг.».

Авторы дают оценки совокупного объема ресурсов, используемых фирмами, продающими трансакционные услуги на рынке, а также измерения ресурсов, выделяемых на трансакционный процесс внутри фирм, производящих другие товары и услуги.

Норт и Уоллис отдельно рассматривают частный и государственный сектора экономики и в каждом из них определяют так называемые трансакционные отрасли (отрасли, которые производят в основном трансакционные блага). В каждой из этих отраслей, в свою очередь, они выделяют работников, непосредственно занятых в производстве трансакционных товаров и услуг, и устанавливают их долю в общей численности занятых. Таким образом, определяются валовая заработная плата трансакционных работников в каждой отрасли и объем использованного ими капитала. Суммирование этих показателей по всем трансакционным отраслям дает возможность оценить объем трансакционного сектора в экономике.

В так называемые трансакционные отрасли включены следующие группы фирм:

1. *Финансы и операции с недвижимостью.* Основная функция данных фирм – обеспечение передачи прав собственности, включая поиск альтернатив, подготовку и осуществление сделок.

2. *Банковское дело и страхование.* Основная функция – посредничество в осуществлении обменов, зависящих от специфических обстоятельств и требований (неопределенных, асинхронных во времени и не соответствующих по количеству и величине), а также снижение издержек, связанных с безопасностью реализации прав собственности на соответствующие ресурсы. В частности, один из наиболее важных видов страхования при осуществлении сделки – это страхование титула собственности, например, на землю.

3. *Правовые (юридические) услуги.* Основная функция соответствующих организаций состоит в обеспечении координации, направления и контроля выполнения условий контрактов. Поскольку существующая институциональная среда достаточно сложна, что выражается в значительных трудностях учета различных нормативных положений, относящихся к деятельности фирмы, для экономии на издержках использования существующей системы правил нанимают юристов.

Что касается квалификации транспорта как транзакционной или трансформационной отрасли и соответственно транспортировки как транзакционной или трансформационной услуги, то решающее значение имеет способ определения блага. Если вещь определяется как благо с учетом того места, где будет происходить его потребление, то транспортные издержки не могут быть отнесены к элементу транзакционных. В частности, если приобретаются материалы для строительства загородного дома, то данные материалы в магазине и на строительной площадке – это разные блага. В этом моменте находит выражение принцип взаимодополняемости характеристик, делающих вещь благом.

4. *Оптовая и розничная торговля.* Более сложным оказывается вопрос об оптовой и розничной торговле, которая включает как транзакционные, так и трансформационные услуги. К последним можно было бы отнести, например, хранение благ, которое аналогично транспортировке, только не в пространстве, а во времени. Д. Норта и Дж. Уоллиса, относят услуги оптовой и розничной торговли к транзакционным.

К нетранзакционным отраслям в частном секторе относятся: сельское хозяйство, строительство, обрабатывающая промышленность, транспорт, горная промышленность, коммунальное хозяйство. В этих отраслях рассматривалась затраты на аппарат управления.

В государственном секторе экономики к транзакционным отраслям Норт и Уоллис относят государственные финансы, национальную оборону, внешнюю политику, полицию, почтовые услуги, а к нетранзакционным – образование, здравоохранение, социальное страхование.

На основе полученных данных можно сделать вывод о том, что транзакционный сектор в экономике США в течение столетия расширялся как в соответствии с вариантом, в котором часть услуг государства являются транзакционными, так и в соответствии с вариантом, в котором все услуги государства – нетранзакционные.

4.5. Тесты

1. Причиной появления институтов являются:

1. низкие трансакционные издержки;
2. высокие трансакционные издержки;
3. низкие производственные издержки;
4. высокие трансформационные издержки.

2. Какие виды затрат не включаются в трансакционные издержки:

1. издержки контроля выполнения контракта;
2. издержки поиска информации;
3. транспортные издержки;
4. издержки эксплуатации экономической системы.

3. Примером трансакции управления:

1. является покупка машины;
2. является наем механика для починки машины;
3. является уплата налога на машину;
4. не является ничего из вышеперечисленного.

4. Примером трансакции рационализации является:

1. покупка компанией новых активов;
2. наем компанией управляющего для новых активов;
3. уплата компанией налога на прибыль, полученную с новых активов;
4. направление государством средств, полученных в форме налогов на субсидирование малого бизнеса.

5. Специфичность – это обозначение:

1. дорогого актива;
2. актива с высокой альтернативной стоимостью;
3. актива с низкой альтернативной стоимостью;
4. редкого актива.

6. Перечислите все типы специфичности активов, которые выделял

О. Уильямсон:

1. специфичность физических активов, специфичность человеческих активов и целевые активы;
2. специфичность местоположения, специфичность физических активов и целевые активы;
3. специфичность местоположения, специфичность физических активов и специфичность человеческих активов;
4. специфичность местоположения, специфичность физических активов, специфичность человеческих активов и целевые активы.

7. Следующий актив характеризуется высокой степенью специфичности:

1. индивид, обладающий средним уровнем навыка работы на компьютере;

2. партия банок с краской для деревянных поверхностей;
3. большегрузный автомобиль;
4. домна.

8. Какие транзакции требуют специальных структур управления ими:

1. разовая сделка с участием неспецифичных активов;
2. повторяющаяся сделка с участием неспецифичных активов;
3. разовая сделка с участием специфичных активов;
4. повторяющаяся сделка с участием специфичных активов.

9. С точки зрения Р. Коуза, фирмы существуют благодаря:

1. возможности получения прибыли;
2. наличию издержек функционирования рыночного механизма;
3. контрактным обязательствам;
4. наличию иерархии.

10. Размер фирмы определяется:

1. желанием и финансовыми возможностями ее владельца;
2. соотношением производственной и транзакционной составляющих в затратах на производство;
3. соотношением предельных издержек организации транзакции на рынке и внутри фирмы;
4. соотношением экспериментальных и инспекционных товаров в ассортименте фирмы.

11. Транзакционные издержки:

1. равны нулю во взаимодействиях внутри фирмы;
2. равны нулю в экономике Робинзона Крузо;
3. никогда не равны нулю;
4. верного ответа нет.

12. Транзакционные издержки в экономике иногда сравнивают с силой трения в физической системы, потому что:

1. подобное определение облегчает измерение транзакционных издержек;
2. их зачастую игнорируют при решении экономических задач так же, как и трение при решении задач физических;
3. эти издержки, как и трение, – именно «то, чего не хватает для равновесия»;
4. все вышеперечисленное верно.

13. Затраты экономического агента на поиск информации, заключение контракта, оформление прав собственности:

1. относятся к альтернативным транзакционным издержкам;
2. относятся к прямым транзакционным издержкам;
3. относятся к мотивационным издержкам;
4. не являются транзакционными издержками.

14. Если высокие транзакционные издержки обуславливают отказ экономического агента от реализации транзакции, то такие издержки называются:

1. альтернативными транзакционными издержками;
2. прямыми транзакционными издержками;
3. издержками координации;
4. издержками мотивации.

15. К издержкам *ex ante* относятся издержки:

1. поиска информации;
2. принуждения к исполнению контрактов;
3. ведения переговоров;
4. мониторинга.

16. К издержкам *ex post* относятся издержки:

1. составления контракта;
2. ведения переговоров;
3. мониторинга;
4. защиты от третьих лиц.

17. Издержки координации:

1. возникают на рынке;
2. возникают внутри фирм;
3. возникают и на рынке, и внутри фирм;
4. выделяются в классификации Милгрота – Робертса.

18. Издержки мотивации:

1. это издержки передачи информации всем сотрудникам фирмы и выработки эффективного плана деятельности этой фирмы;
2. это издержки обеспечения контроля, мониторинга, сбора информации о соблюдении партнерами взаимных обязательств;
3. порождаются неполнотой и несовершенством информации, а также оппортунизмом;
4. все вышеперечисленное верно.

19. В классификации Норта – Эггертсона транзакционные издержки выделяются:

1. по этапам сделки;
2. по источнику возникновения;
3. в рамках *ex ante* и *ex post*;
4. в пять категорий.

20. Выберите верные утверждения. В классификации Норта – Эггертсона:

1. издержки поиска информации состоят из всеобъемлющего и рутинного типов поиска;

2. издержки ведения переговоров состоят из издержек коммуникации и издержек на непосредственную организацию переговоров;

3. принуждение к исполнению контрактных обязательств осуществляется за счет двух механизмов – репутационного и контрактного;

4. издержки защиты от третьих лиц не поразумевают под третьими лицами государство.

21. Выберите верные утверждения, касающиеся доверия и трансакционных издержек принуждения к исполнению контрактов:

1. неформальный частный контроль характеризуется недоверием фирм к формальным санкциям, но репутационный механизм принуждения силен, и фирмы легко доверяют друг другу;

2. формальный контрактный контроль характеризуется недоверием фирм к формальным санкциям, но репутационный механизм принуждения силен, и фирмы легко доверяют друг другу;

3. неформальный сетевой контроль характеризуется недоверием фирм к формальным санкциям, но репутационный механизм принуждения силен и фирмы легко доверяют друг другу;

4. формальный сетевой контроль характеризуется доверительными отношениями между фирмами.

22. Репутационный механизм принуждения основан на:

1. заинтересованности фирмы в сохранении хороших отношений с прошлыми, настоящими и будущими партнерами;

2. формализации взаимных обязательств;

3. вмешательстве государства в отношения между фирмами;

4. вмешательстве мафиозных структур в отношения между фирмами.

23. К трансакционным издержкам не относятся:

1. издержки поиска информации;

2. издержки оппортунистического поведения;

3. издержки обслуживания станков и оборудования;

4. издержки защиты прав собственности.

24. Отметьте те утверждения, которые являются истинными в отношении трансформационных издержек:

1. трансформационные издержки – это издержки, возникающие в процессе физического изменения материала, конечным результатом которого является продукт определенной ценности;

2. трансформационные издержки – это институты и технологии, доступ к которым хозяйствующий субъект может приобрести бесплатно или за определенную плату с целью снижения собственных трансакционных издержек;

3. в трансформационные издержки входят издержки обработки материала, планирования и координации производства;

4. с трансформационными издержками ассоциируется процесс обмена.

25. Отметьте те утверждения, которые являются истинными в отношении трансакционных благ:

1. трансакционные блага – это издержки, возникающие в процессе физического изменения материала, конечным результатом которого является продукт определенной ценности;
2. трансакционные блага – это институты и технологии, доступ к которым хозяйствующий субъект может приобрести бесплатно или за определенную плату с целью снижения собственных трансакционных издержек;
3. к трансакционным благам, в частности, относятся деньги;
4. с трансакционными благами ассоциируется процесс обмена.

26. Ф. Нельсон выделяет следующие категории товаров:

1. доверительные;
2. инспекционные;
3. экспериментальные;
4. динамические.

27. Примерами доверительных благ являются услуги:

1. портного;
2. автомеханика;
3. врача;
4. повара.

28. Выберите верные утверждения. К экспериментальным товарам относятся:

1. товары, качества которых измеряются и продавцом, и покупателем на стадии *ex ante*, при этом издержки измерения несут обе стороны;
2. товары, качества которых измеряются даже на стадии *ex post*, что сопряжено с издержками измерения;
3. товары, качества которых измеряются и продавцом, и покупателем на стадии *ex ante*, при этом издержки измерения не несет ни одна из сторон;
4. товары, качества которых измеряются покупателем на стадии *ex post*, при этом он не несет издержек измерения.

29. На стадии *ex ante* для снижения издержек измерения инспекционных товаров применяются следующие механизмы:

1. лицензирование;
2. стандартизация;
3. торговая марка;
4. гарантии.

30. Только для снижения издержек измерения экспериментальных товаров применимы следующие механизмы:

1. гарантии;
2. лицензирование;
3. торговая марка;
4. стандартизация.

4.6. Кейсы

Кейс 1. Подход Коммонса и три основных типа транзакции

1. Величину транспортного налога за пользование дорогостоящими автомобилями, принадлежащими Администрации президента и аппарату Правительства РФ, будет определять правительство Москвы. В других субъектах РФ размер налога будет зависеть от ставок, установленных на региональном уровне.

2. Фольксваген-Гольф 92–94 г.в., юр. чистый, неисправный, с повреждениями кузова либо в отл. сост., из Белоруссии, срочно, куплю. 447-33-24, 8-917-588-51-34.

3. СТОЛЯРНОМУ ЦЕХУ требуются: столяры, краснодеревщики, мебельщики, пилорамщики. 109-12-34.

4. Вакансия: МАСТЕР НА ВСЕ РУКИ. Зарплата: 600 дол. Город: Москва. Мужчина, без вредных привычек, обязательно опыт работы (хотя бы бытовой ремонт). Выполнение поручений руководителя технического отдела, связанных с жизнедеятельностью офиса (мебель, мелкий ремонт, электрика и т.д.). З/п: от 500–600 дол. (полное соблюдение ТК РФ).

5. Коньки фигурные, жен., отл. сост., полн. экипированы, с чехлами, гот. к употреб., срочно, недорого продаю. 183-31-22.

6. Начальник цеха по производству соков. Требования: высшее образование (химико-технологическое, пищевое), опыт работы на аналогичной должности от 5 лет (желательно в производстве соков и напитков), возраст 30–50 лет. Основные функции: общая координация деятельности цеха, управление коллективом от 250 чел., ведение аналитического учета. Работа в г. Раменское (40 км от Москвы). Требуемый опыт работы: 3–6 лет. Предполагаемый уровень месячного дохода: от 800 до 1000 у.е.

7. Столичное правительство одобрило ряд поправок в закон «О налоге на имущество организаций», касающихся предоставления налоговых льгот. Изменения предполагают освобождение от налогообложения жилищных кооперативов, жилищно-строительных кооперативов, а также товариществ собственников жилья, действующих в соответствии с жилищным законодательством РФ.

8. Палатку 2-х–3-хместную, в хор. сост., куплю. 8-926-229-37-69.

9. Мастера по ремонту одежды приглашаем на работу. 145-66-66.

10. Выхино м. Продам 1-комн. кв-ру, Кожухово, ул. Рудневка, д. 41, 38.5/19 кв. м, кухня 8, 8/14 эт. нового дома П-44Т, стеклопакеты, застекл. балкон, ремонт, телефон, метал, дверь, продаю. 85 тыс. дол. 8-916-524-44-44.

Используя классификацию транзакций Дж. Коммонса, ответьте на следующие вопросы:

1. Какие транзакции из приведенных выше можно отнести к транзакциям сделки? Аргументируйте свой ответ.

2. Какие транзакции из приведенных выше можно отнести к транзакциям управления? Аргументируйте свой ответ.

3. Какие транзакции из приведенных выше можно отнести к транзакциям рационализации? Аргументируйте свой ответ.

Кейс 2. Подход О. Уильямсона к анализу транзакций: строительный рынок

В Москве растет число компаний, работающих на рынке элитного жилья, которые создали свои строительные подразделения. «Поскольку группа компаний «Стройтэкс» обеспечивает полный цикл строительства и имеет собственные строительные подразделения, тендеры по подбору подрядчиков проводятся только на узкоспециализированные виды работ», – говорит Юлия Чепрасова. – При выборе подрядчиков в первую очередь рассматриваются компании с хорошей репутацией на рынке и те, с которыми уже сложился положительный опыт сотрудничества. Но это не означает, что «Стройтэкс» не работает с новыми подрядчиками, – тендер открыт для всех, и выигрывает наиболее интересное по качеству и цене предложение». Собственная строительная компания в рамках Группы компаний «КРТ» позволяет не только сэкономить деньги, но и, самое главное, обеспечить тотальный контроль качества работ и сроков реализации проекта. ««КРТ» – частная структура, и мы не имеем права терять время или поступаться качеством работ, столкнувшись с возможными ошибками или недобросовестностью подрядчика, работающего по аутсорсингу», – подчеркивает Валех Рзаев.

Вопросы:

1. В соответствии с подходом Уильямсона к анализу транзакций охарактеризуйте форму управления транзакциями между компанией «Стройтэкс» и подрядчиками.
2. Как называется такая форма управления транзакциями?
3. Выделите параметры транзакции между компанией «Стройтэкс» и подрядчиками. Аргументируйте свой ответ.
4. Как параметры транзакции влияют на выбор формы управления ею?

Кейс 3. Почему тракторный завод останется в Канаде

Ростсельмаш не переносит производство тракторов из Канады в Россию. Сравнение условий.

1. Стоимость трудовых ресурсов

Разница между Россией и Канадой в стоимости рабочей силы не так уж велика. В 2012 г. средняя зарплата квалифицированного рабочего (например, сварщика или сборщика) в Ростове-на-Дону составила 67–69 % от зарплаты аналогичного рабочего в Виннипеге (см. таблицу 1). Однако в России налоги на заработную плату и добавленную стоимость (НДС) выше.

В Канаде в 3,5 раза ниже отчисления в пенсионный фонд, в 2 раза ниже сборы за страхование от несчастных случаев, на треть ниже налог на добавленную стоимость (12 % против 18 % в России), но в 2,8 раза выше подоходный налог. В итоге на рубль выданной на руки зарплаты в России необходимо заплатить налогов и отчислений 81 коп., а в Канаде 72 коп.

Затраты на оплату труда на заводе в Канаде составили в 2012 г. 38,5 млн дол. США. Затраты на труд на аналогичном заводе в Ростове-на-Дону составили бы 28,5 млн дол. США, что на 10,0 млн дол. США меньше.

2. Стоимость кредитов

Средняя годовая ставка по кредитам в России в 2012 г. составила 11,75 %. На заводе в Канаде средняя процентная ставка в 2012 г. составила 2,30 %. Расходы на выплату процентов по кредитам тракторного завода в Канаде в 2012 г. составили 3,5 млн дол. США.

Соответственно, расходы на аналогичные кредиты в России были бы в 5,1 раза больше и составили бы 17,9 млн дол. США, что выше всей чистой прибыли, полученной на производстве в Канаде в 2012 г.

Таким образом, в России расходы на оплату процентов по кредитам будут на 14,4 млн дол. выше, чем в Канаде.

3. Стоимость энергоресурсов и транспорта

Газоснабжение. Стоимость одного кубометра газа в 2012 г. в Южном Федеральном Округе в среднем составила 4,594 р. Стоимость кубометра газа для завода в Виннипеге в 2012 г. составила 10,461 р. (\$0,33) – в 2,28 раза выше. При потреблении заводом 3,55 млн м³ природного газа в год (данные 2012 г.) экономия при переносе завода в Россию составит всего 0,657 млн дол. США.

В связи с ежегодным ростом тарифов на поставки природного газа, закрепленным в долгосрочных концепциях и прогнозах социально-экономического развития страны, а также связанным с целями руководства ОАО «Газпром» по выходу на равнодоходные цены поставок на внутренний и внешний рынки, данное конкурентное преимущество также ежегодно сокращается.

Энергоснабжение. Тарифы на поставку электроэнергии в Канаде для крупных промышленных предприятий составляют в среднем 1,70 р. за кВт (0,055 дол.). В России тариф в 2,20 раза выше – 3,70 р. Таким образом, издержки тракторного завода на электроэнергию при переносе в Российскую Федерацию вырастут на 2,118 млн дол. США, что значительно превосходит экономию на газоснабжении.

Грузоперевозки. В связи с высокой стоимостью топлива в России (в среднем на 5,5 % выше, чем в Северной Америке) и другими факторами цены на перевозку продукции грузовыми траками (используемым заводами сельхозмашиностроения) в России значительно превышают канадские: в среднем 60,0 р./км в России и 39,4 р./км (1,25 дол.) в Канаде. Рост издержек на транспортировку составит порядка 4,183 млн дол. США.

Тарифы на железнодорожные грузоперевозки растут значительными темпами: в 2008 г. наиболее выгодным видом транспорта для перевозки грузов на расстояние от 750 км был железнодорожный, в 2013 г. к услугам железнодорожного транспорта прибегают при перевозке грузов на расстояние от 1 500 км.

Таким образом, рост издержек, связанных с использованием услуг транспортных компаний и естественных монополий, по усредненным расчетам составит 5,644 млн дол. США в год.

4. Расходы на охрану завода

В целях охраны и предотвращения нарушений правопорядка на территории завода в Ростове-на-Дону предприятие вынуждено содержать большой штат охраны (порядка 150 чел.). Расходы включают в себя заработную плату, униформу, страховку, содержание служебных помещений, связанные налоги.

Штат охраны на заводе в Канаде составляет 4 чел., а их функции ограничиваются контролем пропускной системы и, в случае необходимости, коммуникациями с органами правопорядка. Издержки на охрану аналогичного завода в Ростовской области составят порядка 1 050 тыс. дол. США, что на 0,898 млн дол. США больше текущих затрат по данной статье на канадском предприятии.

5. Излишняя бюрократия и сложность ведения бухгалтерского и налогового учета.

1. Российские компании вынуждены вести учет в трех направлениях:

– бухгалтерский учет в соответствии с требованиями законодательства о бухгалтерском учете;

– налоговый учет в соответствии с требованиями налогового законодательства;

– учет в соответствии с правилами Международных стандартов финансовой отчетности (компании, которые в соответствии с требованием федерального законодательства должны составлять консолидированную финансовую отчетность).

В законодательстве Канады предусмотрена единая форма учета.

2. Громоздкость документооборота.

Российское законодательство, регулирующее бухгалтерский и налоговый учет, требует оформления большого количества документов на бумажных носителях, что приводит к необходимости составления 2–5 документов по одной хозяйственной операции.

В Канаде количество документов, которыми оформляются хозяйственные операции значительно меньше, чем в России.

3. Необходимость предоставления большого количества документов различным контролирующим и фискальным органам.

Органами контрольных мероприятий в рамках выездных, камеральных, встречных проверок запрашивается большое количество копий документов. За последний год ООО «Комбайновый завод «Ростсельмаш» фискальным органам в копиях предоставило около 41 тыс. документов (количество проверок за год – 167).

