



Подготовлено при финансовом содействии Национального фонда подготовки кадров в рамках его Программы поддержки академических инициатив в области социально-экономических наук

# **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА**

**КУРС ЛЕКЦИЙ**

**Я.И. Кузьминов**

**М.М. Юдкевич**

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Лекция 1 .....	4
ИСТОКИ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА .....	4
Лекция 2 .....	15
ПРЕДПОСЫЛКИ НЕОКЛАССИЧЕСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И ИХ МОДИФИКАЦИЯ	
ИНСТИТУЦИОНАЛИСТАМИ.....	15
Лекция 3 .....	30
ТЕОРИЯ ИНСТИТУТОВ .....	30
Лекция 4 .....	48
ТИПОЛОГИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК .....	48
Лекция 5 .....	65
ТЕОРИЯ КОНТРАКТОВ (часть 1) .....	65
Лекция 6 .....	82
ТЕОРИЯ КОНТРАКТОВ (часть 2) .....	82
Лекция 7 .....	100
ПОСТКОНТРАКТНЫЙ ОППОРТУНИЗМ.....	100
Лекция 8 .....	118
ОСНОВЫ ТЕОРИИ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ.....	118
Лекция 9 .....	134
ПРИНЦИПЫ ЭФФЕКТИВНОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ .....	134
Лекция 10 .....	151
ФОРМИРОВАНИЕ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ .....	151
Лекция 11 .....	163
ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ НА СЛОЖНЫЕ ОБЪЕКТЫ. ЗАКРЫТЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ	
БИЗНЕСА.....	163
I. ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ НА СЛОЖНЫЕ ОБЪЕКТЫ .....	163
II. ЗАКРЫТЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА (proprietorship, partnership, closed corporation) .....	172
Лекция 12 .....	180
ОТКРЫТЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА. ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА (часть первая).....	180
I. ОТКРЫТЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА (open corporation, mutual, non-profit organization, political	
firm).....	180
II. ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА (часть первая).....	190
Лекция 13 .....	197
ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА (часть вторая) .....	197
Лекция 14 .....	208
ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА (часть третья).....	208
Лекция 15 .....	221
ИНСТИТУТЫ ЭКОНОМИКИ СОВЕТСКОГО ТИПА .....	221

## ИСТОКИ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА

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

Притом, что институциональный анализ зародился достаточно давно, только лет 30 назад началось его вхождение в mainstream (в основное течение) экономической мысли. До этого институционализм существовал как течение, оппозиционное классической экономической теории, как течение, сосредоточивающееся скорее на критике этой теории и на формулировках того, что бы имело смысл сделать, нежели на позитивном исследовании. 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). А классическими фигурами институционализма в США были Торстейн Веблен (Thorstein Veblen), автор знаменитой «Теории праздного класса» («Theory of Leisure Class»), и Джон Р. Коммонс (John R. Commons). Труды последнего мы обязательно будем изучать, потому что он, классический представитель раннего институционализма, заложил некоторые основы и институционализма современного. Чтобы разобраться в перспективах институционального подхода, понять его возможности, нужно начать с почвы, т.е. рассмотреть историческую логику его возникновения.

Классическая экономическая теория вылупилась из теории экономической политики лишь в конце XVIII в., что связано с фигурой Адама Смита (Adam Smith). Тогда сформировалась смитовско-рикардианская теория, базировавшаяся на нескольких принципах натуральной философии.

*Первый принцип классического экономического анализа - принцип естественности, естественного поведения.* Естественное поведение в XVIII в. противопоставлялось поведению условному, стесненному различными феодальными регламентами. Фактически это была идея свободы. Естественное поведение представляло поведение индивида самого по себе. Позднее Эйген фон Бем-Баверк (Eugen von Böhm-Bawerk), работавший в рамках этой же традиции, предложил начинать экономическую традицию с Робинзона, который оказался на необитаемом острове в полном одиночестве, совершенно голый и не скованный никакими условностями. Это и было естественное поведение, не ограниченное ничем.

Одной из предпосылок естественного поведения является принцип рациональности, который предполагает, что человек способен выбрать цели и последовательно добиваться их выполнения. Разумеется, есть иррационально ведущие себя индивиды, есть просто дураки, но принцип естественного

поведения предполагал, что люди в массе своей ведут себя рационально (этим они отличаются от животных) и могут абстрагироваться от любых иррациональных действий.

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. Это не значит, как многие критики этого подхода говорили, что человек готов будет продать свою бабушку, если ему это окажется выгодно. Как правило, человеку выгодно все-таки бабушку иметь - он от нее получает массу душевного тепла, заботу и пр., и пр. Сам по себе принцип эгоизма ничего плохого не представляет, утрировать его не надо. Это просто-напросто характеристика поведения человека, исходящего из собственных, а не навязанных ему извне интересов.

Натуральное поведение лежит в основе всей классической политической экономии. Так его понимали Адам Смит (Adam Smith), Давид Рикардо (David Ricardo), Джон Стюарт Милль (John Stuart Mill) да и, в конечном счете, авторы, положившее начало маржиналистской революции. Среди последних стоит упомянуть австрийцев Карла Мангера (Karl Menger) и его последователей; представителей Лозаннской школы, самым ярким из которых был Леон Вальрас (Leon Walras); англичанина Вильяма Стэнли Джевонса (William Stanley Jevons) и многих других. Все они восприняли теорию естественного поведения человека естественного, которую часто еще называют homo-economics.

*Второй принцип классического экономического анализа - правило невидимой руки рынка,* впервые сформулированное Адамом Смитом. Оно предполагало, что при отсутствии внешнего вторжения в экономические отношения, будучи предоставленными сами себе, люди автоматически достигают в своих отношениях обмена некоего состояния, которое максимизирует общественное богатство. Иными словами, свободно действующие, неограниченные, естественные индивиды автоматически достигают путем отношений обмена состояния, в котором максимизируется общественная польза. Да, слабый получает меньше, сильный - больше, но в конце концов этот сильный сделает больше для приращения общественного богатства, чем слабый - вот логика правила невидимой руки рынка.

В оппозиции к классической экономической теории до 70-ых гг. XIX в. находились социализм, рикардianский социализм и марксизм. Фактически тогдашняя экономическая теория была сосредоточена вокруг распределения, и марксизм оспаривал принцип распределения, а также, что очень важно, методологический индивидуализм. *Очевидным вкладом марксизма в экономическую теорию является теория форм собственности, принцип экономического принуждения и историзм (теория способов производства).*

*Теория форм собственности.* Эта теория предполагала, что распределение средств производства и экономической силы не регулируется естественными механизмами. Оно зависит от того, кто контролирует решающие в данный момент средства производства, т.е. наиболее редкие ресурсы, если говорить языком современной экономической теории. При рабовладельческом строе, когда людей было мало, таковым ресурсом были рабы; при феодализме - земля; при капитализме - условно говоря, станки, т.е. овеществленный капитал. А доживи марксизм в классическом виде до наших дней, это были бы информационные ресурсы и, возможно, природные ресурсы (такие теории тоже есть, ибо природные ресурсы становятся все более и более ограниченными).

Теория форм собственности противопоставлялась теории естественного порядка. Марксизм настаивал, что у нас есть как бы формы равновесия, которые зависят от распределения собственности между членами общества. В противовес этому классическая экономическая теория утверждала, что распределение собственности совершенно не важно; что если, скажем, будут сняты феодальные ограничения, то установится естественный порядок, возникнет режим свободной конкуренции, и в этом режиме будет достигнут максимум общественного благосостояния. «Нет, - возражали марксисты, - не будет достигнут. Поскольку средства производства монополизированы определенной группой, равновесие ведет к оптимизации интересов не всего общества, а только этой группы. Это теория господствующего класса».

*Принцип экономического принуждения.* Классическая политэкономия (Адам Смит, Давид Рикардо и Джон Стюарт Милль) рассматривает нормальную, или естественную экономику, как мир без принуждения, как мир чисто добровольных сделок. Согласно классической политэкономии, если человека кто-то принуждает идти работать, то это не экономика, а внешнее государственное вмешательство в нее. «А если человека долг принуждает работать, - говорит Карл Маркс, - это свободная игра рыночных сил»? Маркс (Karl Marx) впервые говорит о явлении экономического принуждения, как характерном для капитализма. До него политэкономия рассматривала «принуждение», только как чисто насильственное (принуждение путем грубой силы). Для Маркса эти виды принуждения практически одинаковы, потому что ведут к одному результату: слабая часть общества, не располагающая дефицитными ресурсами, идет работать в пользу той части общества, которая оными ресурсами располагает.

*Историзм.* Маркс говорит, что у нас нет определенного естественного экономического порядка, что каждая эпоха, каждый уровень производительных сил задает свой тип оптимизации экономических отношений, свой тип принуждения к труду большинства на пользу меньшинства и свой тип мобилизации экономических ресурсов. Поэтому, согласно Марксу, есть способы производства: первобытнообщинный, рабовладельческий, феодальный, капиталистический и, наконец, коммунистический.

Такова характеристика марксизма. Фактически Маркс был первым институционалистом, потому что то, о чем он говорил, есть теория институтов, теория тех обязательных форм поведения, в которых институционализируются экономические процессы. Но марксизм противопоставлял себя буржуазной экономической науке, он не был встроен в нее. И он не стал ей альтернативой в широком историческом аспекте. Почему так произошло?

Чтобы ответить на этот вопрос, сначала необходимо понять, зачем вообще экономическая наука требуется обществу. Зачем она самим экономистам, понятно - они таким образом зарабатывают деньги и удовлетворяют свои собственные интересы. А зачем она обществу? Суть экономической науки, ее общественная функция - прогностическая. От экономической науки общество ждет не объяснений, а прогноза. Ведь можно замечательно объяснить, почему тете Клаве на голову упал кирпич: потому что она проходила близко к стене; потому что старший кровельщик Петя его там оставил, ибо был пьян, или его дома обругала жена, и он о своем думал; и т.д. Можно выстроить детальную теорию после того, как этот кирпич ей на голову упадет. Но задача науки состоит в том, чтобы кирпич ей на голову не упал, чтобы это место тетя Клава обошла.

Итак, внешняя задача экономической науки в каждый момент времени - задача прогноза. От экономистов окружающие ждут прогноза. Внутренняя же аналитическая задача экономической науки - достижение цельности объяснения мира. Но это задача для экономистов, а не для окружающих.

Посмотрим, как развивалась экономическая наука.

Какой прогноз и кому требовался от *классической политэкономии* (от Адама Смита)? В XVIII-XIX вв. шла борьба между людьми, благосостояние которых основывалось на их собственной предпринимательской инициативе, собственном труде, и людьми, которые имели наследственные привилегии: титулы, поместья и пр. Это была борьба активной части общества против тех, кто просто паразитировал на привилегиях (подобно нашим олигархам, которые своим благосостоянием обязаны унаследованным привилегиям). И этой активной части общества - а именно она и оплачивала экономическую науку - был нужен прогноз, соответствующий ее социальным интересам. Классическая политэкономия прогнозировала, что свободный, естественный, неограниченный рынок даст большее экономическое благосостояние, нежели рынок, зарегулированный феодально.

Как с этим прогнозом соотносился *марксизм*? Какой прогноз и кому он давал? Марксизм был теорией угнетенного класса, класса, подавленного в данных условиях. Он интересовался лишь одним вопросом: когда все это кончится? Т.е. конечен ли строй, в котором наемные работники занимают подчиненное положение, или этот строй бесконечен? С помощью теории способов производства марксизм отвечает: «Этот строй конечен». В какой-то степени данный прогноз исторически оправдался, хотя и не так, как полагал Маркс.

Следующая стадия развития экономической науки - маржиналистская революция, которая происходит в 70-90-ые гг. XIX в. Чем *маржинализм* дополнил принципы исходной рикардианской экономической теории - принцип естественного поведения, т.е. рациональности и индивидуализма, и принцип невидимой руки рынка? Неоклассическая экономическая теория уточнила положения классиков политэкономии, создав модели совершенной конкуренции и экономического равновесия. Нельзя сказать, что в теориях Адама Смита, Давида Рикардо или Джона Стюарта Милля не было предпосылок совершенной конкуренции, т.е. конкуренции без каких-либо помех, и экономического равновесия. Однако подход классиков был чисто умозрительный, тогда как неоклассики сформулировали эти предпосылки более строго, что позволило использовать математический аппарат и перейти к расчетам. С целью дать конкретный прогноз (в отличие от абстрактного прогноза классиков) неоклассики пошли на создание более жестких формальных моделей, для чего уже не имплицитно, а совершенно гласно отсекали целый ряд экономических явлений, посчитав их внешними по отношению к экономической теории. К ним неоклассики отнесли такие динамические явления, как рост населения, технический прогресс. Кроме того, они не стали рассматривать явления, связанные с течением времени (смена поколений, амортизация фондов). Наконец, они не учитывали правовые установления, господствующие в экономике.

Ограничив таким образом область исследований чистым рынком, маржиналисты добились большей строгости модели и впервые достигли ее считаемости. Они довольствовались описанием взаимодействия нескольких непрерывных переменных и объяснением небольших маргинальных изменений этих переменных (отсюда само название «маржинализм»). Все прочие факторы в теории рынков маржиналисты не рассматривали. Это очень значительное ограничение в сравнении со Смитом

или Рикардо, которые все-таки писали об экономическом росте, о сравнении разных экономических систем, об экономической культуре и о многом другом. Но именно оно позволило экономической науке конца XIX - начала XX вв., которая резюмировалась в принципах Альфреда Маршалла (Alfred Marshall), стать считаемой и давать необходимый прогноз. А какой прогноз и кому требовался в это время?

Тогда рыночные силы более или менее победили везде. И конкретным людям, которые были готовы в той или иной форме - путем ли налогов, путем ли спонсорских взносов, путем ли прямого найма - заказать работу экономистам, уже не надо было доказывать окружающим с помощью экономической науки (они уже за это заплатили раньше), что капитализм лучше. Этим людям нужны были конкретные экономические расчеты для своих собственных компаний. Например, теория цены дает мне, фермеру, реальный инструментарий для расчета экономического поведения моей фермы в условиях рыночного хозяйства. Она позволяет определить, какой будет равновесная цена в будущем на хлопок при данных параметрах спроса на рынке хлопка, при данной силе конкуренции. Исходя из этого я могу решить, много или мало хлопка мне нужно покупать в данных условиях.

Конечно, такой расчет возможен лишь на конкретном рынке. Теория цены была ограничена. Она не принимала во внимание форс-мажорные обстоятельства, которые могли возникнуть вследствие смены идеологии (скажем, неожиданно захваченные некой религиозной идеей люди перестали покупать хлопок и начали носить одежду из льна) или вследствие технического прогресса (скажем, цена на производимый товар могла быть снижена из-за появления какого-то усовершенствования либо каких-то субституттов - например, резиновых изделий вместо просмоленных тканей). Однако это была первая теория, которая позволяла делать не некий качественный идеологизированный прогноз, а абсолютно конкретный прогноз для конкретного хозяйственного агента. И в этом величие маржинализма. В то же время он отсекал, причем отсекал эксплицитно, целый ряд факторов, которые оказывали огромное воздействие на экономическую жизнь. Естественно, эти факторы были заметны как членам академического сообщества, так и людям, стоящим вне науки, но испытывающим потребность в ней. И с момента маржиналистской революции началось движение, которое можно назвать институционализмом.

*Институционализм* не отстаивал интересы подавленного класса, как марксизм. Он развивался внутри самого западного академического сообщества. Первым институционалистом стал Торстейн Веблен. В своих работах он прежде всего начинает критиковать принцип рационализма - принцип, лежащий в основе классической экономической теории. Веблен показывает, что в экономике существуют массовые движения, которые не могут быть объяснены рационально. В частности, это т.н. «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»!



Веблен предлагает следующую модель. Он говорит, что в экономическом поведении господствует стадное чувство, т.н. 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.

Однако изучением механизмов стадного потребления занимается социология, а не экономика. Кстати, Карл Маркс унаследован наукой социологией. В социологии есть мощные пласты, прямо основывающиеся на Марксе, как, например, теория конфликта Георга Зиммеля (George G. Simmel), теория принуждения. Но социология не занимается изучением оптимального распределения ресурсов, в то время как при экономическом подходе необходимо каждый раз возвращаться к идее оптимального распределения ресурсов и именно с этих позиций оценивать каждую новую теорию, будь то марксизм, или возникшая следом «новая историческая школа», которая занималась эмпирическим изучением фактов, или появившийся затем Веблен. Все они критиковали классическую экономическую теорию, и тем не менее их критика не воспринималась экономическим сообществом, которое было способно воспринять критику конкретных постулатов, но по-прежнему считало самой важной своей задачей прогнозирование развития в будущем, а прогноз этот должен был состоять в оптимальном распределении ресурсов. Именно так экономическое сообщество представляло себе главный социальный заказ. В результате, критика классической политэкономии марксистами, а потом и ранними институционалистами усваивалась, в основном, социальными науками - социологией и социальной историей, - а не экономической наукой.

По-другому стала развиваться *экономическая наука с 30-40-ых гг. XX в.*, и в этом прежде всего заслуга двух исследователей - Джона Р. Коммонса (John R. Commons) и Рональда Коуза (Ronald Coase). Работы Коммонса были написаны в 20-30-ых гг., он тогда был очень известен, потом его прочно забыли. Работы Коуза появились во второй половине 30-ых гг., он абсолютно никому не был известен, а много позже (в 1991 г.) по совокупности работ получил Нобелевскую премию. Критика неоклассической теории, с которой выступили оба исследователя, существенно дополняла саму эту теорию и уже могла быть воспринята экономическим сообществом. Коммонс и Коуз зафиксировали некоторую неполноту предпосылок неоклассической экономической теории, которая оказывала определяющее воздействие на сам прогноз, так модифицируя его, что он становился неоперациональным. С целью компенсировать эту неполноту они предложили учитывать при анализе факторы неполноты информации, ожиданий и влияния коллективных действий и институтов.

*Фактор неполноты информации.* Как известно, гипотеза совершенного рынка состоит в том, что каждый человек обладает полной информацией обо всех игроках, действующих на данном рынке. Совершенно очевидно, что на сколько-нибудь сложном рынке - а любой представимый реальный рынок уже сложный - эта гипотеза не работает. Мы должны заместить ее гипотезой неполноты (несовершенства) информации. Одни знают больше других, и они выигрывают; другие - меньше, и они

проигрывают, их обманывают. Не работает и модель экономического равновесия, построенная на гипотезе полноты информации. Ведь для прогноза нам нужно не статическое, а динамическое экономическое равновесие. Нам нужно показать, какое равновесие будет через неделю, через месяц, через пять лет. И такого рода равновесие явно предполагает, что люди начинают оценивать не сегодняшнее, а ожидаемое состояние дел.

*Фактор ожидания.* Заметим, что наряду с Коммонсом и Коузом в 30-ые гг. ожиданиями занимался Джон Мейнард Кейнс (John Maynard Keynes). Основной вклад этих ученых состоит в том, что они начали формировать теоретические основы экономики ожиданий. Очевидно, что люди совершают экономически целесообразные действия, исходя, во-первых, из неполной информации и, во-вторых, из неких ожиданий действий других в отношении себя. Что такое «ожидания»?

Классический пример влияния ожиданий, с которым мы сейчас регулярно сталкиваемся, - фьючерсы: людей интересует, каков будет курс рубля в отношении доллара к определенному моменту времени, и на разнице курса они активно играют. Это чистые ожидания, не связанные ни с каким перемещением материальных объектов. С ожиданиями связано вообще любое экономическое действие. Обратимся к ситуации конца августа - сентября с.г. на нашем валютном рынке. Почему доллар стал стоить 15 и даже 20 рублей и до сих пор<sup>1</sup> держится где-то на 15, хотя по товарной массе, по золотовалютным резервам (как ни считай!) он должен стоить от 9 до 12 рублей? Почему люди его покупают за такую цену? Они действуют иррационально? Нет, они действуют, исходя из определенных ожиданий. Механизм этих ожиданий базируется на том, что люди не располагают всей полнотой информации, что ведет к панике. Это вполне экономическое действие.

Мы выбираем определенную линию инвестирования, платим или не платим налоги, заводим или не заводим ребенка. И все наши решения мы принимаем, исходя из наших ожиданий того, каким образом поведут себя игроки на рынке, будет инфляция или нет, удержим мы за собой рабочие места или нет. Т.е. экономика сформирована, главным образом, ожиданиями, а не фиксацией текущего состояния дел. И никто не совершает какого-то экономически осознанного действия, основываясь лишь на экстраполяции.

*Фактор влияния коллективных действий и институтов.* По мнению институционалистов, при рассмотрении сколько-нибудь реальной экономики надо заменить принцип индивидуальных (атомизированных) действий принципом коллективных действий. «Коллективные действия, - говорил Коммонс - представляют собой просто рамку для индивидуальных действий». Институциональная структура общества - те рамки, в которых нам дозволяется или не дозволяется что-то делать. Это могут быть рамки, заданные законами и нашими ожиданиями о том, как жестко эти законы будут соблюдаться. Это могут быть рамки, определяющиеся обычаями и нашими ожиданиями относительно того, будут ли окружающие нас люди игнорировать то, что мы не соблюдаем эти обычаи, или они отреагируют жестко и перестанут с нами иметь дело. Наконец, это могут быть рамки, задаваемые технологиями (наиболее жесткие из всех ограничений). Все это - некие рамочные действия. Это, если хотите, забор, который может быть любой высоты, а в огороженном им пространстве происходит свободное движение экономических воль.

---

<sup>1</sup> Лекция была прочитана в октябре 1998 г.

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

Вернемся к идеям Джона Коммонса. Коммонс вводит *понятие трансакции*. Что это такое? Предположим, есть два физических лица Ваня и Петя. У Вани есть стул, и он хочет его продать. А у Пети есть деньги, и он хочет этот стул купить. Классическая экономическая теория рассматривает в одном акте отношение Вани к стулу и к деньгам (предпочитая деньги, Ваня согласен менять на них стул). Потом классическая экономическая теория рассматривает отношение Пети к деньгам и к стулу (Петя согласен имеющиеся у него деньги за стул отдать). Коммонс же утверждает, что при этом меняются не физические предметы «стул» и «деньги» и что равновесие достигается не между названными физическими лицами, а между определенными формами собственности этих лиц (Вани и Пети) на стул и на деньги. Поэтому он полагает необходимым рассматривать отношения не между Ваней и стулом и Петей и деньгами, а между Ваней и Петей.

Насколько прав Коммонс? Тот же Бем-Баверк, представитель неоклассической школы, рассматривал Ваню и Петю в условиях полной изолированности. В какой ситуации прав Коммонс, а в какой - Бем-Баверк? Отношения чисто потребительского выбора и потом одномоментного обмена (т.е. абстракция, которую предлагает неоклассическая теория) работают в ситуации огромного атомизированного рынка, где все продавцы анонимны, однородны по отношению друг к другу, где продавцы и покупатели не заинтересованы друг в друге, и никаких проблем в заключении сделки и в ее последствиях нет.

Так, придя на базар за неким продуктом, вы ищете его и покупаете, но при этом не смотрите на продавцов. Вы смотрите лишь на товар, а продавцы вас не интересуют, вы не будете вступать с ними в какие-либо отношения. Обратимся к другой не менее жизненной ситуации в экономике, когда физические лица меняются не деньгами и стульями, а, скажем, производственной линией и акциями (когда один получает производственную линию в обмен на определенное количество акций). Такие сделки часто имеют место. Очевидно, что продавца, поставляющего производственную линию, будут интересовать не сами бумажки-акции. Ему необходимо знать все о фирме, эмитировавшей эти акции. Поэтому ему придется сначала собрать о ней информацию, а уже затем решать, сможет ли он эффективно контролировать данную фирму, если поставит оборудование в обмен на эмиссию акций. Т.е. продавец производственной линии будет рассматривать свои взаимоотношения не с акциями, а с контрагентом. То же самое касается любых долгосрочных поставок. Более простой пример: вы покупаете автомобиль. Он стоит немалых денег, и вы, естественно, будете при покупке рассматривать не только автомобиль, но и саму фирму-продавца. Вы поинтересуетесь: а как обстоят дела с сервисом? а если он неправильно растаможен? У вас появится много «а если».

Эти «а если» и входят в круг рассмотрения институциональной экономики, в круг рассмотрения теории трансакций. Коммонс прав применительно ко всем случаям усложненного рынка - либо рынка монополизированного, либо рынка товаров, которые открывают свою стоимость не сразу, а

постепенно, которыми ты долго пользуешься и которые составляют большую часть твоего дохода. Конечно, человеку все равно, где купить коробок спичек. Эта покупка элементарна, и даже если она неудачна (спички не горят), коробок можно без сожаления выбросить и купить еще один в любом другом месте. Однако в подавляющем большинстве случаев предполагается все-таки некий механизм «человек-человеку» или «фирма-фирме». Согласно Коммонсу, мы должны рассмотреть, каким образом устроено это взаимоотношение, т.е. как оно регулируется. Мы должны проанализировать права собственности и механизм их передачи. Именно механизмы смены прав собственности, обеспечения гарантий прав собственности и составляют, по Коммонсу, основное содержание экономического анализа в гораздо большей степени, нежели простой обмен как таковой.

Что сделал Рональд Коуз в то же самое время? Он задался интересным вопросом, которым до него никто не задавался: что такое «фирма» и чем она отличается от «рынка»? Начиная с Адама Смита, все экономисты говорили про фирму, но никто не дал ее описания. Это действительно уникальный случай, когда экономическая наука, в течение века - до Коуза - пользуясь понятием «фирма», определить его как экономическое явление не пыталась.

До Коуза господствовало два подхода к «фирме». Первый: фирма - это черный ящик, т.е. нечто, что существует, задает определенные спрос и предложение, но ее структура не относится к предмету экономической науки. Второй: фирма имеет технологическую природу, базируется на определенном связанном производственном процессе. Начиная с мануфактуры, которую описывал А.Смит (производство булавок), и до фабрики, описанной К.Марксом, экономисты рассматривали некий производственный процесс и в рамках этого процесса фирмы, осуществляющие его. Понятно, что лучше всего, когда один производственный процесс принадлежит одному собственнику. Однако когда производственный процесс превышает дееспособность одного человека, ему приходится нанимать других людей.

Коуз подошел к этой проблеме совсем по-другому. Он предположил, что фирма возникает тогда, когда человеку неудобно приобретать что-то на открытом рынке. Обычно в рамках единой фирмы осуществляется не один, как следовало бы из предшествующей теории, а несколько технологических процессов. Но выделяя в некий обособленный участок какой-то производственный процесс, мы повышаем его эффективность. Тогда почему бы не разделить производственные процессы, находящиеся в одной собственности? Многие менеджеры, кстати, и создают такие независимые профит-центры, как, например, Альфред П. Слоан (Alfred P. Sloan), чье имя присвоено бизнес-клубу в Гарварде – «Sloan's Business Club», управляющий огромной «Дженерал Моторс», который разделил ее, в противоположность Форду, на целый ряд компаний, поставив их в рыночные отношения между собой, и они начали покупать и продавать друг другу свою продукцию, хотя в конечном счете принадлежали одному человеку.

Коуз задается этим вопросом, и ответ его сводится к следующему: «Нет никакого непрерывного технологического процесса, который обуславливал бы существование огромного большинства (от двух третей до трех четвертей) имеющихся фирм, соединение в них совершенно разнородных производств. И все же они существуют. На основе теории совершенной информации объяснить это нельзя. Следовательно, в самом рыночном механизме заложены некие дополнительные издержки, которые делают выгодным обособление тех или иных производств, выделение их в отдельные

фирмы». Это значит, что рынок несовершенен, что трансакция, механизм которой описал за 2-3 года до Коуза Коммонс, сама по себе не бесплатна, она ведет к некоторым издержкам. Какого типа трансакционные издержки на рынке могут возникнуть?