В этой связи российские предприятия вынуждены содержать расширенный штат бухгалтерии и финансовой службы. Штат этих служб на предприятии в Ростовской области (аналогичном канадскому) составит не менее 65 чел., что в значительной степени увеличит издержки предприятия.

По усредненным расчетам ежегодно на содержание этих служб потребуется 1 805 тыс. дол. США, что на 1,005 млн дол. США выше текущих затрат на канадском заводе, где эти службы насчитывают 14 чел. Также важно отметить, что система бухгалтерского учета и сложность документооборота в России приводит к тому, что менеджеры коммерческих отделов до 50 % рабочего времени вынуждены тратить на сбор и подготовку документации. На канадском предприятии работа с документами сведена к минимуму – не более 10 % рабочего времени.

6. Налоговая нагрузка

1. Налог на прибыль.

Ставка налога на прибыль в Канаде составляет 35,0 %. Однако с учетом различных вычетов и льгот по стимулированию НИОКР и модернизации про-

изводства эффективная ставка налога на прибыль составила на заводе в Канаде в 2012 г. – 16,7 %, что на 3,3 % ниже, чем в России (ставка налога на прибыль в РФ – 20 %).

В Канаде действуют следующие налоговые стимулы для модернизации:

– при приобретении оборудования разрешена его ускоренная амортизация (более высоким темпом, чем в России) – 30 % от оставшейся суммы ежегодно. В России разрешен амортизационный вычет в размере 30 % только в первый год, в последующие годы – 7 % (при 10-летнем сроке амортизации). Таким образом, 70 % стоимости оборудования в Канаде можно отнести на затраты (снизить налог на прибыль) в течение 3 лет, в России – в течение 6 лет. В этой связи осуществлять инвестиции в станки и оборудование в Канаде более выгодно;

– в Канаде действует программа налоговых вычетов на производственные инвестиции (Manufacturing Investment Tax Credit).

2. Оборотные налоги

В Канаде оборотный налог разделен на федеральную часть – аналог НДС (ставка 5 %) и региональную – налог с продаж (ставка от 0 до 8 %). Средний оборотный налог в Канаде составляет 10 %. Суммарная ставка налога в Виннипеге, где расположен завод, составляет 12 % (7 % – местная, 5 % – федеральная). Ставка налога на добавленную стоимость в Российской Федерации – 18 %.

3. Прочие налоги

Для завода в Канаде налог на недвижимость в 2012 г. составил 1,176 млн дол. США. Данный налог рассчитывается исходя из фактически понесенных муниципалитетом затрат на содержание прилегающих территорий и инфраструктуры. В Ростове-на-Дону ставка налога на имущество составляет 2,2 % от балансовой стоимости. Также необходимо оплачивать земельный налог в размере 95 р. за м². Однако российское предприятие должно самостоятельно финансировать благоустройство прилегающих территорий и инфраструктуру.

Также предприятие в Канаде выплачивает налог на бизнес в размере 221 тыс. дол. США в год. В России аналог данного налога отсутствует.

В соответствии с действующим в Российской Федерации налоговым законодательством аналогичное канадскому предприятие должно будет начислить следующие налоги:

– налог на прибыль – 20 % от прибыли (если есть);

– налог на имущество – 0,54 млн дол. США;

– налог на добавленную стоимость – 73,50 млн дол. США.

Итого – 74,04 млн дол. США, что на 26,10 млн дол. США больше, чем в Канаде.

7. Государственная поддержка развития производства

Помимо более выгодных рамочных экономических условий, в Канаде успешно действуют различные государственные программы поддержки развития производства.

В 2012 г. предприятие в Канаде получило следующие виды субсидий на развитие производства:

– на обучение персонала в размере 50 % стоимости, но не более 2 000 дол. США в год на сотрудника;

– индивидуальные гранты на разработку новых компонентов в размере 100–150 тыс. дол. США на проект (но не более 50 % стоимости проекта). В рамках данной программы была осуществлена разработка новой рамы для трактора, разработка новых пластиковых компонентов для трактора (топливный бак), разработка элементов капота из новых материалов;

– на мероприятия по снижению энергопотребления. В провинции Манитоба действует программа Power Smart: инвестиции предприятий на энергосбережение (замена ламп, сетей, установка низкочастотников и прочего специального оборудования) компенсируются государством через местного поставщика электроэнергии (Manitoba Hydro) в размере 50 % затрат. Возмещение затрат происходит в течение 1–2 месяцев. Для заполнения форм и заявок не требуется дополнительный персонал.

8. Обеспечение стабильного внутреннего спроса на сельхозтехнику

В связи с низкими процентными ставками по кредитам, сельхозпроизводители Канады редко получают прямые субсидии на приобретение техники. Однако косвенные меры поддержки, влияющие на благосостояние и платежеспособность сельского хозяйства, выделяются в объемах, значительно превышающих российские. По данным ОЭСР в 2011 г. объем поддержки сельского хозяйства в Канаде составил 7 млрд дол. США, т.е. 160 дол. США на 1 гектар посевных площадей (в России данный показатель не превышает 40 дол. США).

В рамках ВТО Канада имеет право ежегодно субсидировать экспорт сельхозпродукции на сумму 659 млн дол. США. Россия в процессе переговоров отказалась от возможности оказывать поддержку экспорта.

Канадское правительство проводит протекционистскую политику в отношении сельхозпродукции. Средний применяемый импортный тариф на продовольствие и сельхозсырье составляет 18,02 % (в России – 14,29 %), в том числе, например, на молочную продукцию – 246,78 % (в России – 17,68 %).

Топливо для нужд сельского хозяйства в Канаде не облагается налогами и акцизами – так называемое «розовое топливо», что значительно снижает издержки производителей и позволяет внедрять прогрессивные технологии.

Минимизация рисков сельхозпроизводства (в том числе от наводнений, засух, неурожая) происходит за счет программы страхования маржи фермеров: в случае падения маржи производства, например, на 60 %, фермер получает 42 % в виде компенсации от правительства. Данный механизм показал свою эффективность во время засухи 2006 г. (выплаты составили более 1,3 млрд дол. США) и во время наводнений текущего года.

Подобные меры обеспечивают конкурентоспособность канадских сельхозпроизводителей на мировом рынке, обеспечивают им стабильно высокие доходы, что положительно сказывается на инвестициях на обновление парка техники и внедрение ресурсосберегающих технологий. Благодаря этому в первом полугодии 2013 г. рост продаж тракторов в Канаде составил 8 %, комбайнов – 21 % (в России – падение на 13 и 26 %, соответственно), что противоре-

чит всем утверждениям о глобальном кризисе в экономике, в целом, и сельском хозяйстве, в частности.

9. Развитие экспорта продукции сельхозмашиностроения

В Канаде действует государственное агентство по развитию экспорта EDC. В отличие от российского аналога (ЭКСАР), данное агентство не только страхует экспортные сделки, но и выдает связанные кредиты по льготным ставкам зарубежным покупателям. Например, на рынке Казахстана канадский тракторный завод реализует 100 % продукции через программы EDC, ставка связанных кредитов составляет 3,8 % годовых. ООО «Комбайновый завод «Ростсельмаш» на рынке Казахстана реализовал в 2012 г. только 3 % продукции через ЭКСАР, а ставка по кредиту для покупателей составила 6 %. Программы ЭКСАР стали реальной поддержкой экспорту, но невозможность агентства осуществлять кредитование ограничивает их использование.

Кроме того, официальные лица канадского правительства, посольств и различных агентств первым пунктом повестки в международных переговорах ставят экспорт канадской промышленной продукции, что позитивно сказывается на его росте.

10. Атмосфера ведения бизнеса в Канаде

Отсутствие пробок в городах позволяет осуществлять поставки материалов и комплектующих на завод по системе JIT (Just in Time), вследствие чего происходит значительная экономия средств на содержании складов и оплате персонала.

Система аэропортов и обилие авиакомпаний позволяет быстро и дешево перемещаться по североамериканскому континенту, что значительно упрощает ведение бизнеса.

Чиновники любого уровня находятся в постоянном доступе и открыты для диалога, благодаря чему возможно разрабатывать индивидуальные программы поддержки модернизации и НИОКР.

Существует масса механизмов по повышению финансовой дисциплины контрагентов. Например, при заморозке средств в сделках с использованием аккредитивов, в случае срыва контракта, виновная сторона должна компенсировать упущенные процентные платежи по замороженным средствам.

Анализ возможности переноса производства тракторов в Россию

Как следует из проведенного анализа, перенос производства тракторов из Канады в Россию экономически нецелесообразен, так как ведет либо к прямым убыткам, либо к росту цены на продукцию (табл. 4.1). Данный вывод подтверждается динамикой оборота предприятий за четыре года:

– в Канаде рост в 1,7 раза (с 219 млн дол. США в 2008 г. до 361 млн дол. США в 2012 г.);

– в России рост на 5 % (с 512 млн дол. США в 2008 г. до 539 млн дол. США в 2012 г.).

Таблица 4.1

Расчет коммерческой целесообразности переноса производства тракторов из Канады в Российскую Федерацию

Статья расходов	Экономический эффект
Оплата труда	–10 млн дол. США
Проценты по кредитам	+14,4 млн дол. США
Газ	–0,7 млн дол. США
Электроэнергия	+2,1 млн дол. США
Перевозки	+4,2 млн дол. США
Охрана	+0,9 млн дол. США
Учет	+1 млн дол. США
Налоги	26,1 млн дол. США
Итого разница	–38 млн дол. США
Чистая прибыль в Канаде	16,4 млн дол. США
Чистая прибыль в России	–21,7 млн дол. США

Источник: <http://babkin-k.livejournal.com/182898.html>.

Вопросы:

1. Выделите трансформационные и трансакционные издержки.
2. Какие трансформационные издержки выше (ниже) в России чем в Канаде?
3. Какие трансакционные издержки в России выше (ниже) чем в Канаде?
4. Как вы охарактеризуете институциональную среду в России и в Канаде? (Для характеристики воспользуйтесь классификацией функций институциональной среды, проанализировав как выполняет свои функции институциональная среда в России и в Канаде).

5. СЕТИ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОМ АНАЛИЗЕ

5.1. Базовые понятия теории сетей

Отношения между экономическими агентами – людьми, организациями, странами, складывающиеся в рамках институтов, имеют свою структуру. Как правило, она достаточно стабильна и предсказуема, и, следовательно, поддается изучению. О структуре отношений можно говорить как о *сети*, которая связывает между собой участников этих отношений.

Простейшая, наиболее бедная характеристика института – это факт наличия отношения или набора отношений между двумя или более экономическими агентами. Рутины поведения и институты существуют, поскольку взаимоотношения не бесплатны для экономических агентов. Не бесплатна и информация о потенциальных партнерах. Именно поэтому конструкции связей между ними, раз сложившись, будут иметь больше шансов на воспроизведение, чем на замену совершенно новым набором связей. При этом чем выше затраты, обеспечивающие взаимодействия, тем более стабильной является структура связей.

Институты представляют собой рамки деятельности. Они определяют выбор экономических агентов и обуславливают формирование устойчивых связей между ними. Эти связи, в свою очередь, приводят к возникновению устойчивых структур отношений. О таких структурах, или сетях, мы можем говорить как о *форме существования институтов*.

Сеть – это совокупность связей между группой экономических агентов, которые находятся друг с другом в тех или иных отношениях. Простейшим примером сети является устойчивое отношение двух партнеров, взаимодействие между которыми происходит или может произойти.

Анализ сетей позволяет:

- объяснить, каким образом неформальные отношения между экономическими агентами влияют на результаты деятельности;
- оценить потенциальную эффективность тех или иных институциональных реформ и нововведений;
- рассчитать оптимальный дизайн организации;
- учесть существующие связи при институциональном проектировании;
- определять, какие агенты являются центральными для отношений, а какие – периферийными.

Принципы теории сетей сформулировал американский социопсихолог испанского происхождения Якоб Морено, в 1934 г. опубликовавший работу «Кто выживет? Основы социометрии, групповая психотерапия и социодрама». Он использовал сети для описания групповой психотерапии. Морено ввел понятие социограмма (sociogram) – графическое изображение участников социальных отношений и связей между ними.

Социограмма, как описывал ее Морено, есть графическая иллюстрация социальных отношений в группе, на которой люди или другие социальные единицы предстают в виде точек в двухмерном пространстве, а их взаимоотношения – в виде линий, связывающих эти точки. Инструментарий для качественного и количественного анализа социограмм дает *теория графов*.

К фундаментальным понятиям теории сетей можно отнести понятия: **актор, связь, диада, группа, отношения, социальная сеть**.

Актор – это социальная единица, субъект экономических или социальных отношений.

Между парой акторов могут существовать или не существовать связи. При этом связи могут быть как реальными, так и потенциальными, а их формирование может зависеть от наличия других связей между акторами.

Примеры связей:

- трансфер ресурсов;
- ассоциация;
- аффилирование;
- общность интересов;
- обмен информацией, знаниями, взаимное обучение;
- формальные обязательства;
- доверие.

Диада – простейшая сеть, которая состоит только из двух участников. Именно с помощью диад исследуются наиболее типичные проблемы сетей, поскольку уже в рамках диады можно понять, взаимны ли отношения, совпадают ли те или иные процессы.

Так, в России примерно половина натурального оборота фирм обслуживается юридическими лицами за рубежом, и классическая задача для налоговых органов – определить, совпадает ли движение финансовых и материальных потоков фирм А и В, между которыми существует диада. На основе баланса каждой из фирм этого понять невозможно. А на основе диады можно увидеть, что, скажем, там, где навстречу друг другу должны идти товар и деньги, товар идет, а деньги не идут вообще или идут в виде 10 % рыночной стоимости товара, т.е. эти фирмы государство надувают – они уходят от налогов, рассчитываясь на Кипре через офшорные банки.

Группа – это набор акторов, чьи отношения можно измерить. Проводя прикладные исследования, мы должны выделить некую группу, о членах которой у нас есть статистика, кто согласился ответить на вопросы и пр. Но следует помнить, что в сети существует еще целый ряд отношений, возможно, этих же акторов, каковые мы не можем измерить, или нам слишком дорого их измерять.

Подгруппа – это выделенный в рамках данной группы более узкий набор акторов, для которых характерен особый тип связи друг с другом.

Отношения есть набор связей определенного типа между акторами, принадлежащими к определенной группе.

К наиболее значимым для экономического анализа отношениям относятся среди прочих:

- дружеские, уважительные, доверительные связи;
- трансакции или трансфер материальных ресурсов (заем-кредит, купля-продажа, дарение);
- трансфер нематериальных ресурсов (коммуникация, обмен информацией, социальная поддержка, покровительство, слухи);

- движение физическое (миграция) и движение социальное (смена социального статуса, профессии и пр.);
- родственные связи.

Таким образом, сетью называется набор акторов и отношений, которыми они связаны. Если это социальные отношения, то говорят о социальной сети.

5.2. Изучение сетей с использованием инструментария теории графов

Теория графов предоставляет словарь для обозначения многих особенностей социальных структур, а также набор простых концепций, с помощью которых можно эти особенности охарактеризовать качественно и оценить количественно. Используя теоремы о свойствах графов, можно определять свойства социальных структур.

Отношения между акторами могут быть как ненаправленными (например, «жить по соседству»), так и направленными (например, импорт товара из одной страны в другую). Соответственно, для анализа первых применяются ненаправленные, или неориентированные, графы, а для анализа последних – направленные, или ориентированные.

Граф – система, которая интуитивно может быть рассмотрена как множество кружков (точек) и множество соединяющих их линий (геометрический способ задания графа – см. рис. 5.1). Кружки (точки) называются вершинами графа, линии со стрелками – дугами, без стрелок – ребрами. Граф, в котором направление линий не выделяется (все линии являются ребрами), называется неориентированным; граф, в котором направление линий принципиально (линии являются дугами) называется ориентированным.

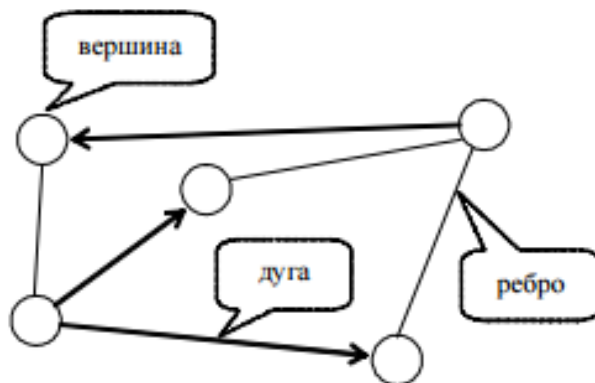


Рис. 5.1. Пример графа

Две вершины, являющиеся концевыми для некоторого ребра, называются *смежными вершинами*. Два ребра, инцидентные одной и той же вершине, называются *смежными ребрами*.

Подграфом называется часть графа, образованная подмножеством вершин (g) вместе со всеми ребрами (дугами) (L), соединяющими вершины из этого множества. Если из графа удалить часть ребер (дуг), то получим частичный граф.

Две вершины называются *смежными*, если они соединены ребром (дугой). Смежные вершины называются граничными вершинами соответствующего ребра (дуги), а это ребро (дуга) – инцидентным соответствующим вершинам.

Путем называется последовательность дуг (в ориентированном графе), такая, что конец одной дуги является началом другой дуги. Простой путь – путь, в котором ни одна дуга не встречается дважды. Элементарный путь – путь, в котором ни одна вершина не встречается дважды. *Контур* – путь, у которого конечная вершина совпадает с начальной вершиной. Длиной пути (контура) называется число дуг пути (или сумма длин его дуг, если последние заданы).

Цепью называется множество ребер (в неориентированном графе), которые можно расположить так, что конец (в этом расположении) одного ребра является началом другого. Другое определение: цепь – последовательность смежных вершин. Замкнутая цепь называется *циклом*. По аналогии с простым и элементарным путем, можно определить соответственно простые и элементарные цепь и цикл.

Граф G называется полным, если любые две его вершины соединены ребром и он не содержит параллельных ребер. Число ребер в полном графе равно $N(N - 1) / 2$, где N – число вершин графа.

Дополнением графа G называется граф с теми же вершинами, что и граф G , и содержащий только те ребра, которые нужно добавить к графу G , чтобы получился полный граф.

Граф G называется *связным*, если для любых двух его вершин существует путь, их соединяющий. В противном случае граф G называется несвязным.

Любой несвязный граф является совокупностью таких связных графов, которые обладают следующим свойством: никакая вершина одного из них не связана путем ни с какой вершиной другого. Каждый из этих графов называется *компонентой* графа G . В данном примере граф состоит из двух связных компонентов.

Ребро a называется мостом графа G , если граф, получившийся из G после удаления ребра a (такой граф обозначается G/a), содержит больше компонент, чем граф G .

Плотность графа характеризуется коэффициентом плотности A – отношением числа ребер (L) в анализируемом графе к числу ребер в полном графе с тем же числом вершин (g).

Коэффициент плотности варьируется в промежутке от 0 до 1, $0 < A < 1$. Единичная плотность соответствует полному графу, нулевая – графу, в котором все вершины изолированные.

Частным случаем графов являются *деревья*. Они характеризуются тем, что содержат минимальное число ребер, необходимое для связности. При этом

- любое ребро дерева представляет собой мост;
- существует только один путь между любыми двумя вершинами;
- $L = g - 1$.

С помощью деревьев можно представить теоретико-игровые взаимодействия в расширенном виде – в виде так называемого дерева игры. Вершинами дерева являются точки, где игроки принимают решения. Инцидентные этим

вершинам ребра – возможные действия, которые доступны игроку в данный момент игры.

В *ориентированном* графе для каждой вершины различаются *входящие* и *исходящие* ребра. Поэтому для характеристики отношений, связанных с конкретной вершиной, используют два показателя:

- степень захода d_{in} , которая равна числу ребер, входящих в вершину;
- степень исхода d_{out} , которая равна числу ребер, исходящих из вершины.

Матрицы – альтернативная форма представления и суммирования информации о социальных сетях. Такой способ в ряде случаев удобнее, чем графический.

Приведем понятия теории графов и соответствующие им характеристики социальных сетей (табл. 5.1).

Таблица 5.1

Понятия теории графов и социальные сети.

Теория графов	Социальная сеть
Граф	Группа g из акторов, которые связаны друг с другом социальными отношениями.
Ребра	связи между акторами
Ориентированный граф	Отношения между акторами, когда важно направление связей между ними (материальные, информационные и иные потоки).
Степень вершины.	Характеристика социальных связей актора, который соответствует этой вершине.
Полный граф.	Потенциальные торговые связи на идеальном рынке, где все могут торговать со всеми, а искажение информации, благодаря прямым информационным связям между всеми участниками, сведено к минимуму. Например, взаимодействие участников торгов на электронной бирже.
Путь и дистанция.	Каналы, по которым в графе движется информация, ресурсы и т.д.
Связность графа.	Связные компоненты описывают сферы влияния акторов. Так, если граф несвязный, то в нем существуют акторы, между которыми нет пути.
Мост.	Мостами служат купцы, торговцы, посредники, дипломаты. При этом актор, занимающий в структуре сети позицию моста, является важным, «центральным» участником сети.
Плотность графа.	Активность связей, долю реализованных взаимодействий в той или иной группе.
Деревья.	Иерархические отношения в группе.
Степень вершины графа	Центральность актора.
Степень захода d_{in} (численность входящих ребер) в ориентированном графе.	Показатель престижа актора

5.3. Использование теории сетей в экономическом анализе

Почему экономисты говорят не только об экономических, но и о социальных сетях? Дело в том, что на эффективность и структуру экономических отношений оказывают влияние как экономические связи (товарные сделки, отношения взаимной помощи, отношения обмена информацией, отношения раци-

онирования), так и связи неэкономические по своей природе (любовь, отношения родства, отношения старых сослуживцев или соучеников, принадлежность к одной нации, к одной церкви, языковая общность, наличие дипломатических отношений).

Связи могут быть как формальными, так и неформальными, как реальными, так и потенциальными.

Экономистов прежде всего интересуют **информационные, ресурсные и доверительные сети**, поскольку именно ими описываются связи, которые влияют на стимулы, а значит, и на поведение акторов.

Рассмотрим последовательно базовые категории экономической теории с точки зрения теории сетей.

Формальные институты

Важной характеристикой актора, действующего в рамках формального института, является наличие у него «юридического лица» – его дееспособности (возможности совершать законные сделки) в определенной системе национального права.

Формальный институт, в который включен актор, ограничивает его свободу выбора тем, что устанавливает, делает известными актору и исполняет санкции и поощрения за «неразрешенное» и «поощряемое» поведение. Таким образом, он делает поведение каждого актора предсказуемым точно так же, как и в случае устойчивой неформальной связи. При этом можно выделить следующие характеристики сети:

– в сеть включены все дееспособные акторы; сеть, образованная таким образом, описывается полным графом;

– расходы на поддержание сети участников формального института несет государство, а не акторы; само поддержание такой сети представляет общественное благо;

– акторы анонимны, тем не менее, сеть существует: в ней работают «юридические маски» акторов.

Крупная организация действует в соответствии с национальной системой права. Но помимо этого, она может устанавливать еще и систему собственных требований к акторам, включенным в нее. Агентам организации предписывается, например, однозначный выбор связей и действия в рамках этих связей (точнее, такой выбор заранее сделан за актора, который теряет свое Я и превращается в агента, исполнителя чужой воли). Структура организации – сеть с минимумом связей. В организации господствует принцип экономии формальных связей, поскольку затраты на их поддержание несет руководство организации, а не агенты.

Оптимальный организационный дизайн – одна из самых больших проблем работы корпораций, органов исполнительной власти и политических партий. Организация – это формальный институт для включенных в нее акторов.

Формальные связи лишь создают потенциальную возможность реального взаимодействия. Их наличие еще не гарантирует реальных отношений, хотя и является необходимым условием для возникновения таковых. Соответственно можно говорить о формальных связях как о каналах возможного взаимодей-

ствия, а о реальных связях как о наполнении этих каналов. Можно рассматривать сеть реальных и сеть формальных отношений.

Рынок

Одним из институтов, традиционно изучаемых экономической теорией, является **рынок**. Рынок можно представить как совокупность акторов, каждый из которых:

- обладает собственной волей и собственными интересами и признает право на это за другими акторами;
- заинтересован либо в получении определенного ограниченного блага (покупатель), либо располагает этим благом в относительном избытке и поэтому заинтересован в его обмене на некоторые другие блага (продавец).

Два этих условия характерны для существования рынка.

Рынок является институтом, поскольку акторы, вовлеченные в него, исходят в своем целеполагании и планировании своих действий из наличия этих условий. Если же рынок не институционализирован, покупатель может просто не найти продавцов – никто не будет расположен отдавать искомое благо, например, потому, что весь излишек подлежит обобществлению или уничтожается, а еще чаще потому, что «излишнее» благо просто не возникает.

Плохая работа института рынка связана, как правило, с невыполнением либо первого, либо второго условия. Но эффективность рынка зависит еще и от того, насколько плотной является сеть взаимодействий между акторами (насколько они «видны» друг другу; насколько могут доверять друг другу и пр.).

Очевидно, что в основе рынка лежат, как минимум, три сети.

Первая – **формальная сеть**. Она объединяет участников рынка как агентов права, действующих в условиях определенных и известных формальных институтов, которые гарантируют выполнение первого условия. Если кто-то захочет просто отнять товар у другого, то он с очень высокой вероятностью будет наказан – понесет неприемлемый для себя ущерб.

Вторая – **информационная сеть**. Она связывает группы акторов между собой и обеспечивает «дешевое» распространение информации. В эту сеть могут быть не включены новички и изгои, что делает использование рынка для них более затратным. Например, мы начинаем строительство дома. Как найти хорошего подрядчика? Сколько стоят стройматериалы? Новичок может затратить на строительство вдвое больше средств, чем человек опытный. Жаль, что мы не строим дома для себя каждый год! А так приходится полагаться на советы знакомых, и советы их знакомых...

Третья – **сеть реальных контрактов**, заключенных между акторами как в настоящем, так и в прошлом. В этих взаимодействиях акторы устанавливают «истинное качество» партнеров и предлагаемых ими благ (товаров). Успешные контракты между акторами приводят к формированию доверия, которое позволяет предвидеть поведение партнеров и качество исполнения ими обязательств. В результате, складывается совершенно новое видение рынка, гораздо более приближенное к реальности.

Сети и информация

Информационные взаимодействия в сети:

Слухи – яркий пример информации, распространяющейся между акторами неформальной сети.

Сети социального контроля

Отношения внутри сети регулируются за счет механизмов социального контроля, и это – принципиальный момент. Правовые механизмы улаживания конфликтов играют в данном случае второстепенную роль. Страх потери репутации иногда действует на партнеров по экономической деятельности или социальным отношениям гораздо сильнее, чем угроза обращения в суд. Например, за нарушение норм корпоративной культуры работник не может быть уволен из организации или наказан в административном порядке. Однако, если он их нарушит, косых взглядов со стороны коллег во многих случаях будет для него достаточно, чтобы впредь он этого не делал.

Чем плотнее сеть, тем меньше автономность и выше зависимость актора от поведения остальных участников отношений и тем эффективнее механизмы социального контроля.

Поддержание любых сетевых отношений – информационных, ресурсных, доверительных всегда затратно.

Функционирование в сети связано для актора с определенными видами затрат, которые обусловлены поиском новых партнеров и созданием дополнительных связей, поддержанием существующих связей, их мониторингом, участием в коллективных санкциях, финансированием клубных благ.

Поиск новых партнеров и создание дополнительных связей. Даже когда сеть отношений уже налажена, акторы продолжают искать партнеров, так как постоянно меняются и внешние условия (например, появляются новые перспективные акторы), и внутренние (например, учащаются случаи недобросовестного поведения партнеров по сети).

Поддержание существующих связей. Актор должен постоянно демонстрировать объектам связи актуальность для него этих связей, что делается по-разному. Так, для коммерческих отношений «производители – потребители» это могут быть скидки, льготные условия, подарки постоянным покупателям, бесплатные каталоги новых поступлений и пр.

Мониторинг существующих связей. Постоянный мониторинг поведения акторов преследует две цели – информационную (позволяет собрать информацию о характеристиках и поведении акторов) и мотивационную (создает у партнеров стимулы к добросовестному поведению).

Участие в коллективных санкциях против нарушителей. Наказание тех акторов, кто ведет себя недобросовестно по отношению к партнерам, обычно принимает форму полного или частичного коллективного бойкота.

Финансирование клубных благ. Акторы, входящие в некую сеть (клуб), достаточно часто финансируют создание так называемых клубных сетевых благ.

Затраты на включение в существующую сеть:

Затраты по первоначальному поиску партнеров и оценке их характеристик. На основе этой оценки актор решает, с кем он будет устанавливать

начальные отношения. Эффективность таких затрат достаточно низка, что связано с высоким уровнем неопределенности. Примером подобной деятельности может служить реклама нового товара с неизвестным пока спросом.

Затраты на преодоление барьеров входа в сеть. Они могут быть весьма существенны, если для сети характерна замкнутость, клубность.

Затраты на установление начальных отношений. Как правило, для этого выбираются не самые центральные и престижные акторы, а те, кто в большей степени заинтересован в установлении новых связей. Эффективность таких затрат выше, чем при первоначальном поиске, но уровень неопределенности по-прежнему достаточно высок.

Особые условия на первом этапе отношений. Например, льготные цены, ускоренная поставка товаров.

5.4. Модели сетевого капитализма

Основная идея сетевого капитализма заключается в локализации транзакций: экономические агенты действуют главным образом не на обезличенном, состоящем из бесконечно большого числа участников, рынке, а локально. Феномен локальности существует не только в географическом, но и в институциональном, социальном пространстве. Например, географически близкий поставщик может в то же самое время являться далеким в социальном смысле, если велики сомнения относительно его благонадежности. Концепция сетевого капитализма, в отличие от предыдущих подходов, не предполагает исключительно пространственной трактовки отношений, основанных на близости контрагентов.

Сетевой капитализм (network capitalism, capitalisme de reseaux) – экономические отношения по поводу редких ресурсов, ограниченные в географическом, социальном и нормативном пространстве. Круг участников транзакций конечен и оказывает существенное влияние на их результат.

Достоинством модели сетевого капитализма следует признать возможность ее применения к анализу социально-экономических систем, находящихся на разных этапах своей эволюции. Этим термином описывается процесс становления институтов рынка, когда они еще не до конца отделились от социальных институтов: семьи, общины, религиозных сект, дружеских отношений, отношений типа патрон–клиент. Современный рынок также встроен, «вписан» (embedded) в различные структуры, предполагающие близость их участников в социальном плане.

Различные варианты установления отношений, основанных на близости и термины, с помощью которых описывают *отношения, основанные на близости*.

Локализация экономических отношений происходит либо спонтанным, эволюционным образом, либо в результате сознательных действий агентов. Под первым вариантом подразумевается ситуация, когда собственно экономическая деятельность еще не отделена от других сфер повседневной жизни, в первую очередь от семейно-родственных отношений. На начальных этапах своей эволюции рынок опирается на предшествующие ему социальные связи и, следовательно, имеет локальный характер. Что же касается второго варианта, то он

означает сознательное ограничение пространства экономической деятельности, когда последняя уже приобрела достаточную автономность. Например, стремясь защитить себя от неблагоприятных воздействий и неопределенности внешней среды, индивид окружает себя «защитной оболочкой», т.е. сетью. Оценивая потенциально большие, но связанные с риском выгоды, которые ему сулят сделки с новыми партнерами, экономический агент может предпочесть меньший, но зато гарантированный выигрыш от взаимодействия со старыми.

Основные концепции отношений, основанных на близости:

Община. Историки определяют общину как «замкнутую локальную организацию, для которой мир оканчивается за околицей. Для общинного уклада характерна враждебность ко всему тому, что находится за пределами локального самодостаточного мира, за его «околицей». Географическое и социальное пространство здесь оказываются одинаково ограниченными. Полная экономическая и социальная автаркия общины, равно как и децентрализованный («вечевой») порядок принятия всех важных решений, ограничивают применимость данной модели для описания российской экономики.

Отношения, основанные на взаимности. Менее закрытыми по отношению к внешнему миру (по крайней мере с точки зрения их возможной эволюции) выглядят локальные отношения, построенные на взаимности (reciprocity). Экономические субъекты могут принимать на себя широкие обязательства по взаимной поддержке на основе личного знакомства и возникающего чувства симпатии. Локальные рынки характеризуются устойчивыми отношениями, основанными на взаимности. Их участники связаны между собой целым комплексом обязательств по взаимопомощи и поддержке. Солидарность является лишь одним из возможных исходов персонификации взаимоотношений. Локализованные через персонификацию действия могут привести и к взаимной зависимости, рождающей чувство ненависти, а не симпатии.

Клика. В центре своего анализа негативные стороны солидарности с социально близкими людьми. Согласно определению, под кликами понимают «сообщества, интегрирующие «своих» людей на основе взаимного доверия и готовности ради «общего дела» пренебречь моральными и правовыми нормами в отношении других граждан» Ценой солидарности, гарантируемой участникам клики, становится их взаимная зависимость и подчинение личных интересов интересам локального сообщества в целом. В частности, экономический субъект способен проявлять инициативу лишь в той мере, в какой это не противоречит интересам клики.

Клан. Основой рынка становятся семейно-родственные связи, а также их продолжение – дружеские отношения. С одной стороны, солидарность внутри клана достигается за счет его закрытости и даже враждебности по отношению к внешнему миру. Считается, что экономическая деятельность сицилийской мафии и ее неаполитанского аналога (каморы) производна от семейных кланов. С другой стороны, кланы позволяют использовать предпринимательский потенциал в тех случаях, когда этому препятствует проводимая государством экономическая политика. Структура кланов может принимать достаточно гибкие формы. Например, китайские землячества (lineage), возникшие на основе нали-

чия общих предков, сегодня объединяют десятки тысяч людей и служат каналами трансферта капитала в межрегиональном и международном масштабе. Изучение структуры существующих кланов позволяет понять, какую роль они играют в функционировании рынка и какая оценка (оптимистическая или пессимистическая) наиболее адекватна.

Клиентела. Клиентелой, или отношениями типа патрон – клиент, называют неформальные персональные связи в «ситуации, когда ресурсы власти и влияния распределены неравномерно среди действующих лиц (акторов), а родственные или дружеские отношения отсутствуют». Патрон, обладающий значительными ресурсами, способен предложить защиту и покровительство клиенту в обмен на его лояльность и подчинение.

Блат. В отличие от клиентелы, термины «блат», «блатные отношения» имеют глубокие корни именно в российской истории. Блат – это особая форма неденежного обмена, своего рода бартер, осуществляемый на основе личных отношений. Недостатком модели блатных отношений, пожалуй, является то, что при ее использовании затрудняются международные сравнения.

Дистрикт. Индустриальный дистрикт, или сконцентрированные на ограниченном пространстве промышленные Предприятия, специализирующиеся на выпуске однотипной продукции, стал одной из первых экономических моделей локальных взаимодействий. Автор идеи дистрикта А. Маршалл кроме выгодного экономико-географического положения и на возможной экономии от масштаба упоминает легкость накопления технических знаний и навыков и среду, благоприятную для появления, распространения и внедрения новых идей. Активно функционируют индустриальные дистрикты, в частности, в Северной и Северо-Восточной Италии. Речь идет об интеграции множества мелких фирм в общую сбытовую и снабженческую структуру, которой присущи гибкость и неформальный характер. Гибкость производственного процесса, «распределенного» среди многих формально независимых, но связанных ввиду территориальной близости неформальными связями фирм, объясняет ту рыночную нишу, которую сегодня занимают дистрикты: модная одежда, обувь и аксессуары, приборостроение.

Кластер. В основе модели кластера лежит «чистое», геометрическое понимание пространства. Существование транспортных издержек приводит к тому, что производство размещается кольцами вокруг некоего центра. В качестве примера обычно приводят кластер фирм, занятых производством хирургических инструментов в Пакистане.

Проект. Подход, помещающий на первый план сознательный выбор людей в пользу локальных взаимодействий (причем в условиях рыночной экономики, а не экономики дефицита, как это было в случае с блатом), был предложен представителями французской теории соглашений (*theorie des conventions*). Проект временно объединяет совершенно различных людей, которые активно взаимодействуют между собой в течение относительно короткого периода времени. По завершении проекта сложившиеся связи сохраняются «про запас» и могут вновь актуализироваться в будущем.

Работа ученых, имеющих разную институциональную принадлежность, над общим исследовательским проектом хорошо иллюстрирует идею проектного соглашения. В экономической сфере наличие общего для ряда фирм коммерческого проекта приводит к формированию *стратегических альянсов* (strategic alliances). Фирмы в сфере биотехнологии, например, создают стратегические альянсы для реализации конкретных научно-исследовательских разработок. Причем в случае стратегического альянса, идет не о пространственной и даже не о социальной близости, а о сближении на основе общности интересов. Так, уже упомянутые альянсы в сфере биотехнологии, как правило, включают университеты, частные лаборатории, государственные органы из разных стран.

Два других объединения фирм на основе общности интересов – *перекрестное участие в советах директоров* (overlapping directorates) и *кейретцу* (keiretsu) – предполагают сохранение альянсов в течение длительного времени. Перекрестное участие широко распространено в западных странах, особенно в США, так и в постсоветских странах.

Кейретцу – это стратифицированная и квазипостоянная группа поставщиков, которые выполняют заказы основного производителя. Складывающиеся в рамках кейретцу отношения требуют принятия сторонами высоких взаимных обязательств, но морального характера. В частности, участники кейретцу не могут свободно продавать свою продукцию тем фирмам, которые предлагают наибольшую цену.

Термин «*сеть*» пока не получил однозначной экономической интерпретации. Зачастую термин «сеть» используется для описания отношений, рассмотренных выше. Адепты сетевой теории подчеркивают, что персонификация отношений является неотъемлемым атрибутом эффективно действующей сети. Расширенное толкование сети придает этой концепции универсальный характер, так как с ее помощью описывают и традиционные, и современные формы отношений, основанных на близости.

В основе сетевых отношений лежат:

- близость в физическом пространстве (географическая близость), персонифицированные отношения (социальная близость);
- включение в сети наряду с действующими субъектами предметов материального мира (локальные универсальные нормы).

В локальном мире человек привыкает не только к партнерам, но и к наиболее близким для него вещам. Как и люди, они теряют свой обезличенный характер и становятся неотъемлемым элементом сетей. Сетевой подход, в рамках которого делается акцент на структуре локальных взаимодействий, может быть применен для исследования как традиционно, так и осознанно ограничиваемых определенным кругом лиц взаимодействий и все более активно используется в экономической теории и практике.

5.5. Тесты

1. Граф не является деревом, если он:

1. полный;
2. связный;

3. имеет одинаковое число вершин и ребер;
4. описывается симметричной матрицей.

2. В виде направленного графа могут быть представлены сетевые отношения:

1. симпатия в студенческой группе;
2. дружбы в студенческой группе;
3. знакомства между работниками одной фирмы;
4. родства в семье.

3. В виде ненаправленного графа могут быть представлены сетевые отношения:

1. займа в добывающих отраслях;
2. знакомства между работниками крупной корпорации;
3. бартера в перерабатывающих отраслях;
4. подчинения в частной фирме.

4. Диада представляет собой:

1. пару акторов сети, обладающих максимальной центральностью;
2. граф с двумя вершинами и одним ребром;
3. граф с двумя ребрами;
4. двух акторов.

5. Степень вершины характеризует:

1. число ребер, инцидентных данной вершине;
2. максимально возможную плотность графа;
3. сумму входящих и исходящих ребер графа;
4. число исходящих ребер.

6. Дополнением графа является:

1. любой его подграф;
2. любой граф, в котором число ребер и вершин совпадают;
3. граф, дополняющий граф до полного;
4. минимальный полный граф, содержащийся в графе.

7. Роль мостов играют такие акторы, как:

1. туристическая фирма, в которую обращается путешественник, чтобы выбрать и забронировать гостиницу в Москве;
2. регистратура в поликлинике;
3. учителя, которые проводят родительские собрания в школах;
4. кассы аэропорта, в которых можно забронировать билет.

8. При удалении моста из сети:

1. граф становится неполным;
2. уменьшается количество компонентов связности;
3. дерево перестает быть деревом;
4. увеличивается количество компонент связности.

9. Центральность актора характеризует:

1. его расширенный престиж;
2. его престиж;
3. число акторов, с которыми его соединяет цепочка длины 1;
4. количество связей, входящих в соответствующую ему вершину.

10. При прочих равных условиях престиж актора растет по мере:

1. уменьшения количества связей, входящих в соответствующую ему вершину;
2. увеличения количества связей, исходящих из соответствующей ему вершины;
3. увеличения числа акторов сети;
4. уменьшения числа акторов в сети.

11. Издержки поддержания сети для актора:

1. растут с падением его престижа;
2. растут с ростом его престижа;
3. падают с ростом его центральности;
4. растут с ростом его центральности.

12. Примерами затрат на включение в существующую сеть являются:

1. обеды с потенциальными партнерами по сети;
2. вступительный взнос в ассоциацию;
3. сбор информации об акторах сети;
4. участие в коллективных санкциях против нарушителей правил сети.

13. Издержки создания сети зависят от:

1. числа будущих участников;
2. отношений знакомства между будущими участниками;
3. опыта совместного взаимодействия будущих участников в сетях;
4. наличия дружеских отношений между будущими участниками.

14. Издержки существования вне сети зависят от:

1. ее плотности;
2. соотношения числа членов сети и аутсайдеров;
3. престижа самого центрального актора данной сети;
4. все перечисленное верно.

15. Сеть способна осуществлять коллективные действия против нарушителей правил, если:

1. у нее высокая плотность;
2. в ней есть акторы с высоким престижем;
3. престиж всех ее акторов одинаков;
4. исключение из нее связано для акторов с высокими транзакционными издержками.

16. С ростом плотности сети:

1. падают издержки коллективных действий;
2. увеличивается число акторов с высокой центральностью;
3. увеличивается число акторов;
4. увеличивается количество мостов.

17. С падением престижа актора:

1. растут издержки на поддержание сетевых связей;
2. растут издержки на поиск потенциальных партнеров;
3. его центральность не меняется;
4. падает престиж акторов, связанных с ним.

18. Через социальные сети происходит, как правило:

1. поиск работы;
2. поиск репетитора для поступающего в вуз ребенка;
3. поиск исполнителей для реализации судебных решений;
4. сдача квартир в элитных новостройках.

19. Для принуждения акторов с помощью социальной сети необходимы:

1. низкие издержки коллективных действий;
2. низкие, по сравнению с издержками выхода из сети, издержки коллективных действий;
3. наличие хотя бы одного актора с высоким престижем;
4. наличие большого числа акторов с низким престижем.

20. Затраты на поддержание сети минимальны, если:

1. сеть существует очень долго;
2. большинство акторов обладает высоким престижем;
3. затраты на выход из сети максимальны;
4. затраты на финансирование клубных благ отсутствуют.

21. Примером информационного брокера в сети служит:

1. кредитное бюро;
2. третейский суд;
3. частное сыскное бюро;
4. сайт odnoklassniki.ru.

22. У агента, являющегося информационным брокером:

1. низки издержки получения информации об участниках игры;
2. актуализированы связи с большинством участников сети;
3. высоки издержки выхода из сети;
4. отсутствуют издержки принуждения к предоставлению информации.