Во-первых, это *трансакционные издержки, возникающие до заключения сделки*. Поскольку покупатель (человек или фирма) не располагает полной информацией о нужном ему товаре, он вынужден ее собрать, т.е. оценить рынок.

Человек, желающий купить какой-то элементарный продукт, обычно обходит несколько ближайших магазинов, сравнивает продукт в них по качеству и по цене и покупает его там, где эти параметры, на его взгляд, сочетаются оптимально. При этом ему кажется, что он ничего не потратил. Однако он потратил время, за которое мог бы заработать деньги. Крупная фирма, намеренная совершить некую инвестицию (скажем, купить оборудование), тоже совершает затраты на предварительную оценку рынка. Она собирает максимально точную информацию о том, что на рынке предлагается, за какую цену, каковы отзывы потребителей о предложенном товаре. Такой оценкой в крупных фирмах, как правило, занимаются определенные отделы, либо фирма обращается в специализированное агентство. Есть, наконец, некий промежуточный тип затрат на приобретение экономической информации. В любой финансовой газете можно встретить длинные ряды цифр. Это текущая рыночная стоимость и показатели динамики стоимости акций тех или иных фирм. Если у вас есть какие-то свободные деньги, и вы заинтересованы в данной экономической информации, вы можете получить ее по цене газеты (т.е. довольно дешево). Разумеется, если вы профессионал, вам придется тратить больше средств на приобретение экономической информации.

Во-вторых, это *трансакционные издержки, возникающие в связи с недоопределенностью собственности, несовершенством отношений собственности*. Эти издержки возникают обычно уже после заключения контракта и в момент его заключения. В основе несовершенства отношений собственности фактически лежит неполнота информации. Человек, преследующий свои интересы, обладая большей информацией о себе, чем его наниматель, может легко обмануть последнего. Бывают ситуации, когда неполнота информации приводит к неполноте в договоре, формулирующем наши права собственности, и, соответственно, к высоким трансакционным издержкам. Обратимся к примерам.

Скажем, вы купили дом в деревне и решили поправить благосостояние, посадив на огороде картофель для собственного потребления. Однако найдутся желающие выкопать ваш урожай для себя. Ваши трансакционные издержки по гарантированию своих вложений выразятся в покупке дробовика, в отказе от производительного применения своей рабочей силы и в сидении ночами в засаде, потому что иначе вы потеряете 3/4 своего урожая. В конце концов, вы откажетесь на следующий год сажать картофель. Эта вполне реальная ситуация прямо связана с недоопределенностью прав собственности. Формально они есть (у вас есть договор, вам принадлежит земля). Никто не посягает на ваше право собственности формально, а реально вы, как и государство, ничего не можете сделать с людьми, которые его нарушают.

Другой пример. Вы наняли работника для охраны Высшей школы экономики, а он сидит и читает книгу, не обращая внимания на входящих в здание. Когда же вы его обвиняете в нарушении договора и неисполнении должным образом своих обязанностей, он предъявляет вам свой контракт, где написано: «Такой-то обязан с 8.00 до 24.00 сидеть на стуле у входа в ВШЭ». Вы скажете, что контракт

составил идиот. Действительно, так бывает часто. Но дело еще в том, что доопределить поведение человека в трудовом контракте вообще невозможно. Любые трудовые контракты недоопределены, некоторая часть деятельности в них остается недорегулированной.

Классический пример – пожар на предприятии. Большинство работников бросается его тушить, эвакуировать имущество, а некоторые отказываются это делать, говоря, что у них в контракте не записано, что они должны тушить пожар. И формально они правы.

## ПРЕДПОСЫЛКИ НЕОКЛАССИЧЕСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И ИХ МОДИФИКАЦИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛИСТАМИ

Вернемся к тому, о чем говорилось в Лекции 1, и рассмотрим подробнее теоретические предпосылки, которые лежат в основе *mainstream* - *основного течения экономической мысли*. Но сначала о том, что такое «mainstream» сам по себе. Когда в экономической науке выделяется основное течение? Были ли представителями mainstream Адам Смит, или Давид Рикардо, или Леон Вальрас? Нет, ибо основного течения в их время не существовало. Mainstream – не просто характеристика того или иного научного течения. *Mainstream - категория истории и теории науки, характеризующая определенный этап ее развития. Именно на данном этапе научное сообщество обретает ряд свойств.*

*Во-первых, в научном сообществе складывается единая система метаязыка.* Есть язык национальный (русский, английский и пр.), на котором разговаривают люди той или иной нации. Он представляет собой систему сигналов (например, все знают, что слово «стол» означает нечто на четырех ножках). А есть еще метаязык (или над-язык) - некоторая система категориального языка, понятная только ученым определенной специальности. Она надстраивается над национальным языком и включает в себя новые слова или новые значения слов. Так, человек обыденный и экономист понимают слово «товар» по-разному. Для бабушки и для экономиста различно понятие «рынок». Для бабушки «рынок» - это ни в коем случае не магазин, для нее магазин - это одно, а рынок - совершенно другое. Для экономиста «рынок» - это система взаимоотношений обособленных индивидов, где принуждение минимально и где они реализуют свою свободную волю в обмене. Слово «рынок» в представлении экономиста - это слово метаязыка. Метаязык складывается в рамках одной теории. Скажем, все экономисты более или менее соглашались считать какие-то категориальные параметры экономической теории общепринятыми. Без подобного соглашения они просто не смогли бы общаться друг с другом.

*Во-вторых, в научном сообществе возникает профессиональное разделение труда.* В любой науке есть некое твердое научное ядро - набор предпосылок, принимаемых всеми учеными как данность, - и отдельные сектора, в которых работает каждый из них. Ученый использует эти предпосылки готовыми, он не доказывает их заново. В противном случае всем ученым пришлось бы заниматься одним философским вопросом «Что первично: материя или сознание?», так как, в конечном счете, в этот вопрос все и упирается. А чтобы развивать научное знание дальше, требуется какие-то вещи принять как данность и прекратить споры по их поводу. Это и есть понятие «профессиональное разделение труда». Ясно, что оно требует не критического отношения к основным предпосылкам. Но об этом мы поговорим позже, когда будем рассматривать, как эти предпосылки оспаривались следующими поколениями экономистов и в т.ч. институционалистами.

*В-третьих, в научном сообществе появляется система профессионального образования.* Ее цель - сформировать у учащихся представление о том наборе предпосылок, который принимается всеми

учеными в этой области как данность, т.е. о том самом твердом научном ядре. Оно воспроизводится в учебниках, причем воспроизводится в имплицитном, некритически воспринимаемом виде. В процессе обучения учащийся единожды что-то доказывает себе и больше уже к этому не возвращается (например, он не возвращается больше к идее общего равновесия). Заметим, что пока нет профессиональной школы, нет и mainstream.

*Mainstream экономистов - т.н. «неоклассическая модель» - сформировался в эпоху маржиналистов. В его основе лежит ряд имплицитных (не называемых) и эксплицитных (называемых) предпосылок. Стандартная неоклассическая модель общего равновесия была выдвинута Леоном Вальрасом в конце прошлого века. Суть ее в следующем.*

Есть человек, или «экономический человек», по А.Смиту (см. Лекцию 1), - «продавец бабушки». Он исходит из своих интересов. Для Вальраса все товары на рынке идентичны, т.е. не различаются качественно. Это упрощение позволяет ему построить данную модель. Рынок у Вальраса сконцентрирован в одной точке пространства, поэтому не возникает проблемы, что одни товары находятся в Найроби, а другие в Красноярске. Указанная проблема отнесена к усложняющим, но принципиально не меняющим модель. Обмен происходит мгновенно. Все люди четко осознают свои предпочтения и одновременно меняются своими товарами и деньгами. Индивиды располагают полной информацией о товарах, предлагаемых друг другу, и об условиях обмена. Наличие полной информации дает им уверенность, что их не обманут, а если обманут, то они найдут защиту в суде. Таким образом, по словам Дугласа Норта (Douglas North), осуществление обмена не требует других усилий, кроме расходования соответствующего количества денег. Цены являются основным инструментом оптимального распределения ресурсов, существуют только ценовые индикаторы. Каковы поведенческие предпосылки этой модели? Часть их Вальрас называет, а часть просто подразумевает. Рассмотрим их подробно.

*Поведенческие предпосылки неоклассической модели общего равновесия.*

**А) РАЦИОНАЛЬНОСТЬ.** Экономическое поведение людей рационально. Иными словами, люди всегда четко осознают свои цели, однозначно их ранжируют и последовательно стремятся к их удовлетворению.

**Б) ИНДИВИДУАЛИЗМ.** Индивид всегда преследует свою собственную, а не чью-то иную выгоду, свои собственные, а не навязанные ему извне цели. В теории игр эта модель называется моделью «простого рационального некооперативного поведения». Изначально люди некооперативны, они не стараются заботиться друг о друге или об общественном благе, им это не присуще. Необходимость заботы друг о друге им надо доказать, и тогда они будут делать это сознательно.

**В) ОПТИМИЗАЦИЯ.** Это достаточно условное понятие означает, что, сталкиваясь с ограниченностью ресурсов, индивид способен правильно их отбирать и ранжировать с целью максимального удовлетворения своих потребностей (иными словами, он способен правильно решить, какие ресурсы употребить в первую очередь). Оптимальное поведение подразумевает, что в каждый данный момент индивид не ошибается, он делает правильный выбор, согласно своей шкале предпочтений.



Вспомним Э.Бем-Баверка. Его Робинзон имеет пять мешков пшеницы. Первый мешок он использует, чтобы утолить голод; второй - чтобы набраться сил; третий - чтобы посеять пшеницу на будущий год; четвертый - чтобы гнать самогон, который помогает ему расслабиться после тяжелой работы; и, наконец, пятый - чтобы кормить попугая, услаждающего его, когда он напьется. Принцип оптимизации состоит в том, что человек, имеющий только пять мешков пшеницы, будет употреблять их в правильной последовательности, и если, не дай Бог, у него в какой-то момент окажется не пять, а четыре мешка пшеницы, он убьет попугая, но не перестанет гнать самогон.

*Г) УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПОЧТЕНИЙ.* Считается, что у каждого индивида есть устойчивые критерии, что он не меняет их каждый раз при выходе на рынок. Это важнейшая предпосылка микроэкономического анализа. Для чего она нужна в экономической теории? Не все ли равно, устойчивы предпочтения людей или нет? При неустойчивости предпочтений равновесие тоже возможно, однако экономисты не хотят выглядеть людьми, исходящими из нереалистичных предпосылок. Они берут эти предпосылки из жизни. При постоянной хаотичной смене предпосылок люди не могут предвидеть реакцию друг друга. На самом деле устойчивость предпочтений означает, что большинство сделок на рынке - сделки повторяющиеся. Имплицитно предполагается, хотя об этом нигде и не сказано, что большинство сделок человек совершает на рынке регулярно. Он регулярно покупает а) хлеб, б) кефир, в) водку и т.д. и правильно ранжирует свои сделки. Предполагается, что основная доля сделок именно такова, и именно эти сделки описываются как основные в микроэкономической теории.

Достижимое в модели Вальраса равновесие обладает *свойством Парето-оптимальности*. Понятие «Парето-оптимальность» значит, что каждый раз, когда ты хочешь выбраться из достигнутого уже равновесия, ты, как бы, бьешь окно. Иными словами, любое изменение при достигнутом равновесии (при свершившемся рыночном обмене) ведет к тому, что кто-то выиграет, а кто-то проиграет, тогда как до достижения Парето-оптимальности движение к равновесию на рынке возможно и ведет к повышению общего благосостояния за счет повышения благосостояния каждого. Предпосылка Парето-оптимальности гарантирует добровольность рыночного обмена. Парето-оптимальное равновесие достигается независимо от изначального распределения ресурсов, само по себе, без принуждения, как равнодействующая человеческих волеизъявлений, в результате отношений свободного обмена между индивидами или фирмами. Механизм его достижения - конкурентное поведение.

*Д) КОНКУРЕНТНОЕ ПОВЕДЕНИЕ* (поведенческая предпосылка). В условиях ограниченности ресурсов начинается борьба за них. Борьба за ресурсы у людей-индивидуалистов - это конкуренция. Предполагается, что формы конкуренции мирные, что люди не наступают друг другу на ноги. Однако такая цивилизованная конкуренция, конкуренция не всесильная, не подавляющая слабого физически, имплицитно подразумевает наличие некой силы (назовем ее «государством за сценой»), которая контролирует рынок, не дает на нем сильному обижать слабого и поддерживает равный доступ для всех к этому рынку. Но тогда это будет уже не рынок, а нечто иное. Тогда основная предпосылка исчезает, и

мы приходим к ситуации «Бога из машины», т.е. к «государству за сценой». Самое интересное, что неоклассики государство практически игнорируют. Они описывают его лишь как данность (оно есть, собирает налоги, приносит пользу, с ним связаны общественные блага, и пр.), но не исследуют вопрос, откуда оно возникает. А фирма рассматривается ими как большой-большой индивид. Т.е. они считают, что фирма и индивид достаточно идентично ведут себя на рынке. Соответственно, поведение индивидов определяется кривыми безразличия, а фирм - изопрофитами.

*Е) ДВА ИЗМЕРЕНИЯ ТОВАРА* (исключительно важная предпосылка). Товар, по мнению неоклассиков, имеет только два измерения - цену и количество. Например, есть стол. У него есть своя цена, и есть количество этих столов. Однако неоклассики не учитывают, что у одного стола бывают ящики, у другого - нет, что один стол бывает из красного дерева, другой - из пластика. Это, казалось бы, совершенно естественное упрощение - одно из двух упрощений, за которые больше всего критикуют неоклассическую теорию. Но именно оно позволило неоклассикам утверждать, что рынок подает совершенные ценовые сигналы. Т.е. в каждый данный момент времени на рынке устанавливается равновесная цена на тот или иной товар, и она служит сигналом, надо ли его покупать, или надо подождать, когда на рынок придут другие производители данного товара. Вся информация о том, сколько участников на рынке, за какую цену они продают свои товары, и пр., существует, она наглядна и доступна всем участникам рынка. Это и есть совершенный рынок - рынок, на котором каждый его участник находится в равных условиях и обеспечен всей информацией, которой располагают и другие участники. Ясно, что на совершенном рынке действуют предпосылки «государство за сценой» и «устойчивость предпочтений» (повторяемость сделок). Тем не менее абсолютно совершенного рынка не бывает.

Максимально совершенным (с максимальной информацией, максимально прозрачным) является финансовый рынок. Здесь в наибольшей степени работает гипотеза неоклассиков о двух измерениях товара. Дело в том, что финансовый рынок торгует денежными ресурсами, у которых, наверное, не 2, а 2,5, но все же не 3 измерения. У денег нет качества (третьего измерения товара) в том виде, в каком оно есть у других товаров, скажем, у мела или яблока. Однако существует дополнительное условие предоставления денег: какие деньги предлагаются - с плохой репутацией или с хорошей? Это четвертое измерение для нормальных товаров.

Есть еще один параметр совершенного рынка: совершенный рынок - рынок организованный. И чем совершеннее рынок, тем он организованнее. Самый организованный рынок, с точки зрения информации, - биржа (на любой бирже есть табло, где учитываются все сделки).

*Ж) ГИПОТЕЗА ПОЛНОЙ ИНФОРМАЦИИ* (предпосылка, резюмирующая все вышесказанное). Она означает, что индивид все время сталкивается с привычными повторяющимися ситуациями выбора, по отношению к которым его предпочтения хорошо разработаны. В условиях полной информации рыночное взаимодействие (согласие на сделку или отказ от нее) происходит автоматически. В простейшем виде возможны лишь два исхода: или сделки нет, или сделка есть (0 или 1, двоичная система). При этом отсутствуют затраты времени и ресурсов на сбор информации, на заключение сделки.

*Таковы наиболее значимые предпосылки неоклассической микроэкономической теории, которая вот уже почти 100 лет является основным течением в экономической науке. Насколько все эти предпосылки работоспособны? Очевидно, что каждую из них можно опровергнуть, но опровергать их надо с умом. Вообще предпосылка принимается, как сознательное абстрагирование от малозначащих факторов. Давайте посмотрим, какие из этих факторов значимы, а какие - нет.*

### *КРИТИКА ИДЕИ РАВНОВЕСИЯ*

Значима ли сама по себе идея равновесия? Что мы потеряем, если откажемся от нее? Мы потеряем возможность моделировать существование рыночного взаимодействия, т.е. потеряем все. Надо сказать, на рынке существуют неравновесные состояния. Равновесие может не достигаться, и при определенных условиях оно и не достигается. Тем не менее, нам необходимо представление о некой направленности, некой оптимальности экономической жизни.

### *КРИТИКА РАЦИОНАЛЬНОСТИ*

Чем мы поступимся, если откажемся от рациональности? Понятно, что совершенно иррациональное поведение, в отличие от рационального, не моделируемо. Рациональность означает просто некоторое присутствие логики в наших действиях. Идея отказа от рациональности имеет длинную историю в экономической науке. Но мы здесь не будем касаться дискуссий на этот счет, которые велись в конце XIX - начале XX вв., и перейдем сразу к концепции, заложившей основу как современного институционального подхода, так и целого ряда модификаций других социальных наук. Речь идет о концепции ограниченной рациональности (bounded rationality), предложенной выдающимся социальным психологом Гербертом Саймоном (Herbert Simon), чьи работы появились в 50-ые гг. нашего века. Концепция заслуживает того, чтобы на ней подробнее остановиться, ибо она позволила значительно модифицировать - и реалистично модифицировать, что очень важно! - поведенческие предпосылки неоклассической теории. Насколько эта концепция реализуется в экономической теории?

Саймон говорил, что человек не является ЭВМ, что его счетные способности ограничены биологически. Да, в Индии живут девушки, которые в свои 14-15 лет складывают, множат, извлекают квадратный корень из шестизначных цифр. Но обычный человек этого делать не может. Оперируя на рынке, он в какой-то момент прекращает вычисления, ибо не может подсчитать все - его способности ограничены. Поэтому предпосылка, что все вычисления, которые делает человек, точны и мгновенны, является ложной, и брать ее в качестве предпосылки экономической теории в том виде, в каком это делалось, нельзя. Нет человека, который бы все время точно вычислял свою выгоду. Человек может ошибаться и, более того, ошибается постоянно. А как тогда доказывать его рациональное поведение? Дело в том, что человек, не способный правильно посчитать все, тем не менее, может правильно посчитать что-то, он стремится вести себя рационально. Это и есть основная идея ограниченной рациональности: не то что человек ведет себя рационально, но он стремится к этому.

Итак, человек способен вести себя рационально, т.е. считать деньги, до определенного ментального предела. Однако он прекращает свои расчеты прежде, чем его достигнет. Чем же определяется этот более ранний уровень, на котором останавливается человек? Скажем, если вы пошли покупать спички, вы их купите в первом же ларьке. А человек, который ищет, где бы ему купить спички

подешевле, либо закупает их на год, либо он сумасшедший, потому что только сумасшедший потратит бездну времени на такую покупку.

Понятие «bounded rationality» - очень важное понятие, ибо через него вводится представление о том, что получение информации связано с издержками. Речь идет о трансакционных информационных издержках, обусловленных необходимостью вычисления, обработки информации (их анализом занимается институциональная экономика). В концепции Саймона это временные издержки, но время тоже имеет ценность.

В жизни люди стремятся вести себя рационально, для чего выбирают некую стратегию поведения. Существует три характеристики такой стратегии.

*Во-первых*, люди закладываются на непредвиденные обстоятельства и, тратя ресурс, оставляют себе резерв. С точки зрения совершенного рынка, такое поведение человека нерационально - часть денег у него лежит мертвым грузом, в то время как он мог бы, скажем, купить на них «Мерседес». Однако человек сознательно отказывается от удовлетворения части своих потребностей, чтобы создать резерв. Следует заметить, что идея формирования резерва уже не укладывается в классическую теорию равновесия. Она делает ее в значительной степени умозрительной, не работающей в конкретных обстоятельствах.

*Во-вторых*, люди предпочитают не тратить силы, каждый раз заново определяя, как им надо себя вести, а используют какие-то модели поведения, которые применительно к данной операции удались им или их знакомым прежде. Т.е. люди пытаются выявить некие стереотипы поведения и следовать им.

Например, некто все время покупает макароны в определенном магазине, потому что однажды ему там продали хорошие макароны. Если бы он каждый раз обходил все магазины в округе, он, вероятно, нашел бы макароны такого же качества от того же производителя дешевле. Но время, потраченное на поиски, в денежном выражении стоило бы куда больше, нежели сумма, сэкономленная им за счет покупки более дешевых макарон. Такое его поведение рационально: он тратит меньше времени и сил на покупку макарон (т.е. меньше ресурсов).

Повторяющееся действие формирует стереотип поведения. Упомянутый некто уже выработал свой стереотип, или свою модель поведения применительно к покупке макарон. Его модель оптимальна, но она оптимальна не универсально, а локально. Она один раз ему удалась, и он воспроизводит ее в своем поведении, пока не сталкивается с тем, что из купленных им макарон выползает таракан. Тогда он с проклятиями швыряет макароны в продавщицу и начинает обход всех магазинов подряд. Т.е. должно случиться нечто, что опровергло бы его модель поведения.

Другой пример. Чем объяснить неэффективность нашей экономики на уровне предприятий? Примерно в 1990 г. советское плановое хозяйство рухнуло. В тот момент наши предприятия имели некоторые связи, оставшиеся от планового хозяйства, но ни одно предприятие не умело работать с источниками информации. В этой ситуации одни предприятия воспроизводили связи со своими старыми поставщиками (более чем рациональное поведение!), а другие попробовали ринуться на внешний рынок, сменить поставщика и разорились.

*В-третьих*, люди стремятся к упрощению условий заключаемых контрактов. Мы постоянно сталкиваемся с хозяйственными спорами, вызванными тем, что люди не до конца договорились, дописали свое соглашение.

Пример из практики ВШЭ. Мы закупили партию компьютеров, причем на деньги Комиссии Евросоюза, которая переводит их на счет некой фирмы в Европе при том условии, что компьютеры уже находятся в России. Когда вся операция была проведена (а пришлось она на конец августа 1998 г.), мы получили письмо от этой фирмы, где говорилось, что в связи с форс-мажорными обстоятельствами и в России, и в мире они не могут поставить нам компьютеры. Естественно, мы заставили их эти компьютеры поставить. Но сама проблема возникла потому, что они вольно трактовали понятие «форс-мажор». У них никакого форс-мажора не было: на их счет были переведены деньги еще до того, как изменились курсы валют. Но так как в контракте был записан пункт о форс-мажорных обстоятельствах, они решили разослать всем под копирку это письмо с отказом от поставки.

Существует английская традиция борьбы с недоопределенностью контракта. Англичане составляют длинные-предлинные контракты, в которых пытаются предусмотреть все возможные параметры, ведущие к отказу от сделки (включая высоту волны цунами). Континентальная традиция больше опирается на арбитражные разбирательства, полагая, что арбитражные органы будут на уровне здравого смысла разбирать, какова должна быть высота этой волны. Люди предпочитают не заключать чрезмерно длинных контрактов, ибо тогда они будут слишком сложны для понимания. Ведь если у вас, допустим, есть 150 контрактов, вам потребуется нанять немало юристов, чтобы их осмыслить и подписать не в убыток себе. И люди стараются опереться на здравый смысл, фиксируя в контракте лишь то, что они смогут понять и проконтролировать.

### *КРИТИКА МЕТОДОЛОГИЧЕСКОГО ИНДИВИДУАЛИЗМА*

В принципе, методологический индивидуализм отрицается историей. Существует огромная литература, неопровержимо доказывающая, что большинство людей на протяжении истории очень часто заботилось не о своих собственных интересах, а о процветании своего города, благосостоянии своей общины, своего сеньора, иногда даже жертвуя жизнью. Как экономист может это объяснять? Дискуссия по этому поводу шла фактически весь XX век. А первым стал оспаривать идею человека экономического Карл Маркс. Он утверждал, что человечество начало с коммунизма и к коммунизму придет. Нынешняя реальность сложнее, чем марксова концепция отрицания отрицания: коммунизм - индивидуализм - коммунизм. Тем не менее, чтобы разобраться, насколько вообще методологический индивидуализм работает в данном случае как предпосылка экономического исследования, необходимо понять, с каких позиций Маркс эту предпосылку критиковал.

Экономика - наука рациональная, направленная на выявление четких исторических закономерностей человеческого поведения. История показывает, что люди в своем поведении зачастую руководствуются целями коллективными (забота о семье, об общине и пр.) либо целями альтруистическими (помощь путнику в беде, гостеприимство в отношении даже постороннего, столь характерное, например, для Кавказа). Все эти случаи в истории не являются аномальными. Они регулярно воспроизводятся, т.е. существуют устойчиво, причем иногда тысячелетиями. Община существует десятки тысяч лет, феодальные отношения - многие сотни лет, самурайская верность -

полторы тысячи лет. Очевидно, что это очень устойчивые стереотипы поведения. Тогда почему мы считаем, что методологический индивидуализм в природе человека, а такое поведение - нет?

Рассмотрим формы поведения, характерные для раба и члена общины (и тот, и другой виды человеческого существования заведомо неиндивидуалистические).

1) В отношении раба постоянно наличествует принуждение, физическое или духовное. Раб явно руководствуется навязанными ему, с точки зрения современного наблюдателя, целями. А раб счастливый сам, не из-под палки руководствуется этими целями. Счастливый раб может, конечно, выдавать себя за такового. Но когда он отдает жизнь за своего господина, возникает вопрос: зачем он притворяется? Ведь жизнь - это высшая ценность.

Объяснить это можно, во-первых, тем, что он беспокоится за свою семью, но тогда речь должна уже идти о коллективных ценностях, коллективных целях, потому что семья есть та же община, т.е. коллективный орган, с которым человек себя отождествляет. Во-вторых, это можно объяснить тем, что счастливый раб руководствуется религиозными представлениями. Он полагает, что в загробной жизни ему зачтется верная служба своему господину, т.е. он рассматривает загробную жизнь как ценность, что вполне рационально. И эта модель устойчиво воспроизводится, поскольку проверить существование загробной жизни не удастся. Маркс называет религию «опиумом для народа», но также и «последним вздохом угнетенной твари».

2) Член общины руководствуется своими целями, но не индивидуальными, а коллективными. Община являет собой группу однородных производителей, связанных друг с другом не отношениями конкуренции за какой-то ресурс, а отношениями взаимопомощи. Это значит, что каждый член общины безвозмездно отдает имеющийся у него излишек (относительный или абсолютный) другому ее члену, который в нем нуждается, рассчитывая, что в следующий раз, когда ему не повезет, с ним тоже поделится. Это, как бы, система взаимного страхования, и в этом смысле она совершенно рациональна.

Иногда присущее общине экономическое выравнивание ее членов принимало очень забавные формы. Например, у североамериканских индейцев Аляски до 1950-ых гг. сохранялся один из наиболее красивых обычаев - потlach. Согласно этому обычаю, индеец, достигший максимального благосостояния (жизнь у него - полная чаша: 5 собак, 3 чума, 3 жены, 2 ружья), собирает всю округу и дает потlach. Это значит, что он продает все, чем владеет, на вырученные деньги ставит своим соплеменникам угощение, жен раздает ближайшим друзьям, чум сжигает, собак съедает и остается гол, как сокол. Если же ему необычайно повезло, то он на протяжении своей жизни дает два потlacha, и слава о нем остается в веках. Что же в этом поведении рационального?!