5.6. Кейс

Кейс «Как делать товары для крупной сети»

Цены на товары собственных торговых марок сетей (СТМ или private label) на 15–30 % ниже, чем розничные цены на товары – аналоги известных брендов. В условиях кризиса 83 % россиян постоянно покупают товары СТМ, поэтому и производители, и ритейл выигрывают от такого формата. «Секрет» поговорил с компаниями, которые делают продукты под брендами розничных сетей, и выяснил, как строится их работа и о чем следует беспокоиться.

Тарас Кожанов, директор «Лукоз Саба», заместитель директора «Сернурского сырзавода»:

Наша компания – один из крупнейших в России производителей сыра, молочной продукции, детского питания из молока коз и коров. В Марий Эл, где находится наш завод, потребитель лоялен к бренду, но в республике ограниченное число жителей, поэтому развиваться и наращивать производство нужно за счет других регионов. Конечно же, наша цель в поставках – Москва, Питер, города-миллионники. Поэтому мы выбрали формат СТМ, доля которого составляет 35 % от всего объема нашего производства.

Как начинали

Так сложилось, что не мы первыми вышли на связь с ритейлерами, а скорее они нашли нас. В начале нулевых мы представляли свои продукты – йогурты из козьего молока – на общероссийских выставках. На одной выставке познакомились с предпринимателем (его имя Тарас Кожанов отказался назвать. – Прим. «Секрета»), который предложил выпустить продукт под его брендом «Полезные продукты». Он же предложил наш продукт в «Азбуку вкуса» и договорился о поставках под собственной маркой сети «Наша ферма». Так мы начали выпуск сразу под двумя СТМ. Это было очень важно для нас, ведь «Наша ферма» символизирует высококачественную продукцию от отечественных производителей, а попасть в поставщики «Азбуки вкуса» очень почетно. Следующие три года ситуация принципиально не менялась, объем выпуска продукции под этими двумя торговыми марками составлял до 80 % от всего нашего объема продукции из козьего молока.

Как развивали

В 2013 г. на московском рынке динамично развивалась сеть «Избенка». У нас появились излишки козьего молока, а поставщики «Избенки» не справлялись с запросами сети. Это проблему можно было легко вычислить, так как на январь–февраль приходится сезонный дефицит козьего молока. Я сам вышел на них и предложил сотрудничество. Принципиальным условием заказчика было использование определенной бутылки и этикетки с их логотипом. Начиналось сотрудничество сложно, мы несли убытки из-за того, что ритейлер был заинтересован в поставках только козьего молока, поэтому машины ходили пустые. Но спустя два месяца ассортимент удалось расширить и стало легче работать. Сейчас мы поставляем для «Избенки» и «ВкусВилла» 16 SKU (товарных позиций), а ежемесячный объем продаж за три года в этой сети вырос в 15 раз. Сей-

час продукция «Избенки» составляет 25–27 % от нашего товарооборота, а «Азбуки вкуса» – около 10–12 %.

Существует еще один пример частной торговой марки: заказчиком выступает не торговая сеть, а крупный оптовик, как в нашем случае с «Полезными продуктами». У нас 35–40 % продукции под СТМ составляет продукция для оптовиков. Обычно такая торговая компания имеет портфель из собственных брендов и выступает дистрибутором сразу нескольких производств.

Что узнали

«Избенка» – уникальная торговая сеть. При большом количестве магазинов она достаточно лояльна к поставщикам в вопросах ценообразования, графика поставок, ассортиментной линейки. Ни минимальный, ни максимальный объем поставки не регламентируется, это обычная практика в сотрудничестве под СТМ – поставщик обязуется выполнять заказы сети в соответствии с потребностями.

С федеральными торговыми сетями все иначе, закупки часто проводятся на условиях тендера, у них широкая география поставок и большие объемы заказов. В этом отношении СТМ «федералов» может оказаться не столь полезной для небольших производителей, ведь штрафы за срыв поставок продукции СТМ самые высокие. Чаще всего прописана стопроцентная компенсация за сумму недопоставки и штраф, размер которого озвучить не могу.

Пока у компании нет четкого понимания, будет ли у нее прибыль от продажи продукции под частной маркой, спешить с отгрузками не стоит. Нужно тщательно прописать условия прекращения поставок в случае, «если что-то пойдет не так», ведь специально для поставщика будет изготовлена этикетка, на него будут транслироваться планы продаж сети, поэтому его технические или финансовые проблемы впоследствии будут ей малоинтересны. В этом плане долгосрочные контракты (от одного года) менее выгодны.

Нашу долю СТМ в производстве я планирую довести до 50 % к концу года и в регионах, и в Москве. Главное – следить, чтобы доля продаж одному контрагенту не составляла более 20 % от всего вашего товарооборота. Слишком высоки риски.

С появлением продуктов под чужими СТМ объем продаж продукции под нашими марками «Лукоз» и «Продукт Сернурский» тоже подрос. Сейчас при появлении нового продукта мы заводим его в сети под собственным брендом, изучаем спрос, а потом принимаем решение, предлагать ли его под СТМ. Но наши бренды пока локальные, поэтому на столичные рынки предпочитаем выводить продукты как раз под СТМ. Общий товарооборот компании вырос за 2015 г. на 27 %, а два готовящихся контракта способны принести нам еще 9–10 %.

Источник: <https://secretmag.ru/business/methods/kak-delat-tovary-dlya-krupnoj-seti.htm>.

Вопросы:

1. Почему поставка продукции под собственными марками торговых сетей является сетевым взаимодействием?

2. Охарактеризуйте сеть в которую входят компании – производители товаров собственных торговых марок сетей по следующим параметрам: информационные потоки, потоки товаров (услуг), формирование стандартов, создание репутации.

3. Какие проблемы компании решают посредством сетевого взаимодействия?

4. С какими издержками сталкиваются компании при вступлении в сеть?

5. Снижение каких видов издержек обеспечивает участие в сети?

6. ТЕОРИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ

6.1. Основные положения теории прав собственности

Теория прав собственности – одна из современных институциональных экономических теорий, изучает роль правового механизма в повседневной хозяйственной жизни. Центральной проблемой признается вопрос об оптимальном распределении прав собственности.

Под правами собственности понимаются санкционированные поведенческие отношения между людьми, возникающие в связи с существованием благ и касающиеся их использования.

Основные положения теории:

1. Отношения собственности трактуются как отношения между людьми, а не как отношения «человек / вещь»: термин права собственности описывает отношения между людьми по поводу использования редких вещей, а не отношения между людьми и вещами.

2. Отношения собственности выводятся из проблемы редкости: без какой-либо предпосылки редкости бессмысленно говорить о собственности и справедливости.

3. Трактовка прав собственности носит всеохватывающий характер, вбирая в себя как материальные, так и бестелесные объекты (вплоть до неотчуждаемых личных свобод). Права собственности фиксируют позицию человека по отношению к использованию редких ресурсов любого рода.

4. Отношения собственности рассматриваются как санкционированные обществом, но не обязательно государством. Следовательно, они могут закрепляться и охраняться не только в виде законов и судебных решений, но и в виде неписаных правил, традиций, обычаев, моральных норм.

5. Правам собственности приписывается поведенческое значение – одни способы поведения они поощряют, другие подавляют.

6. Несанкционированное поведение также остается в поле зрения теории. Оно понимается экономически: запреты и ограничения не устраняют его, а действуют как отрицательные стимулы, повышая связанные с ним издержки (в виде возможного наказания). И соблюдение, и нарушение санкционированных поведенческих норм превращаются в акты рационального экономического выбора.

В рамках теории прав собственности категория «собственность» трактуется как «пучок» (набор) прав, которые обычно распределены в неодинаковых пропорциях между различными лицами. «Полным» считается определение права собственности, предложенное английским юристом А. Оноре, которое включает 11 элементов:

- право владения, то есть исключительного физического контроля над вещью;
- право пользования, то есть личного использования вещи;
- право управления (распоряжения), то есть решения, как и кем вещь может быть использована;
- право на доход, то есть на блага, проистекающие от предшествующего

личного пользования вещью или от разрешения другим лицам пользоваться ею (иными словами право присвоения);

– право на «капитальную стоимость» (остаточную стоимость) вещи, предполагающее право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение вещи;

– право на безопасность, то есть иммунитет от экспроприации;

– право на переход вещи по наследству или по завещанию;

– бессрочность;

– запрещение вредного использования, то есть обязанность воздерживаться от использования вещи вредным для других способом;

– ответственность в виде взыскания, то есть возможность отобрания вещи в уплату долга;

– остаточный характер, то есть ожидание «естественного» возврата переданных кому-либо правомочий по истечении срока передачи или в случае утраты их силы по любой иной причине.

Несмотря на кажущуюся четкость в определении, эти 11 элементов дают огромное количество комбинаций – примерно 1,5 тыс., а если учесть их варьирование по субъектам и объектам права, то разнообразие форм собственности становится, по словам Г. Беккера, поистине устрашающим.

Пучок прав обычно прикрепляется к определенному физическому благу или услуге, но именно ценность прав определяет ценность обмениваемых, товаров Экономисты обыкновенно принимают пучок прав как данный и ищут объяснение, чем определяются цена и количество подлежащего обмену товара, к которому относятся эти права. Теория прав собственности исходит из базового представления о том, что любой акт обмена есть, по существу, обмен пучками правомочий.

В теории прав собственности используются понятия: **спецификация**, **размывание** собственности и **расщепление** пучка правомочий.

Спецификация права собственности – точное определение субъекта собственности, объекта собственности, а также способа надления ею.

Спецификация прав собственности способствует созданию устойчивой экономической среды, уменьшая неопределенность и формируя у индивидуумов стабильные ожидания относительно того, что они могут получить в результате своих действий и на что они могут рассчитывать в отношениях с другими экономическими агентами.

Неполнота спецификации трактуется как **размывание** (*attenuation*) прав собственности. Смысл этого явления можно выразить фразой – «никто не станет сеять, если урожай будет доставаться другому».

Спецификация прав собственности с точки зрения экономической теории должна идти до того предела, где дальнейший выигрыш от преодоления их размытости уже не будет окупать связанные с этим издержки.

Размывание прав собственности может происходить либо потому, что они неточно установлены и плохо защищены, либо потому, что они подпадают под разного рода ограничения, главным образом со стороны государства. В противоположность этому односторонний и принудительный характер ограни-

чения прав собственности государством не дает никаких гарантий его соответствия критериям эффективности. Действительно, подобные ограничения нередко налагаются в корыстных интересах различных лоббистских групп.

Помимо ограничений следует рассмотреть *расщепление* прав собственности. В отличие от ограничений расщепление Правомочий усматривается в том, что экономические агенты получают возможность специализироваться в реализации того или иного частичного правомочия, что повышает эффективность их использования (например, в праве управления или в праве распоряжения капитальной стоимостью ресурса).

Экономический анализ проблемы размывания прав собственности не означает призыва к точному определению всех правомочий на все ресурсы любой ценой (не говоря уже о том, что это неосуществимо практически). Спецификация прав собственности с точки зрения экономической теории должна идти до того предела, где дальнейший выигрыш от преодоления их «размытости» уже не будет окупать связанные с этим издержки. Поэтому существование широкого класса ресурсов с размытыми или неустановленными правами на них – нормальное явление, всегда присутствующее во всех экономиках, хотя состав этого класса непрерывно меняется.

6.2. Спецификация прав собственности в общем и гражданском (континентальном) праве

Установление, или *спецификация*, прав собственности различается в зависимости от сложившейся системы права. Существуют две правовые традиции – *общее право* (common law) и *гражданское*, или романо-германское, право (civil law). Именно эти правовые традиции лежали у истоков формирования рынка в европейских странах, общее право – в Великобритании и ее колониях, включая США, романо-германское право – в странах континентальной Европы. Различия между двумя традициями существенны и касаются многих аспектов (табл. 6.1.).

Например, закрепить легально право собственности в общей системе права можно и на основе доказательства того, что претендент на это право осуществлял его де-факто в течение длительного времени. Так, легальное право собственности на землю закрепляется за ее фактическим пользователем по истечении периода в 12–20 лет, если за это время никто другой не предъявит более обоснованных претензий на собственность. Более того, договор длительной аренды позволяет арендатору приобретать вещные права на арендуемое имущество, т.е. становится его владельцем. Британские Закон 1967 г. о реформе лизгольдов (арендных отношений) позволил жильцам, проживающим в домах на основе длительных арендных отношений, выкупать право владения домом или в качестве альтернативы получать продление аренды на срок до 50 лет.

Различия правовых систем.

Признаки	Гражданское право	Общее право
Источники права	Новые нормы принимаются на основе дедукции из уже существующих законов: конституции, кодексов, простых законов, регламентов и декретов	Центральную роль играет прецедент, под которым понимаются традиции и предыдущие решения судов по сходному вопросу
Роль, отводимая в принятии юридического решения судьей	«Подчинение закону», т.е. его задача сводится к поиску и применению той правовой нормы, которая наилучшим образом описывает спорную ситуацию	Предоставляет судье большую свободу действий – он не только интерпретатор существующей правовой нормы, но и в определенной мере ее создатель (через механизм прецедента)
Трактовка права собственности	Единое, неограниченное и неделимое. Собственником какого-либо ресурса может быть лишь один человек. Этот человек наделялся тремя основными правомочиями – правом владения (<i>abusus</i>), правом пользования (<i>usus fructus</i>) и правом распоряжения (<i>usus</i>).	Разделение права собственности на один и тот же ресурс между двумя и более субъектами
Спецификация права собственности	Определение единого и абсолютного собственника ресурса	Закрепление за каждым правомочием четко определенного собственника

6.3. Теорема Р. Коуза: формулировка, значение для теории и практики

По мнению юристов, самым уязвимым из «списка Оноре» является девятый элемент – *запрещение вредного использования*. Проблема, связанная с запрещением вредного использования, состоит в том, что многие способы нанесения ущерба другим лицам не только не запрещены, но охраняются законом. В условиях частнособственнического правового режима обычно нельзя причинять вред физически, путем прямого воздействия на потребительную стоимость чужого имущества, но можно наносить ущерб косвенным путем, снижая его меновую стоимость.

Предприниматель не вправе разорить конкурента, устроив поджог на его фабрике, но он вправе разорить его, резко повысив эффективность собственного производства. А в средневековых цехах и этот способ поведения считался бы незаконным. Трудности точного определения объема правомочия, связанного с запрещением вредного использования, выводят на ключевую **проблему о допустимых пределах ограничения прав собственности**. Смысл этого правомочия состоит в том, что даже включение в набор всех элементов из «полного определения» не делает право собственности неограниченным.

Традиционно в неоклассической теории право на запрещение вредного использования рассматривалось в связи с проблемой внешних эффектов (экстерналий).

Внешние эффекты (экстерналии) – дополнительные издержки или выгоды, не получившие отражения в ценах. Положительные внешние эффекты возникают тогда, когда деятельность одних экономических субъектов приводит возникновению дополнительных выгод для других субъектов, причем это не отражается в ценах на производимое благо. Отрицательные внешние эффекты возникают тогда, когда деятельность одних экономических субъектов вызывает дополнительные издержки для других.

Классические примеры внешних эффектов:

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

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

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

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

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

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

Проявление отрицательных внешних эффектов связывалась в неоклассической теории с «провалами рынка», что оправдывало государственное вмешательство, и решалась с помощью «налога Пигу». Практические рекомендации Пигу были следующие: необходимо приближать частное соотношение издержки / выгоды к социальному как путем налогообложения всех видов деятельности, связанных с отрицательными экстерналиями, так и путем предоставления субсидий всем видам деятельности, связанным с положительными экстерналиями.

Опираясь на подход юристов к процессу купли-продажи как к обмену пучком прав собственности, Р. Коуз в своей знаменитой статье «Проблема социальных издержек» (1968) на примере фабрики, дым которой отрицательно влиял на соседей, показал «несовершенство» анализа Пигу, который приводил большинство экономистов к заключению, что было бы желательным сделать собственника фабрики ответственным за ущерб, наносимый дымом.

Р. Коуз в отличие от подхода А. Пигу считает, что наложение на владельца штрафных санкций не всегда будет благоприятным, поскольку это проблема носит взаимообязывающий характер: оберегай от ущерба В, мы навлекаем ущерб на А.

Вопрос, ответ на который следует искать: *следует ли позволить А наносить ущерб В или нужно разрешить В наносить ущерб А*. По мнению Коуза, решение должно быть выгодно для общества в целом, то есть определять, какой именно вариант (запрет или разрешение загрязнения) максимизирует совокупное благосостояние.

Решение данного вопроса Р. Коуз предлагает отдать непосредственным участникам конфликта. Если выгода фабрики от загрязнений больше, чем потери жильцов, то в данном случае по обоюдному согласию фабрика может выплатить жильцам компенсацию, равную величине оцененного ущерба. Если же ущерб, наносимый жильцам, превышает выгоды от производства фабрики, то жильцы могут выкупить у ее владельца право на «прекращение загрязнений» или закрытие фабрики. Известен также пример взаимоотношений между скотоводом и фермером, рассматриваемых Р. Коузом в той же статье.

Р. Коуз оставляет решение проблемы внешних эффектов самим участникам, без вмешательства третьей стороны (государства). Теорема Коуза, сформулированная Дж. Стиглером, гласит, что «в условиях совершенной конкуренции частные и социальные издержки равны».

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

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

Решению проблемы внешних эффектов путем заключения взаимовыгодных соглашений могут помешать высокие трансакционные издержки. В этом случае решение суда о том, какой из сторон конфликта передать соответству-

ющее правомочие (право создавать внешний эффект или право запретить деятельность, создающую внешний эффект), окажет влияние на размещение ресурсов и оно может оказаться неэффективным.

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

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

Фабрика при этом должна выбрать одну из трех доступных альтернатив:

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

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

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

Если право пользоваться чистым воздухом принадлежит жителям, то у фабрики снова есть выбор из трех доступных альтернатив, и она выберет эффективное решение – установку поглотителя дыма. Если же право загрязнять воздух принадлежит фабрике, то каждый житель должен решить, нести ли ему ущерб в размере 75 дол., купить ли сушилку за 50 дол., или встретиться с другими жителями, затратив на это 60 дол., чтобы сообща с ними купить поглотитель дыма за 150 дол. Очевидно, что каждый житель выберет покупку сушилки, а это не самый эффективный способ решения проблемы.

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

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

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

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

Теорему Коуза можно сформулировать следующим образом: *если права собственности четко специфицированы, то есть четко определены границы правомочий хозяйствующих субъектов, и исполняются, то становится возможным решение спорных вопросов между сторонами по нанесению ущерба от использования этой собственности без привлечения третьей стороны (государства) поскольку в данном случае трансакционные издержки будут меньше.*

Наиболее известная сфера, где выводы теории прав собственности находят практическое применение, – это, конечно, **борьба с загрязнениями окружающей среды**. Применение чисто административных мер (таких, как установление единых для всех производителей норм предельно допустимых загрязнений) постепенно уступает место экономическому воздействию, например, торговли правами на загрязнение.

Объектом собственности при этом становится не только право загрязнять окружающую среду, но и волны радиовещания (для радиостанций).

6.4. Альтернативные режимы прав собственности

В соответствии с теоремой Коуза права собственности имеют значение для эффективности лишь в мире положительных трансакционных издержек. Рассматривая издержки спецификации прав собственности и издержки контроля и принуждения к соблюдению установленных в обществе прав собственности (или издержки исключения из доступа к правам собственности) можно сравнивать различные варианты режимов собственности.

Неоинституциональная теория говорит об исключительных правах собственности, а не об абсолютных правах собственности, во-первых, потому, что определение прав собственности поглощает ресурсы и требует чрезвычайно высоких издержек, и, во-вторых, потому, что невозможна полная защита прав собственности и опасность воровства является подтверждением этого.

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

Общедоступная собственность

Доступ к этой собственности открыт всем, и никто не может быть исключен из пользования ресурсом, при этом доступ регулируется принципом «первый занял – первый воспользовался».

Общедоступная собственность складывается, если ресурс не является ограниченным, а также в том случае, если издержки по установлению и защите индивидуальных прав собственности выше, чем выгоды от установления этих прав. Природа стимулов, которые порождает общая собственность, такова, что ресурсы, находящиеся в общей собственности, подвергаются опасности чрезмерной эксплуатации: истощается плодородие почвы, уменьшается количество дичи в охотничьих угодьях.

В 1968 г. Гарриет Гардин написал статью «Трагедия общедоступной собственности», в которой описал примеры расточительных действий людей, приводящих к истощению ресурса, находящегося в общем пользовании.

Она возникает всякий раз, когда лицо, принимающее решение, совершает действие (добавляет еще одну корову к своему стаду или идет ловить рыбу), которое приносит выгоду ему самому, но создает при этом существенные внешние эффекты для других, так что общие потери при этом перевешивают выгоды от этого действия. Если мы представим проблему общей собственности в формальном виде, то получим «дилемму заключенных», где отсутствие кооперации между двумя игроками приводит к неэффективному для обоих игроков результату, что и носит название «трагедия общедоступной собственности».

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

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

Более того, размещение ресурсов, находящихся в общедоступной собственности, не будет эффективным с точки зрения использования их во времени.

Решение проблем общедоступной собственности:

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

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

3. Проблему внешнего эффекта, приводящего к утечке ренты, можно решить с помощью регулирования путем введения налога или установления квот. Простейшую координацию действий по пользованию плодами, приносимыми ресурсом, можно осуществить с помощью квот на использование ресурса.

Коллективная (общинная, коммунальная) собственность. При режиме коллективной собственности исключительными правами на ресурс обладает определенная группа людей. Коллективную собственность можно также определить как общую собственность с закрытым доступом. Из числа собственников исключаются все люди, которые не принадлежат к данной группе.

Проблемы, возникающие при этом режиме собственности:

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

Ограничение интенсивности использования ресурса внутри данного общества. Для этого необходимо принять правила, ограничивающие использование ресурса, и создать институциональную структуру, обеспечивающую выполнение этих правил.

Возникновение режима общинной собственности около 10 000 тыс. лет назад Д. Норт назвал первой экономической революцией. Это была революция не потому, что произошли изменения в основной экономической деятельности человека, которые выразились в переходе от охоты и собирательства к земледелию.