Другой пример нерационального поведения не из общинной, а из самой что ни на есть современной жизни. Вторая половина XIX в., США. В это время там происходит формирование и быстрое развитие капитализма. И до 25 % накопленного капитала тратится нерационально - на престижное потребление. Наши «новые русские» даже в лучшие свои годы не подошли близко к тому, что вытворяли «новые американцы», купавшие своих любовниц в ваннах из золота, наполненных шампанским, раздававшие друзьям поселки из 50 домов. И столь дикое поведение носило массовый характер.

Что касается «новых русских», то их нерациональное поведение прекрасно иллюстрирует следующий анекдот. Встречаются двое «новых русских», и один другому хвастается своим новым пальто. Тот спрашивает:

- А почему купил-то?

- За 3,5 «штуки».

- Какой же ты дурак! Я сейчас за углом точно такое же видел за 5 «штук»!

*Все это - примеры престижного потребления*, когда деньги тратятся не ради того, чтобы удовлетворить потребности, а потому, что так полагается. Полагалось в разные эпохи по-разному: то выезжать в карете, запряженной восьмеркой лошадей, когда и двух хватало; то ездить на «Мерседесе-600», а не на обычной автомашине и тратить на это в 3-4 раза больше, чем можно было бы себе позволить. Но самое главное, все это происходит на фоне неудовлетворения каких-то базовых потребностей. Причем это относится и к богатым людям. Зачастую у человека есть три «Мерседеса-600», но не достроена дача. Такое поведение - явно нерациональное и неиндивидуалистическое - нельзя объяснить людской дуростью, ибо дурость - не массовый психоз и не может охватывать целые слои населения. Очевидно, мы имеем дело с какой-то закономерностью. *Как можно объяснить данное явление?*

*Первым попытался это сделать американский экономист Вильям Стамнер (William Stumner)*, известный на сегодняшний день лишь тем, что его любимым учеником был Торстейн Веблен. Стамнер выдвинул идею отрицания рациональности. Он считал, что человек, как животное, руководствуется в своем поведении внешней силой, которая его куда-то влечет, заставляет делать иррациональные вещи, управляет им. Фактически Стамнер предложил теорию социального дарвинизма, т.е. теорию естественного отбора в социуме. Он считал, что люди по сути своей - те же животные, только слегка приодетые и побритые. Их поведением в большей мере руководят инстинкты, чем некие рациональные соображения. В борьбе выживают люди, наиболее сильные, наиболее приспособленные к выживанию в конкретных условиях, и из них образуется элита. Сначала элита состояла из вождей кланов, потом из рабовладельцев, потом из феодалов, потом из капиталистов и т.д. В своем понимании элиты Стамнер и Маркс очень близки. Только у Маркса элита связана не с тем, что она сама по себе биологически более жизнеспособна, а с тем, что она сумела захватить решающие ресурсы, которые выступают как средства производства.

*Позднее теорию инстинктов очень широко развил Веблен*. Он считал, что человек больше, чем животное; что им руководят три основных параметра: инстинкты, склонности и привычки. Согласно Веблену, инстинкты человека (которые он наследует подсознательно) отличаются от инстинктов животных. Веблен выделяет следующие инстинкты:

- инстинкт труда,
- инстинкт мастерства,
- инстинкт праздного любопытства,
- инстинкт подражания,
- родительский инстинкт,
- инстинкт себялюбия.

Труд и мастерство отделяют людей от животных. Мастерство - это склонность к переработке, к совершенствованию чего-то.

Инстинкт праздного любопытства лежит в основе игр и, в частности, по Веблену, - в основе обмена. В результате праздного любопытства возникают также все открытия, ибо ученые руководствуются именно этим инстинктом.

Инстинкт подражания способствует возникновению институтов в обществе. Люди часто ведут себя глупо (с нашей точки зрения). Они тратят состояние не на постройку нового завода, а на покупку яхты, потому что у Моргана, который уже достиг благосостояния, есть не только заводы, но и яхты, и они подражают ему. Они хотят воспроизвести все, что есть у Моргана, и тем самым воспроизвести его успех, не пытаясь отделить важное от неважного. Кстати, и любой обычай есть не что иное, как необдуманый подражательный регулятор. Пока нет письменности, науки, жизнь людей регулируется обычаями. В обычае человек черпает некий успешный пример, но воспроизводит его от А до Я. Это значит, что ему надо идти сеять яровые не просто 25 апреля, а непременно в красной рубахе. Человеческий ум на этом уровне способен ухватить и воспроизвести только все в комплексе. Он не в силах отделить главное от неглавного, существенное от несущественного.

Наконец, родительский инстинкт, по Веблену, порождает коллективизм, а инстинкт себялюбия - индивидуализм. Поэтому Веблен очень легко уходит от ответа, почему в обществе господствуют в той или иной степени индивидуализм и коллективизм.

Однако Веблен, подвергнув критике классическую экономическую теорию, практически ничего не предложил взамен, ибо, к сожалению, вся его теория о роли инстинктов в экономике не считается (у нее отсутствует проверяемость). Он, подобно другим ранним институционалистам, дал только чисто философское объяснение и не выдвинул никакой модели, которая позволила бы, подставив в нее некие данные, предсказать то или иное поведение тех же самых институтов.

*Следующими попытались объяснить неиндивидуалистические вещи эконом-антропологи. Economic Anthropology на Западе занимается тем же, чем в России занимается этнография, - этнографическими исследованиями. Антропология социальная и экономическая начиналась с исследования примитивных племен там, где они сохранились. А они сохранились в конце XIX - начале XX вв. во многих местах - в Африке, Океании, Северной Канаде и т.д.*

В процессе исследований эконом-антропологи поставили перед собой задачу выделить экономическое содержание тех отношений, которые они наблюдали, будучи включенными в жизнь общин (они жили иногда десятилетиями в этих общинах). Кстати, именно они описали потлач. Эконом-антропологи стремились объяснить происходящее в общинах, где царил коллективизм, с позиции методологического индивидуализма. Но как можно объяснить отношения безвозмездной взаимопомощи, которые образуют социальную ткань общины, с позиции, подразумевающей, что каждый думает исключительно о себе?!

*Методология экономической науки конца прошлого - начала нынешнего века базировалась на принципе, что люди максимизируют пользу. В субъективном смысле польза - это удовлетворение. Человек, дающий другому даром барана, получает глубокое моральное удовлетворение. Однако трудно измерить чувство глубокого морального удовлетворения от отданного жалкого барана. Да и вообще человек - черный ящик: один получает моральное удовлетворение от того, что ощущает себя владельцем*



золота (вспомним пушкинского скупого рыцаря, который получал моральное удовлетворение от того, что люди мрут на улице, а он может поглаживать свое золотишко), другой - от того, что он все свое золото раздал.

Но такой подход не только бесплоден (моральное удовлетворение невозможно измерить). Он еще и неправилен, ибо экономическая наука должна заниматься прогнозом, а при данном подходе все сводится лишь к некоему объяснению, почему так произошло, а прогнозирование последующих действий невозможно. Классическая экономика способна лишь объяснять, что на тетю Клаву упал с крыши кирпич, потому что она шла близко к стене (вспомним Лекцию 1), но не способна предупредить тетюшку. Она не давала ответа на вопрос, в какой момент человек из положения удачливого охотника перейдет к положению скупого рыцаря и почему. Здесь была некая лакуна, которую начала заполнять уже институциональная экономика.

Иными словами, приведенные примеры иллюстрируют статичный характер методологии экономической науки конца XIX - начала XX вв. Фактически, это теория поведения человека экономического в заданных заранее условиях. Однако в реальности человек функционирует в куда более сложных условиях.

*Еще один подход к объяснению методологического индивидуализма дает теория игр.* Некоторые модели, созданные в рамках данной теории, описывают поведение игроков, которые первоначально преследуют индивидуалистические цели, а затем начинают сотрудничать друг с другом. Это позволяет проследить становление кооперативных отношений.

Понятно, что в игре разовой люди чаще всего наступают друг другу на ноги и расходятся, тогда как в игре повторяющейся, итеративной у них возникает возможность приспособиться и выработать некоторую логику поведения, которая будет кооперативной по своей сути. Из подхода, предложенного теорией игр - в первую очередь, Робертом Аксельродом (Robert Axelrod), следует, что в повторяющихся играх при определенных условиях у людей возникает возможность кооперативного поведения, хотя изначально их поведение и некооперативно. Условия эти:

- многократность повторения одних и тех же экономических отношений;
- прозрачность информации, когда всем участникам известны предпочтения друг друга.

К вышеперечисленным условиям можно добавить еще минимизацию той информации, которую людям надо усвоить, чтобы сформировать некоторую стратегию.

*Существует экономическая теория, обуславливающая кооперацию, - т.н. теория «взаимной помощи» («reciprocity»).* Согласно этой теории, при равенстве возможностей между участниками складываются отношения взаимного страхования на формально безвозмездной основе. Происходит это следующим образом.

Допустим, у нас есть три охотника. Охота - фактически натуральное производство, но результат его человек не способен полностью контролировать, этот результат до некоторой степени случаен. Однако чтобы прожить, каждому охотнику нужно добыть на охоте, как минимум, одного медведя. Представим себе, что первый охотник принес с охоты одного медведя, второй - двух, а третий ничего не принес. Каковы варианты их поведения?

1) Первые двое охотников едят каждый по медведю. Тот, у кого их два, второго медведя выбрасывает (сохранять добычу он не умеет). Третий же охотник умирает от голода, и остается два

охотника. Очевидно, если люди будут стоять на позициях методологического индивидуализма, они вымрут. Дабы этого не произошло, люди должны делиться друг с другом, но на каких условиях?

2) Второй охотник ссужает третьего добытым им лишним медведем на условиях, что третий охотник отдаст ему в будущем полтора медведя. Такая община проживет дольше, но все равно зачахнет, ибо статистическая вероятность добывания охотником только одного медведя выше (третьему охотнику придется отдавать больше, чем он добудет).

3) Вариант полной кооперации. Второй охотник отдает третьему лишнего медведя даром и ничего не требует взамен. А третий знает, что, когда он добудет двух медведей, он одного отдаст тому из охотников, кто на этот раз вообще остался без добычи (неважно - первому или второму). Таким образом, эта популяция сохранится в количестве, достаточном для страхования друг друга.

Изначально наша предпосылка включает и индивидуализм, и конструктивный индивидуализм, и коллективизм. Но в реальной жизни задано именно коллективистское поведение. Общество, построенное на случайном получении результата и невозможности какого-то накопления, формирует отношения взаимной помощи. Эти отношения лежат в основе общины. А в дальнейшем они превращаются в некий стиль, стереотип поведения. Люди выбирают тот стереотип поведения, который, как им известно, удался (общинные отношения, отношения взаимной помощи, гостеприимство и пр.), экономя свои усилия. Они поступают так, как поступали их отцы и деды. Это и есть обычай. Обычай - первый институт, первая форма поведения, которую люди выбрали, и которой будут придерживаться.

#### *КРИТИКА ПРЕДПОСЫЛКИ О ДВУХ ИЗМЕРЕНИЯХ ТОВАРА*

Институционалисты выступили с критикой предпосылки качественной идентичности товара, введя в рассмотрение третье измерение товара - его качество. Обратимся к примерам.

*Покупка апельсинов.* Прицениваясь к апельсинам и принимая решение их купить, мы видим, что апельсин круглый, в пупырышках, ценой 20 руб. Однако нас не интересует апельсин сам по себе как физический объект. Мы стремимся приобрести некоторую совокупность его потребительских свойств. Каждый из нас покупает апельсин для своих специфических нужд: один - чтобы выжать из него сок, другой - чтобы съесть его. И того, и другого будет интересовать вкус апельсина, его калорийность, свежесть, хотя скорее всего они оценят его качество весьма поверхностно.

*Покупка образования.* Вы тратите свои ресурсы на приобретение высшего образования. Даже те, кто учатся бесплатно, тоже тратят определенные ресурсы (они тратили деньги и время на подготовку к вступительным экзаменам, а теперь тратят время на учебу). При покупке образования вы будете оценивать квалификацию педагогов, наличие спортивных сооружений в институте, качество еды в студенческой столовой, перспективы трудоустройства по полученной специальности и пр. Принимая решения о приобретении образования, люди куда детальнее, чем при покупке апельсинов, интересуются позитивными свойствами этого товара. Для них важно не образование само по себе, а некий набор потребительских ценностей, качеств этого товара, который позволит удовлетворить их желания.

*Покупка пассажирского самолета.* Это крупное вложение капитала. В данном случае для покупателя будут важны летные характеристики (дальность полета, скорость полета и пр.), комфортабельность, сложность технического обслуживания, необходимый уровень квалификации

пилотов, гарантийный срок службы самолета, устойчивость фирмы, продающей самолет (покупатель заинтересован в том, чтобы она не потерпела краха и продолжала оказывать ему техническую поддержку), и т.д.

Чем сложнее товар, тем более явно он предстает как совокупность неких качеств, неких потребительских свойств. Дуглас Норт сказал по этому поводу, что ценность акта обмена для его участников состоит в ценности различных свойств, соединяемых воедино предметом или услугой. Это и есть переход к качественной характеристике товара.

Измерение качества связано с большими издержками, чем измерение цены. Можно представить, что рынок, на котором вы торгуете сталью, одномоментный, организованный. Вы покупаете сталь определенной марки (доверяя Госстандарту) в определенном количестве с фьючерсной оплатой. Работая на организованном рынке, вам не надо тратить на исследование, какова сталь на самом деле, ибо организованный рынок берет на себя некие гарантии измерения качества. Точно так же и фондовая биржа не допустит к операциям с ценными бумагами людей, которые заранее не внесли залога, гарантирующего, что они расплатятся по своим обязательствам. Т.е. фондовая биржа гарантирует инвесторам качество дилеров и брокеров, работающих на этой бирже. Однако в реальности 90-95 % рынков неорганизованные, и, работая на таких рынках, вам приходится тратить на измерения качества. В акте обмена стороны первоначально оценивают именно вес обмениваемых полезных свойств.

*Надо сказать, что качественная оценка, во-первых, затратна.*

Желая купить квартиру, вы отправитесь ее посмотреть, попытаетесь узнать, не алкоголики ли - ваши будущие соседи, не предназначен ли дом, в который вы собрались заселяться, под снос, и пр. На все это вы потратите много времени и даже денег.

*Во-вторых, качественная оценка всегда неполна.*

С одной стороны, она неполна из-за невозможности проверить все качественные характеристики товара до заключения контракта. Часть их выявляется уже после того, как вы начали этим товаром пользоваться. Предварительно обследовав квартиру вдоль и поперек, вы, тем не менее, не услышите, как под полом скребутся крысы. Если бы вы облазили каждый миллиметр своей будущей квартиры, наняли бы кучу людей, чтобы те простучали все стены, вы, наверное, узнали бы о крысах заранее. Но такие ваши действия повысили бы для вас цену квартиры раза в 1,5, а у вас вряд ли есть лишние 20-30 тыс. \$, поэтому вы предпочтете бороться с крысами на месте. Эти затраты суть издержки измерения качества, дополнительные издержки, являющиеся частью транзакционных издержек. Они зачастую приводят к неполноте качественной оценки товара, ибо, когда они чрезмерно высоки, такая оценка становится невыгодной, и люди отказываются ее производить.

С другой стороны, качественная оценка неполна из-за асимметрии информации. В реальной жизни информация между участниками сделки - покупателем и продавцом - о предмете купли-продажи распределяется неравномерно. Продавец заведомо знает о нем гораздо больше, нежели покупатель, даже если его товар - деньги (фальшивомонетчик знает, что его деньги фальшивые).

*В силу асимметрии информации возникает целый ряд явлений, рассматриваемых институциональной экономикой.*

*Это ситуация моральной угрозы (moral hazard),* когда человек формально исполняет контракт, но ему известно, что контракт этот неполный, что в нем есть лакуна, которая позволит ему реально противодействовать его выполнению, хотя формально с него взятки гладки. Любое формальное исполнение контракта есть некая ситуация моральной угрозы. Чаще всего такая ситуация возникает при страховании, когда неизлечимо больные люди, явно зная о состоянии своего здоровья, но сохраняя эту информацию в секрете при составлении контракта, страхуют себя на очень большую сумму.

*Это ситуация т.н. неблагоприятного отбора (adverse selection),* впервые описанная Джорджем А. Акерлофом (George A. Akerlof) применительно к рынку «лимонов», т.е. очень плохих подержанных автомобилей (см. Приложение к Лекции 6). Идея Акерлофа состояла в том, что в условиях асимметрии информации между продавцом и покупателем да еще и при стремлении покупателя максимально снизить свои издержки при покупке подержанного автомобиля, хорошие автомобили полностью или почти полностью уходят с массового рынка, и там остаются лишь плохие.

Действительно, данный факт эмпирически установлен. Например, в США существует огромный рынок подержанных автомобилей – через Интернет торгуется сразу порядка двух миллионов единиц. Однако отбор производится по ограниченному числу параметров (модель, пробег и т.д.). И хотя эти параметры гарантированы (в США, скажем, никто не скручивает спидометры, поэтому вы можете точно определить пробег заинтересовавшего вас автомобиля), но есть целый ряд параметров, не определяемых стандартными требованиями. Например, в США очень много автомобилей-«утопленников», которые во время наводнения пробыли какое-то время под водой. Их потом просушили, с виду они, как новые, но если вы такой автомобиль купите, он то и дело будет останавливаться из-за окисления в электрических цепях, и вам придется их перебрать.

Классическая ситуация неблагоприятного отбора - отбор людей на работу. Если ваша фирма решит брать на работу только выпускников ВШЭ и МГУ, она закономерно получит худшую их часть. Ведь другие фирмы будут выбирать сотрудников по другим качественным параметрам (производительность труда, предыдущий опыт работы и т.д.), а на долю вашей фирмы останутся люди, отвергнутые ими по этим параметрам, - вы же ограничили ваш отбор лишь одним или двумя параметрами!

Та же проблема возникает в отношениях между принципалом и агентом. Человек знает о себе гораздо больше, чем его наниматель. Например, он знает, что у него диплом об окончании экономического факультета МГУ, но он также знает, что последние 10 лет наукой не занимался. *Это ситуация оппортунизма*, о котором очень много пишет Оливер Уильямсон (Oliver E. Williamson). Он определяет его, как «преследование личного интереса с использованием коварства», когда ты, занимая позицию индивидуалиста, при отсутствии контроля за собой используешь прорехи в тексте контракта для достижения своих целей за счет своего контрагента.

Бывает трудовой оппортунизм или т.н. «отлынивание от работы» («shirking»). Скажем, человек, нанятый сторожем, уходит во время работы со своего поста, что бывает сплошь и рядом, поскольку никто не станет нанимать сторожа и его контролировать. Бывает оппортунизм и на уровне менеджеров. Его классический пример - расширенное потребление менеджеров (overconsumption), когда последние

говорят, что для имиджа компании им обязательно нужно проводить отпуск на Багамах, и проводят его там, пользуясь тем, что акционеры компании не могут их контролировать.

С качественной оценкой товара связано и общее положение об информационном несовершенстве рынка.

Неоклассики руководствовались положением о полной и совершенной информации, об автоматизме сделок на рынке. Но институционалисты говорят, что рынок принципиально информационно несовершенен, и что сделка стоит определенных денег, которые мы тратим на приобретение информации. Это приобретение информации иногда настолько дорого, что мы либо отказываемся иметь всю информацию и тем самым совершаем ошибку в планировании своей сделки; либо очень сильно тратимся на информацию и получаем заведомо меньшую прибыль. В любом случае мы имеем дело с транзакционными издержками по приобретению информации, либо позитивными (если мы вложились в приобретение информации), либо негативными (если мы отказались приобрести информацию и из-за этого несем убытки).

Каковы пути приобретения информации и какую часть общих издержек они составляют? Известно, что периодически обновляющаяся информация о состоянии фондового рынка, необходимая профессионалу, стоит порядка 10 тыс. \$, а наиболее полная информация - порядка 60-70 тыс. \$. Затраты на приобретение информации - затраты транзакционные. Непрофессионал может обойтись годовой подпиской «Financial Times» за 100 \$ и с опозданием в один день получать все интересующие его индикаторы, однако это чревато возможностью совершить крупную ошибку. Наконец, можно без всяких затрат, просто смотря телевизор (который покупался, чтобы смотреть боевики), узнать из ТВ-рекламы о возможности вложить деньги в замечательную фирму «MMM». Каждый информационный уровень предполагает определенный уровень ответственности перед своими деньгами, определенный уровень соображений.

*Т.е. совершенство рынка не бесплатно. Оно оплачивается всякий раз транзакционными издержками по приобретению информации, а также, что немаловажно, транзакционными издержками по спецификации и охране прав собственности.* Ведь каждый участник хозяйственной жизни тратится на адвокатов, платит налоги государству, чтобы существовали суды, в т.ч. и арбитражные, а когда суды работают плохо, едет в Люберцы и нанимает «братков», чтобы те охраняли его права собственности. Именно на этой небесплатности рынка, небесплатности транзакций, формирующих рынок, базировалась корректировка неоклассической парадигмы со стороны институционалистов. Новый институционализм вырастает из микроэкономического анализа и усложняет его предпосылки, вводя положение о затратности как сбора информации, так и спецификации и охраны прав собственности, сопровождающих подготовку и реализацию транзакции.

## ТЕОРИЯ ИНСТИТУТОВ

### 1. ЧТО ЕСТЬ ИНСТИТУТ?

Любой институт - экономический, социальный, культурный - есть, по определению Дугласа Норта, правило игры в обществе. Деятельность людей носит абсолютно свободный характер. Ее можно уподобить броуновскому движению. Преследуя свои интересы, люди наталкиваются друг на друга и причиняют друг другу ущерб. Поэтому *первая функция института* - регулирование поведения людей таким образом, чтобы они не причиняли друг другу ущерба, или чтобы этот ущерб чем-то компенсировался. *Вторая функция института* - минимизация усилий, которые люди тратят на то, чтобы найти друг друга и договориться между собой. Институт призван облегчить как поиск нужных людей, товаров, ценностей, так и возможность людей договориться друг с другом. Наконец, *третья функция института* - организация процесса передачи информации, или обучение (эту функцию выполняет, например, Высшая школа экономики). Таковы основные функции института, независимо от сферы его деятельности. Институты - это некие ограничительные рамки, которые люди построили, чтобы не сталкиваться друг с другом, чтобы упрощать путь из точки А в точку В, чтобы легче проводить переговоры и достигать соглашений, и т.п.

Представим себе институт, как некий лабиринт. Войдя в него, мы можем разными путями добраться до выхода. Если мы попадем в коридор, который кончается тупиком, нам, чтобы выйти из лабиринта, придется перелезть через стенку. Это связано с огромными трудозатратами, и мы лучше вернемся обратно и пойдем другим путем. В этом смысл института. По отношению к человеческой воле институт есть нечто внешне навязанное законом ли, обычаем ли. Но в любом случае человек понимает, что каких-то вещей делать нельзя, или что их надо делать определенным образом.

Например, придя в университет голым (способ самовыражения студентов, модный в США в 70-ые гг. нашего столетия), вы, во-первых, сразу столкнетесь с институтом формальным (или жестким): ваше поведение будет классифицировано, как злостное хулиганство, и по закону о нарушении общественной нравственности милиция удержит вас на 15 суток. Но если все-таки вы в здание университета прорветесь, то, кроме обостренного внимания лиц противоположного пола, вы встретитесь с неприятием вашего поведения администрацией, которая начнет к вам относиться, как к не то чтобы плохому, но странному человеку. В результате, вы будете исключены из того круга общения, из которого быть исключены не хотели бы. Это мягкий институт, т.е. институт, который не применяет к вам никакого формального наказания, однако вы четко осознаете, что делать этого не стоит, ибо вам грозит наказание неформальное.

Давайте посмотрим, как будет вести себя человек в лабиринте. Когда он зайдет туда впервые, он будет очень долго бродить, прежде чем найдет выход. Причем оптимального пути от входа до выхода он с первого раза так и не определит. Вторично попав в лабиринт, он учтет прежние ошибки, будет помнить, где он наткнулся в прошлый раз на стенку и куда идти не надо, а где пройти можно. Он воспримет лабиринт, как существующие рамки. Т.е. налицо процесс обучения, который возможен как в

рамках личного опыта, так и в рамках передачи информации со стороны другого человека. При сотом (как и при пятисотом) прохождении лабиринта человек уже может даже по сторонам не смотреть. Он будет действовать автоматически, без рационального осмысления того, как и зачем он что-то делает.

Лабиринт от долгого употребления слегка обвалится и станет нуждаться в реставрации. Тогда люди начнут спорить, в каком виде его следует восстановить - в том же самом или в несколько ином? Одни будут кричать: «Ребята, мы всю жизнь так ходили. Отцы и деды наши так ходили. Давайте восстановим стенку там, где она стояла». Другие предложат не строить в данном месте стенки, чтобы можно было пройти напрямик, выиграв тем самым время. В обществе начнутся конфликты. Такова схематично судьба института.

Лабиринт - *институт формальный, жесткий, закрепленный законом*. И чаще всего дискутируется судьба именно этих институтов, а относительно неформальных, мягких, не закрепленных законом институтов обычно не спорят. Хотя иногда спорят и по их поводу. Так, в конце XIX в. обсуждался вопрос, можно ли дамам ездить на велосипеде, не оскорбляет ли это общественную нравственность.

На самом деле институты не есть стенки. Институты не имеют физического смысла, они существуют исключительно в деятельности и через деятельность людей. Суд не состоится, если не пришел судья. Фондовая биржа не будет функционировать, если на торги никто не придет, что и имеет место сейчас<sup>1</sup>, когда никто не интересуется акциями наших предприятий (т.е. институт фондовой биржи формально существует, но не работает). Большинство людей действует в рамках института уголовного права, соблюдая закон. Меньшинство закон преступает, что приводит к печальным последствиям. Смысл института уголовного права в том, что абсолютное большинство знает: определенные вещи делать нельзя, иначе последует наказание. Так, человек не отнимает чужого, понимая, что его за кражу посадят в тюрьму.

Через институты человеку сообщается некая информация (например, о необходимости свернуть, ибо, если он пойдет прямо, то стукнется головой о стену). Институты сами по себе порождаются недостатком информации, стремлением людей сэкономить на приобретении и обработке оной. Представим ситуацию, в которой люди имеют огромное количество альтернатив поведения. Они будут пробовать действовать один раз, второй, третий и отбирать удавшиеся альтернативы. А в будущем их дети выберут те альтернативы поведения, которые привели их отцов к успеху. Как это бывает?

Скажем, есть болото, через которое хотят перебраться трое путников. Первый доходит до определенного места болота и тонет. Второй, вне всякого сомнения, дойдет до этого места тем же путем, обойдет его и утонет, уже преодолевая следующий коварный участок. Третий пойдет сначала по следам второго (т.е. он тоже обогнет место, где утонул первый путник), потом дойдет до места гибели второго, обогнет и это место, и, наконец, преодолеет болото. Тем же извилистым путем, каким шел третий, через болото, наверняка, пойдут пятый, шестой, десятый путники. И так будет продолжаться, пока не появится некий человек, который возьмет в руки орудие труда (шест), промеряет это болото и обнаружит более прямой путь. Иными словами, так будет продолжаться, пока не разовьется технология, которая поможет людям выпрямить путь (в данном случае технология приобретения информации, ибо шест является именно ею).