лию, а потому, что этот переход сопровождался фундаментальными изменениями в структуре стимулов.

Частная собственность. Частная собственность характеризуется наиболее высокой степенью исключительности. Собственник может исключить всех других лиц из пользования ресурсом, т.е. запретить осуществление ими того или иного правомочия без получения согласия собственника.

Данный режим собственности обеспечивает наиболее тесную связь между принимаемыми решениями и получаемыми результатами. Если собственник будет чрезмерно эксплуатировать свое имущество, то в будущем поток доходов от этого имущества уменьшится. Поэтому собственник заинтересован в учете всех последствий принимаемых им решений – как положительных, так и отрицательных. В случае неблагоприятного исхода разделить потери будет не с кем.

В обыденной жизни мы встречаем массу подтверждений этой идеи об эффективном использовании ресурсов в частной собственности. Люди лучше заботятся о собственных домах, чем о тех, которые они арендуют. То же самое можно сказать об использовании компьютера на работе и дома.

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

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

Факторы, которые значимы для установления права частной собственности:

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

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

– *величина издержек* спецификации и защиты прав собственности.

Существуют разные способы раздела общедоступной собственности, и если не предполагается денежная компенсация за потери, то различные способы будут иметь различные последствия с точки зрения распределения богатства.

При разделе общедоступной собственности могут быть использованы следующие способы:

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

- равный раздел ресурса, в соответствии с которым каждый пользователь получает одинаковую долю общего ресурса;
- ограничение числа пользователей, когда ресурс присваивается небольшой группой наиболее влиятельных или обладающих наибольшей силой лиц.

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

Частные права собственности и «трагедия антиобщедоступной собственности». Частные права собственности могут затруднять использование ресурсов в том случае, если этих прав слишком много и каждый из владельцев этих прав может исключать других лиц из пользования ресурсом. В этом случае возможно возникновение проблемы, которая является зеркальным отражением проблемы общедоступной собственности. Эта проблема получила в литературе название «трагедия антиобщедоступной собственности».

М. Хеллер и Р. Эйзенберг применили это понятие к исключительному праву интеллектуальной собственности в области медико-биологических исследований. Они привлекли внимание к тому, что предоставление слишком большого числа патентов на дорыночной стадии медико-биологических исследований может отрицательно сказаться на следующей стадии – стадии создания продукции, которая может спасти жизни людей.

Государственная собственность. Режим государственной собственности также предполагает исключительность прав собственности. Из доступа к ресурсам исключены все лица, которые не являются гражданами данного государства. Кроме этого все граждане государства как частные лица также исключены из доступа к государственным ресурсам. Совладельцы государственной собственности не могут продать свои права на нее.

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

Чиновники на различных уровнях обладают разными правами и привилегиями. «Место» само по себе имеет ценность и подвержено конкуренции, поэтому неявно складывается частная собственность на «место» в государственной иерархии. Реальное осуществление правомочий при государственной собственности возлагается на чиновников, у которых собственные экономические интересы, не совпадающие с интересами тех, кого они должны представлять. Возможности контролировать чиновников при государственной собственности весьма ограничены, поэтому права собственности фактически превращаются в частные. У чиновников появляется возможность нарушать формальные прави-

ла, регулирующие доступ к ресурсам, и развиваются институты административного рынка, где обмениваются права нарушать формальные правила.

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

6.5. Возникновение и развитие прав собственности

В литературе выделяется три теории возникновения прав собственности:

1. Наивная теория прав собственности.
2. Теория групп давления.
3. Теория рентоориентированного поведения.

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

Эта теория называется также наивной, поскольку объясняет возникновение или, наоборот, отсутствие прав собственности издержками и выгодами исключения других лиц из доступа к ресурсу, а также издержками внутреннего управления в том случае, если индивиды сообща владеют собственностью. При этом, объясняя возникновение прав собственности, она не учитывает другие общественные и политические институты.

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

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

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

Применимость наивной теории для объяснения изменений прав собственности довольно ограничена, поскольку эта теория не учитывает политических процессов.

Теория групп давления (М. Олсон). Наивная теория предполагает, что государство создает, поддерживает и перераспределяет права собственности, достигая тем самым максимального совокупного богатства общества. Но в современной жизни и в истории можно найти огромное количество примеров, которые опровергают эту теорию.

Типичный индивид, который ведет себя рационально и преследует личный интерес, не будет принимать участия в коллективных действиях в интересах любой большой группы или класса.

Коллективное действие станет возможным при наличии двух условий, каждое из которых является достаточным для этого:

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

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

Теория рентоориентированного поведения (Г. Таллок и Э. Крюгер). Теория рентоориентированного поведения близка к теории групп давления. Рентоориентированное поведение – это попытка индивидов увеличить собственное богатство, внося при этом отрицательный вклад в чистое богатство общества.

Это означает, что часть ресурсов будет расходоваться не на производительные цели, а на изменение структуры прав собственности в пользу данной группы с целью получения его излишка в виде ренты. Общество несет при этом убытки двух видов: потери вследствие введения неэффективных прав собственности и сокращение объема производства в обществе из-за непроизводительного расходования средств (ресурсы эти будут направлены на получение ренты). Часто эти издержки бывают выше, чем размер возможной ренты.

Традиционный анализ предполагал, что монополия создается без издержек, хотя в реальной жизни при создании монополии используются ресурсы, иногда весьма значительные. Основную идею понятия рентоориентированного поведения можно пояснить с помощью следующего графика. (рис. 6.1).

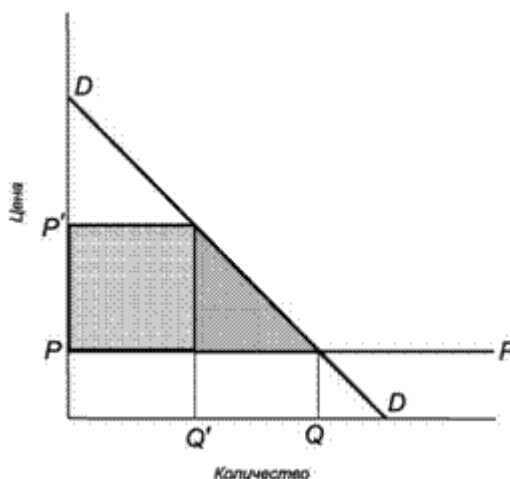


Рис. 6.1. Рентоориентированное поведение

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

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

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

6.6. Тесты

1. Соблюдение каких норм и правил предполагает экономическое определение прав собственности:

1. ответственности субъекта прав;
2. права собственности на интерспецифические ресурсы;
3. только неформальных социальных норм;
4. только формальных правил;
5. формальных правил и неформальных социальных норм.

2. Права собственности в общем виде представляют собой:

1. закрепленную за собственником юридически обеспеченную возможность распоряжаться принадлежащим ему имуществом по своему усмотрению и в своих интересах путем совершения в отношении этого имущества любых действий;

2. формальные и неформальные нормы поведения людей в отношении ограниченных благ, в случае несоблюдения которых возникает ответственность в виде наказания;

3. отношение индивида или коллектива к средствам и результатам производства как к своим при условии свободного распоряжения ими;

4. право контролировать использование ресурсов и распределять при этом возникающие затраты и выгоды;

5. систему правовых норм, регулирующих отношения по владению, пользованию и распоряжению собственником принадлежащим ему объектом собственности.

3. В чем заключается основная задача теории прав собственности:

1. в анализе взаимодействия между экономическими и правовыми системами;

2. в определении роли государства в хозяйственной деятельности людей;

3. в определении роли институтов в хозяйственной деятельности людей;

4. в определении типа контракта в конкретных хозяйственных отношениях людей;

5. в минимизации экстерналий, возникающих в результате хозяйственной деятельности людей.

4. Сколько правомочий содержится в перечне Онопоре

1. 9;

2. 3;

3. 11;

4. 12;

5. 4.

5. Наиболее спорным из перечня Онопоре является пункт:

1. о праве наследования;

2. об остаточной стоимости;

3. о запрете на вредное использование;

4. о праве владения.

6. К правомочиям собственника по гражданскому праву относятся:

1. право владения;

2. пользования;

3. право присвоения;

4. право на остаточную стоимость;

5. распоряжения;

6. право на безопасность;

7. право на переход вещи по наследству или по завещанию;

8. бессрочность;

9. право на запрещение вредного использования;

10. ответственность в виде взыскания;

11. остаточный характер.

7. В чем заключается подход континентальной системы права к понятию прав собственности:

1. заключается в правоспособности, дееспособности и деликтоспособности;
2. допускает раздробление на частичные правомочия отдельных лиц;
3. право собственности является неограниченным и неделимым;
4. заключается в способности приобретать эти права и распоряжаться ими по своему усмотрению;
5. представляет собой древнеримскую триаду – владение, пользование и распоряжение.

8. В чем заключается подход англосаксонской системы права к понятию прав собственности:

1. заключается в правоспособности, дееспособности и деликтоспособности;
2. допускает раздробление на частичные правомочия отдельных лиц;
3. право собственности является неограниченным и неделимым;
4. заключается в способности приобретать эти права и распоряжаться ими по своему усмотрению;
5. представляет собой древнеримскую триаду – владение, пользование и распоряжение.

9. Назовите, чему близок подход институциональной экономики к определению права собственности:

1. романо-германской системе права;
2. континентальной системе права;
3. обычной системе права;
4. англо-американской правовой системе;
5. религиозно-традиционной системе права.

10. Что понимается под спецификацией права собственности:

1. введение режима общего доступа к ресурсу;
2. исключение третьих лиц от свободного доступа к ресурсу;
3. ограничение третьих лиц в праве доступа к ресурсу;
4. определение порядка доступа третьих лиц к ресурсу;
5. разрешение третьим лицам права доступа к ресурсу.

11. Как называется в теории прав собственности исключение третьих лиц из свободного доступа к ресурсу:

1. внешними эффектами;
2. интернационализацией внешних эффектов;
3. оппортунизмом;
4. спецификацией прав собственности;
5. экстерналиями.

12. Как трактуется размывание прав собственности:

1. абсолютная спецификация;
2. дифференциация права собственности;

3. неполная спецификация;
4. расщепление права собственности;
5. универсальная спецификация, принимаемая ко всем видам экономических отношений.

13. Как трактуется неполнота спецификации права собственности:

1. абсолютная спецификация;
2. дифференциация права собственности;
3. размывание права собственности;
4. расщепление права собственности;
5. универсальная спецификация, принимаемая ко всем видам экономических отношений.

14. Размывание права собственности происходит из-за существования:

1. неточности установления и плохой защищенности, ограничений со стороны государства;
2. совершенной конкуренции;
3. стремления к заключению полного контракта;
4. трансакционных издержек;
5. частной собственности.

15. Каков предел размывания права собственности:

1. пока не будет достигнута эффективность по Парето;
2. пока дальнейший выигрыш от преодоления их размытости уже не будет окупать связанные с ним издержки;
3. пока не будет достигнуто равновесие по Нэшу;
4. пока не будет сформирован полный контракт на интерспецифический ресурс;
5. пока это не будет точно отвечать характеру экономических отношений.

16. В соответствии с каким критерием происходит расщепление прав собственности:

1. безубыточности;
2. эффективности;
3. полезности;
4. рациональности;
5. специализации.

17. Критерий эффективности в теории прав собственности служит основанием для:

1. дифференциации прав собственности;
2. обеспечения прав собственности;
3. размывания прав собственности;
4. расщепления прав собственности;
5. спецификации прав собственности.

18. Внешние эффекты в институциональной экономике принято называть:

1. «лимонами»;
2. имплицитными;
3. интерналиями;
4. эксплицитными;
5. экстерналиями.

19. Под внешними эффектами принято понимать:

1. дополнительные издержки и выгоды, не получившие отражение в ценах;
2. накладные расходы;
3. расходы на рекламу;
4. убытки от неправильно выбранной маркетинговой стратегии;
5. чистые убытки от непрофильного вида деятельности.

20. Какими бывают внешние эффекты:

1. компенсационные и стимулирующие;
2. общие и частные;
3. положительные и отрицательные;
4. протекционистские и разрешительные;
5. прямые и косвенные.

21. Когда возникают отрицательные экстерналии:

1. деятельность одних экономических субъектов вызывает рост доходов у других;
2. деятельность одних экономических субъектов вызывает дополнительные издержки у других;
3. деятельность экономических субъектов приводит к достижению доминирующего положения на рынке;
4. деятельность экономических субъектов приводит к росту их рентабельности;
5. характер деятельности экономических субъектов вызывает у них рост предельных затрат.

22. Проблема внешних эффектов в неоклассической теории традиционно связывалась с:

1. «фиаско государства»;
2. «фиаско рынка»;
3. безработицей;
4. инфляцией;
5. устойчивым рыночным равновесием.

23. С помощью чего решалась проблема внешних эффектов в неоклассической теории:

1. «креста А. Маршалла»;
2. «налога А. Пигу»;

3. «парадокса бережливости»;
4. «парадокса Леонтьева»;
5. «принципа эквивалентности Д. Рикардо».

24. Кто первым предложил решение проблемы внешних эффектов с помощью частного урегулирования споров:

1. Армен Алчиан;
2. Герберт Саймон;
3. Рональд Коуз;
4. Оливер Уильямсон;
5. Дуглас Норт.

25. Какой способ решения проблемы внешних эффектов предложил Рональд Коуз:

1. введение государственных гарантий;
2. введение бонусов и премиальных выплат при наличии внешних эффектов;
3. на основе жесткой государственной антимонопольной политики;
4. с помощью частного урегулирования споров;
5. с помощью всеобъемлющего государственного контроля и регулирования.

26. Предпосылками для решения теоремы Коуза являются:

1. ТАИ не чрезмерны (в идеале стремятся к нулю);
2. права собственности четко определены;
3. права собственности неспецифицированы;
4. число участников сделки неопределенно;
5. число участников контракта невелико, приемлемо для переговоров;
6. число источников экстерналий должно быть определено.

27. Теорема Коуза утверждает, что:

1. в условиях совершенной конкуренции частные и социальные издержки равны;
2. если права собственности нечетко определены и транзакционные издержки велики, то распределение прав собственности начнет влиять на структуру и эффективность производства;
3. эффективный с общественной точки зрения результат может быть достигнут только при вмешательстве государства, но независимо от первоначального распределения прав собственности;
4. при положительных транзакционных издержках распределение прав собственности не имеет значения.

28. Спецификация прав собственности на рыбные ресурсы в нейтральных водах Мирового океана приведет при прочих равных условиях:

1. сначала к увеличению объема рыбных ресурсов, а потом – к уменьшению;
2. к уменьшению рыбных ресурсов;
3. никак не скажется на рыбных ресурсах;
4. к увеличению рыбных ресурсов.

29. Чему способствует спецификация прав собственности:

1. возникновению асимметрии информации;
2. появлению оппортунистического поведения;
3. росту трансакционных издержек;
4. созданию устойчивой экономической среды, уменьшению неопределенности и формированию стабильных ожиданий;
5. формированию неполных контрактов.

30. Сколько альтернативных режимов собственности принято различать в рамках институциональной экономики:

1. 2;
2. 3;
3. 4;
4. 5;
5. 6.

31. Какая из перечисленных альтернативных теорий возникновения прав собственности считается оптимистической:

1. теория групп давления;
2. наивная теория;
3. теория рентоориентированного поведения;
4. эволюционная теория;
5. теория коллективных действий.

32. Что представляет собой рентоориентированное поведение:

1. попытку индивидов увеличить свое богатство, осуществляя непроизводительное использование ресурсов, приводящее к сокращению богатства общества;
2. получение абсолютной земельной ренты;
3. получение дифференциальной земельной ренты;
4. получение экономической ренты;
5. попытку индивидов за счет мультипликативного эффекта увеличить свое богатство на фоне роста темпов инфляции.

6.7. Задачи

Задача 1.

Используя в качестве примера ситуацию с фермером и скотоводом, рассмотренную Р. Коузом, определите наиболее выгодный вариант решения спора между целлюлозно-бумажным комбинатом (ЦБК) и рыбноводческим хозяйством при условии, что 1 т продукции ЦБК стоит 5 000 р., а 1 т рыбы – 15 000 р., используя следующие данные:

Таблица 6.2

Исходные данные

Кол-во продукции ЦБК, т	Потрачено рыбы, т	Потрачено рыбы на дополнительные 100 т продукции ЦБК
100	30	30

Кол-во продукции ЦБК, т	Потравлено рыбы, т	Потравлено рыбы на дополнительные 100 т продукции ЦБК
200	30	0
300	60	30
400	150	90
500	300	150

Вопросы:

1. Какие вопросы, связанные с производством вредной продукции, остались за рамками теоремы Коуза?
2. Какие негативные последствия для общества могут иметь место в случае решения вопроса «по Коузу»?

Задача 2.

Поселок Правнуково находится вблизи аэропорта, из которого ежедневно выполняется 10 рейсов. В связи с ростом пассажиропотока руководством аэропорта рассматривается вопрос об организации ежедневно дополнительного, 11-го рейса Правнуково– Рио-де-Жанейро. В случае организации этого рейса полные издержки аэропорта составят 1 000 у. е., а совокупный доход – 1 600 у. е. Однако в силу ограниченных возможностей инфраструктуры аэропорта 11-й рейс может быть организован лишь поздно вечером, после 23.00, что создаст неудобства для жителей поселка. Их сон будет потревожен звуком взлетающего Ту-154, что отразится на их производительности и, следовательно, на их доходах. Совокупные доходы жителей Правнукова сократятся на 500 у. е. ежедневно.

Вопросы:

Будет ли организован рейс на Рио-де-Жанейро:

1. Если право на запрещение вредного использования самолетами принадлежит аэропорту Правнуково?
2. Если право на запрещение вредного использования самолетами принадлежит жителям поселка?

6.8. Кейс

Кейс. Приватизация «Алросы»

Криминальный скандал разразился в компании «Алмазы Россия – Саха», сокращенно «Алроса». Сотрудники Следственного комитета и ФСБ при поддержке Службы безопасности «Алросы» задержали группу товарищей, регулярно крадущую алмазы с одного из предприятий холдинга. Впечатляют и объемы: при оперативной операции были изъяты похищенные алмазы на 22 млн р., а на квартирах нашли продукции на 3 млн дол., почти столько же денег и огромное количество материальных ценностей.

Судя по всему, организованная группа обкрадывала компанию не один год. Такая информация, несомненно, должна насторожить инвесторов, вкладывающихся в алмазную отрасль. «Алроса», между прочим, лидирует в мире по

добыче алмазов и является очень лакомым куском, исполинским алмазом в природной короне Сибири и Дальнего Востока.

А может быть, с этим и связано громкое разоблачение? Ведь сейчас очень много разговоров идет о приватизации крупных пакетов «Алросы», и заинтересованным сторонам далеко не безразлично, какие суммы будут фигурировать в сделке.

Приватизация – хорошо или плохо?

Здесь есть принципиальный момент. После 1990-х гг. слово «приватизация» вызывает в России сугубо негативные эмоции. Но если кого-то сбил автомобиль с пьяным водителем, это не значит, что надо запретить автомобили. В самой по себе продаже коммерческих объектов частному бизнесу ничего плохого нет. Государство редко является эффективным собственником, в его природе заложены иные функции – обеспечение безопасности, поддержка предпринимательства и нивелирование социальной несправедливости в обмен на налоги и пошлины.

Весь мировой опыт социализма, при котором на словах средства производства находятся в руках сотрудников, формально принадлежат правительству, а фактически высшим чиновникам, говорит о том, что это тупиковый путь развития общества. И сейчас, когда до 70 % экономики России контролируется государством, приватизация многих активов нужна. Другой вопрос, что она должна быть справедливой, с максимумом выгоды для бюджета. А когда госкомпании, проводящие приватизационный аукцион, фактически играют на стороне покупателя, это еще раз подтверждает неэффективность госкомпаний.

Другой вопрос, нужно ли приватизировать именно добывающие компании – это очень сложная и болезненная тема. Хотя действующая Конституция 1993 г., открывшая шлюзы первой приватизации, аккуратно вывела недра из категории «народной собственности», у нас еще сохраняются иллюзии того, что это обратимый процесс. «Алроса» – достояние России в целом и Якутии в частности.

Давайте посмотрим на перспективы дальнейшей приватизации этой компании. 33 % (здесь и далее доли округлены до целых процентов) компании принадлежит Российской Федерации. 25 % – правительству Якутии (Саха). 8 % – восьми улусам республики Саха. То есть государственная доля дробится на федеральную, региональную и муниципальную – хороший, кстати, пример, учитывающий справедливые интересы местного населения. Думается, северные округа Тюменской области (ЯНАО, ХМАО) не отказались бы от подобного совладения крупнейшими нефтегазовыми компаниями.

Именно якутские власти заблокировали в 2014–2016 гг. попытку приватизировать всю компанию. Глава республики Егор Борисов стеной встал на пути проекта и добился соглашения между Россией и Якутией о том, что обе стороны обязуются сохранять блокпакет 25 % + 1 акцию. Сейчас Россия готова продать часть пакета – 8 % заложены в план приватизации на 2019 г. Но, оказывается, авторы плана имели в виду не федеральную, а якутскую часть. А преемник Борисова Айсен Николаев категорически не желает продавать постоянно дорожающую стабильную компанию, одну из основ своей экономики.

Воров задерживать надо. Вор должен сидеть в тюрьме. Но, согласитесь, если бы нужно было ударить по репутации «Алросы» и снизить ее капитализацию для выгодной кому-то приватизации, появление такого расследования оказалось бы исключительно своевременным. Очень хочется верить, что стратегические планы приватизации и конкретная полицейская операция никак не связаны между собой. Мы будем внимательно следить и за курсом акций «Алросы», и за ее предпродажной подготовкой.

Источник: https://tsargrad.tv/articles/almaznye-hishhenija-i-privatizacija-alrosy-sovpadenie_203287.