Таким образом возникает институт. Путь через болото есть институт, есть стереотип поведения. Он наследуется обычаем. Все люди знают, что через болото следует перебираться этим путем. Точно так же все люди знают, что прежде, чем идти охотиться на медведя, следует молиться богам и долгое время с дикими криками тыкать копьём в медведя, нарисованного на стене жилища. Если же этого не делать, то медведя не убить. Но даже если его без этого и удастся убить, это будет совершенно неправильно. И это тоже институт.

Возникновение подобных институтов обусловлено стремлением людей сэкономить усилия на приобретение и обработку информации. Чем большей информацией обладает человек, тем больше у него набор альтернатив, и, соответственно, с меньшей вероятностью он поступит неудачно. Действия человека - члена общества на 90-95 % стереотипны. Он их не обдумывает.

Всякий раз, когда обычному горожанину захочется хлеба, он не размышляет, где его взять. Он не отправляется ради этого просить милостыни на улицу; не идет пахать поле, чтобы потом его засеять; не копается в отбросах в надежде найти брошенный кем-то ломоть хлеба; не заходит во все магазины подряд, спрашивая, не торгуют ли здесь хлебом. Он идет напрямик в булочную, твердо зная, что по минимальной для себя цене - и информационной, и той реальной, которую он отдает за хлеб, - ему проще всего и дешевле всего купить хлеб там. Это институт, и это институциональное (или институционализированное) поведение. И данный институт будет работать до тех пор, пока в магазинах есть хлеб.

А если его там не станет, от нас потребуются огромные усилия, не чтобы его вырастить (до этого у нас - горожан - дело не дойдет), а чтобы его как-то достать. Тогда нам придется идти на рынок и смотреть, где больше домашнего фарфора и меньше домашнего хрусталя берут за этот самый хлеб. Возникнет такой же рынок, какой был у нас в периоды Гражданской и Отечественной войн. Как и прежде, мы станем менять на хлеб менее нужные вещи. Т.е. возникнет совершенно другой институт - институт свободного обмена.

Если же государство совсем рухнет, мы будем думать уже над другими технологиями. Наверное, мы будем думать, где найти десяток крепких парней, как с ними договориться о разделе добычи и как тренироваться, прежде чем совершить набег на соседний дом, в котором хлеб, по слухам, есть.

Наша жизнь состоит из ряда стереотипов. Свободный человек (назовем его Петр) обладает огромным количеством альтернатив поведения. В круге его альтернатив есть определенный сектор - зона жестких институтов, - где действия Петра будут законны и ограничены определенными рамками. А незаконные действия Петра (скажем, если он отнимет у кого-то что-то на улице, или ударит кого-то, или стащит доски с соседнего дачного участка) попадают в остальную часть круга.

Кстати, Петр не совершает незаконных действий не потому, что он хороший, а потому, что ему известно: если он выйдет из сектора законных действий, то будет наказан (ведь он - не вор-профессионал, воровать не умеет, поэтому его скорее всего поймают, осудят и посадят в тюрьму). Закон всегда основан не на самом насилии, а на угрозе его применения. Допустим, ректор ВУЗа боится брать взятки с абитуриентов за поступление в институт, потому что знает: с 90-процентной вероятностью об этом сообщат компетентным органам, и меня арестуют. Но он не хочет садиться в тюрьму, а значит, не

---

<sup>1</sup> Лекция была прочитана в октябре 1998 г.



будет этого делать. Факта насилия в этом нет (его никто не бьет по голове). Однако он знает о большой вероятности того, что его по ней ударят, если он совершит нехороший поступок, и поэтому отказывается его совершать. Это жесткий институт.

Наряду с жесткими институтами есть институты мягкие. *Мягкий институт - это обычай, т.е. традиционно зафиксированный стереотип поведения, который разделяется многими или большинством в группе.* Обычай не всегда совпадает с законом. Можно выделить зоны, где

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

1) *Обычай совпадает с законом.* Общеизвестно, что у цивилизованных народов нет ни одного обычая, согласно которому убийство считалось бы хорошим поступком (в данном случае горцы с их обычаем кровной мести - исключение).

2) *Обычай нейтрален по отношению к закону (т.е. он не противоречит закону, он просто охватывает такой круг поведения, о котором закон ничего не говорит).* Это относится, скажем, к обычаю гостеприимства. Нет ни одного закона, который бы гласил: если ты попал к кому-то в гости, тебя обязаны напоить, накормить, а ты обязан все это съесть и выпить, иначе смертельно обидишь хозяина. Однако закон и не запрещает этого делать.

3) *Обычай не совпадает с законом (т.е. он покрывает сферу деятельности, которую закон не разрешает).*

В 1932 г. в СССР принимается Указ, по которому была возбуждена масса уголовных дел в отношении голодных крестьян, собиравших в поле оставшиеся после механизированной уборки урожая колоски. Крестьян осуждали на 5-10 лет (это называлось: получить срок «за колоски»). И в то же время большим тиражом выходит книжка народной детской писательницы А.Барто, где есть замечательное строки: «Папа мне принес с работы настоящую пилу». И Главлит существует, и зверская цензура, и идеологический отдел ЦК каждую книжку утверждает, а все-таки этот пассаж пропускают - не колоски же! Ну, принес пролетарий домой пилу! Так, может, он ее сыну показать хотел?! Названные примеры относятся к обычаю что-то «нести» с производства. Некоторые производства с этим обычаем даже особенно не борются или борются специфическим образом. Например, все понимают, что отучить работника мясного комбината от того, чтобы он мясо домой носил, очень трудно. Поэтому ему выдают мясо, но в ограниченном количестве. К закону это никакого отношения не имеет. Ясно, что брать чужое законом запрещено. Однако руководство поневоле смиряется с этим обычаем и лишь стремится минимизировать потери.

Другой обычай - умыкание невест. Законом запрещено учинять насилие. Тем не менее, в некоторых местностях без соблюдения данного обычая нельзя жениться (иначе молодые будут опозорены). Еще обычай, характерный для США в 1950-ые гг.: если белый американец-южанин в своей лавке на Миссисипи обслужит негра, его за это не убьют, но другие белые к нему в лавку уже не пойдут.

Приведенные примеры относятся к зоне, где мягкие институты (обычаи) противостоят жестким (законам). И кстати, наиболее яркие примеры здесь дает борьба против расовой сегрегации в США. Но существует также зона, где действуют только жесткие институты (законы), а мягкие (обычаи) не действуют.

Например, очевидно, что налоги платить нужно, и все же многие стараются избежать этого. Однако сложившегося обычая, который осуждал бы тех, кто налоги платит, нет. Уплата или неуплата налогов воспринимается, как личное дело каждого. Не существует никаких мягких институтов, которые поддерживали бы неплательщиков налогов и наказывали бы плательщиков оных. Просто не все еще осознали необходимость уплаты налогов, у них нет соответствующей культуры, они не освоили пока этот институт.

Другой пример (менее связанный с Уголовным кодексом) – это поведение вкладчиков любой финансовой пирамиды - людей, несведущих в законах, необученных ими пользоваться. Тот, кто обладает экономической культурой, при желании купит акции на фондовом рынке, но не будет вкладывать деньги в финансовую пирамиду. А тот, кто вкладывает в нее, должен четко понимать возможность проигрыша. К сожалению, массовое поведение пока не соответствует действующему у нас законодательству. Люди по-прежнему верят рекламе, которая появляется на экране телевизора. Так произошло с вкладчиками «МММ», так произошло и с вкладчиками «Гермес-финанс». Последнюю компанию рекламировал толстомордый мужик, ласково рассказывая, что они имеют дело с нефтью, а она только дорожает, и вообще она - наше богатство, поэтому к ним можно вкладывать деньги совершенно безопасно, а он построит квартиру каждому вкладчику. У этого мужика не было ничего - никаких связей с нефтяными компаниями, никаких доходов. Он просто врал, но врал настолько аккуратно, что его оказалось невозможно притянуть к суду, когда он собрал деньги и исчез.

Давайте посмотрим, как ведет себя наш человек Петр в жизни. В зоне жестких институтов формально он может выбирать траекторию своего поведения, но реально он так не делает. Он следует неким стереотипам, сужая тем самым свой выбор до определенного набора траекторий. Уже говорилось, что 90 % наших действий стереотипны. У обычного человека нет времени задумываться над вопросами, как добыть хлеб, как добраться до работы, как разместить деньги. Он крайне редко «выламывается» из ряда существующих институтов. В подавляющем большинстве случаев он поступает так, как предложено, как поступают люди вокруг него, или как его учили. Т.е. сфера экономической жизни и деятельности оказывается только на 1/10 зоной свободного выбора, а на 9/10 зоной следования определенным наборам инструкций. И это вполне естественно, ибо, расширь мы зону свободного выбора хотя бы вдвое (до 20 %), наша психика этого бы не выдержала. Именно сумасшедшим присуще задумываться над тем, над чем нормальные люди не задумываются, но, к сожалению, лишь в 1-3 % случаев сумасшедшие оказываются гениями.

## *2. СООТНОШЕНИЕ ИНСТИТУТОВ И ОРГАНИЗАЦИЙ.*

Как институты (эти рамки поведения) соотносятся с организациями? Фирма - это институт или организация? Это и то, и другое. Суд - это институт или организация? Это все-таки больше институт, чем организация. Контракт - это институт или организация? Это институт, а не организация, здесь в лучшем случае сталкиваются две организации. А что такое организация, но не институт, т.е. организация не институционализированная, которой не соответствует какой-либо институт?

Фирма (как и футбольная команда, как и фондовая биржа) есть и организация, и институт, потому что существуют правила ее создания. Обычно организация - это как бы некая скорлупа, которая уже есть в наличии. Например, на последней странице журналов «Эксперт», «Коммерсантъ-Weekly»

размещены объявления о продаже фирм. Но подразумевают они продажу не фирмы как таковой, а готовой институциональной формы для нее, чтобы желающий создать фирму не тратил времени на освоение вопроса, как ему это сделать, а просто купил имеющуюся скорлупу для фирмы.

Однако бывает, что какая-то организация создается впервые, и тогда она не вкладывается в заранее заготовленную форму некоего института. Например, подобное имело место, когда возникали первые тресты и синдикаты. Тот же картель первоначально институтом не являлся. Это было просто объединение ряда фирм с целью контроля рынка сбыта сахара. Постепенно действия сахарных фирм, которые объединились ради контроля рынка сбыта сахара, становились широко известны. Они обсуждались в печати, их обсуждали между собой предприниматели. Было уже известно, что такое объединение позволяет не допускать на рынок чужаков и получать на 20-40 % больше прибыли. Была уже известна форма, позволяющая это сделать, и известен результат. И все начали формировать картельные соглашения и отраслевые синдикаты. Т.е. возник институт - картель (он получил имя).

Другой пример: в романе Г.Гессе «Игра в бисер» описывается развитие института абсолютно несуществующей деятельности.

Предположим, что мы на добровольных началах собрали общество по глядению в потолок (глядя в него, мы постепенно начинаем медитировать). Мы учредили некоторые правила приема в эту организацию. Поскольку предполагается, что потолок есть только в этой комнате, а идея, между тем, становится популярна, у нас появляются некие регуляторы. Так, если мы не хотим допускать туда некоего Петрова (он нам не нравится), мы в состоянии это сделать. Наше общество - уже институт или еще нет? Когда оно станет институтом?

Организация есть деятельность группы людей, преследующих определенную цель. Обычно в рамках определенного института неинституционализированная форма деятельности существует очень недолго. Она разовая, одномоментная. Если же групповая коллективная форма деятельности задержалась надолго, она уже выучена и наследуется. Если мы два-три-пять дней приходим, чтобы глядеть в потолок, то эта форма деятельности наследуется. Тогда возникают некоторые правила (пусть внутренние для нашей узкой группы), некоторые ограничительные рамки нашей деятельности, и, таким образом, наша организация превращается в институт.

Неинституционализированной может быть только совместная деятельность, когда люди собрались единожды и разошлись. Они ни о чем друг с другом предварительно не договариваются, а просто собираются вместе, охваченные единым порывом. Например, люди выходят на улицу и воют на луну, каждый раз выходят, а потом расходятся. Решение выйти на улицу и выть на луну (или вкладывать деньги в ту или иную компанию; или бросить город и ехать в деревню копать картошку) может быть внутренним решением каждого, но чаще всего оно инспирировано чем-то извне. Скажем, чтобы в Москве инспирировать неинституционализированную организацию, типа стихийной демонстрации, достаточно запретить продажу водки. И мы сразу увидим организацию массового действия без всякой институциональной формы. Цель есть, и она осознается каждым. И тут же рисуются более-менее похожие транспаранты: «Ельцина в отставку!» и «Лужков, отдай водку!» (первый - потому что на всякой демонстрации трубят об этом; второй - уже специфический, в нем раскрывается цель данной демонстрации).

То, о чем мы сейчас говорим, - вещи очень сложные. Первый институционалист Джон Коммонс вообще институты называл коллективными действиями, образующими рамки для действий индивидуальных. Т.е. он смешивал понятия «институт» и «организация». Последующие институционалисты отделили коллективные действия от института и называют их организацией (так, например, делает Дуглас Норт).

### *3. ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ.*

В истории известны три формы организации совместной деятельности людей ради общей цели:

- община;
- корпорация;
- ассоциация.

Подчеркиваю, речь идет не об институтах, а именно об организациях. Институциональное оформление последних может быть различно. Община всегда оформлена мягким институтом; корпорация - как правило, жестким, но иногда и мягким (как, например, воровская корпорация); ассоциация - и мягким, и жестким.

#### 1) ОБЩИНА.

Община - это форма организации, при которой некоторое ограниченное число индивидов или над-индивидов (может быть община, построенная из фирм) объединяется, чтобы достичь единой цели. У каждого из членов общины одна и та же цель и один и тот же уровень реализации этой цели. Община, как правило, организуется равными участниками, одинаковыми по своим имущественным и производственным возможностям и, самое главное, полностью совпадающими по своей функции потребительских предпочтений (или по производственным изоквантам).

Община построена на отношениях взаимной помощи, когда каждый помогает другим в реализации одной и той же цели. Общины существуют в истории издревле. Как правило, они базируются на натуральном производстве, которому свойственна очень высокая степень неопределенности результатов. Но на самом деле, любая ситуация, когда группа равных участников преследует некоторую цель во враждебном окружении, при высоком уровне внешней неопределенности, очень часто ведет к созданию общины при выполнении ряда условий. Каковы эти условия?

Это непосредственная реализация интересов каждого. Член общины никому не делегирует соблюдение своих интересов. Он сам следит, чтобы другой член общины не выделялся и был таким же, как он. Указанные отношения находят отражение в идеологии уравнивания - идеологии примитивного коммунизма. Выживание нашей общины основано на том, что мы, ее члены, уравниваемся, распределяем на всех равномерно природную или внешнюю случайность, осуществляем взаимное страхование. И, повторяю, каждый из членов общины непосредственно на себя возлагает и реализацию своих интересов, и контроль за этой реализацией. Он никому ничего не передоверяет. Как только начинается передоверие кому-то чего-то, община распадается. А пока существует внутренний контроль, пока круг участников ограничен, пока участники обладают достаточно полной информацией об интересах и поведении друг друга внутри общины, община существует. Итак, общине присуща если не полная (таковой в природе вообще не бывает), то относительно полная внутренняя информация о

поведении ее членов и минимальная информация о внешних событиях. Иными словами, в общине очень велики и степень внутренней определенности, и степень внешней неопределенности.

Так были устроены первобытная и христианская общины. Институт общины был необычайно удобен для феодальной или полуфеодальной эксплуатации. А классический пример общины в XX в. - колхоз, т.е. община стала неким фундаментом и советского строя. Она выжила столь долго по очень простой причине: благодаря присущей общине круговой поруке, это была идеальная форма управления. Члены общины сами управляли друг другом, ими не надо было управлять извне. Например, из центра колхозу только сообщали объем урожая, который тот должен сдать государству, а уж сами колхозники решали, как им поделить оставшийся урожай между собой и выжить. Таким образом, проблема выживания являлась проблемой самих колхозников, а не руководителей области или района.

Интересно, что семья по своей сути близка к общине, однако в ней действует совершенно другой механизм. У семьи другие цели - выживание и воспроизводство человека. Вследствие этого основными отношениями становятся отношения между поколениями. Семья - отдельный и очень интересный раздел экономики, в котором изучается, в частности, экономика поколений и типы взаимоотношений в семье, связанные с этим.

Община может существовать не только на селе, но и в городе. В сфере потребления это, например, - организованный на общинном принципе кооперативный поселок, кондоминиум. Между прочим, когда в таком кондоминиуме оказываются люди с качественно разным доходом, возникают внутренние конфликты. Скажем, некто получил наследство и купил квартиру в богатом доме, где 1 кв. м стоит 2000 \$. Вскоре ему сообщают, что он должен ежегодно отдавать в кондоминиум 20000 \$ на содержание охраны, на обустройство зимнего сада и уход за ним и пр., и пр. Он отказывается, ибо у него таких денег нет. «Тогда зачем же ты купил здесь квартиру?» - изумляются соседи и устраивают ему обструкцию, вынуждая продавать квартиру. Т.е. кондоминиум работает эффективно, если его члены имеют относительно равный достаток. Тогда это - реальная община, тогда члены кондоминиума могут друг друга страховать, они чувствуют свое равенство с другими членами кондоминиума.

Что касается сферы производства, то здесь примером общины являются цеха. Цеховой строй существовал в европейских средневековых городах, но во многом сохранился и поныне. Так, и сегодня кое-где действует ограничение на число работников, которых предприниматель может нанять, потому что большее их число подорвет благосостояние других предпринимателей в данной отрасли. Это тоже некая система коллективного выживания, коллективной страховки. Но в каждом случае она основана на том, что у людей определенного круга примерно одинаковый имущественный статус и цели, что дает возможность предсказать их реакцию, их поведение. А как только их имущественный статус начинает разниться, община распадается, она не может существовать. Вообще в наше время община не является устойчивым институтом.

Отношения предприятий в первые годы после гайдаровской реформы практически были общинными. Система неплатежей между предприятиями примерно с 1995 г. стала способом ухода предприятий от налогообложения. Но в 1991-94 гг. эта система неплатежей была просто системой взаимной поддержки, взаимной страховки директоров предприятий. Они поставляли друг другу необходимую продукцию без оплаты в виде практически безвозвратного кредита, рассчитывая, что при необходимости получат то же самое от других директоров, входящих в их круг. И эта система работала.

Правда, она же привела к тому странному положению дел в российской экономике, когда взаимные долги предприятий в 3-4 раза превышают ВВП.

Возникновение по сути общинных отношений между предприятиями стало возможно потому, что предприятия не опасались друг друга. Они хорошо знали, на что каждое из них способно. Ведь понятно, скажем, что вагоностроительный завод не может «сожрать» железную дорогу - у него для этого нет финансовых средств. А вот между крупными банками и предприятиями общинные отношения не возникли, ибо предприятия понимали, что у банков возможности их «сожрать» есть. Между ними возникли скорее кабальные отношения.

Следует подчеркнуть, что общинная форма организации не связана, как утверждают марксисты, только с первобытнообщинным или феодальным строем. Например, профсоюзы (тред-юнионы), возникшие уже при капитализме, первоначально были организованы по цеховому принципу. Они боролись прежде всего за сохранение рабочих мест и цен на рынке труда, т.е. преследовали цели скорее общинные, нежели корпоративные.

## 2) КОРПОРАЦИЯ.

Чем корпорация отличается от общины? Во-первых, она больше. Во-вторых, она построена не на взаимной помощи (reciprocity), как община, а на перераспределении дохода (redistribution).

Примером корпорации служит город-государство. Феодальный строй был целиком корпоративен. Он основывался на том, что легитимному лидеру человек делегировал свою свободу и свои права, делегируя тем самым реализацию своих целей, и далее развивался не как свободный и равноправный член общины, а как член некой корпорации.

Корпорацией по своему внутреннему строению является фирма, если рассматривать ее, как совокупность контрактов не только между собственниками, но и между собственниками и наемными работниками. А если это крупная фирма с большим числом наемных работников, корпоративные отношения возникают уже внутри них самих. Они делегируют свои интересы фирме, нанимаясь в нее. Они пытаются продвинуться по служебной лестнице к вершине пирамиды, каковую представляет собой корпорация. Т.е. наряду с целью получать зарплату и увеличивать благосостояния, у них возникает еще и внутренняя цель - продвигаться и расширять свое влияние внутри той корпорации, в которую они включены.

Самой крупной корпорацией из когда-либо существовавших в мире была советская система во главе с КПСС. Любой гражданин СССР входил в нее и пытался в ней как-то продвинуться. Еще будучи октябреном, человек уже приносил ей клятву верности. Он полностью делегировал этой большой корпорации свои цели, т.е. сдавал свои интересы, уверенный, что она его не оставит, что даже в качестве младшего члена корпорации он сможет выжить.

Все упомянутые формы организации - община, корпорация и ассоциация - сами по себе не являются абсолютно хорошими или плохими. В конкретных обстоятельствах любая из них может быть либо развивающим, либо тормозящим фактором. На фоне общины, не обладающей потенциалом развития, корпорация, когда она возникла, представляла могучий механизм концентрации излишних ресурсов в одном месте и развития за счет них. Но корпорация всегда борется с каким-то внешним врагом. А если она превращается в нечто единственное, уникальное (как это происходит в тоталитарном государстве), обычно она становится экономически неэффективной.

Члены корпорации (в отличие от членов общины) не осуществляют свои интересы сами, они делегируют их осуществление кому-то вышестоящему, корпорации в целом. В корпорации индивидуальное не равно коллективному, оно полностью или в значительной степени поглощается коллективным. Причем это поглощение происходит и сообразно существующим обычаям и традициям страны, и противно этим обычаям и традициям.

Наконец, если община связана с наглядностью информации и относительной ее полнотой внутри своего круга, то корпорация связана с утратой ее членами всей информации, с отсутствием возможности осуществления и делегирования контроля. Человек вынужден доверять корпорации свои интересы, но сам он их уже не видит, не улавливает в этом большом контексте. Информационные связи в корпорации неявно разорваны. Поэтому корпоративная организация основана на очень тщательно проработанных процедурах. Всяческие уставы и прочие документы, предписывающие, как себя вести внутри корпорации, приобретают очень важное значение. Корпорации без процедур не существует, как не существует корпорации и без иерархии.

Примеры экономически эффективных корпораций дает современная Япония. Там очень высок уровень корпоративного поведения. Такое поведение вошло в мягкие институты (т.е. в обычай). Японцу, поступившему на работу в какую-то фирму, свойственно думать не о своей зарплате, а о выживании фирмы, а фирма, в свою очередь, заботится о нем. Японские предприниматели смогли вовлечь массу мелких работников в решение стратегических проблем фирмы, заставили их заботиться о фирме и резко снизили уровень отлынивания от работы. На этом основан успех японской экономики.

Рассмотрим японскую и американскую фирмы, которые организованы практически одинаково. И та, и другая - большие корпорации (10- или 20-тысячные). У них есть свои корпоративные принципы, культура, некие внутренние законы, по которым человек, вступающий в эту корпорацию, соглашается жить. Чем же они отличаются? Япония - это Восток, а США - Запад, и жители этих стран отличаются разным уровнем индивидуализма. Японские и американские мягкие институты демонстрируют совершенно разный уровень индивидуальной лояльности корпорации, в которую человек вступил. Причем это утверждение справедливо в отношении сотрудника любого звена - и высшего, и среднего, и низшего.

В Японии (и вообще на Востоке) сотрудник корпорации будет пытаться развиваться внутри этой корпорации, не ориентируясь на то, что он перейдет со временем в другую. Переход в другую корпорацию очень тяжел. Он ставит на человеке клеймо изменника, отступника, хотя сейчас это, наверное, уже не так жестко. Тем не менее, для японца уйти из своей фирмы и развестись с женой - примерно одно и то же. А в США человек, который постоянно переходит из одной корпорации в другую, рассылает свои Curriculum Vitae по разным фирмам, ищет новые business opportunities, воспринимается совершенно нормально. Да, когда он работает в некой корпорации, он ей лоялен. Но он все время ищет, где лучше. Он защищает свое Я, он вне корпорации, он ближе на самом деле к ассоциации. По своему поведению это - ассоциативный человек, который действует в корпорации.

Т.е. на Востоке корпоративные люди находятся внутри корпорации и действуют в ней. А на Западе ассоциативные люди (люди более свободные, люди гражданского общества) попадают в корпорацию и действуют в ней. Степень лояльности менеджеров своей корпорации в Японии и в США совершенно различна. Точно так же совершенно различна и степень обособленности внутри

корпорации. В восточных корпорациях крайне редки открытые конфликты, а для западных корпораций это обычное дело. В американских корпорациях, например, очень часто бушуют конфликты.

Восточная и западная модели корпорации имеют свои плюсы и минусы. Скажем, по качеству продукции в массовом производстве японцы очень долго выигрывали у американцев. Но в области инноваций в научно-технических и конструкторских разработках западный стиль поведения, западное отношение к своему *Я* дает больше преимуществ. И на современном этапе корпорации американского типа начинают медленно, но верно выигрывать у корпораций восточных.

### 3) АССОЦИАЦИЯ.

Исторически ассоциация - третья форма организации совместной деятельности людей. Ассоциация есть объединение свободных людей, делегирующих в эту организацию не все свои интересы (в отличие от общины или корпорации), а только часть их. Т.е. ассоциация не поглощает всего человека (или всю фирму) целиком. Человек сохраняет контроль над своими действиями, хотя иногда и неполностью контролирует действия ассоциации. Он может быть включен в неограниченное число ассоциаций. Предполагается, что человек имеет достаточно высокий уровень образования, экономической и политической культуры, чтобы выбирать между ассоциациями и решать, входить ли ему в какие-то из них, или нет. Ассоциативный тип связи - добровольный. Из ассоциации легко выйти, легко поменять ее на другую ассоциацию. Условно говоря, ассоциация есть организация, не имеющая для человека обязательного характера.

Например, вхождение человека в футбольную команду - это вхождение в ассоциацию. В современном мире даже между политической партией и членом этой партии возможен ассоциативный тип связи. Он может быть ее членом, ходить на собрания, но вовсе не отождествлять с ней все свои жизненные интересы.

Вопрос, какого рода связи и организации будут восприниматься человеком в качестве корпоративных, а какого рода - в качестве ассоциативных, нуждается в отдельном обсуждении. Если человек получает весь свой доход или основную его часть, работая в определенной фирме, он будет относиться к ней, как к корпорации. Он слишком от нее зависит и зачастую вынужден идти на компромиссы, чтобы в корпорации остаться. Но будучи членом ассоциации, он может не идти на компромиссы, а просто покинуть ассоциацию, если она ему не нравится.

Современный человек, вступая в жилищный кондоминиум, входит в определенную общинную организацию (ведь из кондоминиума тяжело выйти, т.е. это его решение в определенной степени безвозвратно). Когда он нанимается на работу, то обычно все-таки входит в корпорацию. Когда же он становится членом политической партии, то рассматривает ее, как ассоциацию (не понравилась ему физиономия ведущего партсобрания, не будет он к ним ходить). Точно так же он расценивает любого рода добровольные общества, общества по интересам. А если современный человек работает на рынке, то он может быть связан и общинными, и корпоративными, и ассоциативными связями. Это зависит от типа самого рынка.

Общинным является только организованный рынок, на котором все равны, и контроль практически полный. Соответственно, человек, работающий на организованном рынке (например, на сырьевой или фондовой бирже), связан общинными отношениями.



Примером корпоративного рынка является колхозный рынок. Скажем, ты, колхозник, привез продавать в Москву картофель. Ты видишь, что на рынке все продают его по 1 руб. 20 коп. за килограмм. Тогда ты начинаешь продавать его по 1 руб. 10 коп. (это рациональное экономическое действие). Тут к тебе подходят двое «лиц кавказкой национальности» и говорят: «Дарагой, чего низкий цен дэржишь? Обижаете нас совсэм!» Потом заводят они тебя за угол и «отметеливают», как следует. И ты вынужден подчиниться некоей силе, делегировать ей свои интересы, хотя тебе выгоднее продать свой картофель по 1 руб. 10 коп., а не по 1 руб. 20 коп. Это корпоративный рынок, контролируемый внешним образом, где ты сам теряешь свободу, но не приобретаешь возможности контроля. Такое бывает очень часто. Участники этого рынка входят в некую корпорацию, возглавляемую человеком, который носит деньги не лично мэру, но префекту точно.

Существует и рынок, организованный, как ассоциация, что подразумевает некий уровень необязательности, свободы выхода с такого рынка. Классический пример ассоциативного рынка - любой товарный рынок, если только вы в него не записаны, а просто выходите и торгуете на нем. Как потребитель, вы также имеете ассоциативную связь с любым товарным рынком, поскольку он для вас - не основной источник дохода. Скажем, вы пришли на рынок купить пылесос, рынок вам не понравился, и вы оттуда уходите, считая возможным для себя отказаться от запланированной покупки. У вас с этим рынком ассоциативный тип связи, ассоциативный тип отношений.

Следует отметить, что ассоциативный тип отношений является господствующим в рыночной экономике. Свободный рынок основан на необязательном типе связи между людьми, подразумевающим свободу выбора партнера и критический подход к чужим действиям. При этом, осуществляя выбор, индивиды жестко преследуют собственные интересы. Открытие, которое здесь совершает институциональная экономика, состоит не в том, что ассоциация соответствует рыночной экономике, а в том, что сама нынешняя рыночная экономика полна организаций, и она не может существовать также без корпоративных или общинных организаций. И во многом поведение людей на рынке - не результат их свободного самоопределения на основе той или иной оценки собственных интересов. Поведение людей определяют именно организации, основанные на корпоративном или общинном типе связи.

#### *4. ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ ИНСТИТУТОВ.*

Если следовать определению Д.Норта (а оно, на мой взгляд, самое красивое), институты уменьшают неопределенность выбора в экономике в условиях явного недостатка информации. Недостаток информации ведет к неопределенности выбора, к очень большим затратам трудовых и иных ресурсов, чтобы такой выбор сделать. А институты помогают человеку экономить ресурсы в ситуации выбора, показывая некий путь, уже пройденный до него другими. Каковы основные черты институтов?

*1) Институты выполняют главную задачу экономической теории - обеспечивают предсказуемость результатов определенной совокупности действий (т.е. социальной реакции на эти действия) и таким образом приносят в экономическую деятельность устойчивость.* Тот или иной институт предполагает, что, пойдя в некое место, вы с высокой степенью вероятности получите там то, что искали, затратив некие виды ресурсов, также известные вам заранее.

Скажем, вы затратите, пойдя в магазин, определенное количество денег и получите скорее всего товар, который удовлетворяет тем или иным вашим потребностям. Это рыночный институт.

Другой пример: направляясь в банк, вы четко знаете, что затратите определенное время на идентификацию ваших доходов, после чего получите в свое распоряжение ту или иную сумму. Это кредитный институт.

2) *Институты наследуются, благодаря свойственному им процессу обучения.* Обучением может заниматься специализированная организация (так это обычно и бывает). Но обучение может идти и на уровне «learning by doing», когда люди в ходе работы следят за действиями их более опытных коллег и делают так же, как они.

3) *Институтам присуща система стимулов, без которой они существовать не могут.* Института просто нет, если нет системы стимулов позитивных (вознаграждения за следование определенным правилам) и негативных (наказания, которого люди ожидают за нарушение определенных правил).

4) *Институты обеспечивают свободу и безопасность действий индивида в определенных рамках, что исключительно высоко ценится экономическими агентами.* Есть большая институциональная рамка - рамка N 1, в пределах которой ты свободен в действиях и тебя не накажет закон. И есть рамка N 2, в пределах которой ты свободен в действиях и тебя не накажет общественное мнение.

Способ наказания, характерный для мягких институтов, - остракизм. Это защитный механизм, свойственный каждой общине. Изначально он был крайне неприятной процедурой. В древних Афинах остракизм обеспечивал выравнивание городской общины, и на это община тратила очень много усилий. Афиняне страшно боялись, что кто-нибудь из их богатых, известных, обладающих большим влиянием сограждан использует свое могущество и станет царем, подмяв под себя общину. Поэтому они изгоняли их из Афин.

Остракизм в современной жизни - это игнорирование человека. Например, повторю, в 50-ые гг. нынешнего века в США белый южанин не обслуживал в своей лавке негра, зная, что, сделай он это, никаких незаконных действий против него не предпримут, но ни один контрагент больше с ним сделок не заключит, реализуя таким образом свою свободу. Игнорирование - самое страшное в экономической жизни. И если закон еще можно обойти, то обойти такого типа наказание, как остракизм, следующее из мягкого института, практически невозможно.

5) *Институты сокращают трансакционные затраты (т.е. затраты на поиск информации, ее обработку, оценку и специфическую защиту того или иного контракта) точно так же, как технологии сокращают производственные затраты.*

Если экономический агент действует в системе, где государства нет (как это было на диком Западе), или оно слабо (как сейчас у нас), то он вынужден нанимать каких-то людей, которые путем насилия или угрозы насилия заставят контрагента выполнить контракт. Ясно, что это дорого. Кроме того, зачастую в наших условиях он навсегда попадает под бандитскую «крышу» (корпорация, к которой он обращается за помощью, в результате поглощает его самого).

Если же экономический агент действует в системе, где есть сильное государство, то оно защищает его интересы. Он просто обращается в суд и с относительно небольшими судебными издержками выигрывает дело. Таким образом, он экономит очень большие трансакционные издержки на наем какой-то альтернативной принудительной силы.

## *5. ИНЕРЦИОННЫЙ ХАРАКТЕР ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ДИНАМИКИ И ЕГО ПРИЧИНЫ.*

Почему культурная дивергенция происходит так же быстро, как конвергенция? Почему, например, в Японии и в США абсолютно различны институты мягкие, да и жесткие институты несколько отличаются? Почему практически одни и те же экономические транзакции регулируются абсолютно разными институтами в разных странах и имеют разную эффективность? Было бы понятно, если бы совершенно разные институты сходились к одному институту, потому что более эффективные институты, казалось бы, должны вытеснять менее эффективные. Но получается наоборот: все исходит из общинных форм, очень похожих везде, а потом на уровне корпоративных отношений, на уровне развитого рынка возникают все более и более разнообразные институты, формируются различные нации, формируется совершенно неповторимый набор институтов. Почему это происходит? И как это увязать с основным постулатом экономической теории - постулатом эффективности, согласно которому в каждом случае человек пытается максимизировать свое удовлетворение, свой доход и выбирает технологии институтов, исходя из принципа оптимизации, т.е. стремится достичь, по возможности, максимума целей, затратив, по возможности, минимум ресурсов? Чтобы ответить на эти вопросы, нам придется вернуться к идее предпосылок, к методологии экономического анализа и внести туда по крайней мере еще одну коррективу.

Обычно говорят, что целью экономического поведения человека является достижение максимальной эффективности. Рискну все-таки предположить, что это частный случай, что целью экономического поведения человека прежде всего является выживание, а не эффективность. Т.е. для начала человек должен обеспечить свое выживание. И очень долгое время, пока существовало натуральное производство, привязанное к естественным процессам, так и было. Ситуация изменилась, лишь когда экономический рост стал реальностью. Однако период бурного накопления производственного потенциала занимает менее 500 лет, а минимум 20000 лет люди ориентировались скорее на простое воспроизводство того, что у них было, нежели на решительное расширение своих возможностей. Повышение эффективности распределения ресурсов, повышение уровня удовлетворения своих потребностей в начальный период развития человечества было редкостью.

Отсюда это молчаливое следование достаточно извилистыми путями, которые доказали свою устойчивость, не критическое отношение ко многим институтам. Ведь в условиях, когда человек знает мало, он контролирует себя и свою среду на относительно узком отрезке. По мере расширения круга явлений, в которые он вовлекается, он начинает постоянно ощущать, что у него нет сил и ментальных возможностей оценивать их каждый раз заново. Поэтому он следует определенным обычаям, законам, относясь к этим институтам не критически. А ломает он их не тогда, когда видит для себя какие-то возможности иметь на 20 % больше, а тогда, когда уже не может выживать в их рамках. Это совершенно другой критерий.

Если бы человек каждый раз вел себя, как ЭВМ, и постоянно менял свои институты, он не смог бы существовать, ибо объем информации, которую он в таком случае должен был бы через себя пропускать, стократно превосходит его ментальные возможности. Человек просто вынужден следовать рутине. Для него это оптимальный способ существования, он жить по-иному не может, но до тех пор, пока рутина явно не мешает его выживанию. Все революции (т.е. ломка жестких институтов) возникали

не потому, что люди, жившие хорошо, хотели жить еще лучше, а потому, что люди начинали страдать от существующих институтов. Итак, очень медленный, инерционный характер институциональной динамики и чрезвычайное разнообразие существующих сегодня институтов объясняется, во-первых, тем, что человеку тяжело менять институциональную среду, к которой он привык. Для него это связано с огромными затратами.

Во-вторых, как только возникает корпорация, разделение на тех, кто управляет, и тех, кем управляют, сами институты начинают монополизироваться узкой группой лиц, которые используют их в своих интересах. И шаманы, кормившиеся подаяниями, кои их соплеменники приносили богам, и требовавшие увеличить эти подаяния под угрозой небесных кар; и египетские жрецы, ведавшие регулированием разлива Нила; и чиновники, увеличивающие свой аппарат в средневековом городе - все они паразитировали на тех или иных институтах. Подобного рода группы, монополизирующие определенные институты в свою пользу, характеризуют классовое общество. Так считают институционалисты. И именно в этом состоит главное отличие институционалистов от марксистов, которые (по крайней мере, вульгарные марксисты) считают, что монополизировать можно только средства производства, но не институты. Поэтому, с точки зрения марксистов, т.н. «азиатский» способ производства, вокруг которого шли долгие споры, не является чем-то отдельным в истории человечества.

При «азиатском» способе производства, как известно, ни у кого нет частной собственности, но есть собственность самой корпорации, и по мере того, как человек занимает все более и более высокую ступеньку в этой корпорации, он начинает пользоваться все большими и большими благами. Т.е. правящий класс организован по типу партии, когда руководство контролирует систему институтов общества и использует ее в своих интересах. Длится это, пока положение низов корпорации не начнет явно ухудшаться из-за уменьшения ресурсов. Хотя зачастую институты сами закрепляют неэффективность, диспропорциональность в использовании ресурсов, и такое положение воспроизводится веками, а иногда и тысячелетиями, если это позволяют внешние условия, состояние технологии производства и натуральных ресурсов.

Как только объем имеющихся в наличии ресурсов резко падает (а обычно это связано с естественными процессами), институциональная система общества ломается. Общинный строй чаще всего рушился из-за перенаселения, приводящего к изменению соотношения между теми ресурсами, которые человек может использовать для своего выживания, и теми ресурсами, которые человек может использовать для роскоши. Например, разрушение общины и возникновение классового общества в Древнем Египте было связано с тем, что огромная цветущая северная часть африканского континента, где общинно жила масса людей, примерно за 5000 лет превратилась в пустыню Сахара. Вследствие этого, все население сдвинулось к дельте Нила и было просто вынуждено перейти к новой технологии и искать тех, кто бы регулировал водоснабжение (ими стали жрецы). По аналогичной причине возникло классовое общество и у шумеров в Междуречье. Переход от рабовладельческого строя к феодальному и от феодального к капиталистическому опять-таки был обусловлен достаточно резким увеличением народонаселения. Оно уже не могло существовать на слабом аграрном базисе. Нужны были новые производственные технологии, а старые институты не могли их обеспечить.

Т.е. вся институциональная динамика, как правило, связана не с тем, что люди сознательно ищут и выбирают более эффективный институт вместо менее эффективного. Люди будут мириться с существующим институтом, если только их благосостояние решительным образом не падает. Причина необычайной устойчивости институтов кроется в том, что поведение людей в массовом порядке далеко от рациональности, на взгляд стороннего наблюдателя, но абсолютно рационально, на взгляд самих этих людей. Ведь отдельный человек, следуя заведенным правилам, пусть неэффективным, тратит на это, скажем, 30 % своего дохода (у него эту часть отбирает феодал или государство). Если же он выступит с оружием в руках против существующего строя, у него возможны куда большие затраты. Степень риска в этом случае он совсем не может просчитать. Любой крупный институциональный сдвиг - это период огромной неуверенности.

Например, у нас сейчас наступил такой период. Дело в том, что коммунистический или псевдокоммунистический строй мог существовать нормально только на заре коммунистической эпохи. Этот строй крайне неэффективно использовал ресурсы. Соревнование огромной корпорации «СССР» с Западом привело нашу экономику к краху, все население стало жить ощутимо хуже. В конце 1980-ых - начале 1990-ых гг. на прилавках просто ничего не было. Разразился тяжелейший экономический кризис. КПСС не смогла при всей своей опытности удержать власть именно потому, что резко ухудшилось благосостояние каждого отдельного человека. Старые институты перестали обеспечивать определенную прогнозируемость того, что с каждым человеком будет завтра. У людей исчез стимул накопления - не для чего стало стараться хорошо работать и копить деньги, так как полки магазинов опустели. И тогда произошла институциональная встряска.

#### *6. ЕЩЕ О ЖЕСТКИХ И МЯГКИХ ИНСТИТУТАХ.*

И жесткий, и (особенно) мягкий институты достаточно успешно обеспечивают определенный уровень прогнозируемости поведения контрагентов, гарантируют, что те будут действовать известным образом. Это прекрасно иллюстрирует следующий анекдот.

Возвращается Василий Иванович из Англии. Встречает его Петька. И вот подъезжает один лимузин, следом другой, выходит Василий Иванович во фраке, в цилиндре, сигару курит, весь в перстнях. Петька подскакивает к нему:

- Василий Иванович, откуда ты такой? Как это у тебя получилось?

- Да я, Петька, неожиданно разбогател. Как приехали мы в Англию, повели меня в клуб. Ну, сел я в карты играть. Мой партнер говорит: «Три короля». Я ему: «Покажи»! А он: «Джентльмены, Василий Иванович, верят друг другу на слово». Тут, Петька, мне карта и поперла!

Обратимся к другому примеру. Благотворительный фонд - неприбыльная организация, которая имеет определенную цель и только ради нее существует. Например, это может быть Фонд поддержки Высшей Школы Экономики или Национальный фонд спорта. Поскольку такой фонд преследует исключительно цели некоммерческие, он освобождается от некоторых налогов, чтобы люди вкладывали в него деньги.

Однако в США существует примерно 200 довольно крупных благотворительных фондов (foundation), которые не пользуются никакими особыми преимуществами. Своим основанием они обязаны тому, что избыточно богатые американцы решили увековечить свои имена в истории. Так были

учреждены фонды Карнеги, Рокфеллера, Форда и других. В эти фонды деньги вкладываются обычным образом и приносят прибыль, но прибыль (за исключением некоторой нормы капитализации) идет на финансирование благотворительных проектов.

А в Нидерландах при населении 15 млн. человек таких фондов (stichting) около 600000. Их там больше, чем предприятий. Любят голландцы основывать фонды, это их национальная черта. Например, какой-нибудь господин основывает фонд поддержки своих внуков, в котором накапливается определенная сумма на радость наследникам. Эти фонды в Нидерландах пользуются режимом налогового благоприятствования - они освобождены примерно от 60 % налогов.

Казалось бы, любой может зарегистрировать свое предприятие, как фонд, и не платить налогов. Тем не менее, голландцы не считают это для себя возможным. По их представлениям, фонд и предприятие - совсем разные вещи. Кстати, в Нидерландах и самая высокая доля неоформляемых сделок, когда люди встречаются, ударяют по рукам и расходятся, не подписывая никакого формального договора, что естественно только между своими. А вообще в Северной Европе доля неоформляемых сделок - 60-70 %.

Такой высокий уровень доверия в экономике, главным образом, связан с тем, что Нидерланды - маленькая страна (ее можно из конца в конец проехать на машине за 3 часа) с компактно проживающим относительно однородным населением. Обмани голландец, и он не сможет больше жить на родине. Ему негде будет спрятаться, и он вынужден будет эмигрировать. Степень информационной насыщенности голландского общества очень высока, хотя, разумеется, все 15 млн. человек не могут быть знакомы друг с другом. Что-то подобное представить себе в США или даже во Франции невозможно.

Но давайте сравним две экономические модели - англосаксонскую (Северная Европа и США) и азиатскую (Япония, Южная Корея и прочие «азиатские тигры»), которые почти одновременно добились успеха. Технологии и там, и там единые (они интернациональны), институты же абсолютно разные, хотя и дают одинаковый эффект: высокий уровень доверия в экономике в рамках больших корпораций, в рамках отношений между фирмами, существенных для экономики.

Конечно, кто-то из американцев обмануть может (в США много иммигрантов), но американская фирма уже не может. Есть исчерпывающая статистика по всем фирмам, и эта информация легко доступна, уровень информационной насыщенности очень высок. У людей, возглавляющих американские фирмы, протестантская этика, о чем писал еще Макс М. Вебер (Max M. Weber). Они знают, что воровать плохо. То же характерно и для голландских фирм. А у японцев жесткая корпоративная этика. Японец не может обмануть, ибо этим он дискредитирует свою фирму.

Таким образом, совершенно разные культуры приходят к одному и тому же - к очень высокому уровню доверия в экономике, обеспечивающему большое число сделок с минимальным оформлением. Понятно, что любое развернутое оформление сделки связано с необходимостью оценить риски при том или ином ходе дела, с наймом адвокатов, которые будут защищать права собственности в суде, и т.д. Тот, кто от этого избавлен, уже может списать 20-30 % себестоимости.

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

менять менее эффективные институты на более эффективные очень тяжело. За каждым институтом есть и традиция, и некая группа поддержки, которая от этого института кормится.

## ТИПОЛОГИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Среди интегральных издержек, которыми занимается экономическая наука, мы должны различать два типа издержек:

- *трансформационные издержки (PC), т.е. «production costs» - «производственные издержки»;*
- *и транзакционные издержки (TC), т.е. «transaction costs».*

Трансформационные издержки можно назвать «производственными издержками» лишь условно, потому что в значимые производственные издержки входят и трансформационные, и транзакционные издержки. Тем не менее, для различения мы будем их так называть, имея в виду под «production costs» трансформационные, а не интегральные издержки. Заметим, что для трансформационных издержек устоявшегося обозначения нет.

Трансформационные издержки есть издержки, сопровождающие процесс физического изменения материала, в результате чего мы получаем продукт, который обладает определенной ценностью. В эти издержки входят не только издержки обработки материала, но и издержки, связанные с планированием и координацией процесса производства, если последний касается технологии, а не взаимоотношений людей.

Классическим примером экономики, которая не знает транзакционных издержек, а знает только трансформационные, является идеальное натуральное хозяйство Робинзона (Robinson Crusoe Economy). Трансформационные издержки Робинзона могут включать в себя не только издержки вспахивания поля, строительства какого-то жилища, т.е. каких-то физических действий, но и издержки некоторых действий по планированию, некоторых действий предсказательного характера (так, на основе опыта прошлого года Робинзон будет определять, когда ему лучше сеять, и пр.).

Совершенно очевидно, что в трансформационные издержки (или в издержки технологии) входят также определенные элементы измерения и планирования. Обычно на них не обращают внимания или относят к транзакционным издержкам, тогда как они могут относиться к чистой технологии. А наши идеологи полагали, что в конечном счете все будет эволюционировать до состояния «единой фабрики», и что всем будет распоряжаться Госплан на основе непосредственных натуральных балансов. В основе советской экономической системы лежало именно технологическое измерение, технологическое планирование, осуществляемое в масштабах страны. Такой подход привел к краху всей экономической системы, ибо издержки (в данном случае полутрансформационные) попытки создания «единой фабрики» в масштабе, выходящем за рамки отдельной фабрики, оказались настолько велики, что породили целую серию уже транзакционных издержек, связанных с наличием в системе очень сильного элемента огрубления, недоопределенности.

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 трансакцию. Условно говоря, трансформационные издержки создают блага, свойства которых имеют ценность для индивида или коллективного агента экономики (предприятия, фирмы, ассоциации). Например, стол, услуга врача или автомобиль имеют непосредственную ценность. В очищенном виде трансформационные издержки создают ценности. А во что вкладываются трансакционные издержки? Существует несколько их определений.

Впервые это понятие ввел Рональд Коуз. В своей статье «Природа фирмы» (1937) он определил трансакционные 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. трансакционные издержки.

Коуз противопоставлял трансакционным издержкам, которые он относил только к рынку, т.н. «агентские издержки», которые возникают внутри фирмы. Естественно, что в рамках фирмы люди, нанятые нами, начинают вести себя несообразно, и за ними надо присматривать. Поэтому каждый раз мы выбираем: либо создать фирму между нами, либо нанять кого-то в качестве постоянного работника, либо выйти на рынок и обеспечить выполнение этой работы на основе рыночных механизмов.

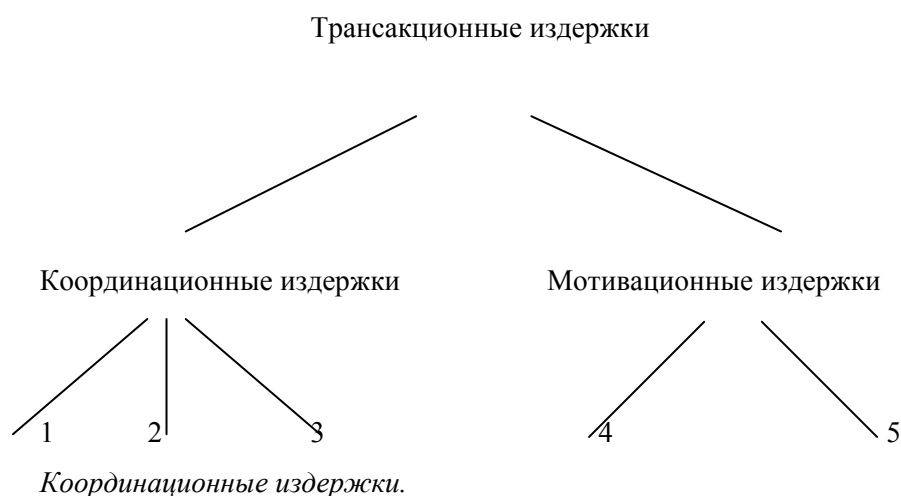
Рассмотрим возможные альтернативы, предоставляемые нам повседневной жизнью. Типичный пример – ремонт квартиры. Вы можете делать его сами, если умеете и если у вас к этому есть интерес. Или вы можете организовать весь процесс, нанимая на рынке работников для каждой конкретной операции, закупая краску и рассчитывая, сколько ее надо, и т.д. В этом случае вы пытаетесь встать в такой ряд трансакций, который будет чисто рыночным и исключит ваше взаимодействие с одной фирмой. Ведь фирме вы заранее не доверяете, считая, что у нее есть собственный интерес, а вы сделаете ремонт дешевле. Однако если вы – человек занятый или достаточно богатый, вы для ремонта квартиры нанимаете фирму, потому что ваши альтернативные издержки времени выше, чем издержки, которые вы потратите на организацию этого процесса. Чаще всего это связано с «эффектом богатства» – «wealth effect». Впервые этот термин ввел тоже Коуз. В его теории понятие «трансакционные издержки» противопоставляется понятию «агентские издержки», и выбор между тем или иным типом издержек в значительной мере определяется «эффектом богатства».

Следующий этап развития теории приходится на 1950-ые 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.

В настоящее время трансакционные издержки понимаются подавляющим большинством ученых интегрально, как издержки функционирования системы. Трансакционные 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 обмениваются 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, и т.п.).

Поль Р. Милгром (Poul R. Milgrom) и Джон Робертс (John Roberts) предложили следующую классификацию транзакционных издержек. Они делят их на две категории – на издержки, связанные с координацией, и на издержки, связанные с мотивацией. На мой взгляд, это деление – достаточно условное. Тем не менее, в этой классификации есть, что обсудить. Авторы попытались выделить две стороны, присущие системе транзакционных издержек. Координационные издержки, в свою очередь, делятся ими на три подвида, а мотивационные – на два.



1. Издержки определения деталей контракта. По сути, это - обследование рынка с целью определить, что вообще можно купить на рынке, прежде чем вы сузите свой подход до чего-либо конкретного.

2. Издержки определения партнеров. Это - изучение партнеров, которые поставляют нужные услуги или товары (их местоположения, их возможности выполнить данный контракт, их цены и т.д.).

3. Издержки непосредственной координации. Что это значит в условиях рыночного обмена? На колхозном рынке эти издержки примерно равны тому, что вы доехали до рынка и обошли ряды, т.е. значительная наведенная стоимость в данном случае отсутствует. А что касается сложного контракта, то здесь возникает необходимость создания структуры, в рамках которой осуществляется сведение сторон вместе. Эта структура представляет, например, интересы заказчика и обеспечивает процесс переговоров.

*Мотивационные издержки* (т.е. издержки, связанные с процессом выбора: вступать или не вступать в данную транзакцию).

4. Издержки, связанные с неполнотой информации. Ограниченность информации о рынке может привести к отказу от совершения транзакции, от приобретения блага. Классический пример отказа от решения в результате неполноты информации – ликвидация в настоящее время фондового рынка в России. Люди не знают, будет ли он существовать, какова будет судьба предприятий (может, их

вновь национализируют). Т.е. уровень неопределенности становится столь высок, что люди предпочитают скорее отказаться от трансакций, чем тратить силы на получение дополнительной информации.

А в начале 1990-ых гг. проблемы, связанные с нехваткой информации, у нас решались по-иному. Например, организация покупала ключевых людей на той фирме, чей контрольный пакет акций она собиралась приобрести, и они выкладывали всю подноготную своей фирмы. Это обычные трансакционные издержки на преодоление неполноты информации. Законны или не законны такие действия, сказать трудно. Боюсь, подобные издержки нашим законодательством еще не регулируются. А на Западе они явно не законны. Проблемы организации того же фондового рынка в России связаны с недоопределенностью огромного числа случаев. Наши законы не подтверждены массой подзаконных актов, массой т.н. юридической рутины, которая разъясняет, как надо поступать в том ином случае. Ведь всего в законе не напишешь!

5. Издержки, связанные с оппортунизмом. Они особенно часты внутри фирмы, но проявляются и в рыночных контрактах. Издержки, связанные с преодолением возможного оппортунистического поведения, с преодолением нечестности партнера по отношению к вам, приводят к тому, что вы либо нанимаете надсмотрщика, либо пытаетесь найти и вложить в контракт какие-то дополнительные измерения эффективности вашего партнера, и т.д.