Вопросы:

1. Приведите аргументы за и против режимов частной и государственной собственности.
2. Какой режим собственности вы считаете целесообразным в данной ситуации?
3. Какие положительные и отрицательные последствия после приватизации могут наступить?

7. ТЕОРИЯ КОНТРАКТОВ

7.1. Юридический и экономический подходы к понятию контракт

Понятие «контракт» занимает центральное место в институциональной экономической теории. Посредством контракта осуществляется передача прав собственности на блага.

Контракт в юридическом смысле – это соглашение, договор, устанавливающий *гражданские права и обязанности сторон* и оговаривающий сроки действия соглашения. Под контрактом понимаются также гражданское правоотношение, возникающее из договора, и документ, в котором изложено содержание контракта, заключенного в письменной форме. Те формы контракта, которые известны сейчас, – это сравнительно недавнее явление. До эпохи капитализма отношения между людьми обычно не регулировались контрактами. Права и обязанности сторон зависели от их места в социальной иерархии, а не от юридических сделок, заключаемых добровольно. Контракты как обязывающие соглашения, защищенные законом, появляются только в XVI в.

Контракты в экономической теории рассматриваются не только как чисто рыночные договоры, господствующие на рынке совершенной конкуренции, но и как «отношение», которое стороны стремятся поддерживать.

В Гражданском кодексе Российской Федерации сказано, что «договором признается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей». Экономистами слова «...об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей» понимаются как «...об установлении, изменении или передаче прав собственности». То есть применительно к экономике контракт, или договор, – это соглашение о передаче или защите набора прав собственности.

Институциональная экономическая теория интересуется в первую очередь вопросом, почему в реальном мире, где обмен связан с трансакционными издержками, существуют разнообразные контрактные формы, и пытается объяснить многообразие контрактных форм и видов деловой практики стремлением экономических агентов экономить трансакционные издержки. Контракты – это правовое оформление трансакций.

Если использовать терминологию теории прав собственности, то контрактом можно назвать любое соглашение об обмене правомочиями и их защите. При заключении контракта индивиды используют в качестве данных формальные и неформальные нормы, применяя и интерпретируя их для нужд конкретной сделки. Иными словами, контракт отражает осознанный и свободный выбор индивидами целей и условий обмена, осуществляемого в заданных институциональных рамках.

К базовым принципам контрактных отношений относятся:

1. Принцип свободы договора.
2. Принцип согласования (координации) интересов.

В соответствии с принципом свободы договора и принципом согласования (координации) интересов люди имеют право:

- решать, заключать им контракт или нет;
- выбирать партнеров по контракту;
- определять содержание контракта;
- определять форму контракта.

Элементы структуры контракта:

1. Предмет контракта. В качестве предмета контракта специфицируется вид совместного действия (когда это совместная деятельность) и способы, которыми стороны согласуют действия между собой.

2. Правила, которыми руководствуются стороны в оговоренных контрактом действиях в будущем, и процедуры улаживания конфликтов.

3. Ожидаемое поведение участников.

Параметры контракта:

1. Размер;
2. Продолжительность;
3. Реальное равенство (или неравенство) участников;
4. Степень формализации.

7.2. Классификации контрактов

По аналогии с понятиями совершенной и несовершенной конкуренции контракты можно классифицировать как *совершенные (полные) и несовершенные (неполные)*.

Понятие complete contract, используемое в англоязычной литературе, означает контракт, в котором прописаны все возможные сценарии развития событий, благодаря чему при его реализации не возникает никаких проблем.

Основные черты совершенных контрактов:

1. Совершенный контракт должен абсолютно точно установить, что каждая сторона обязана делать в каждом возможном случае развития событий. Но поскольку мы живем в мире достаточно неопределенном (наши знания ограничены), количество таких случаев представляет собой бесконечность уже на уровне первого шага в исполнении данного контракта.

2. Совершенный контракт должен установить для каждого возможного случая развития событий распределение издержек и выгод, которые связаны с деятельностью сторон.

3. Совершенный контракт должен не только предусматривать все возможные варианты развития событий, но и учитывать все возможные случаи несоблюдения одной из сторон тех или иных условий контракта и соответствующие штрафные санкции.

4. Основные положения совершенного контракта должны быть сформулированы таким образом, чтобы каждая из сторон сочла для себя оптимальным в каждый данный момент соблюдать условия контракта – ведь она вступила в контракт добровольно, он реализуется без принуждения и основывается на принципах взаимной выгоды. Язык контракта должен быть недвусмысленным, чтобы не возникало проблем с трактовкой его положений.

Такой контракт не может быть составлен по целому ряду причин. Тем не менее, указанная абстракция необходима для понимания, чем является контракт сам по себе, а также какие отступления от совершенного контракта и в каких формах допустимы.

В реальном мире совершенные контракты невозможны по двум причинам.

Во-первых, людям свойственна ограниченная рациональность. Они выбирают определенные стратегии и им следуют, пока те приносят позитивные результаты. Зона выбора, ограниченная действующими институтами, у индивида очень узка, но внутри нее он пытается вести себя рационально.

Во-вторых, на практике имеет место несовершенство информации, что обусловлено бесплатностью этой информации. А с несовершенством информации связано такое явление, как оппортунистическое поведение.

Вторая классификация контрактов учитывает склонность сторон контракта к риску. В отношении между сторонами контракта включается «третий» участник – «природа». Возможны три варианта воздействия «природы» на результаты взаимодействия между индивидами.

1. «Природа» никак не влияет на результаты взаимодействия, которое в этом случае осуществляется в условиях определенности. Об определенности говорят в ситуациях, когда принимаемые индивидом решения приводят к известным заранее результатам.

2. «Природа» влияет на результаты взаимодействия, но ее влияние предсказуемо. Принимаемое индивидом решение «просчитываемо» в том смысле, что известна вероятность наступления его альтернативных результатов. Речь идет о ситуациях риска, примером которых является покупка билетов лотереи с известным числом выигрышных билетов.

3. «Природа» влияет на результаты взаимодействия, и ее влияние непредсказуемо. Результаты принятия решения нельзя просчитать, так как в момент принятия решения известны лишь его альтернативные результаты, но не вероятность их наступления. Именно в этом заключается ситуация неопределенности, иллюстрируемая совершением ставок на скачках.

Учитывая индивидуальные психологические особенности поведения, можно выделить три типа людей с точки зрения их отношения к риску: люди, являющиеся противниками риска; люди, нейтрально относящиеся к риску, и люди, склонные к риску. В соответствии с индивидуальными характеристиками сторон контракта выделяют два типа контрактов: **контракт о продаже и контракт о найме**.

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

Свое название контракт о найме получил в связи с моделью взаимодействия наемного работника и работодателя. Противники риска (наемные работники) добровольно отказываются в пользу нейтрально относящихся к нему (работодателей) от своего права свободного выбора стратегии действий в будущем, учитывая влияние «естественных» факторов. Происходит добровольное делегирование права контроля над определенным в контракте видом деятельности ин-

дивида. Делегирование индивидом контроля над своими действиями в определенных контрактом сферах деятельности лежит в основе *властных отношений*.

Контракт о продаже – соглашение между индивидами, в одинаковой степени нейтральными к риску, определяющее круг задач, которые будут реализованы в будущем по ходу выполнения контракта.

Альтернативой контракту о найме является контракт о продаже, в котором оговариваются не совокупность возможных задач, а конкретные задачи к исполнению, определенные на основе известной вероятности наступления событий. Следовательно, контракт о продаже может заключаться лишь при условии, что обе его стороны нейтральны к риску и готовы смириться с той возможностью, что ожидаемые события не наступят и зафиксированные в контракте задачи окажутся неадекватными складывающейся ситуации.

Третья классификация – *юридическая классификация контрактов*. Эта классификация была предложена юристом Яном Макнейлом и стала широко известной экономистам благодаря О. Уильямсону. Согласно юридической классификации выделяются три вида контрактов: **классический, неоклассический и отношенческий**. Иногда вместо термина отношенческий используется термин **имплицитный** контракт. Хотя деление контрактов на эксплицитные (явные) и имплицитные (неявные) используется в социологическом анализе контрактов.

Явным (эксплицитным) называется контракт, заключение которого происходит в явном виде в устной или письменной форме. Оба контрагента так или иначе выражают свою готовность к сотрудничеству.

Неявный (имплицитный) контракт – это молчаливое понимание и признание сторонами обязанностей, которое не подкреплено юридической или внешней защитой.

Структура и основные параметры контрактов приведены в табл. 7.1.

Таблица 7.1

Параметры классического, неоклассического и отношенческого контракта.

	Классический	Неоклассический	Отношенческий
Характеристика сторон контракта	Легкость нахождения замены каждому из участников. Результат не зависит от состава участников. Стороны одинаково нейтральны к риску	Высокая степень взаимной зависимости сторон контракта ввиду трудностей с нахождением равноценной замены. Стороны нейтральны к риску	Двухсторонняя зависимость участников сделки: результат полностью зависит от их способности к совместной деятельности. Одна сторона нейтральна к риску, другая противник риска
Форма контракта	Контракт в стандартной форме, в котором полностью оговорены все детали его выполнения	Форма контракта специально разрабатывается «под сделку». Контракт не полностью специфицирован, а оставляет возможность для корректировки	Основные положения контракта могут вообще не специфицироваться эксплицитно. Контракт сводится к передаче одной стороной права контроля своих действий другой стороне

	Классический	Неоклассический	Отношенческий
Отношения между сторонами	Стороны сохраняют полную автономию	Стороны сохраняют автономию	Властные отношения: делегирование права контроля деятельности
Период, на который заключается контракт	Краткосрочный	Средне- и долгосрочный	Долгосрочный. Период действия контракта может быть вообще не оговорен: он действует, пока для одной из сторон выгоднее делегировать право контроля, чем пользоваться им самостоятельно
Способ адаптации к непредвиденным обстоятельствам	Перезаключение контракта на новых условиях	Переговоры, согласование позиций, взаимные уступки на основе «всего опыта взаимодействия сторон, накопленного за время их отношений»	Подчинение одной из сторон контракта решениям другой (относительно выполнения задачи x_i из совокупности X)
Стимулы к выполнению условий контракта	Сильные: вознаграждение сторон привязано к выполнению конкретных задач, зафиксированных в контракте	Средние: использование доктрины «оправдания» позволяет сторонам ссылаться на непредвиденные обстоятельства в качестве препятствий выполнению обязательств	Слабые: одна из сторон контракта получает фиксированное вознаграждение за сам факт делегирования права контроля
Санкции за неисполнение условий контракта	Легальные, зафиксированные в самом контракте	Потеря репутации, созданной за период длительного взаимодействия сторон	Наложение административного взыскания, менее выгодные условия компенсации за делегированное право контроля
Инстанция, в которой разрешаются конфликты	Суд	Третья сторона: арбитражный суд, третейский суд	Решение диспутов происходит без привлечения какой-либо третьей стороны. Решение диспутов на основе использования власти
Факторы, ограничивающие эффективность процедуры разрешения конфликтов	Ограниченность информации, которая находится в распоряжении суда. Цена доступа к закону не равна нулю	Репутация третейского или арбитражного судьи. Ограниченность полномочий, которые делегируются третьей стороне (за исключением арбитража). Цена внезаконности отлична от нуля	Издержки на осуществление административного контроля. Любой конфликт потенциально содержит в себе возможность использования сторонами не только «голоса» (властных отношений), ни и «выхода», т.е. отзыва делегированного права контроля

	Классический	Неоклассический	Отношенческий
Способ организации сделки	Рынок	Смешанные, гибридные формы	Иерархия или формальная организация.
Примеры	Контракт купли-продажи	Франчайзинг. Регулирование естественных монополий. Долгосрочные контракты между транспортными, энергетическими и сырьевыми компаниями	Контракт между работодателем и наемным работником. Весь комплекс внутрифирменных отношений

Применение теории трансакционных издержек к контрактным отношениям позволяет проводить сравнительный анализ эффективности этих типов контрактов, а также анализ факторов, эту эффективность определяющих. Базовый тезис теории: контрактные отношения строятся таким образом, чтобы минимизировать совокупные трансакционные издержки управления ими.

7.3. Факторы выбора оптимальной формы контракта

Основные факторы выбора оптимального контракта для конкретной сделки:

- степень специфичности активов, по поводу которых совершаются сделки;
- степень неопределенности, сопровождающей реализацию контракта;
- степень сложности сделки;
- степень склонности сторон контракта к риску;
- соотношение цены доступа к закону и цены внезаконности.

Специфичность активов. Активы называют специфичными, если максимальный эффект от их использования достигается в рамках данного контракта. Следовательно, любое изменение состава участников контракта приведет к снижению его результативности. Специфичность активов бывает шести видов:

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

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

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

4. Торговые марки (товарные знаки).

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

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

Увеличение степени специфичности активов увеличивает стимулы к нарушению условий контракта и повышает привлекательность использования властных отношений (отношенческой контрактации) в качестве гарантии выполнения контракта.

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

Сложность сделки. Под сложностью сделки понимается структура сделки (сколькими и какими правомочиями обмениваются стороны, на какой срок) и связанный с нею объем информации, необходимый для спецификации условий сделки. Например, наиболее простая сделка заключается в купле-продаже стандартного товара с оплатой за наличные в момент передачи товара покупателю. Привлекательность классического контракта монотонно убывает по мере роста сложности сделки, ведь все ее детали следует эксплицитным образом зафиксировать в контракте. Несмотря на необязательность определения *ex ante* в рамках имплицитного контракта, он не приспособлен для заключения сделок, предполагающих применение сложных схем разделения риска и сложные конфигурации распределения правомочий между участниками. Ограничивающим фактором выступает обязательность передачи агентом права контроля над своими действиями принципалу. Следовательно, наиболее сложные сделки выгоднее всего заключать на основе неоклассического контрактного права.

Склонность сторон к риску. Если обе стороны контракта нейтральны к риску в одинаковой степени, то лучше всего для них заключить классический контракт. Если одна из сторон нейтральна к риску, а вторая является его противником, то оптимальный вариант – имплицитный контракт (противник риска становится агентом). Наконец, в других случаях выгоднее заключать неоклассический контракт.

Цена доступа к закону. (Более подробно этот вопрос рассматривается в теме 10.) Лишь издержки на заключение классического контракта напрямую зависят от цены доступа к закону: только этот контракт предполагает исключительно судебную процедуру защиты сторонами своих интересов и исключительно юридический механизм наложения санкций. Поэтому чем эффективнее деятельность государственных правоохранительных органов, тем привлекательнее классический контракт. Наоборот, при высоких издержках доступа к закону по сравнению с издержками внезаконности оптимальным будет выбор отношенческого контракта, своего рода судебной и правоохранительной системы в миниатюре. Наконец, привлекательность неоклассического контракта практически не зависит от сравнительной величины цены доступа к закону и

издержек велегальности. Точнее, это влияние не представляется возможным определить эвристически, так как такой контракт объединяет в себе элементы и легальной, и велегальной системы прав собственности.

7.4. Оппортунистическое поведение в контрактных отношениях и способы его предотвращения

Как уже упоминалось в теме 1, институциональная теория использует понятие оппортунизм или оппортунистическое поведение. О. Уильямсон определяет оппортунистическое поведение как преследование личных целей с использованием лжи и коварства. В общем случае оппортунизм означает предоставление неполной или искаженной информации.

Различают три вида оппортунистического поведения:

1. Покупателю неизвестны качественные характеристики блага, имеет место асимметрия информации, носящая название «скрытые характеристики» (hidden characteristics), которая может привести к *неблагоприятному (ухудшающему) отбору* (adverse selection).

2. Скрытые действия (hidden actions) / скрытая информация (hidden information), которые приводят к *моральному (субъективному) риску* (moral hazard) той стороны, которая обладает информацией.

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

Неблагоприятный отбор и моральный риск изучаются теорией агентства и связываются с асимметрией информации. Асимметрия информации означает, что покупателю и продавцу известно разное количество информации, имеющей отношение к сделке. Сторона, обладающая большим объемом информации, может выиграть, если воспользуется своим информационным преимуществом.

Теория агентства, или теория агентских отношений, возникла в начале 1970-х гг. В ее основу легли работы по теории асимметричной информации. Начальный этап развития теории агентства тесно связан с именами нобелевских лауреатов в области экономики Джорджа Акерлофа и Майкла Спенса, а также с именами таких известных ученых, как Пол Милгром, Бенгт Холмстром (Нобелевская премия по экономике 2016 г.) и Оливер Харт (Нобелевская премия по экономике 2016 г.) и ряд других.

Эта теория основывается на формальном моделировании контрактных отношений в рамках следующих двух предпосылок.

Во-первых, все участники контрактных отношений предполагаются совершенно рациональными. В частности, они обладают параметрическим знанием относительно ситуации, в которой находятся (они не знают, что произойдет в будущем, но знают структуру проблем, которые могут возникнуть), и их вычислительные способности не ограничены. Это позволяет им находить наиболее эффективные решения как функции различных состояний природы.

Во-вторых, участники контрактных отношений обладают разной информацией относительно ряда ключевых переменных. Таким образом, информация хотя и является полной, но распределена между участниками асимметрично.

Отправной точкой анализа являются отношения, где одна сторона, именуемая принципалом (Р), или заказчиком, поручает за определенное вознаграждение некоторую работу другой стороне, именуемой агентом (А), или исполнителем, делегируя ей при этом часть своих прав на принятие решений; а другая сторона (агент) выполняет эту работу. Примеры агентских отношений приведены в табл. 7.2.

Предполагается, что у принципала меньше информации о реализуемом контракте, чем у агента. Например, акционер (принципал), поручив менеджеру (агенту) максимизировать стоимость своих акций и передав ему право принятия соответствующих решений, имеет меньше информации и о рынке, и о действиях менеджера, чем сам менеджер.

Таблица 7.2.

Примеры отношений «принципал-агент»

Сфера взаимодействия	Принципал	Агент
Рынок	Пациент	Врач
	Клиент	Адвокат
	Арендодатель	Арендатор
	Инвестор	Брокер
	Страховщик	Страхующийся
	Кредитор	Заемщик
Фирма	Наниматель	Наемный работник
	Бригадир	Рабочий
	Совет директоров	Исполнительный директор
	Акционер	Менеджер
Политический рынок	Избиратель	Депутат
	Подданный	Правитель
Государство	Министерство	Федеральное агентство

Как правило, интересы принципала и агента различны, и агент, преследуя собственную выгоду, ущемляет интересы принципала. В данной ситуации задача принципала – разработать схему вознаграждения таким образом, чтобы агент действовал в его (принципала) интересах. Эта схема основана, помимо предположения о том, что принципал знает меньше, чем агент, еще на одном важном предположении, а именно: принципал всегда выполняет взятые на себя обещания (например, по выплате вознаграждения). Отсюда следует, что схема вознаграждения должна быть построена на проверяемой информации, т.е. на информации, которую может наблюдать третья сторона (суд), контролирующая выполнение принципалом своих обещаний.

Основной задачей теории агентства является поиск и анализ оптимальных схем вознаграждения, включающий:

- оценку издержек, которые возникают вследствие асимметрии информации в тех или иных контрактах;
- поиск эффективных механизмов минимизации этих издержек.

Асимметрия информации между участниками взаимодействия позволяет более информированной стороне (агенту) вести себя оппортунистически как на стадии *ex ante*, так и на стадии *ex post*.

Оппортунизм, возникающий на стадии заключения контракта, носит название неблагоприятного отбора. Он связан с асимметрией информации относительно экзогенных переменных, на которые участники контракта воздействовать не могут. Проявляется неблагоприятный отбор в том, что агент (более информированная сторона), используя информационное преимущество, добивается заключения контракта на самых выгодных для себя условиях. Задача принципала в этом случае – предложить агенту такую схему вознаграждения, которая заставит его открыть информацию.

Оппортунизм, возникающий на стадии исполнения контракта, называют моральным риском. Он состоит в недобросовестном поведении агента, которое обусловлено асимметрией информации относительно эндогенных переменных. Соответственно задачей принципала является разработка таких условий стимулирования, которые заставят агента придерживаться линии поведения, отвечающей интересам принципала.

Рассмотрим примеры проявления оппортунизма и способы его предотвращения.

Неблагоприятный отбор проявляется в том, что агент, используя информационное преимущество, добивается заключения контракта на самых выгодных для себя условиях.

Дж. Акерлоф в статье «Рынок "лимонов": неопределенность качества и рыночный механизм» (1970 г.) рассмотрел механизм неблагоприятного отбора на примере рынка подержанных автомобилей. На этом рынке продаются хорошие автомобили, которые на жаргоне называются «сливы», и плохие автомобили (на жаргоне – «лимоны»). Продавцы располагают большей информацией о качестве автомобилей, которые они продают, чем покупатели. Но поскольку покупатели не могут провести различие между «сливами» и «лимонами», то и хорошие, и плохие автомобили продаются по одной цене. Акерлоф утверждает, что в этой ситуации на рынке останутся в основном «лимоны» и, возможно, хорошие автомобили вообще не будут предлагаться к продаже.