Следующий автор, на котором обязательно следует остановиться, говоря о типологии трансакций, - О.Уильямсон. Он попытался оценить все трансакции по частоте трансакций и по специфичности активов. По этим двум параметрам Уильямсон делит трансакции на три (как было в его ранних книгах) или на четыре (как в последних книгах) основных уровня:

*1) Разовый (или элементарный) обмен на анонимном рынке.*

Примером разовой покупки может служить покупка на рынке чайника. Купив один чайник, вы купите следующий лишь тогда, когда этот у вас сломается. Приобретение чайника выйдет за рамки единичной, не повторяющейся трансакции, если только вы будете его продавать или если вы, скажем, представляете гостиницу, где в каждом номере стоит чайник. Итак, если вы – массовый потребитель, то приобретение чайника будет для вас атомарной трансакцией. В данном случае частота трансакции – редкая.

Кроме того, в данном случае нет никакой специфичности активов. Дело в том, что продавцу безразлично, кому продать чайник - вам или кому-то еще. Единственным определяющим критерием здесь выступает цена. Активы, которые включены в эту трансакцию: со стороны продавца – чайник, с вашей стороны – деньги. Чайник меняется на деньги. Деньги для вас имеют opportunity costs (альтернативные издержки), практически не отличающиеся от стоимости данного выбора. С другой стороны, для продавца чайника opportunity costs продажи чайника вам за ваши деньги практически те же, потому что это массовый обмен следующей за вами сделки. Продавец не будет бежать за вами, умоляя купить чайник. Он будет стремиться продать чайник, но не будет стремиться продать его именно вам. Ведь в обмен на чайник он получит определенную сумму денег. Его цену он уже объявил, и теперь ему безразлично, кому его продать. Он просто хочет получить эти деньги.

*2) Повторяющийся обмен массовыми товарами.*

В этом случае частота транзакции возрастает. Специфичности активов по-прежнему нет. Например, постоянно у одного и того же продавца покупая хлеб, вы знаете, что он хорошего качества, и потому не тратитесь на дополнительную оценку, хороший ли хлеб вам продали, какой хлеб есть в других булочных, и т.д. Это очень важно, ибо тем самым вы значительно экономите на издержках поиска, на издержках измерения качества хлеба, а продавцу ваше поведение придает большую уверенность в обороте (в том, что он хлеб продаст). Между прочим, ежедневно из булочных на переработку уходит 30-40 % хлеба, и булочник, несомненно, крайне заинтересован в постоянном прогнозируемом клиенте. Однако вы – покупатель очень небольшой части его оборота, благодаря чему ваша внезапная смерть или отъезд из города не станут для него трагедией.

### *3) Повторяющийся контракт, связанный с инвестициями в специфические активы.*

Разберем на примере, что такое «специфические активы». Скажем, вы построили здание для фабрики, в котором она разместила станки. Но тут начался экономический кризис, оборудование вывезли, и у вас остался пустой цех с монтажными креплениями. Естественно, вы начнете искать другую фабрику. Однако в кризисной ситуации найти ее будет трудно, и скорее всего вам придется рассматривать вариант альтернативного применения данного здания. Например, вы решите трансформировать его в спортивный зал. Но тогда вам придется покупать соответствующее оборудование, монтировать новые полы, устанавливать другую вентиляцию, отопление (ведь машины обогревали сами себя, а спортсмены так не могут)! И тут выяснится, что если за размещение в здании фабрики вы получали 300 \$ в месяц за 1 кв. м, то за размещение в нем спортзала вы получите 250 \$ минус разовые затраты. А с учетом капитализации разовых затрат это составит  $\sim 250 - 50 = 200$  \$. И можно считать, что вам еще повезло!

Итак, специфический актив создается специально под определенную транзакцию. Скажем, я построил здание для употребления в качестве цеха. Я могу его, конечно, использовать альтернативно, но тогда я понесу потери. Т.е. 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.

Другой пример. Вы для булочника – самый значимый покупатель. Ежемесячно вы оставляете в его булочной 10 \$. Следующий по значимости для него покупатель несколько реже приходит в булочную и оставляет там ежемесячно только 9.8 \$. Opportunity set тоже есть, но он не настолько трагичен в глазах инвестора, как в предыдущем примере. Ведь там сделанная вами инвестиция связана с определенным контрагентом (с фирмой «Заря», которая разместила в здании станки), что ведет к целому ряду последствий.

Дело в том, что при расторжении контракта на продажу неспецифического актива продавец не несет особого убытка. Однако расторжение контракта на продажу специфического актива приводит к значительным для него убыткам. Поэтому в процессе переговоров по поводу заключения такого рода контрактов продавец будет требовать

- либо денежной компенсации в объеме капитализации своего риска,
- либо юридических гарантий нерасторжения контракта,
- либо взятия его в долю фабрикой, для которой он строит здание, чтобы он сам мог принимать решения и нести совместный риск с этой фабрикой.

#### *4) Инвестиции в идиосинкратические (уникальные, эксклюзивные) активы.*

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.

Теперь представим, что вам предлагают на некоем передельном заводе установить за свои деньги мартеновскую печь и использовать ее по назначению, согласно заключенному с вами контракту. Т.е. вам предлагают взять на себя определенную часть технологического процесса при условии, что он независим от остального производства. Такое бывает, например, в секторе производства комплектующих и запасных частей (в каждом случае для достаточно уникального производства), где предпочитают иметь независимых производителей-поставщиков. В природе существуют любые виды транзакций, и надо просто уметь объяснить их происхождение. Однако в большинстве случаев требуется, чтобы идиосинкратические инвестиции регулировались в рамках единой собственности. Классический ответ экономической теории: идиосинкратические транзакции требуют фирмы.

Что касается повторяющегося контракта с использованием специфического актива, то он, согласно Уильямсону, влечет за собой т.н. «фундаментальную трансформацию», когда вместо рыночного типа связи возникает внерыночный партнерский тип связи. Это еще не фирма, но нечто, совершенно от рынка отличное. Уильямсон считает, что фундаментальная трансформация происходит следующим образом.

Фирмы вступают в аукционную игру за получение того или иного контракта на производство каких-то заказов (чаще всего – правительственных или крупной фирмы). Кто-то из них этот контракт выигрывает в рамках чисто рыночного взаимодействия. Но когда на рынок повторно будет вынесена закупка некоего оборудования, у фирмы, первый раз выигравшей контракт на его изготовление и выполняющей этот контракт, будет столь большое преимущество перед всеми другими фирмами, что любой другой выбор будет не выгоден не только для этой фирмы (она понесет потери, ибо вложила средства в какие-то специфические активы), но и для покупателя этих услуг.

Например, будь то Министерство обороны России, США или Кувейта, оно будет стараться покупать оборонную технику у поставщика, с которым в свое время связалось. Они не образуют никакой совместной фирмы, но между ними возникают отношения взаимозависимости, основанные на том, что продавец услуг или товаров (производитель) вложился в специфические активы, сделал специфические инвестиции, адаптировал свой товар к специфическим условиям данного покупателя. Они как бы вросли друг в друга. Тем не менее, покупатель каждый раз будет сохранять ситуацию торгов, угрожая возможным переходом к другому поставщику, не для того, чтобы избавиться от своего поставщика, а для того, чтобы добиться лучших для себя условий контракта.

Эти отношения взаимозависимости Уильямсон называет фундаментальной трансформацией рыночных отношений. Он считает, что до половины всех транзакций по стоимости приходится на транзакции в отношениях взаимной зависимости, а по частоте, наверное, 90-95 % транзакций - это

разовые или повторяющиеся транзакции массовых товаров. Т.е. практически в экономике мы имеем дело не с рынком и фирмами (особенно, когда речь идет не о потребительском секторе, а о секторе контрактов компаний между собой), а с очень плотной сетью отношений взаимной зависимости, при которых партнеры чаще всего друг от друга уйти не могут, они связаны друг с другом.

Такова реальная картина капиталистического рынка с момента его возникновения в середине XIX в., когда оформились правила свободной торговли и рыночной информации. Рынок тесно связан с отношениями взаимной зависимости - ими поддерживается стабильность рынка. И надо четко различать на рынке два сектора с разными задачами.

Во-первых, это сектор продолженных транзакций, сектор отношений взаимной зависимости. Он привносит на рынок стабильность, предсказуемость. Иначе рынок (как и вообще любая координационная система без предсказуемости) очень быстро уступил бы место тоталитарной системе. Скелет рынка образуют именно эти продолженные отношения. По ним можно прогнозировать поведение его участников, потому что они друг от друга практически уйти не могут.

Во-вторых, это сектор, связанный с массовыми, но мелкими транзакциями. Данный сектор поддерживает эффективность рынка благодаря созданию конкурентного фона экономических отношений, в т.ч. и среди крупных компаний. Последние все время ощущают, что при снижении эффективности или качества своей работы они могут быть замещены более мелкими компаниями, предлагающими более выгодные условия. Кстати, одна из причин краха советской экономики заключалась в том, что при наличии таких же долгосрочных производственных связей, как на Западе, у нас отсутствовал этот конкурентный эфир, из которого крупные предприятия могли выбирать альтернативу своим поставщикам. Пусть этот выбор осуществляется в одном случае из 1000, но он возможен!

Пример из автомобильной промышленности - казалось бы, очень технологически жестко построенной отрасли. В Японии целый ряд фирм распределяет производство не только запасных частей, но и 30-40 % объема компонентов по мелким фирмам, считая, что это выгоднее – это обеспечивает дешевизну и эффективность исполнения. Такого рода системы типичны для Японии. Однако в США их не удастся организовать из-за другой экономической культуры. В США отношение человека к своему контракту, к тому экономическому долгу, который он взял на себя, совершенно другое.

В чем смысл специализации инвестиций? С одной стороны, это снижение производственных затрат. С другой стороны, это повышение риска. Двигаясь от первого уровня (разовый обмен на анонимном рынке) к четвертому (инвестиции в идиосинкратические активы), мы снижаем производственные затраты или, условно говоря, экономим на масштабе и повышаем транзакционные затраты ради компенсации риска. Т.е. движение в этом направлении обеспечивает снижение трансформационных издержек и при прочих равных условиях повышение транзакционных издержек, ибо риск разрыва контракта многократно возрастает по своей денежной оценке.

Чтобы уловить в обыденной жизни те транзакционные издержки, о которых мы говорили в общем виде, в виде логическом, обратимся к классификации транзакционных издержек Дугласа Норта (Douglas North) и Трайна Эггертсона (Thrainn Eggertson) Впервые ее предложил Норт, а четко сформулировал Эггертсон 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 состоят из:

- search activities;
- bargaining activities;
- contract making activities;
- monitoring;
- enforcement;
- protection vs 3d parties.

#### *1) Search activities (издержки поиска).*

Существует четыре вида издержек, которые связаны с поиском:

- приемлемой цены;
- качественной информации об имеющихся товарах и услугах;
- качественной информации о продавцах;
- качественной информации о покупателях.

Количественная информация о продавцах и покупателях первыми двумя позициями уже дана. Под качественной информацией о продавцах и покупателях понимается информация об их поведении - честны ли они, как выполняют свои обязательства, в каких находятся обстоятельствах (может, кто-то из них на грани краха или, наоборот, процветает);

#### *2) Bargaining activities (издержки ведения переговоров).*

В рыночном смысле вы торгуетесь, чтобы минимизировать издержки. Вы ищете в процессе bargaining activities предельную кривую безразличия вашего партнера (до какой цены он может дойти при торговле). Ведь у каждого из торгующихся есть как некая запросная, так и некая резервная цена. В процессе bargaining activities вы и пытаетесь разными путями подойти максимально близко к предельной - наиболее низкой или наиболее высокой - цене, которую способен дать ваш партнер. Т.е. bargaining activities ведет к выяснению т.н. «true position», которая в экономическом смысле есть предельная кривая безразличия или предельная изокванта (в случае фирмы). Какие издержки и затраты вы несете в процессе bargaining activities?

Если вы индивидуально (а не фирма) торгуетесь с кем-то на рынке, вы тратите время, говоря, что вам это дорого, что у вас мало денег, намекая, что вы – замечательный объект для проведения политики ценовой дискриминации, поворачиваетесь, уходите, демонстративно подходите к другому ларьку.

А каковы издержки фирмы в процессе bargaining activities?

Надо отметить, что search activities и bargaining activities – вещи принципиально разные. В search activities вы еще не определили партнеров, вы их только еще выбираете. Кстати, такой деятельностью вы занимаетесь в Интернете (фактически это просмотр, желательно, с минимальными издержками). А bargaining activities предполагает, что вы определили узкий круг ваших партнеров - одного-двух-трех и уже с ними ведете переговоры (переговоры дороги, поэтому нет смысла вести их со всеми).

Ваши затраты, как фирмы, в процессе bargaining activities могут быть очень значительными, если вы организуете тендер. Например, Европейская комиссия берет в качестве вознаграждения тендерному агентству 15 % от суммы сделки. Однако затраты необязательно будут велики, если вам удастся купить кого-либо в стане «врага», чтобы узнать резервную позицию партнера. Для этого в наших условиях при невысокой экономической культуре и невысокой стойкости иногда достаточно сводить представителя вашего партнера в хороший ресторан, и за обедом он просто проговорится. Этот же путь получения информации очень часто используется и на Западе. На самом деле в bargaining формально входят представительские расходы на переговоры. Последние несут совершенно определенную функцию: они должны выяснить true position партнера.

### *3) Contract making activities (издержки составления контракта).*

Это ваши затраты на то, чтобы в тексте контракта было записано, как в тех или иных случаях (предвиденных вами) поведет себя ваш партнер и как будут складываться внешние обстоятельства. А применительно к случаям, вами не предугаданным, обычно в контракте формулируется некий механизм. Скажем, устанавливается: если мы не договоримся, судить нас будет Международный арбитражный суд г. Стокгольма (обычная для международных контрактов инстанция). Т.е. специально резервируется некая позиция для непредвиденных обстоятельств. Contract making activities – одна из самых дорогих (5-10 % объема сделки) при инвестициях в специфические активы. Это фантастические деньги! Но в ряде случаев столь велики риски, столько велика ответственность за прописанное в контракте, что вы вынуждены их тратить на юристов.

### *4) Monitoring (издержки мониторинга).*

Пункты 1-3 относились к activities ex ante (к деятельности до появления юридически оформленного контракта). А с пункта 4, когда такой контракт уже появился, начинается activities ex post (деятельность после его появления). И начинается она с мониторинга исполнения контракта каждым из контрагентов.

Например, купив машину, вы в течение гарантийного срока можете ремонтировать ее за счет продавца на станции техобслуживания – это и будут затраты на мониторинг при приобретении машины. А по истечении гарантийного срока определенный мониторинг тоже может иметь место, но не в рамках первой сделки (она уже закончена), а в том случае, когда вы хотите продолжить отношения с данным поставщиком, чтобы в 5-летней перспективе опять у него же купить другую машину.

Еще пример. Вы заказали на Ташкентском авиазаводе самолет, подписали все необходимые бумаги, перевели заводу часть денег (advance payment), самолет начали делать. В этом случае с мониторингом будет связано возникновение института представителей заказчика: вы пошлете своего представителя на этот авиазавод, и хотя такая командировка – вещь достаточно дорогая, в сравнении с объемом самой сделки она ничтожна.

Заметим, что не все затраты по мониторингу делаются покупателем. Часть их выгодно делать и продавцу. Классический пример мониторинга со стороны производителя дает та же автомобильная промышленность. Регулярно можно прочесть, что, скажем, «Форд» отозвал все свои модели таких-то годов выпуска. Т.е. компания, стремясь не потерять свое имя и позиции на рынке, сама осуществляет



мониторинг по случаям тяжелых аварий, отслеживая, как работает ее продукция, что сопряжено для нее с немалыми затратами.

#### *5) Enforcement (издержки на принуждение).*

Это издержки на принуждение другой стороны к выполнению условий контракта. Поскольку люди стремятся действовать в своих интересах, а информация (по определению) неполна, нередко возникают ситуации, когда контракт не выполняется частично или полностью. Предполагается, что существует система, которая заставляет партнеров соблюдать условия контракта. Такой системой прежде всего является государство, а также в какой-то степени – профессиональные ассоциации и частная юридическая система. Последняя взаимодействует с двумя предыдущими, дополняя их. Но есть и альтернативная система принуждения, которая возникает в слабом государстве и конкурирует с ним. Это – частная система *enforcement* (не путать с вышеупомянутой частной юридической системой). Сюда относятся мафия, всевозможные «крыши» и т.п.

Подчеркнем, что львиная доля затрат на принуждение к исполнению контрактов в нормальных цивилизованных экономиках бесплатна для экономических агентов. Это затраты государства, а оно экономит на масштабе. Ведь каждому из нас дорого а) искать, б) содержать постоянно (когда он еще понадобится!) судебного исполнителя или «человека с ружьем». Государство же, учитывая, что такие случаи регулярно возникают, содержит и арбитражные суды, и обычные уголовные суды, и систему угрозы насилием – тюремную систему, систему судебных агентов, и пр. Естественно, система *enforcement* в огромной степени финансируется за счет государства (за счет налогов, грубо говоря, так как бесплатного государства не бывает).

А общество, которое экономит на налогах, вынуждено тратить на альтернативную систему *enforcement* (систему частного правосудия), крайне неэффективную и очень дорогую. Поэтому если контракт не защищен (если вас могут обмануть), вы скорее всего предпочтете его просто не заключать. Неэффективность альтернативной системы *enforcement* обусловлена, в частности, высокой конкуренцией между бандитами. Скажем, вы «встали под некую крышу», а ее взяли и перестреляли. Т.е. у вас нет гарантий, что избранная вами «крыша» будет надежно работать. Эффективность у нее на микроуровне выше, но в перспективе гораздо ниже, чем у милиции. В России альтернативная система *enforcement* может существовать только в очень высокоприбыльных секторах – в оптовой и розничной торговле, в сфере обслуживания «новых русских». Но никто и не подумает устраивать «крышу» над системой продажи пирожков в ВШЭ, потому что это не оправдано, с точки зрения бандитов.

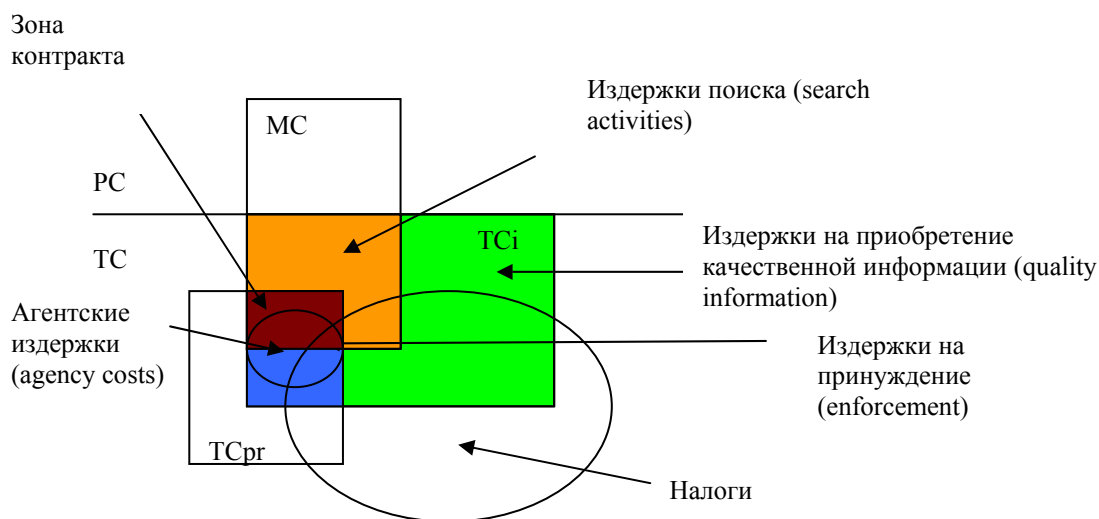
#### *6) Protection vs 3d parties (издержки на защиту прав собственности).*

Это единственная статическая форма транзакционных издержек, в отличие от динамических издержек, связанных с обеспечением контрактов.

Например, вы посадили за 100 км от Москвы картофель для собственного потребления, а не для продажи, но бомжи его выкапывают. Вы либо складываетесь с соседями и нанимаете человека с ружьем, заряженным солью, для охраны, либо вообще отказываетесь сажать картофель, либо теряете до 60 % урожая. И то, и другое, и третье есть конкретные либо позитивные, либо негативные транзакционные издержки, связанные с *protection vs 3d parties*.

В определенных случаях такого рода издержки связаны с охраной от правонарушителей, и тогда это функция государства. Примерно в том же числе случаев такого рода издержки связаны с предосторожностью в отношении государства. В России до 50 % транзакций носит не совсем легальный (т.н. «серый») характер. Классическими примерами такого типа транзакционных затрат в нашей экономике являются взятки налоговому инспектору, а если удастся, еще и налоговому полицейскому, чтобы они закрывали глаза на ряд аспектов вашей экономической деятельности, а также взятки таможенникам. Вообще у нас объем взяток составляет 15-20 % всего кругооборота товаров в богатых секторах, а в экономике в целом примерно вдвое меньше - 7,5-10 %, ибо тот же крестьянин не заинтересован подкупать никого, кроме азербайджанской мафии, контролирующей колхозный рынок. Данный уровень защиты и есть, кстати, примерно та сумма, которую мы не доплачиваем нашим органам власти – нашим чиновникам, органам правопорядка и пр. В любой нормальной стране содержание слоя чиновников (государственных, муниципальных и пр.) стоит ~ 7-10 % ВВП. А мы не хотим платить чиновничеству эту сумму в явном виде, поэтому платим в неявном и с тем же успехом.

## КАРТА ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК



**PC и TC.** Существует жесткое разделение на трансформационные и транзакционные издержки. Транзакционные издержки включают в себя разные виды издержек. Рассмотрим их подробнее.

**MC.** Это издержки измерения (measurement costs), одну часть которых относят к категории TC, а другую их часть, обусловленную характеристиками производственного процесса, - к категории PC. MC – единственный вид транзакционных издержек, который выходит за их рамки (он имеет интегральную форму).

Чаще всего MC – это издержки измерения качества. Например, вы продали кому-то нагревательный котел со встроенным градусником. В данном случае издержки измерения олицетворены

этим градусником. Он стоит денег, котел можно делать и без него. Однако, с одной стороны, градусник нужен технологически (котел может перегреться и лопнуть), а с другой - он нужен покупателю как встроенный контроль качества (градусник показывает ему, что котел действительно работает).

Следует отметить, что покупатель, как правило, не несет все издержки полностью: ни производственные, ни транзакционные. Он пытается, платя все большую и большую цену, получать все более и более полную информацию о некоем продукте, но в какой-то момент он останавливается. Происходит это тогда, когда его затраты на приобретение более точной информации оказываются равными ожидаемому приросту ценности от обладания данным продуктом. Скажем, покупая автомобиль, человек ограничивается поверхностным осмотром, а не разбирает его до последнего винтика с целью определить, находятся ли все детали автомобиля в рабочем состоянии (ведь последнее удорожило бы покупку минимум на 50 %).

Разумеется, человек, вступая в транзакцию, заинтересован минимизировать издержки измерения. А позволяют ему это сделать несколько установившихся в обществе институтов, которые обеспечивают ситуацию измерения на доверии (*measurement by proxy*). Прежде всего, это госстандарты. Правда, они такого объема, что вы в них ровным счетом ничего не поймете (они предназначены скорее производителям и проверяющим органам), однако вы им доверяете. Так, вы, не задумываясь, покупаете хлеб у некоего предприятия, зная, что оно подвергается, согласно госстандартам, санитарным проверкам.

Примеры измерения на доверии могут быть связаны не только с государственными стандартами, но и с некой практикой хозяйственной деятельности. Допустим, вы - начальник отдела кадров и ищите инженера в конструкторское бюро. Вам нужно, чтобы у него была определенная производительность труда, чтобы он обладал некоторой суммой знаний. Но вы, как начальник кадров, этого проверить не можете, и вам приходится доверяться неким индикаторам, не имеющим никакой связи с той ценностью, которую он для вас представляет, - вот в чем парадокс!

В XIX в. самой продвинутой бюрократической системой была китайская. Китаец, чтобы стать чиновником, должен был пройти три серии экзаменов: сначала написать три сочинения об искусстве управления государством, потом семь исторических сочинений, а потом еще два реферата на актуальную проблему государственного управления. Англичане, в середине прошлого века ознакомившись с китайской системой, попытались воспроизвести ее у себя. Отныне английский чиновник должен был закончить университет, владеть латынью и демонстрировать блестящий литературный слог. Результатом в конце концов стало падение Британской империи, но зато появилась масса блестящих мемуаров. Классическим примером являются мемуары сэра Уинстона Черчилля, за которые, в частности, он в 1953 г. получил Нобелевскую премию по литературе, однако именно при нем Британская империя распалась. Т.е. далеко не всегда можно успешно пересадить институт на новую почву. Измерение на доверии явно имеет целый ряд проблем, и мы идем по этому пути исключительно потому, что замещение его прямым измерением практически невозможно.

**ТСi.** Это информационные издержки, или издержки по информации (*information costs*). Они представляют собой еще один вид транзакционных издержек, который частично пересекается с МС. Возникновение ТСi обусловлено неполнотой информации и асимметрией ее распределения между

взаимодействующими агентами. Очевидно, что к данной категории относятся *search activities* и *monitoring activities*, а также отчасти *bargaining activities* и *enforcement activities*.

**ТСpr.** Это издержки по правам собственности (*PR costs*). Их можно выделить наряду с информационными издержками. Порождаются они несовершенством прав собственности. В частности, к ним относится *enforcement activities* и частично *bargaining activities* (это смешанная деятельность). Мы их выделяем таким образом, чтобы иметь основу для их определения и счета.

Например, вы покупаете собаку для охраны вашего садового участка. В этих трансакционных издержках по правам собственности следует выделить и трансакционные издержки по информации - ведь вы ищете, какая собака злобнее, у какой собаки зубы острее, у кого дешевле ее можно купить. Тем не менее, все это занимает 5 – 10 % ваших усилий и затрат по приобретению и содержанию собаки, т.е. основными в данном случае являются ваши издержки по правам собственности. Логически это одно и то же, потому что трансакционные издержки по правам собственности возникают исключительно оттого, что люди не владеют полной информацией. Если же представить себе мир, в котором люди владели бы полной и достоверной информацией обо всем, что их интересует, то не было бы ни прав собственности, ни экономических институтов, потому что в каждый данный момент времени люди точно знали бы, что им надо, оптимизировали, бесплатно вступали в сделки с партнерами, как бы далеко от них они ни находились, и не делали ошибок.

Какие трансакционные издержки по правам собственности будут, а какие не будут пересекаться с областью информационных издержек? У нас есть сектора, пересекающиеся полностью и пересекающиеся частично. Подобное деление достаточно условно, однако без него мы не сможем найти эти издержки в реальности. Оно позволяет исследователю, скажем, в реальных затратах фирмы найти ряд трансакционных издержек, связанных с приобретением информации, и ряд трансакционных издержек, связанных с защитой собственности (с защитой контрактов).