Проиллюстрировать проблему неблагоприятного отбора можно с помощью простого числового примера. Пусть 100 чел. желают продать свои подержанные автомобили, а 100 чел. желают купить подержанные автомобили. Всем известно, что 50 автомобилей – это автомобили хорошего качества (на жаргоне – «сливы»), а 50 автомобилей – это автомобили плохого качества (на жаргоне – «лимоны»). Владелец «лимона» готов продать свой автомобиль за 2 000 дол., а владелец «сливы» – за 4 000 дол. Покупатели готовы платить 2 400 дол. за «лимон» и 4 800 дол. за «сливу». Проблем не возникало бы, если проверить качество «лимонов» было легко. «Лимоны» продавались бы по цене от 2 000 до 2 400 дол., а «сливы» – по цене от 4 000 до 4 800 дол. Однако покупатели не располагают информацией о качестве отдельных автомобилей. Автомобиль с равной вероятностью может оказаться и «сливой», и «лимоном». Типичный покупатель готов оплатить ожидаемую стоимость автомобиля:

$$\frac{1}{2} * 2\,400 + \frac{1}{2} * 4\,800 = 3\,600 \text{ дол.}$$

Кто захочет продать свой автомобиль по этой цене? Владельцы «лимонов» готовы это сделать, но владельцы «слив» хотят продать свой автомобиль по цене не меньше 4 000 дол. Цена, которую должны заплатить за «средний» автомобиль покупатели, меньше той цены, по которой готовы продать свой автомобиль продавцы «слив». По цене 3 600 дол. к продаже будут предложены только «лимоны». Но если бы покупатель был уверен, что ему достанется «лимон», он не захотел бы заплатить за нее 3 600 дол. На самом деле равновесная цена установилась бы где-то между 2 000 и 2 400 дол. По этой цене предлагались бы к продаже только «лимоны», и поэтому покупатели справедливо ожидали бы, что им достанется «лимон». Сливы на этом рынке вообще не предлагаются к продаже. Итак, несмотря на то что цена, по которой покупатели готовы купить «сливы», превышает цену, по которой продавцы готовы их продать, ни одна из этих сделок не состоится.

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

Предотвратить неблагоприятный отбор в контрактных взаимоотношениях можно с помощью таких механизмов, как сигналы, фильтрация и рacionamento.

Сигнал – это наблюдаемая характеристика индивида или блага, которая может быть изменена. Сигнал подает сторона, располагающая скрытой информацией.

Примерами сигналов на различных рынках являются:

- на рынке подержанных автомобилей – гарантия, которую предоставляет продавец «слив»;
- капиталовложения в торговую марку и реклама на товарных рынках;
- диплом об образовании на рынке труда и др.

Подача сигнала связана с затратами ресурсов, на эти затраты подают сигнал покупателю, что продавец предлагает хороший товар.

Просеивание, фильтрация или сканирование (screening). Неинформированная сторона может предложить информированной стороне некий набор альтернатив, каждая из которых рассчитана на определенный тип информированной стороны. Информированная сторона делает свой выбор и тем самым раскрывает свою частную информацию.

Примером просеивания является заработная плата, возрастающая в зависимости от стажа работы. Эмпирические исследования обнаруживают связь между заработной платой и стажем работы: с увеличением стажа и опыта работы возрастает оплата труда. Подобная схема оплаты труда как метод просеивания с целью сокращения текучести работников. Уход работников сопряжен с потерями для всех фирм, но особенно большие потери возникают, когда фирма, к примеру, вкладывает значительные средства в подготовку работников. Поэтому фирмы бывают заинтересованы в привлечении работников, которые менее склонны к перемене места работы.

Возрастающая с увеличением стажа и опыта работы заработная плата «просеивает» все множество потенциальных работников. Эта схема оплаты труда более привлекательна для работников, которые имеют намерение остаться на этой фирме, и совсем не нравится работникам, которые не намерены длительное время работать на данной фирме, потому что из-за преждевременного увольнения они недополучают доход, возрастающий пропорционально увеличению стажа их работы в данной организации.

Рационирование. Действия, которые предпринимает принципал (неинформированная сторона) с целью предотвращения неблагоприятного отбора и которые состоят в предъявлении агенту (стороне информированной) дополнительных требований, напрямую не связанных с показателями, влияющими на прибыль принципала, называются **рационированием**.

Например, банк, чтобы оградить себя от клиентов, наиболее склонных к риску, тем или иным способом рационализирует выдачу кредита. Он может, например, установить процентную ставку ниже равновесной и оставить за собой право кредитовать только тех клиентов, кто в процессе переговоров согласится допустить банк к интересующей его информации, а именно: состояние производственных запасов клиента, объем его долговых обязательств, ситуация на рынках, где предполагается использовать данный кредит, и пр.

Второй вид оппортунистического поведения **моральный (субъективный) риск** возникает на стадии исполнения контракта. Он состоит в недобросовестном поведении агента, которое обусловлено асимметрией информации относительно эндогенных переменных.

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

- интересы принципала и агента не совпадают, агент преследует собственные интересы в ущерб интересам принципала;
- агенты застрахованы от неблагоприятных последствий своих действий;
- принципал не в состоянии осуществлять полный контроль и совершенное принуждение.

Моральный риск встречается повсеместно: на товарных рынках, на рынке труда, на рынке кредитов и в индустрии страхования. Он возникает всегда при заключении трудового соглашения. Фредерик Тейлор, отец «научного менеджмента», писал, что едва ли можно найти компетентного работника, который не посвящал бы большую часть своего времени изучению того, насколько медленно он может работать, чтобы у работодателя все же оставалось впечатление что

он работает в приемлемом темпе. Работник может проводить рабочее время, готовясь к экзамену или болтая с другом по телефону, хотя его ожидает работа.

Некоторые ресурсы в большей степени подвержены моральному риску, чем другие. Ресурсы или капиталовложения называются пластичными, если использование ресурса по назначению трудно проконтролировать, а законных способов его использования может быть много. Лицо, которое принимает решение (управляет использованием пластичного ресурса), в данном случае имеет больше возможностей тайно повлиять на ожидаемые результаты в своих интересах. Если контроль использования пластичного ресурса требует больших издержек, то в этом случае и возникает опасность морального риска. Ресурсы, которые не являются пластичными, не требуют контроля над своим использованием.

Наиболее пластичными ресурсами являются человеческий капитал и деньги. Исследовательские компании и предприятия, где основную роль играет человеческий капитал, например индустрия моды, юридические конторы, предприятия, занимающиеся созданием компьютерных программ, архитектурные мастерские и т.д., в наибольшей степени подвержены моральному риску. Поскольку кредиты могут использоваться не по назначению, что ставит под удар их возврат, а контроль действий заемщиков достаточно сложен и требует больших издержек, то опасность морального риска в этой сфере весьма серьезная.

Меры предупреждения морального риска делятся на внешние и внутренние.

К внешним относятся механизмы, обеспечиваемые самим рынком или той средой, где данный контракт заключается, благодаря чему участники не платят за них вообще или платят опосредовано. К внешним механизмам относятся, в частности, репутация на рынке агентов, конкуренция на рынке конечного продукта, угроза поглощения.

К внутренним относятся механизмы, доступные заинтересованной стороне в рамках конкретного контракта и оплачиваемые непосредственно самими его участниками. Например, желая предотвратить моральный риск, вы можете придумать такой механизм борьбы с ним, за который вам придется выложить деньги, что снизит до определенной степени привлекательность контракта. К внутренним механизмам относятся, в частности, контроль за действиями агента, соревнование агентов, стимулирующие контракты (оплата по результату, участие в прибыли), эффективная заработная плата, принцип «сделай сам».

Вымогательство (шантаж). Третий вид оппортунистического поведения изучается в рамках теории неполных контрактов.

Как и теория агентства, теория неполных контрактов рассматривает индивидов, которым свойственна совершенная рациональность. Тем не менее между этими теориями есть два существенных различия.

Во-первых, чтобы сфокусироваться на проблемах непроверяемости и ненаблюдаемости ряда ключевых параметров взаимодействия, теория неполных контрактов, в отличие от теории агентства, предполагает, что между сторонами контракта нет асимметрии информации: обе стороны имеют всю информацию на каждой стадии контракта.

Во-вторых, в теории агентства речь идет о таких контрактах, в которых описаны все действия сторон в будущем. Что же касается теории неполных

контрактов, то, как следует уже из названия, она анализирует контракты неполные, в которых информация об отдельных параметрах недоступна третьей стороне (суду). А поскольку именно суд играет важнейшую роль в обеспечении выполнения контракта, то непрозрачные с точки зрения суда параметры не могут быть включены в контракт.

Поэтому в таких ситуациях надо искать другие механизмы для эффективной координации действий сторон.

Например, если вы штампуете детали для определенной марки автомобиля в рамках контракта с крупной автомобильной компанией, то ваши вложения в это уникальное штамповочное оборудование обесценятся, если эта компания заявит о прекращении контракта.

Экономический агент, осуществивший инвестиции в специфические активы, оказывается в уязвимом положении. За пределами данной сделки его специфические инвестиции теряют свою ценность, для других экономических агентов они не представляют такой же ценности. Если сделка не исполняется, то сторона, осуществившая специфические инвестиции, теряет свои вложения.

Зависимость часто бывает двусторонней. До заключения сделки экономический агент сталкивается с большим количеством продавцов и у него есть возможность выбора, однако после заключения контракта конкурентные отношения сменяются отношениями двусторонней монополии, если осуществляются инвестиции в специфические для данной сделки инвестиции в физические или человеческие активы. Происходит то, что Уильямсон назвал фундаментальной трансформацией.

Почему же экономические агенты осуществляют специфические вложения? Потому что эти инвестиции могут привести к снижению издержек производства и обеспечивают дополнительный доход. Именно этот дополнительный доход, который возникает при объединении специфических ресурсов и носит название «квазирендта», и является целью оппортунистического поведения. У партнера стороны, осуществившей специфические инвестиции, появляется возможность «вымогать» большую часть излишка, создаваемого специфическим ресурсом, посредством угрозы расторжения сделки.

Вымогательство – это вид оппортунистического поведения, возникающий после заключения сделки, суть которого состоит в перераспределении квазирендта, ущемляющем интересы стороны, осуществившей специфические инвестиции.

Квазирендта – это часть дохода, превышающая минимальное количество, необходимое для того, чтобы удержать производителя в данной отрасли. Квазиренду можно определить следующим образом: это разница между доходом фактора при его использовании в данном месте и доходом при его альтернативном наилучшем варианте использования.

В качестве примера здесь можно привести сталелитейный (алюминиевый) завод, расположенный поблизости от энергетического предприятия и осуществляющий инвестиции, которые зависят от того, сможет ли завод покупать энергию по определенной цене. После осуществления инвестиций, которые имеют безвозвратный характер, энергетическое предприятие может поднять

цену на энергию, и сталелитейный завод все равно будет работать, поскольку предельные выгоды, даже при более высокой цене энергии, будут превышать предельные издержки, несмотря на то что безвозвратные инвестиции при этом не окупятся.

Рента – это излишек по сравнению со средними общими издержками. Квазирента – это излишек по сравнению со средними переменными издержками. В конкурентной экономике рента – явление преходящее, а квазирента – довольно распространенное. Она создается всегда, когда осуществляются невозвратные специфические капиталовложения. Поэтому квазирента встречается чаще, чем рента. Квазирента по своей величине может быть или равна, или меньше ренты, но она не может превышать ренту. Для того чтобы удержать фирму в данной отрасли, достаточно более низкого дохода по сравнению с тем, который необходим, чтобы привлечь ее в данную отрасль. Разница между ними возникает из-за наличия издержек, которые фирма (или работник) несет при входе в отрасль и которые она не может вернуть, если уходит с этого рынка.

Каким образом может быть присвоена квазирента?

А. Квазирента может быть присвоена нелегальными способами, например гангстерами посредством рэкета.

Б. Квазирента может быть экспроприрована законными способами – владельцами специализированных ресурсов.

Другим примером может служить расторжение арендного соглашения, в результате которого розничный магазин, который стал привычным в какой-то местности, вынужден покинуть местный рынок. В данном случае экспроприруется квазирента, которую магазин получал за счет своего местоположения.

Экспроприация квазиренты одной из сторон сделки – это всего лишь перераспределение богатства.

Присвоение квазиренты связано с затратами ресурсов и не создает никакой ценности, а лишь перераспределяет ее. Угроза вымогательства со стороны партнера – это серьезное препятствие на пути осуществления специализированных инвестиций. Если не найти способа предотвращения экспроприации квазиренты, тогда экономические агенты не будут вкладывать средства в специфические ресурсы. Мильгром и Робертс иллюстрируют проблему вымогательства в виде игры (рис. 7.1).

Две фирмы – А и В объединяют усилия в целях реализации совместного проекта. Каждая из фирм должна осуществить специфические инвестиции, ценность которых за пределами данной сделки равна нулю. Пусть каждая фирма осуществляет капиталовложения в размере 2. Общая прибыль, которую приносят эти инвестиции, составляет 8, и если прибыль делится поровну в соответствии с первоначальной договоренностью, то каждая фирма получит по 2. Однако распределение прибыли между фирмами таит опасность вымогательства со стороны каждого из партнеров. Присвоение прибыли – это не бесплатная деятельность. Чтобы присвоить большую часть прибыли, каждая из фирм должна понести издержки в размере 3. Надежный контракт, который управлял бы процессом распределения прибыли, заключить в нашем примере невозможно.

		В	
		Присваивать	Не присваивать
А	Присваивать	$-1; -1$ 	$3; -2$ 
	Не присваивать	$-2; 3$ 	$2; 2$ 

Рис.7.1. Специфические инвестиции и угроза вымогательства

Каждый из игроков должен выбрать одну из двух стратегий: присваивать большую часть прибыли или не присваивать. Если ни одна из фирм не присваивает прибыль, тогда она делится пополам и выигрыши игроков составляют $(8 - 4) : 2 = 2$. Если оба попытаются присвоить большую часть прибыли, то общий выигрыш делится пополам: $[(8 - 4) : 2] - 3 = -1$. Если, к примеру, фирма А присваивает, а фирма В нет, тогда А получает всю прибыль, В не получает ничего и выигрыш А составит $8 - 2 - 3 = 3$, а В понесет затраты на инвестиции, т.е. (-2) .

Здесь мы имеем дело с ситуацией «дилемма заключенных». Игроки приходят к неэффективному равновесию, выбирая стратегию «присваивать» и получая выигрыши $(-1; -1)$. В подобной ситуации фирмы даже не начнут игру. При принятии решения об инвестициях они учитывают возможные выигрыши, и именно эти стимулы влияют на решения об инвестировании. В нашей ситуации угроза оппортунистического поведения в форме вымогательства полностью разрушает стимулы к инвестированию. Если фирмы не будут иметь гарантий, что их партнер не потребует больше, чем его доля в прибыли, то инвестировать средства они не будут. Вследствие этого отказа от специфических инвестиций возрастут издержки предоставления товаров и услуг, а это уже будет социальными издержками оппортунистического поведения. Чтобы решить эту проблему, экономические агенты ищут и находят такую форму контракта, которая гарантировала бы им доход на их специфические инвестиции.

Проблема вымогательства возникает из сочетания специфичности ресурсов и неполноты контракта. Озабоченность этими проблемами ведет к неэффективному использованию ресурсов: фирмы, опасаясь, что осуществленные инвестиции сделают их уязвимыми в отношении вымогательства, отказываются от капиталовложений в специфические ресурсы.

Решить проблемы, возникающие вследствие опасности вымогательства, помогает *правильный выбор типа контракта и способа организации сделки*.

Обычно с вымогательством можно бороться, заключая долгосрочные контракты или осуществляя *вертикальную интеграцию*. В Америке многие железные дороги, которые представляли собой отрезки единой сквозной транспортной линии и находились в раздельной собственности, в конце XIX в. были интегрированы. До этого времени раздельная собственность на отдельные отрезки сквозной железной дороги приводила к постоянным сражениям за долю компаний в общей стоимости транспортировки, если та выходила за рамки одного отрезка железной дороги. Интеграция устраняет опасность экспроприации

дохода, который сторона, осуществившая специфические инвестиции, рассчитывает получить от этих вложений.

В реальной хозяйственной жизни по мере общения партнеров возникают возможности для проявления оппортунистического поведения и всякий раз, когда партнер ими не пользуется, между сторонами возрастает *доверие*, которое способно привести к отказу от более жестких форм гарантий при прочих равных обстоятельствах. Возникновение доверия требует определенного времени, поэтому, чем более длительны отношения, тем более высокого уровня доверия следует ожидать.

Экономисты рассматривают доверие как разновидность риска. Когда мы говорим, что доверяем кому-то или кто-то заслуживает доверия, то мы неявно подразумеваем, что вероятность того, что это лицо предпримет действия, которые выгодны нам или, по крайней мере, не нанесут нам ущерба, достаточно высока для того, чтобы рассматривать возможность участия в каких-либо формах сотрудничества с ним.

Мы рассматривали факторы, которые влияют на выбор формы контракта. При этом мы не учитывали ту *институциональную среду*, в которой осуществляются сделки. Институциональная среда оказывает большое влияние на выбор формы контракта и в первую очередь на потребность в тех или иных гарантиях при реализации специфических инвестиций. Сделки, которые выполняются в одной институциональной среде, могут оказаться нежизнеспособными в другой среде. Общество с высоким уровнем доверия будет реже прибегать к вертикальной интеграции для гарантии специфических инвестиций, чем общество с низким уровнем доверия.

7.5. Тесты

1. Базовому принципу свободы договора не удовлетворяет (3 правильных ответа):

1. публичный договор;
2. договор присоединения;
3. добровольное рабство;
4. рабство.

2. Выберите верные утверждения:

1. принцип координации интересов подразумевает право экономических агентов на определение формы и содержания контракта;

2. базовые принципы теории контрактов не позволяют экономическим агентам определять содержание договора, примером чего является договор присоединения;

3. базовые принципы теории контрактов не позволяют экономическим агентам решать, вступать в контракт или нет, примером чего является публичный договор;

4. принцип координации интересов и принцип свободы договора не допускают вступления экономических агентов в невыгодные контрактные отношения.

3. Какое действие в институциональной экономике осуществляется посредством контракта:

1. вознаграждение за оказание информационно-консалтинговых услуг;
2. доверительное управление имуществом собственника;
3. наем (увольнение) работников;
4. передача прав собственности на блага;
5. различные финансовые сделки.

4. Что представляет собой контракт в юридическом смысле:

1. двусторонняя (или многосторонняя) законная транзакция, в которой две стороны (или много сторон) согласились на определенные взаимные обязательства;
2. документ, письменный договор, заключаемый сторонами на определенный срок и устанавливающий их права, обязанности и ответственность;
3. неформальный договор о распределении сфер влияния и разделе рынков сбыта между олигополистическими фирмами;
4. письменный договор о совершении взаимных дружественных финансовых транзакций в течение определенного периода времени;
5. соглашение сторон об их отношениях либо планировании таких отношений.

5. Что не относится к причинам неполноты контрактов:

1. издержки осуществления расчетов и переговоров;
2. неточность и сложность языка контракта;
3. ограниченность предвидения человеком некоторых обстоятельств;
4. экономическая рациональность сторон контракта;
5. определенная деятельность или информация, не поддающаяся проверке.

6. Неполные контракты позволяют сторонам:

1. гибко реагировать на непредвиденные обстоятельства;
2. исключить возможность возникновения обстоятельств непреодолимой силы;
3. однозначно закрепить распределение всех возможных издержек и выгод по контракту;
4. формально закрепить все существенные условия контракта на период его действия;
5. четко установить ответственность сторон за возможное оппортунистическое поведение.

7. Как Герберт Саймон определял причины неполноты контракта:

1. равновесие по Нэшу;
2. экономическая рациональность;
3. эффективность по Парето;
4. ограниченная рациональность;
5. экономическая эффективность.

8. Какой тип контракта не различает институциональная экономика:

1. классический;
2. неоклассический;
3. обязательственный;
4. отношенческий.

9. Что не относится к основным характеристикам классического контракта:

1. государство выступает гарантом исполнения сторонами принятых на себя обязательств;
2. полнота фиксирования характера отношений, их возможных изменений или прекращения;
3. разовый характер отношений сторон;
4. третья сторона выступает гарантом исполнения сторонами принятых на себя обязательств;
5. явное закрепление в контракте всех условий, издержек и выгод сторон.

10. Какова частота отношений сторон по классическому контракту:

1. временный;
2. постоянный;
3. разовый;
4. регулярный;
5. случайный.

11. Кто выступает гарантом в отношениях сторон по классическому контракту:

1. арбитр;
2. государство;
3. контрагенты;
4. посредник;
5. поставщик.

12. С точки зрения формулировки положений классический контракт тяготеет к:

1. вариативности;
2. неформальности;
3. индивидуализации;
4. неспецификации;
5. стандартизации.

13. Каков способ организации сделки при классическом контракте:

1. гибридный;
2. иерархический;
3. рыночный;
4. смешанный;
5. формально организованный.

14. Какова степень специфичности ресурсов при классическом контракте:

1. высокоспецифичный ресурс;
2. интерспецифический ресурс;
3. ресурс общего назначения;
4. ресурс средней специфичности;
5. уникальный ресурс.

15. Кто выступает гарантом в отношениях сторон по неоклассическому контракту:

1. государство;
2. арбитр;
3. контрагенты;
4. посредник;
5. поставщик.

16. Каков способ организации сделки при неоклассическом контракте:

1. гибридный;
2. иерархический;
3. рыночный;
4. неформальный;
5. формально организованны.

17. Какова степень специфичности ресурсов при неоклассическом контракте:

1. высокоспецифичный ресурс;
2. интерспецифический ресурс;
3. ресурс общего назначения;
4. ресурс средней степени специфичности;
5. уникальный ресурс.

18. Что из перечисленного не является гибридной формой сделки:

1. долгосрочные контракты;
2. лизинг;
3. связанные продажи;
4. франчайзинг;
5. эксклюзивные дилерские контракты.

19. В отношенческом контракте используются такие механизмы исполнения контракта, как:

1. нормы бизнес-среды;
2. формальные условия;
3. угроза потери репутации;
4. верно все вышеперечисленное.

20. Этот контракт характеризуется нулевыми трансакционными издержками:

1. отношенческий контракт;
2. классический контракт;
3. неоклассический контракт;
4. неполный контракт.

21. Предпосылки теории агентства гласят:

1. индивиды рациональны, информация распределена между участниками контрактных отношений равномерно;
2. индивиды нерациональны, информация распределена между участниками контрактных отношений равномерно;
3. индивиды рациональны, информация распределена между участниками контрактных отношений неравномерно;
4. индивиды нерациональны, информация распределена между участниками контрактных отношений неравномерно.