**Издержки поиска (*search activities*).** Это издержки на приобретение фоновой экономической информации, т.е. информации, не связанной с определенной сделкой, когда вы уже меняетесь правами собственности. Фоновая информация не входит в трансакционные издержки по правам собственности, но входит в трансакционные информационные издержки. Например, читая газету, вы узнаете, что некто продает чайник за такую-то цену или что индекс Доу Джонса изменился таким-то образом. Фоновая экономическая информация не имеет отношения к конкретному обмену правами собственности, к определенной сделке, но формирует фон вашего отношения к этой сделке. Смысл фоновой информации в том, что на ее основе вы принимаете конкретное решение. Например, вы говорите себе: «Фондовые индексы побочных компаний идут вверх. Пожалуй, я вступлю в конкретную сделку и сделаю инвестиции». Или: «Все индексы идут вниз. Лучше я резервирую свои деньги в ликвидной форме и воздержусь от сделки».

**Издержки на принуждение (*enforcement*).** К ним относятся издержки экономических агентов на защиту их прав собственности и их контрактов.

**Издержки на приобретение качественной информации (*quality information*).** Эти издержки не пересекаются с издержками по правам собственности. Любые права собственности есть зона контракта, которую условно можно разделить на *protection vs 3d parties* и *contract making activities*.

**Агентские издержки (agency costs).** Это следующий вид трансакционных издержек, который, главным образом, относится к трансакционным издержкам по правам собственности, хотя захватывает и другие.

Согласно теории принципала-агента, принципал – человек, который делегирует некие свои права выбранному им агенту, заключая с ним договор, в силу того, что сам он не в состоянии распорядиться всем объемом своей собственности. В результате агент начинает действовать от имени принципала. При этом агентом может быть и родная мать принципала, и его раб, и наемный работник. Возможны различные отношения между принципалом и агентом. Какого рода специфические издержки здесь имеют место?

К трансакционным агентским издержкам можно отнести заработную плату агента, если он получает ее за деятельность по управлению собственностью. Однако прежде всего к агентским издержкам относятся потери, которые несет принципал, во-первых, из-за неполного совпадения его интересов с интересами агента (у агента есть собственный интерес); и, во-вторых, из-за асимметричности информации, которой обладают принципал и агент. Агент знает о своих возможностях и о специфике своего поведения больше, чем принципал, - ведь последний, наняв агента, не может все время за ним следить. Таким образом, объективно возникает ситуация асимметричной информации. Это позволяет агенту там, где принципал не может его проконтролировать, реализовывать свои, а не его интересы.

Наемному работнику низшего уровня свойствен такой тип оппортунистического поведения, как отлынивание, что приводит к агентским издержкам. Скажем, вы нанимаете приемщицу в свое ателье, а она, стоит ей остаться одной, начинает вязать чулок. Такое ее поведение контрактом не предусмотрено, но оно может быть нейтрально к вашим требованиям в отношении нее. Однако, если она еще и не отвечает на телефонные звонки, то здесь уже начинается ущемление ваших интересов. Не уследи вы за этим, вы будете нести прямые потери.

Другой пример: ремонт дороги в Российской Федерации. Три-четыре года назад я за одну неделю побывал в трех странах - в России, Японии и Голландии, и так получилось, что в каждой стране, где я был, чинили дорогу. В Голландии в 5 утра пришли два молодых длинноволосых человека, привезли с собой единиц восемьдесят какой-то техники, включили радио на полную мощность и принялись работать. Они проработали два дня, никому не давая ни жить, ни спать, все сделали и ушли. В Японии характерную для города мелкую улочку, очень ухоженную, да еще и размеченную, где нужно мотоллерам ездить, а где - пешеходам ходить, частично огородили аккуратным забором, за которым работали японцы с соответствующей техникой, а вокруг забора была постелена ковровая дорожка в качестве извинения перед окружающими, которым мешают. Кроме того, около забора были поставлены двое японцев в униформе, указывающих дорогу. Это, кстати, вполне рациональная политика японского правительства. Дело в том, что японец чувствует себя беспредельно несчастным и даже может покончить с собой, если он не включен в социум (таковы национальные традиции). Поэтому правительство всячески стремится избежать безработицы, которой в Японии действительно почти нет, для чего создает такие псевдорботы. Подобные типы в фуражках стоят, например, при входе в любое министерство и отдают входящим честь. И хотя они получают за это всего треть, иногда половину обычной зарплаты, они ощущают себя нужными обществу. В России же дорогу ремонтируют так: стоит

- надо отдать должное - примерно вдвое больше механизмов, чем у буржуев, и при них восемь человек, из которых двое что-то делают, а остальные (кстати, такие же рабочие, а не мастера!) либо указывают им, как надо делать, либо обсуждают нечто более животрепещущее. Это классическое увиливание от работы, традиционно в высшей степени присущее нашим гражданам, что можно объяснить двумя причинами: во-первых, Россия очень долго была феодальной страной; во-вторых, у нас очень большие расстояния (пока барин доедет, можно перекурить)!

К более серьезным агентским издержкам приводит оппортунистическое поведение наемного работника высшего уровня – менеджера. При отсутствии необходимого контроля за ним он способен преследовать собственные цели. Если менеджер не владеет очень крупным пакетом акций своей корпорации, он будет заинтересован иметь больше подчиненных, проводить конференции на Багамских островах, но это еще не представляет реального риска для корпорации. А самое опасное для нее, если менеджер вкладывает средства корпорации в рискованные проекты. Конечно, в случае успеха такого проекта он может получить очень большой бонус. Однако в случае срыва проекта менеджер будет уволен (хотя по действующей на Западе системе гарантий при увольнении он получает немало), но акционер потеряет очень много.

Очевидно, что все агентские издержки носят альтернативный характер - это то, что хозяин теряет. Многие транзакционные издержки можно посчитать в прямых затратах, а применительно к агентским издержкам этого сделать нельзя, и в этом, пожалуй, их главное отличие (средства, которые вы тратите на зарплату вашим сотрудникам, есть транзакционные издержки, но не есть агентские издержки).

**Налоги.** К транзакционным издержкам относятся также налоги. Это классический тип транзакционных издержек для любого хозяйствующего агента. *В обмен на уплату налогов мы получаем от государства транзакционные блага.* Целый ряд их нам непривычно воспринимать, как транзакционные блага, и, тем не менее, они ими являются.

Это прежде всего *денежная система*. Деньги – основной и колоссальный элемент экономии на издержках измерения. А их может выпускать только государство (если каждый начнет печатать свои деньги, сложится ситуация, практически равная тому, что денег нет). Вообще, государство есть некий механизм экономии на транзакционных издержках.

Далее это *система мер и весов, системы различных стандартов*, также снижающих наши измерительные издержки.

Кроме того, государство предоставляет нам *гарантии личной безопасности* (ее государство обеспечивает хуже всего); а также *гарантии наших прав собственности* (права собственности охраняются плохо, но все же охраняются).

Без государства защищать свою собственность крайне дорого и затруднительно, ее у вас могут отобрать. А так всем известно, что за вашей официально зарегистрированной собственностью или за контрактом, который вы подписали с ними и зарегистрировали у государственного нотариуса, стоит сила государства, а, точнее, угроза применить насилие по отношению к тому, кто осмелится покуситься на вашу собственность или сорвать контрактные обязательства.

Гарантии обеспечиваются наличием суда, некой вооруженной силы (которой боятся люди, преступающие закон), да и самого закона - системы некоторых формальных правил. Этим правилам

люди следуют не только из-за боязни наказания при их нарушении. В 90 % случаев им просто удобно следовать предложенным правилам, которые, например, позволяет партнерам прогнозировать действия друг друга, а в противном случае партнеры несли бы огромные информационные издержки.

Наконец, в наименьшей степени мы пользуемся за счет нашей налоговой системы *фоновой информацией*. Бесплатно предоставляется государством только правовая информация. Государство ничего не берет с граждан за то, что они знакомятся с законами. Берут только те, кто эти законы для нас размножает. Поэтому-то правительство С.В. Кириенко в лихорадочных поисках источников дохода в казну раздумывало, не возродить ли гербовую бумагу и марки на все официальные документы, как это было прежде.

Итак, налоги – это доплата государству, как поставщику транзакционных благ. Транзакционные блага противоположны транзакционным издержкам. Они как бы сокращают эти издержки и выступают некоей формой издержек, которые проходят через государство.

*Помимо этого, государство собирает налоги, чтобы оплачивать социальные издержки на образование, здравоохранение и культуру* (содержание больниц, школ, библиотек и пр.). За все эти товары мы склонны недоплачивать, в силу чего государство или общество (на уровне муниципалитетов и пр.) должно брать эти расходы на себя. Скажем, отдельная фирма или семья, живущая в Магадане, совсем не заинтересована платить свои 10 руб. налогов на содержание Всероссийской Государственной библиотеки в Москве, у них нет в ней потребности.

Таким образом, исчезни государство, все издержки, которые мы сейчас платим в виде налога, увеличились бы, но направление их резко изменилось бы: транзакционная их часть значительно возросла бы, а социальная серьезно уменьшилась бы. Транзакционная часть при отсутствии государства возросла бы потому, что государство может экономить на масштабе на принуждении, на издержках на измерение и на всем, чем угодно. А почему уменьшилась бы социальная часть? Дело в том, что мы хотели бы, чтобы другие тратились больше нас на такие блага, как образование, культура, здравоохранение, т.е. на социально-культурную сферу. Все эти товары мы относим к разряду *merit goods*. Например, в США масса людей всю жизнь копит деньги, чтобы потом отправить детей учиться в колледж или университет. А мы инстинктивно недооценивали необходимость затрат на образование.

*Налоги четко делятся на те, которые обеспечивают транзакционные блага, и на те, которые обеспечивают социальные блага.* Подобным образом это выглядит с точки зрения макроэкономической, с точки зрения государства. А как это выглядит с точки зрения фирмы или гражданина?

Казалось бы, фирмы и граждане должны быть заинтересованы платить налоги, чтобы экономить на издержках измерения, на издержках приведения в действие своих контрактов. Без этого они бы просто не смогли функционировать экономически. Однако в действительности и те, и другие избегают налогов. Человек по своей природе склонен расценивать потребности в развлечении выше, чем потребности в совершенствовании. Поэтому налоги воспринимаются и фирмой, и гражданином, как часть транзакционных издержек.

Сегодня между уплатой налогов и осуществлением гражданских прав связи нет. А раньше, между прочим, такая связь была. Еще в XIX в. в России существовал имущественный ценз, в соответствии с которым к выборам допускались только крупные налогоплательщики. В этом была определенная справедливость - если ты содержишь государство, ты можешь им распоряжаться. Ныне у

нас победил другой принцип - принцип поголовной демократии. Такую демократию часто называют охлократией, т.е. властью толпы. В этом отношении мы уподобились древнегреческим демократиям на этапе их ухудшения в преддверии империи. Ведь интересы людей, составляющих большинство избирателей, не совпадают с интересами той группы населения, которая платит крупные налоги. Соответственно, экономический строй, выбираемый большинством населения, не выгоден активной его части, которая сосредоточивает в своих руках богатство и платит налоги. Эта ситуация в той или иной степени характерна для любой демократии, не только для российской. Но в России она усугублена в значительной степени отсутствием среднего класса. В демократии заложены очень серьезные и трагические противоречия. И именно механизм демократии в огромной мере противостоит эффективности экономического развития.

Фактически поведение человека, уклоняющегося от налогов, - это поведение «безбилетника», которые предполагает, что другие не последуют его примеру. К сожалению, если не наступает быстрого неотвратимого наказания за подобное поведение, люди уже в массовом порядке начинают так себя вести. Общество сталкивается с проблемой «free riding» (проблемой «безбилетника» или «зайца»), когда любой член общества может пользоваться всеми благами независимо от того, платит он налоги или нет, и сколько он платит. Даже платя минимальные налоги, он претендует на полномасштабное пользование всеми благами, предоставляемыми государством.

*Итак, налоги – это специфический тип транзакционных издержек. Их государству надо собирать, чтобы минимизировать наши издержки*



## ТЕОРИЯ КОНТРАКТОВ (часть 1)

Какова роль трансакций и организующих их контрактов в экономике? Экономике можно представить себе состоящей из отдельных индивидов или из отдельных индивидов и их объединений, которые обмениваются между собой принадлежащие им ресурсы. Взаимодействие между индивидами (правильнее - между агентами производства), в процессе которого осуществляется передача из рук в руки на тех или иных условиях того или иного ресурса, называется трансакцией. Трансакции обеспечивают достижение некой точки рыночного равновесия (равновесия спроса и предложения). Мы нуждаемся в них, чтобы не просто уловить это равновесие, но и реализовать его.

Доинституциональная, или неоклассическая экономическая теория трансакции не рассматривала или рассматривала их, как автоматически совершающиеся. Фактически она рассматривала только предварительные условия экономического взаимодействия, но не само это взаимодействие.

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

Актуальность сказанного можно проиллюстрировать следующим примером. В XIV-XV вв. в европейской экономической истории произошел ряд совершенно удивительных на нынешний взгляд событий, которые начались с того, что англичане во время Столетней войны взяли в плен французского короля. Вестимо, за него нужно было дать выкуп и очень большой, который и был собран по всей Франции в виде золотых и серебряных изделий. В результате, экономическое развитие Франции - не в части натуральных отношений, характерных тогда для каждого поместья, а в части нарождавшиеся в стране товарных отношений - фактически на 50-70 лет было остановлено. Ведь вынуть золото и серебро из Средневековой Европы - значило оставить население без всеобщего менового эквивалента. Правительство не могло заместить их бумажными или медными деньгами, ибо сегодня данная земля принадлежала Франции, завтра - Бургундии, и население знало, что, если оно возьмет сегодня французские деньги, то завтра, когда придет новый хозяин, он от этих денег откажется. Т.е. постоянный передел власти делал невозможным замещение ценности знаком ценности, в силу чего в Средневековой Европе возникали ситуации денежного голода.

Казалось бы, если у нас вместо ста тонн золота осталось десять, то пусть вся товарная масса в них и отображается. Однако требуемая делимость превосходила физические измерения того времени. В итоге, мелкие трансакции (типа покупки пары башмаков) осуществлялись не иначе, как на основе натурального обмена, без использования денег. В Средневековье до Великих географических открытий

за золото, способное уместиться в небольшом мешочке, можно было купить государство. С какими же крупными транзакциями должна была ассоциироваться самая маленькая золотая или серебряная монета, которую могли тогда изготовить!

Мы часто говорим об огромной роли Великих географических открытий в формировании европейского рынка и развитии капитализма в Европе. Конечно, эта роль заключалась не в вывозе из новых земель корицы и прочих специй, которые с тех пор стали употреблять в пищу европейцы, а в вывозе оттуда золота. Вспомним, что экономический бум в Европе начался с Испании и Португалии, тогда самых бедных, отчаянно бедных, у которых (по сравнению с Фландрией, Францией, Италией) ничего не было. И в эти страны ввозится огромное количество золота и серебра, которое резко - на два порядка - падает в относительной цене. В итоге, появляется реальная возможность совершать транзакции. Т.е. мелкая серебряная монета обслуживает уже не покупку половины боевого коня, которая совершается рыцарем раз в жизни, а покупку пары башмаков. Это был колоссальный сдвиг в реализуемости транзакции – с появлением некоего достоверного измерения ценности дополнительной транзакционной составляющей, которая «навешивается» на эти транзакции, значительно сокращается. Вот каково место контракта не просто в достижении равновесия, а вообще в существовании экономики!

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

### *ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ УЧАСТНИКОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ (УЧАСТНИКОВ КОНТРАКТА).*

Чем участники контракта руководствуются в процессе взаимодействия? Все они имеют индивидуальные интересы, которые настойчиво преследуют (степень настойчивости зависит от характера индивида), поэтому их взаимодействие так или иначе сводится к проблеме координации интересов. Названная проблема является проблемой институциональной теории в рамках экономического подхода. Участников контракта отличает две черты, существенные для современной экономической жизни.

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

Проблема добровольности наших экономических действий вообще очень интересна. С точки зрения сторонников экономической теории, претендующих представлять левый фланг (т.е. экономические интересы угнетенных классов или классов, которые относительно не выигрывают в экономической гонке), мы вступаем в сделку не добровольно. Начиная с Маркса и вплоть до современных левых (например, английских лейбористов - их теоретиков, социал-демократов), очень активно эксплуатируется идея о существовании не только прямого физического, но и опосредованного экономического принуждения к совершению каких-то действий. Левые утверждают, что к выбору того

или иного пути экономической деятельности мы чаще всего принуждаемся обстоятельствами. Насколько корректно представление об экономическом принуждении? К нему стоит отнестись вполне серьезно - ведь его придерживаются многие исследователи, и, более того, на протяжении минимум 150 лет оно активно применяется в идеологии массовых движений. Давайте попробуем сформулировать аргументы в пользу этого представления.

Скажем, человек хочет писать картины, а не работать на фабрике. Но его картины не покупают, ему нечего есть, поэтому он вынужден пойти работать на фабрику (фактически за кусок хлеба). Это свободный или не свободный выбор? Левые говорят, что свободный при определенных имущественных ограничениях. Т.е. человек вынужден удовлетворять свои более насущные потребности - потребности в пище, - прежде чем удовлетворять свои потребности во времяпрепровождении. Под времяпрепровождением понимается любая деятельность, которой человеку хочется заниматься, которая ему нравится.

Однако чем в экономическом смысле эта ситуация отличается от той, в которой я, скажем, вынужден идти работать, а не играть в футбол; или от той, в которой капиталист посвящает свое время работе и тратит средства не на покупку двенадцати «Ролс-Ройсов», а на покраску здания фабрики или на улучшение техники безопасности? Разве это не такое же экономическое принуждение?

Указанный вопрос существенно выходит за рамки экономического анализа, но в его рамках имеет однозначный ответ: экономического принуждения не существует, ибо чисто логически под экономическим принуждением можно понимать все, что угодно, любое конкурентное давление. Если же мы говорим, что человек принуждается делать нечто, выходящее за рамки его нормальных занятий (например, торговать своим телом или своими органами), то это - проблема не экономики, а этики, морали, и она должна регулироваться соответствующим уголовным законодательством. Поэтому давайте все-таки вернемся к предпосылке, что люди изначально свободны, и их действия добровольны.

А всякое недобровольное действие будет означать в экономическом анализе, что человека физически принудили к нему. Между человеком, которого принудили к неким действиям, и теми, кто его к ним принуждает, не существует никакого контракта. Так, не существует даже имплицитного контракта между человеком, вешаемым на электрический стул, и всеми остальными (он пытается вырваться, но его держат); или между человеком, у которого трое громил отнимают на улице кошелек, и этими громилками.

Если говорить о массовых экономических явлениях, то здесь наиболее ярким историческим примером неконтрактного взаимодействия является рабство. В XVIII в. в Африке человека силой или хитростью заманивали на корабль, перевозили в США, продавали в рабство. Он становился рабом, работал из-под палки. Между ним и его владельцем формально не было никакого контракта, как не было контракта и у его детей и внуков. Однако рабовладелец Античной Греции, Древнего Египта или штата Луизиана уже в XIX в. имел ряд обязательств перед своим рабом. По мере того, как взаимоотношения рабовладельца и раба становились регулярными, эти отношения начинали покрываться определенными мягкими институтами (обычаями). В частности, возникали некоторые основы экономических отношений, основы контрактов. Например, раб отпускался на издольщину; или появлялся обычай (чаще всего среди христиан) не эксплуатировать детей рабов до 15 лет.

Что касается феодала и крестьянина, то отношения между ними были в значительной степени контрактными. Ведь в обязанности феодала входила, во-первых, защита крестьянина и, во-вторых, снабжение его резервами продовольствия при неурожае. Можно, конечно, сказать, что такого рода контракт отражает низкую информированность его участников по поводу существования гражданских прав и свобод, однако для своего времени этот контракт был ничем не хуже современного контракта на рынке между покупателем и продавцом башмаков.

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

В силу того, что участники контракта добровольно соглашаются взаимодействовать друг с другом и преследуют свои интересы, они должны прийти к согласию между собой. Ведь никто не может заставить другого сделать что-то, противоречащее интересам последнего. Поэтому контракт включает в себя характеристику этого согласия и процесс его достижения.

### *ОСНОВНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ КОНТРАКТА.*

#### *1) Предмет контракта.*

В качестве предмета контракта специфицируется вид совместного действия (когда это совместная деятельность) и способы, которыми партнеры увязывают действия между собой. Если предметом контракта является продажа одной репы, то, соответственно, контрактом предполагается, что тетя Маша, которая этой репой торгует, передаст вам ее в обмен на вашу передачу ей монеты, например, в 2 рубля. Это контракт неписанный, имплицитный, но это еще и контракт точковый.

#### *2) Размер возмещения, получаемого участниками за свои действия.*

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

В ваш имплицитный контракт с тетей Машей, продававшей репу, никакие действия в будущем не входят. Однако они могут и входить, если это не тетя Маша, а какое-нибудь «лицо кавказской национальности», которое, продавая вам хурму, скажет: «Ну, если нэ вкусная будэт хурма, придэшь, зарэжешь меня или побьешь совсэм»! Это уже некоторое обещание, свидетельство того, что его хурма хорошая. Конечно, не очевидно, что вы продавца потом найдете, но предполагается, что вы можете (если не дружите с Уголовным кодексом), эту операцию осуществить.

Что же касается контрактов более продолжительных, более объемных, то в них пункт, связанный с процедурами и правилами, которыми руководствуются участники контракта в дальнейшем, очень важен. Такой пункт означает, что участники вступают в определенные отношения в будущем. Например, продавец автомобиля должен не просто его продать, сбыть с рук. Он обязан еще и бесплатно обслуживать его в течение года, если за это время параметры автомобиля, оговоренные в контракте, выйдут за установленные стандарты.

Процедура улаживания конфликтов. Конфликты возможны даже при совсем не сложных контрактах. Их причиной может стать гнилая репа, испорченный автомобиль, некорректное поведение нанятого вами менеджера, пьянство маляра, красящего ваш дом, и т.д. Поэтому в контракте должна быть зафиксирована определенная процедура урегулирования конфликтов. Т.е. в контракте прописывается, каким образом вы будете воздействовать на своего партнера:

- а) побьете;
- б) обратитесь в Международный арбитражный суд в Стокгольме (так обычно пишется в международных контрактах);
- в) урегулируете все споры на основе существующего законодательства (тоже достаточно известная формула).

#### *4) Ожидаемое поведение.*

Контракт включает характеристику поведения сторон, которого они ожидают друг от друга. Данная составляющая контракта - самая важная, ибо в атмосферу неопределенности, неуверенности, в которой мы находимся, контракт вносит некоторый элемент надежности и прогнозируемости (теперь вы знаете, что за чем последует). Скажем, вы не знали, каким образом будете обучаться, но, купив обучающую программу, вы приобретаете уверенность - вы уже знаете, что будете делать. Т.е. зона, очерчиваемая контрактом, становится прогнозируемой для его участников - она уже представляется им не черным ящиком, а зоной определенности.

#### *СТРУКТУРА КОНТРАКТА.*

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

- размер,
- продолжительность,
- содержание,
- частоту,
- формальность,
- реальное равенство (или неравенство) участников.

##### *1. Размер.*

Он может быть объективным и субъективным.

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

*Субъективный (или относительный) размер контракта* связан с «эффектом богатства». Чем больше ваш капитал, тем меньшую долю в нем занимает сумма определенного контракта, благодаря чему субъективный размер контракта разный для разных участников. Он связан в экономическом плане с реальным равенством или неравенством участников (см. далее п.6).

##### *2. Продолжительность.*

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

Примером практически бесконечного (без определенного срока окончания) контракта в академической жизни является *tenure* – пожизненный найм профессора. Такой профессор может читать лекции до тех пор, пока ему позволяет здоровье. На Западе данный контракт заключается с большинством заслуженных профессоров и служит очень важным элементом академической свободы – он позволяет профессору высказывать любые взгляды, пусть и не совпадающие со взглядами большинства факультета, ибо профессор знает, что за взгляды его никогда не уволят.

Что касается авторского права, то продолжительность его может быть различна, но все же это – контракт конечный. Бывает разовое авторское право. Бывает, что оно длится 5 или 10 лет после смерти автора. Однако, как правило, в большинстве стран срок авторского права – 25 лет, после чего произведение открывается для свободной публикации. Хотя обычно авторское право разными способами пытаются обходить.

### *3. Содержание (contract content).*

Теорией контрактного права стандартно выделяются следующие виды контракта:

- Sale
- Hire
- Employment
- Marriage
- Consumer credit
- Rent
- Mortgage
- Leasehold
- [Credit]

*Sale contract (контракт продажи).* Здесь комментарии не нужны.

*Hire contract (контракт разового найма).* В данном контракте описывается, что конкретно должно быть сделано. Например, вы заключаете такой контракт с маляром, если вам нужно разовым образом покрасить свой дом.

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

Таким образом, очевидно, что *hire contract* и *employment contract* - принципиально разные контракты.

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

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

кредита. Во всех странах и даже у нас существует достаточно мощное законодательство в защиту потребителей.

Следующие три вида контрактов - *rent*, *mortgage* и *leasehold contracts* – есть контракты аренды того или иного ресурса.

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

*Mortgage contract (кредитный контракт на приобретения недвижимости)*. Данный контракт является крупным договором аренды, и здесь залогом служит вся ваша кредитная история сама по себе. *Mortgage contract* типичен для семей среднего класса и выше. Обычно это система приобретения недвижимости, когда залогом выступает та недвижимость, которая у вас есть. На Западе существует достаточно мощная система перестраховок недвижимого имущества, которая делает *mortgage contract* достаточно безопасным. В России же он пока применяется плохо по двум причинам. Во-первых, для него нет основы из-за отсутствия частной собственности на землю. Во-вторых, у нас еще не сложилась сеть страховочных и перестраховочных институтов.

*Leasehold contract (лизинговый контракт)*. Без комментариев.

*Credit contract (кредитный контракт)*. Большинство юристов считает, что кредитный договор (*Credit*) есть продажа денежных ресурсов (*Sale*), и специально его не выделяет. В теории контрактного права выделение коммерческого кредитного контракта крайне редко. Я же, как экономист, считаю необходимым выделить его юридически.

#### 4. Частота.

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

#### 5. Формальность.

Контракт бывает *писаный* и *неписаный*. Чем мельче контракт, тем меньше вероятность того, что он записывается. Степень формализации контракта вообще есть проблема контрактного права и проблема экономической теории контрактов. Мы в значительной степени будем заниматься обоснованием той или иной формы контракта. Содержание контракта самого по себе я уже примерно описал. Но дальнейшее углубление в его содержание, по сути, будет углублением в потребительские ценности того или иного продукта, что экономической теорией не описывается.

#### 6. Реальное равенство (или неравенство) участников.

*Реальное равенство* участников имеет место в симметричном контракте (например, при покупке репы, когда, с одной стороны, выступает одиночка-покупатель, а с другой – одиночка-продавец). А пример асимметричного контракта – покупка одиночкой-покупателем некоего продукта, производимого огромной мультинациональной корпорацией. В этом случае проявляется *реальное неравенство* - вы не можете ставить свои условия, вы просто покупаете или не покупаете продукцию фирмы «Данон». Асимметричный контракт связан с тем, что огромная компания взаимодействует с огромным количеством мельчайших, предельно ничтожных для нее потребителей. И компания не будет модифицировать для каждого из них свои контракты. А любой из потребителей не может выступать как сторона, он пассивен. Это настолько важно в экономическом плане, что фиксируется даже юристами.

### ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ КОНТРАКТНОГО ПРАВА.

*Privacy - причастность.* Данное понятие используется в виде «with privacy» и «without privacy», что означает «с ведома собственника» и «без ведома собственника». Это центральный элемент контрактного права, устанавливающий, что ты имеешь право действовать либо только по согласованию с другой стороной, либо автономно.