22. Как распределена информация между участниками контрактных отношений в теории агентства:

1. равномерно: и агент и принципал наделены одинаковой информацией;
2. неравномерно, принципал знает о реализуемом контракте больше агента;
3. неравномерно, агент знает о реализуемом контракте больше принципала;
4. неравномерно и случайно: нельзя точно сказать, кто обладает точной информацией о реализуемом контракте.

23. Что означает асимметрия информации:

1. неблагоприятная информация о сделке, возникающая как до заключения контракта, так и после, что вынуждает одну из сторон контракта требовать страховку или компенсацию за возможные убытки от другой стороны контракта;
2. неравноправный доступ к информации каждой из сторон контракта до его заключения, что не позволяет в полном объеме оценить добросовестность другой стороны;
3. неравноценный объем информации, которым располагает каждая из сторон контракта как до его заключения, так и после, что не позволяет оценить добросовестность другой стороны;
4. различное восприятие и трактовка информации каждой из сторон контракта как до его заключения, так и после, что не позволяет оценить взаимную добросовестность сторон;
5. свободный доступ ко всему объему информации по контракту, приводящий к усилению конкуренции и тем самым оказывающий давление на партнера.

24. Агент в теории агентства – это

1. сторона контракта, обладающая меньшей информацией о контракте;
2. заказчик;
3. исполнитель;
4. каждый индивид на рынке.

25. Принципал в теории агентства– это:

1. сторона контракта, обладающая меньшей информацией о контракте;
2. заказчик;
3. исполнитель;
4. любая сторона контракта.

26. Проблема «принципала-агента» – это:

1. когда менеджер высшего звена не может совмещать свою деятельность с деятельностью по управлению каким-либо отделом, чтобы не смешивать интересы;
2. система распределения полномочий между работниками с соответствующим их ранжированием;
3. приобретение фирмы ее руководителями;
4. угроза того, что при выполнении поручений и предписаний «принципала», «агент» начнет им манипулировать;
5. конфликт представителей фирмы вследствие гибкой зарплаты, зависящей от ранга работника.

27. Моральный (субъективный) риск – это:

1. ситуация, когда одна из сторон располагает информацией, влияющей на общую выгоду предполагаемого контракта для другой стороны, и когда информированная сторона соглашается на заключение контракта в том случае, если он будет невыгоден для другой стороны;
2. затрудненность осуществления взаимовыгодных коллективных действий из-за возможности получения выгоды без участия в общих издержках;
3. поведение экономического агента, направленное на присвоение квази-ренды, производимой с помощью специфических активов, в результате инвестиций других лиц;
4. склонность агентов, заключивших соглашение, пренебрегать условиями его выполнения, возникающая в том случае, если один участник сделки не может контролировать действия другого;
5. эгоистичное поведение, не сдерживаемое соображениями морального порядка.

28. Какой термин пришел в экономическую теорию контрактов из страхования и был введен в научный оборот Фрэнком Найтом:

1. асимметрия информации;
2. вымогательство;
3. моральный риск;

4. неблагоприятный отбор;
5. проблема «принципала-агента».

29. К каким последствиям приводят скрытые действия в контрактных отношениях:

1. вымогательству;
2. моральному риску;
3. неблагоприятному отбору;
4. неопределенности;
5. саботажу.

30. Какой тип оппортунистического поведения рассматривал Джордж Акерлофф:

1. вымогательство;
2. лоббирование;
3. моральный риск;
4. неблагоприятный отбор;
5. следование своим интересам.

31. Примером какого типа ресурсов являются человеческий капитал и деньги:

1. интерспецифического;
2. неспецифического;
3. общего назначения;
4. пластичного;
5. средней степени специфичности.

32. Какой из перечисленных ресурсов является наиболее пластичным:

1. оборотный капитал и недра;
2. основной капитал и труд;
3. физический капитал и знания;
4. финансовый и интеллектуальный капитал;
5. человеческий капитал и деньги.

33. Какие стратегии решения проблемы неблагоприятного отбора различают в экономической теории контрактов:

1. вымогательство и отлынивание;
2. лоббирование и оппортунизм;
3. подача сигнала, просеивание и рacionamento;
4. следование своим интересам и саботаж.
5. контроль за действиями агента и стимулирующие контракты.

34. Что понимается под квазирендой:

1. доход собственника земли;
2. прибыль, равная среднеотраслевой норме прибыли;

3. часть дохода, которая превышает некоторую его минимальную величину, необходимую для привлечения фирмы в данную отрасль;

4. часть дохода, превышающая минимальное количество, необходимое для того, чтобы удержать производителя в данной отрасли;

5. часть чистой прибыли как превышение величины валовых доходов над общими затратами на производство и реализацию.

35. Репутационный механизм принуждения основан на:

1. заинтересованности фирмы в сохранении хороших отношений с прошлыми, настоящими и будущими партнерами;

2. формализации взаимных обязательств;

3. вмешательстве государства в отношения между фирмами;

4. вмешательстве мафиозных структур в отношения между фирмами.

7.6. Задачи

Задача 1.

Два приятеля организовали совместное предприятие. Каждому из них доступно две стратегии:

1. Работать добросовестно;

2. Отлынивать.

Если оба работают, то выигрыш каждого равен 9. Если оба отлынивают, то созданное ими предприятие не приносит прибыли и выигрыш каждого равен 0. Если один работает, а другой отлынивает, то выигрыш работающего оценивается в -1 , а выигрыш того, кто ничего не делает – в 13 .

Вопросы:

1. Записать матрицу взаимодействия.

2. Есть ли равновесие доминирующих стратегий в этой игре?

3. Есть ли равновесие по Нэшу в чистых стратегиях?

Задача 2.

Потребителей услуг добровольного медицинского страхования (ДМС) можно разделить на 2 категории: страхователи с низким уровнем здоровья и высоким уровнем здоровья. Страхователи с высоким уровнем здоровья не планируют часто пользоваться ДМС и готовы заплатить за свою страховку 15 000 р. в год, при этом страховая компания оценивает свои услуги для таких клиентов в 12 000 р. У страхователей с низким уровнем здоровья ситуация обратная и они готовы заплатить до 30 000 р. в год. В этой ситуации страховщик оценивает свои услуги в 29 000 р. Предположим, что клиенты не сообщают информацию о своем здоровье, а страховая компания не в состоянии достоверно оценить уровень здоровья клиента.

Вопросы:

1. Какая модель описана в данной задаче?

2. Кто является ее автором?

3. Какая цена на страховку установится на рынке в итоге? Как она будет меняться со временем?

4. Каковы основные причины в возникающей ситуации?

Задача 3.

Фирма и работник заключают контракт на выполнение работ за фиксированную плату в размере 6 000 дол. Работнику доступны 2 стратегии:

1. Выполнять оговоренные договором обязанности, что влечет для него издержки в 3 000 дол.;

2. Нарушать контракт, что освобождает от издержек.

Фирме также доступны две стратегии:

1. Контролировать деятельность работника, что означает издержки контроля, равные 1 000 дол.;

2. Не контролировать действия работника, что означает что издержки контроля равны 0.

Вознаграждение работнику, если не выявлено отклонений от условий договора, выплачивается как при наличии, так и при отсутствии контроля. В случае выявления нарушений договора вознаграждение работнику не выплачивается. В случае добросовестного труда работника фирма получает доход в размере 25 000 дол. Если работник не выполняет условия договора, то фирма ничего не получает.

Вопросы:

1. Описать взаимодействие фирмы и работника с помощью матрицы игры.

2. Есть ли здесь равновесие Нэша в чистых стратегиях?

3. Найти равновесие Нэша в смешанных стратегиях.

4. Как называется оппортунизм, который может возникнуть на стадии исполнения контракта в данной задаче?

7.7. Кейсы

Кейс 1. Оказание бытовых услуг населению

«Месяц назад я купил в магазине куртку-ветровку. Сдал в химчистку «Диана». Там куртку порвали при чистке. Я куртку брать отказался и потребовал компенсации. Однако в химчистке ответили, что это произошло из-за заводского брака. Химчистка отказывается платить и предлагает предоставить заключение независимой экспертизы. В магазине вещь заменить отказываются, так как она мною носилась. Чек магазина и квитанция из химчистки у меня имеется. Кто должен возместить мне ущерб?» (Из претензии А.А. Ситникова).

Вопросы:

1. Выделите основные элементы структуры контракта между химчисткой и клиентом.

2. Какие преимущества дает сторонам – химчистке и ее клиенту заключение контракта (по сравнению с ситуацией, когда они его не заключают)?

3. Как включение в контракт предупреждения о том, что вещь может

быть испорчена в процессе чистки, влияет на поведение химчистки? На кого в этом случае перекладываются издержки измерения качества куртки? Какая сторона получает возможность вести себя оппортунистически?

4. Является ли контракт между химчисткой и клиентом совершенным? Аргументируйте свой ответ.

Кейс 2. «Полис по зубам: возможности оппортунистического поведения до заключения контракта»

Сегодня в Москве работают около 800 стоматологических клиник и кабинетов. Спрос на услуги зубных врачей остается стабильным. Люди, готовые мириться с другими расстройствами здоровья, недолго способны выносить зубную боль. Страховщики просто не могли оставить без внимания столь емкий сегмент медицинского рынка. На рынке представлены две разновидности страховой «стоматологии». Чаще всего набор зубоврачебных процедур покрывается в рамках традиционных программ добровольного медицинского страхования (ДМС). В этом случае услуги по лечению зубов предлагаются вкуче с амбулаторно-поликлинической помощью в многопрофильных лечебных учреждениях. Но со временем стали появляться специализированные программы, предусматривающие прикрепление клиентов непосредственно к стоматологическим клиникам. Правда, операторы рынка пока настороженно относятся к подобным продуктам, не сомневаясь, однако, в их популярности у страхователей. Стремление владельцев полиса окупить свое приобретение сполна, характерное для всего розничного ДМС, в «стоматологии» проявляется особенно часто. И чтобы сохранить рентабельность, страховщики регулируют риск убытков «большим количеством застрахованных, прикрепленных к клиникам, и жестким перечнем услуг, оказываемых по данным программам страхования».

По объему помощи весь ассортимент «зубных» продуктов можно условно разделить на три категории: эконом-, бизнес- и эксклюзив- класс. В нижней ценовой категории (от 150 дол.) пациентам доступны стандартные процедуры. Кроме как по кругу услуг, недорогие программы содержат ограничения по объему помощи, позволяя за год исцелить не более трех–четырёх зубов. Продукты бизнес-класса (от 300 дол.) способны решать более масштабные задачи в области стоматологии. В них расширены и объем, и перечень услуг. Эксклюзивность же программы определяется включением в нее наиболее дорогостоящих видов стоматологической помощи. Разумеется, все ДМС-программы – от самых дешевых до сверхдорогих – включают консультативные и диагностические услуги, а также столь необходимую в стоматологии анестезию.

Вопросы:

Приведите пример оппортунистического поведения, которое возникает между страховой компанией и пациентом до заключения контракта, ответив на следующие вопросы:

1. Как называется такой вид оппортунистического поведения?
2. Какая из сторон может вести себя оппортунистически?
3. Почему у нее появляется возможность вести себя оппортунистически?

Аргументируйте свой ответ.

4. К каким последствиям может привести ее оппортунизм?

5. Какие механизмы предотвращения предконтрактного оппортунизма используются в данной ситуации? Опишите их и оцените их эффективность.

Кейс 3. «Полис по зубам: возможности оппортунистического поведения после заключения контракта»

Сегодня в Москве работают около 800 стоматологических клиник и кабинетов. Спрос на услуги зубных врачей остается стабильным. Люди, готовые мириться с другими расстройствами здоровья, недолго способны выносить зубную боль. Страховщики просто не могли оставить без внимания столь емкий сегмент медицинского рынка.

Со временем стали появляться специализированные программы, предусматривающие прикрепление клиентов непосредственно к стоматологическим клиникам. Правда, операторы рынка пока настороженно относятся к подобным продуктам, не сомневаясь, однако, в их популярности у страхователей. Стремление владельцев полиса окупить свое приобретение сполна, характерное для всего розничного ДМС, в «стоматологии» проявляется особенно часто. И чтобы сохранить рентабельность, страховщики регулируют риск убытков «большим количеством застрахованных, прикрепленных к клиникам, и жестким перечнем услуг, оказываемых по данным программам страхования».

При работе с «зубными» полисами страховые компании вынуждены выстраивать особо доверительные отношения с клиниками. С одной стороны, это необходимо, чтобы избежать «раскрутки пациентов». Многие, наверное, сталкивались с попытками врачей залечить полчелюсти «на всякий случай» или с направлениями в рентгеновский кабинет едва ли не после каждой процедуры. При таком подходе клиент «вырабатывает» всю страховую сумму буквально за один визит к стоматологу, и к тому моменту, когда его помощь по-настоящему необходима, полис оказывается бесполезен. С другой стороны, сделав выбор в пользу той или иной клиники, страховщик обеспечивает ее стабильной клиентурой и взамен получает ощутимые скидки.

Решив «подписаться» на ДМС, человек оказывается перед дилеммой, с чего начать выбор продукта: с медицинского учреждения или со страховой компании. Вопрос не праздный, ведь, с одной стороны, выбранная по рекомендациям знакомых клиника может и вовсе не работать по ДМС, а с другой – доброе имя страховой компании не всегда гарантирует качество услуг ее медицинских партнеров. И все же страховщики уверяют, что к выбору клиник они подходят крайне щепетильно: смотрят не только на их преёскурант, но и на уровень подготовки персонала, оснащённость оборудованием, месторасположение. Сознывая, что даже в одной и той же клинике подчас работают врачи разного класса, некоторые страховые компании берут на себя смелость рекомендовать своим клиентам конкретного специалиста.

Вопросы:

Проанализируйте пример оппортунистического поведения, которое возникает между «зубной» клиникой и пациентом после заключения контракта, ответив на следующие вопросы:

1. Как называется такой вид оппортунистического поведения?
2. Какая из сторон может вести себя оппортунистически?
3. Почему у нее появляется возможность вести себя оппортунистически?

Аргументируйте свой ответ.

4. К каким последствиям может привести ее оппортунизм?

5. Какие механизмы предотвращения постконтрактного оппортунизма используется в данной ситуации? Опишите их и оцените их эффективность.

Кейс 4. «Здоровье дороже: возможности оппортунистического поведения после заключения контракта»

Почему частник не в почете. Добровольным медицинским страхованием пользуются в основном корпоративные клиенты. На их долю приходится более 85 % взносов по ДМС. Комментирует Карина Маркарьян («Росгосстрах»): «Преимущественное развитие корпоративного ДМС объясняется, прежде всего тем, что частным лицам проще обратиться в медицинское учреждение напрямую, минуя страховую компанию». Да и самим страховым компаниям проще работать с корпоративными клиентами, ведь при страховании больших коллективов происходит равномерное распределение риска среди сотрудников компании, т.е. отпадает необходимость в проведении медицинского обследования и оценки рисков по каждому застрахованному.

И лечебные учреждения всячески ограничивают прикрепление физических лиц по рисковым программам, когда создаются условия для бесконтрольного «раскручивания» путем предоставления большого количества услуг, зачастую не являющихся действительно необходимыми. (Если кто-то решит воспользоваться случаем и купить страховку, то велика вероятность, что человек не устоит перед соблазном «использовать полис по полной»).

Больницы против. Между страховыми компаниями и медицинскими учреждениями возникает конфликт интересов, имеющий принципиальный характер. Страховщики, стремясь повысить рентабельность своей деятельности, пытаются снизить объемы необоснованных выплат, в то время как медицинские учреждения, стремясь увеличить свои доходы, в большинстве случаев ориентированы на оказание как можно большего количества услуг.

Важнейшей проблемой является и постоянный рост цен на медицинские услуги, значительно превышающий инфляцию. Страховщики отмечают, что лечебные учреждения подчас повышают цены на свои услуги несколько раз в год, из-за чего страховые компании вынуждены брать на себя дополнительные расходы, так как договоры со страхователями заключаются без учета повышения цен. При этом, по свидетельству многих страховщиков, качество лечения не улучшается, а иногда даже, наоборот, наблюдается снижение уровня оказываемых услуг.

Контролировать деятельность лечебных учреждений становится все сложнее. Между тем страховщики считают именно наличие контроля за качеством медицинских услуг одним из главных аргументов в пользу приобретения полиса ДМБ. Возможным способом решения проблемы могло бы стать создание страховыми компаниями собственных клиник, где контроль за медицинскими услугами был бы почти стопроцентным. По такому пути пошла в свое время РОСНО. Совместно с другими организациями она создала сеть так называемых семейных клиник. Сегодня многие крупные страховщики или уже начали создавать свои клиники, или задумываются над этим. Однако они сталкиваются с трудностями. Дело в том, что лечебные учреждения, которые участвуют в системе ДМС, существуют уже давно и в большинстве своем получают финансирование государства или были созданы на базе государственных клиник. Их техническая база за редким исключением тоже была сформирована за счет бюджетных средств. Сегодня, создавая клинику с нуля, ее владельцы ради достижения определенного уровня рентабельности будут вынуждены повышать цены на свои услуги и окажутся в проигрыше по сравнению с уже работающими заведениями.

Вопросы:

1. Приведите примеры оппортунистического поведения, которое возникает после заключения контракта между (а) страховой компанией и пациентом, и (б) между страховой компанией и клиникой, ответив на следующие вопросы.
 2. Как называется такой вид оппортунистического поведения?
 3. Какая из сторон может вести себя оппортунистически?
 4. Почему у нее появляется возможность вести себя оппортунистически?
- Аргументируйте свой ответ.
5. К каким последствиям может привести ее оппортунизм?
 6. Какие механизмы предотвращения постконтрактного оппортунизма используются в каждой ситуации? Опишите их и оцените их эффективность.

Кейс 5 «Как правильно снять квартиру – советы арендатору»

«Снять квартиру» в настоящее время относится к вопросу, который несет в себе непереносимый риск. Наймодатель может внезапно повысить арендную плату, досрочно выставить вас за дверь, «забыть» возместить расходы, которые вы понесли в связи с ремонтом арендуемого жилья. К примеру, вы сняли квартиру, переехали (наняли машину для перевозки, в лучшем случае вещей, хорошо если не мебели – потратились на переезд, взяли выходной для похода в «АШАН», чтобы докупить всевозможные кофты, чайники, ершики для унитаза. Провели в квартиру выделенную линию Интернет, оплатили услугу Интернета за 2 месяца вперед, устроили ребенка в садик по новому месту жительства и т.д.). Но тут через две недели приходит хозяин и объявляет вам новость, которую буквально вчера узнал от соседа дяди Васи, что прогадал, пустив вас так дешево, и что на самом деле его квартира стоит в два раза дороже. Это одна из ситуаций, которая может с вами произойти при найме квартиры в аренду. Но вероятность такого исхода можно свести к минимуму. Для этого достаточно

следовать нескольким правилам. На данной странице мы расскажем Вам, как нужно снимать квартиру, какие документы должны быть у хозяина и кто за что отвечает по условиям договора найма жилого помещения.

Заблуждение арендатора состоит в том, что хозяин квартиры может выселить его в любое время. Это, мягко говоря, не так. Наймодатель не имеет права выселять нанимателя до истечения срока действия договора. А если договор найма заключен на срок от одного года и выше, наниматель обладает преимущественным правом перед другими лицами на заключение договора на новый срок. Поэтому все разговоры о том, что арендаторы нам «просто разонравились» (хотя и не нарушали никаких условий договора) и мы нашли себе более подходящих – гроша ломанного не стоит. Выселить вас раньше срока могут только в судебном порядке, в случае, установленных с законом или в случаях, когда нарушались условия договора, например, если не вносилась плата за жилье.

Обратите внимание: ключевое слово во всех случаях, которые были приведены и приведем ниже – «договор». Но когда хозяйка или (хозяин) просто «пускают на квартиру», обычно ни о каком договоре как о документе, речь не идет. Как правило, договариваются на словах, в лучшем случае подписывают какую-то бумагу, по которой потом, если вдруг возникнет конфликт, практически невозможно бывает отстоять свои права.

Вопросы:

1. К какому типу оппортунистического поведения можно отнести поведение хозяина квартиры, повышающего цену аренды?
2. Почему хозяин квартиры получает возможность вести себя оппортунистически?
3. Почему, несмотря на то, что договор аренды позволяет снизить вероятность оппортунистического поведения, стороны не всегда его заключают?

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бренделева Е.А. Неоинституциональная экономическая теория : учеб. пособие / Е.А. Бренделева. – М.: Дело и Сервис, 2006. – 348 с.
2. Васельцова В.М. Институциональная экономика : учеб. пособие / В.М. Васельцова, С.А. Тертышный. – СПб. : Питер, 2013. – 256 с.
3. Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория : учебник / под общ. ред. А.А. Аузана. – М. : Проспект, 2017. – 448 с.
4. Институциональная экономика : учебник / под общ. ред. А. Олейника. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 704 с.
5. Кузьминов Я.И. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты : учеб. пособие / Я.И. Кузьминов, К.А. Бендукидзе, М.М. Юдкевич. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.
6. Курс институциональной экономики : задачник : в 4 ч. / под ред. Е.А. Подколizziной, М.М. Юдкевич. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2009.
7. Милгром П. Экономика, организация и менеджмент : в 2 т. / П. Милгром, Дж. Робертс. – СПб. : Экон. шк. – 2004.
8. Одинцова М.И. Институциональная экономика: учеб. пособие / М.И. Одинцова. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008. – 397 с.
9. Олейник А.И. Институциональная экономика : учеб. пособие / А.И. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 416 с.

Учебное издание

Бисикало Елена Эдуардовна

Институциональные аспекты ведения бизнеса

Учебное пособие

Издается в авторской редакции

ИД № 06318 от 26.11.01.

Подписано в пользование 02.07.19.

Издательство Байкальского государственного университета.

664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11.

<http://bgu.ru>.