*Formation of contract - составление контракта.* Это достаточно дорогостоящая процедура, и ей следует уделить внимание.

*Contract content – содержание контракта.* (О нем см. выше).

*Misinterpretation of contract – искажение контракта.* (Очень важное понятие для юристов). Фактически misinterpretation of contract есть нарушение формальных условий контракта. Причем вы можете сделать это сознательно или несознательно (по забывчивости, по непониманию условий контракта, и пр.), но в любом случае это будет нарушением контракта.

*Capacity - объем полномочий каждой стороны.* Это понятие тесно связано с понятием «privacy». У каждой стороны есть определенный объем полномочий в рамках контракта. Например, в employment contract объем полномочий представителя нанимателя: отдавать распоряжения рабочим в рамках 8-часового рабочего дня и установленного набора функций, которые эти рабочие должны выполнять. А объем полномочий рабочего: не делать ничего свыше записанного в контракте. Другой пример. Объем полномочий стороны, которая взяла в лизинг комбайн, ограничивается тем, что она может его использовать, но не может продать.

С нарушением контракта (misinterpretation of contract) связано понятие «*illegality*» - «*незаконность или нелегальность*». Ваши действия будут признаны нелегальными и в том случае, если вы превышаете объем своих полномочий (capacity). Наряду с понятием «illegality» есть понятие «*mistake*» - «*ошибка*». Illegality есть сознательное нарушение закона или контракта. Mistake есть несознательное нарушение закона или контракта.

Контракт не обязательно должен быть записан. Существует множество стандартных контрактов, которые заключаются при свидетелях передачи того или иного продукта на основании расписок или заказов. При этом есть бланк заказа, есть платежное поручение, а никакого контракта нет.

Какими документами регулируются ваши взаимоотношения с продавцом, скажем, при покупке компьютера? Обычно в этом случае контракт не подписывается. Вы оплачиваете покупку, и вам вместе с компьютером дают какие-то документы о его принадлежности вам (гарантийный талон, товарный чек,



технический паспорт). Если компьютер вдруг перестанет работать, вы воспользуетесь гарантийным талоном (у вас есть гарантия). А как вы будете действовать, если, например, вы оплатили компьютер, а вам его не дали? Товарный чек здесь вам не поможет – он лишь подтверждает, что вы заплатили фирме «Рога и копыта» за компьютер 500 \$. Вам придется обратиться с иском либо в арбитражный, либо в обычный суд, и уже закон будет регулировать ваши взаимоотношения с этой фирмой (в законе такие случаи предусмотрены).

Т.е. закон сокращает нам время на прописывание контракта, позволяя использовать упрощенную форму, когда контракт элементарен. Ведь если бы все писали полные контракты на продажу всех предметов, половина транзакций просто не состоялась бы.

### *О ТЕОРИИ КОНТРАКТОВ.*

В юридической науке существует две основных точки зрения на природу контрактов.

1. *«Will theory»*. Она возникла еще в XVII-XVIII вв., когда формировались основы частного права. Will theory предполагает, что контрактное право есть набор правил, упрощающих для индивидов возможность вступать в сделки по собственному выбору и на собственных условиях. Иными словами, контрактное право есть просто-напросто оформление свободы индивида вступать в определенные сделки на собственных условиях. *Согласно will theory, первично желание двух индивидов заключить между собой сделку, их воля выше закона* (что очень важно). Если упомянутые индивиды указывают, что их сделка изымается из ведения (не регулируется) определенными видами законодательства, суды не имеют права применять к данной сделке эти виды законодательства, буде даже таковые имеются. Это типичное прецедентное англосаксонское право, основанное на том, что суды лишь помогают совершению сделок между участниками, но не регулируют их насильственно.

Will theory господствовала до 20-30-ых гг. нашего века. Однако постепенно выяснилось, что в целом ряде сделок при этом нарушается реальное равенство участников. Но государство не имеет права оставлять без своего контроля и внимания сделки между глобальной корпорацией и какой-нибудь бабушкой, и поэтому в 1950-60-ых гг. will theory практически была замещена в юридической науке «promise theory».

2. *«Promise theory»*. Логика promise theory качественно отлична от логики will theory. *Promise theory уже не предполагает, что участники сделки выше закона. Она фокусируется на их обязательствах (обещаниях)*. С точки зрения экономиста, это очень интересное явление, ибо в promise theory юристы пришли к тому же пониманию сущности контракта, что и экономисты, а именно: контракт устанавливает определенные ориентиры для нашего поведения, которым мы будем следовать; заключив контракт, мы можем надеяться, что сектор, освещенный данным контрактом, нам ясен. В силу этого promise theory, главным образом, фокусируется на обязательствах, уже урегулированных законом (находящихся в рамках закона). У promise theory есть еще одна интерпретация: люди не накладывают на себя обязательств, которые не существовали ранее, т.е. не создают новых обязательств. Данный подход предполагает, что законодательство первично и что мы не можем выходить за его рамки при заключении контрактов. Как только закон принят, возникают рамки определенных обязательств.

С promise theory связан целый ряд забавных случаев, касающихся срыва контракта. (Как известно, юристы занимаются, в основном, проблемой срыва контрактов, а не заключения оных. Для

них интересен контракт, по поводу которого разгорелся скандал и началось судебное разбирательство.) Например, есть *A* и *B*. *A* пообещал продать 10 яблок *B* за 1 фунт, но предварительных платежей не сделал, 10 яблок не продал, а съел их сам. *B* идет на рынок, видит, что *B*, *Г*, *Д* и все прочие продают там 10 яблок за 1 фунт, и покупает 10 яблок. Нарушил ли *A* контракт?

С точки зрения *will theory*, *A* контракт нарушил, потому что здесь главное - его обязательство, зафиксированное им самим, свободно сформулированное перед *B*: «У меня есть 10 яблок, и я их тебе отдам за 1 фунт». Но он этого не сделал. Однако с точки зрения *promise theory*, *A* контракт не нарушил - ведь он ориентировал *B* на получение 10 яблок за 1 фунт, что и произошло, хотя не он сам продал *B* эти яблоки. Т.е. в рамках разумных оснований *A* выполнил контракт - его обещание реализовалось.

В экономическом смысле это значит, что *A* пообещал *B* продать ему яблоки по существующей на массовом рынке цене, никоим образом не исказив представления *B* о будущем. Более того, если бы цена на рынке за 10 яблок была 90 пенсов, то и тут *A* не нарушил бы контракт, потому что *B* при желании может заплатить не только эти 90 пенсов, но и целый фунт (ему никто не запрещает это сделать). Вот если бы *A* пообещал что-то *B*, создав зону, на которую *B* ориентировался бы в своей дальнейшей деятельности, и не выполнил своего обещания, тогда это было бы уголовно-наказуемое деяние. Если бы на рынке 10 яблок стоили 2 фунта, тогда бы *A* нарушил контракт.

Юристы рассматривают данную ситуацию, как патовую. С их точки зрения, субъект формально не выполнил контракт, а реально выполнил. «Вот если бы *A* взял деньги вперед, - говорят юристы, - тогда бы он точно не выполнил контракта», но данную ситуацию они объяснить не могут. Экономисты же считают, что *A* формально контракт выполнил - дал такое обещание, которое реализовалось. С точки зрения юристов, это - неразрешимая проблема, а с точки зрения экономистов, - вполне разрешимая в пользу *A* (он дал правильное обещание).

### *COMPLETE CONTRACT (ПОЛНЫЙ КОНТРАКТ).*

С английского языка «complete contract» можно перевести также, как «завершенный (т.е. выполненный) контракт», но лучше его называть «исчерпывающим контрактом». Понятие «исчерпывающий контракт» похоже на понятие «идеальный газ» (в физике это газ, не имеющий собственных свойств). Такой контракт не может быть написан по целому ряду причин, однако указанная абстракция необходима для понимания, чем является контракт сам по себе, а также какие отступления от совершенства контракта и в каких формах допустимы.

Понятие «complete contract» («полный контракт») ввели Милгром и Робертс. Рассмотрим основные черты таких контрактов.

1. Complete contract должен абсолютно точно установить, что каждая сторона обязана делать в каждом возможном случае развития событий. Однако, 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. Complete contract должен определить распределение издержек и результатов в каждом из возможного множества случаев. Иными словами, полным контрактом определяются издержки, с которыми связана деятельность агентов в каждом из случаев, и та выгода, которая обусловлена их деятельностью.

3. При этом complete contract должен не только определить все возможные реализации внешних событий или каких-то вариантов в исполнении данного контракта, но и предусмотреть абсолютно все случаи несоблюдения одной из сторон тех или иных условий контракта и соответствующие этому штрафные санкции.

4. Основные положения complete contract должны формироваться таким образом, чтобы каждая из сторон сочла для себя оптимальным в каждый данный момент соблюдать условия контракта, потому что контракт – добровольный, он реализуется без принуждения и основывается на принципах взаимной выгоды.

Представим себе гипотетически такой контракт, в котором обе стороны могут прописать все. Его еще называют «perfect contract» - «совершенный контракт». Это контракт в мире совершенной (полной) информации, где, если вспомнить начала микроэкономики, не бывает продолжительных транзакций, где все можно сделать одномоментно. Милгром и Робертс очень удачно назвали такой контракт «complete contract», потому что он сразу в момент своего заключения фактически оказывается выполненным. Т.е. во всех случаях (кроме тех, что связаны с процессами, продолжительными чисто технологически) контракты будут выполнены одномоментно, ибо полностью совпадают с физическим перемещением объектов.

Мир совершенной информации предполагает следующие условия:

1. абсолютную рациональность (absolute rationality);
2. полную информацию (perfect information);
3. абсолютные вычислительные способности (instant calculation).

В мире реальном эти условия отсутствуют, поэтому контракты у нас несовершенные. И задача теории контрактов состоит как раз в том, чтобы выделить различные виды несовершенства контрактов; объяснить, каким образом сделки все же заключаются; и определить ту грань, за которой они перестают заключаться.

Заметим, что если совершенный контракт дает абсолютное предвидение всех возможных обстоятельств, то в действительности как фирмы, так и индивиды не могут даже отдаленно предвидеть варианты, с которыми встретятся. И выживают они в столь неопределенном мире именно благодаря контрактам. Ими они как бы скрепляют себя друг с другом, дабы противостоять окружающей неопределенности. Естественно, сами по себе эти узы непрочны. Недоопределенность контрактов есть их имманентное свойство (в противном случае не было бы самого предмета исследования).

Какого рода проблемы возникают в реальном мире?

1. В реальном мире имеет место не абсолютная, а ограниченная рациональность (bounded rationality). Люди выбирают определенные стратегии и им следуют, пока те приносят позитивные результаты. Таким образом, резко возрастает роль исследований в рамках институтов. Люди начинают совершать выбор в крайне жестких рамках, обусловленных действующими институтами. Зона выбора у индивида очень узка, и внутри нее он пытается вести себя рационально, а выйти из нее боится.

Например, человек, которому запрещено есть целый ряд продуктов (в частности, такой запрет накладывается многими религиями), из тех продуктов, которые ему есть разрешено, пытается выбрать самые лучшие и дешевые.

Другой пример - поведение заключенного. Вообще в тюрьмах проводится масса социологических исследований по поведению, ибо там ученые могут изучать дерево принятия решений в очищенном виде - ведь зона выбора заключенного узка, и на нее не влияют внешние обстоятельства (т.е. человек искусственно абстрагирован от реальности). Поэтому исследования поведения заключенных оказались очень продуктивными, в то время как исследования поведения людей свободных были куда менее впечатляющими из-за необходимости отслеживать слишком большое число факторов.

Итак, общество всегда стремится следовать определенным моделям, наследовать определенные институты и действовать в их рамках рационально.

2. В реальном мире имеет место неполнота информации, обусловленная ее дороговизной. А с неполнотой информации связаны такие явления, как *opportunistic behavior* (оппортунистическое поведение), *moral hazard* (моральная угроза, или моральный риск) и *adverse selection* (неблагоприятный отбор).

*Оппортунистическое поведение.* Понятно, что в контракте необходимо предусматривать контрмеры возможному оппортунистическому поведению партнеров.

*Моральная угроза (или моральный риск).* В общем, это вид оппортунистического поведения, который связан с формальным выполнением обязательств или реальным отклонением от них. А поскольку контракт невозможно прописать полностью, в нем всегда возникают «contract holes» («контрактные дыры»).

Пример контрактной дыры: вы наняли маляра покрасить дом, записав в контракте, что дом должен быть покрашен за неделю в нежно-салатный цвет сверху и коричневый снизу с белыми наличниками, и т.д. Это было сделано. Но позже, когда стены кое-где облупились, выяснилось, что под краской нет грунтовки. Грунтовка в контракте не упоминалась. Вы предполагали, что ее и так должны класть. А маляр в ответ на ваши упреки говорит: «Не было никакой грунтовки в контракте. Я все выполнил, что там записано. Да, облупились стены. Но где написано, что они не должны облупиться?»

Другой пример: при заключении этого контракта с маляром вам трудно было предположить, что ему в процессе работы захочется включать на полную мощность магнитофон, и вы в контракт не записываете, что он не должен этого делать. Но когда это происходит, вам это очень мешает.

Итак, контрактных дыр избежать нельзя, но можно и нужно выявить и устранить те контрактные дыры, которые актуальны для вашей ситуации. Актуализация тех или иных параметров - центральная проблема реального контракта. Вы должны представлять, какие возможные цепочки событий для вас актуальны, и все они должны быть вами расписаны в контракте. Позволительно не расписывать в контракте лишь те цепочки, степень вероятности которых, с вашей точки зрения, ничтожно мала, либо те цепочки, которые видятся вам безопасными.

*Неблагоприятный отбор.* (О нем мы уже говорили в Лекции 2.)

*LEARNING PROCESS.*

Люди осознают свою ограниченность - ограниченность своей рациональности, своих знаний, своей способности оптимизировать, своей способности предвидеть. Именно осознание своей ограниченности выделяет людей как существ вполне разумных и мыслящих. Один древний философ сказал: «Я знаю только, что ничего не знаю». Но в рамках своих ограниченных возможностей, при ограниченной информации люди хотят вести себя рационально, выделяя наиболее значимые для них обстоятельства. Поэтому они стремятся учиться.

Тип поведения человека, связанный с обучением, исключительно важен, но он мало изучен экономической теорией. Первым о процессе обучения (learning process) заговорил Фрэнк Найт (Frank Knight). Он известен тем, что в 20-ых гг. нашего века выдвинул теорию несовершенной информации и на ее основе теорию фирмы, в какой-то степени дополняющую классическую линию Коуза, Уильямсона и пр. Найт описал learning process следующим образом.

В мире ограниченной рациональности и неполной информации люди не решают постоянно задачу оптимизации. На самом деле это очень узкая задача. Она занимает лишь 1/10 или 1/100 времени, а остальное время люди тратят на обучение. Они пытаются среди неопределенности установить свои цели и пути их достижения, т.е. пытаются ответить на вопросы: What to do? и How to do?

По Найту, процесс обучения состоит из двух частей:

- «discovery» («открытие»)
- и «defining» («определение»).

Discovery - это открытие чего-либо нового, новых возможностей. Несмотря на свою ограниченность, человек регулярно открывает для себя нечто новое, он развивается (например, узнает, что зимой можно не только ходить на лыжах, но и использовать снегоход).

Defining - это определение, которое человек дает тому новому, что он открыл для себя; и определение, насколько это новое ему нужно.

По мнению Найта, процесс открытия и определения нового, путей его использования, включения его в рамки возможного и тем самым постоянного расширения данных рамок - этот процесс фундаментален, но не для каждого человека, а только для человека экономического. Указанный процесс проходит две стадии:

- в детстве обучаются все, причем в первую очередь не сумме фактов, а навыкам пополнения знаний;
- во взрослом возрасте экономически существенный процесс открытия и определения нового, расширения канвы, в которой происходит наш выбор, становится функцией предпринимателя.

### *О ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.*

Фрэнк Найт, наряду с Джозефом Шумпетером (Joseph Schumpeter), дает самое интересное, на наш взгляд, определение сущности предпринимательской деятельности. Подобного рода деятельности присуща очень большая неопределенность. И чтобы как-то вместить эту деятельность в экономические рамки, возникает фирма и контрактные отношения внутри нее. Люди, заключая с фирмой контракты, передают себя ей и позволяют собой распоряжаться именно с целью доверить кому-нибудь расширение той рамки возможного, того институционального панциря, в котором они действуют. Сами люди боятся это сделать. Для человека слишком велик риск оказаться неудачником из-за отсутствия резервов, если

он вдруг займется чем-то новым вместо того, чтобы постоянно вращаться в определенном заведенном кругу - ходить на работу, покупать хлеб, смотреть футбол. Для массового человека предпочтительнее существовать в хитиновом панцире обыденного. Но людям нужно развиваться, они все-таки хотят жить лучше. Поэтому они передают часть своих ресурсов предпринимателю (фирме), обязанность которого состоит в том, чтобы брать на себя риск.

Фирма образует два типа контрактов:

- контракт найма;
- контракт передачи ресурсов в другую фирму путем покупки ее акций или вступления в партнерство (в данном случае это скорее приобретение акций или облигаций, т.е. передача финансовых ресурсов другой фирме).

Сторона, вступающая в фирму в качестве наемного работника, привносит свой труд. Сторона, вступающая в фирму в качестве совладельца или владельца капитала другой фирмы, привносит денежные средства. И в том, и в ином случае стороны заключают с предпринимателем или группой предпринимателей, представляющих данную фирму, определенного рода контракт, который на фоне всех прочих контрактов кажется совершенно неопределенным.

В этом контракте обозначено, что некто нанимается, скажем, сантехником и работает согласно трудовому законодательству. Однако в трудовом законодательстве написано только, что человека не могут использовать противозаконно и что его рабочий день должен длиться столько-то, а все остальное регулируется трудовыми соглашениями. Примерно то же представляет собой контракт, согласно которому некто передает свои денежные ресурсы фирме. В нем говорится, что при покупке акций, человек имеет право на дивиденд в случае, если таковой есть. На самом деле человек не устанавливает ни путей использования своей рабочей силы, ни путей использования своего капитала, а просто доверяется фирме.

Таким образом возникает целая категория доверительных контрактов. И именно они образуют предприятие и образуют костяк экономики. Есть два вида доверительных контрактов:

- 1) контракты, более или менее близкие к совершенному контракту;
- 2) контрактообразующие фирмы.

Вторые образуют ядра фирм, а первые - оболочку, в которой ядра плавают. На этих двух видах контрактов при всей их внутренней разнородности и зиждутся экономические отношения. Невозможно представить современную экономику только на базе контракта рыночного типа или только на базе контракта поглощающего, контракта доверительного. Они обуславливают друг друга так же, как обуславливают друг друга фирма и рынок.

И неудача 70-летнего советского эксперимента построения социализма в отдельно взятой части света связана в значительной степени с недоопределенностью контрактных отношений в экономике, недоопределенностью обязательств граждан. Фактически и в СССР, и в странах-сателлитах существовала система, очень похожая на внутренний фирменный контракт, согласно которому гражданину гарантировались какие-то блага, и он их реально получал. Однако у этого контракта не было одной важнейшей черты, свойственной таким контрактам.

Обратимся к примеру. Между человеком и фирмой заключен контракт. Согласно ему, человек адаптируется к обстоятельствам вместе с фирмой. Он не претендует на то, чтобы в контракте было

зафиксировано, чем он будет заниматься и сколько ему будут платить. Он согласен, что эти вопросы в процессе работы будут улаживаться в зависимости от общих результатов. В этом случае от обмана его гарантирует не зарплата и не закон (ведь в трудовом контракте сознательно не прописано его вознаграждение), но свобода в расторжении контракта. Именно она является единственным и очень серьезным оборонительным элементом долгосрочного внутрифирменного контракта.

А в Советском Союзе уйти было некуда. Это была система поглощающих, доверительных, имплицитных контрактов со всем обществом и государством. Человек мог покинуть одно предприятие и перейти на другое, но там было то же самое. Этим во многом определялась неэффективность советской экономической системы.

Милгром и Робертс кратко описывают разные *contractual responses to bounded rationality* (способы адаптации контракта к ограниченной рациональности), а также предлагают классификацию несовершенных контрактов, выделяя 4 их вида. Рассмотрим данную классификацию подробно.

### *UNPERFECT CONTRACTS (НЕСОВЕРШЕННЫЕ КОНТРАКТЫ).*

1. *Spot market contracts - точковые контракты.* Эти рыночные контракты можно представить следующим образом: участники сделки встретились, обменялись, разошлись. *Spot market contracts* характеризуются своей минимальной защищенностью, минимальной прописанностью. Они либо используют стандартную форму контрактных обязательств, либо опираются на существующее законодательство. *Spot market contracts* могут существовать, только когда относительная ценность капитала, вложенного участниками в контракт, сравнительно невелика. Естественно, вступая в контракт, который отнимает 20 % капитала, экономический агент не будет его оформлять, как *spot market contract*.

Внешне *spot market contracts* очень похожи на совершенные (идеальные) контракты, хотя таковыми и не являются. Похожи они тем, что мгновенны. Они очень редко предполагают какие-то судебные разбирательства, взаимозависимости и т.д. Помогает им быть похожими на совершенные контракты также конкуренция на рынке, которая давит на участников экономической жизни, вынуждая быть честными и пытаться исполнять контракты. Рынок таких разовых контрактов, где важна практически только цена, дает вполне адекватную ценовую информацию. Там, где существует эффективно работающий рынок с эффективным ценовым механизмом, «точковые» контракты очень широко распространены. Чем больше такого рода контрактов, тем эффективнее экономика, потому что они предполагают минимальные усилия сторон и минимальные затраты, т.е. минимальные трансакционные издержки сторон.

Как известно, трансакционные издержки минимальны, когда в экономике существуют

- адекватная информация (*adequate information*),
- свободная конкуренция (*free competition*),
- жесткое законодательство (*strong legislation*),
- атмосфера доверия (*trust*).

Именно эти четыре элемента обуславливают *spot market contracts*. В ряде развитых европейских стран до 60 % всех контрактов малого объема – устные (люди встречаются, договариваются и переводят друг другу деньги на основе устных обещаний). Но если система информации неадекватна, экономическим агентам придется затрачивать дополнительные усилия на поиск информации, и *spot*

market contracts, т.е. контракты в простом виде, существовать уже не будут, как не будут они существовать и при наличии проблем со свободной конкуренцией. Жесткое законодательство гарантирует простоту такого контракта. Дополнительно его простоту гарантирует атмосфера доверия (с доверием друг к другу связаны мягкие институты).

2. *Relational contracts* – *отношенческие, или реляционные контракты*. Понятие «отношенческий контракт» ввел О.Уильямсон. Отношенческие контракты, как и точковые, не прописывают всей цепочки последовательных действий (что и невозможно). Вместо этого они фокусируются на описании целей и принципов взаимодействия сторон.

В качестве примера такого контракта Милгром и Робертс приводят совместный исследовательский проект фирм «Apple» и «Microsoft». Предполагая произвести некий микропроцессор или некое программное обеспечение (software), стороны для этой цели создают совместное предприятие, фиксируют обязательства участников, число сотрудников, которых направляет в это предприятие каждая сторона, разделение издержек и разделение возможных прибылей, а также порядок разрешения споров. (Обычно пишется, что споры должны разрешаться в дружественной атмосфере, что означает: стороны не должны подавать друг на друга в суд и не должны вовлекать в споры общественность, т.е. не должны допускать утечек в средства массовой информации.)

Это классический relational contract - стороны надеются друг на друга, будучи связаны одной целью, и их взаимоотношения достаточно устойчивы, поскольку фирмы заинтересованы в кооперации друг с другом; однако в контракте не описывается, что конкретно должна делать каждая из сторон.

Другой пример, который приводят Милгром и Робертс, - контракт преподавателя в США. В этом контракте записана масса бессмысленных, в общем, вещей - что преподаватель не должен приставать к студенткам, что ему гарантировано место парковки автомобиля, и т.п. Но в нем не прописана ни его зарплата, ни содержание того, что он должен читать. Т.е. контракт не фиксирует никаких существенных обязательств ни преподавателя, ни университета, его нанимающего, что обусловлено их взаимной заинтересованностью. Захоти они друг с другом судиться, это бросит явную тень и на преподавателя, и на университет. Поэтому между ними может существовать отношенческий контракт. Их взаимоотношения достаточно формальные, экономически не очень значимые. (Кстати, контракт преподавателя в России имеет точно такой же дурацкий вид.)

Заметим, что большая часть отношенческих контрактов связана с проблемой инвестиций в специфические активы (см. следующую лекцию). Именно эти инвестиции создают основную сеть и внутреннюю структуру таких контрактов.

3. *Employment contracts* - *контракты найма*. Можно включить сюда и контракты привлечения финансовых средств фирмы.

4. *Implicit contracts* - *имплицитные контракты*. На самом деле любой из трех вышеперечисленных контрактов может быть имплицитным, если он опирается в конечном счете не на жесткие, а на мягкие институты (т.е. на традицию). Имплицитный контракт отличается тем, что его не заключают. Предполагается, что человек просто обязан его выполнять, ибо так принято вести себя в



обществе. Имплицитные контракты чаще всего существуют как многосторонние контракты, и само их выделение достаточно спорно. Ведь многосторонний контракт – это фактически обязательства человека вести себя определенным образом по отношению к определенному сообществу. Нарушая эти обязательства, человек нарушает представления людей о том, каким должно быть их будущее, и они его карают - перестают с ним общаться или заключают в тюрьму.

Итак, все контракты направлены на то, чтобы установить зоны предсказуемости. Как только мы нанимаемся куда-то, как только мы приобретаем чайник или уют, как только мы вступаем в отношенческий контракт с долгосрочным партнером, мы делаем предсказуемым некий сектор своей деятельности. Именно информационная ценность контракта является теоретической проблемой и активно разрабатывается сегодня экономической теорией. С информационной ценностью контракта и предконтрактной деятельностью связана *signaling theory* (теория сигналирования). С информационной ценностью контракта связаны также исследования фьючерсов. В настоящее время разработка теории фьючерсов, фьючерсных рынков, и т.п. - одна из центральных проблем экономической науки. Фьючерсы ведь тоже - контракты. Они основаны на условном переходе ценности. Фьючерсные контракты обеспечивают фоновую информацию для рынка в целом и оказывают тем самым воздействие на поведение участников рынка. Скажем, они показывают, сколько будет стоить зерно или ГКО через 3 месяца, через 5 месяцев, и т.д.

**ТЕОРИЯ КОНТРАКТОВ (часть 2)**

Какова специфика проблем, возникающих в контрактных отношениях? В Лекции 5 уже говорилось, что контракт не полон и быть полным не может, ибо невозможно предвидеть все обстоятельства, да и сам человек никогда не может определить свою позицию совершенно точно. Для ее определения он должен четко знать свои предпочтения (self-preferences) и два рода ценностей (values) - ценность обмениваемого предмета для него самого, которую он знает точно, и для его контрагента, которую он знает предположительно. Допустим, покупая яблоки, он более или менее точно знает, что его ценность  $V$  составит 5 руб. за 1 кг яблок (это максимальная сумма, которую он готов за них отдать). Хотя это довольно сильная предпосылка – ведь очевидно, что, выходя на рынок, человек абсолютно точно не знает той ценности, которую он придаст в окончательном виде предмету, за который собирается торговаться. Чтобы определить цену, ему необходимо иметь представление о позиции своего партнера в торговле.

Процедура торга (bargaining process), предшествующая заключению контракта, состоит в том, что человек пытается на основе более или менее точно известной ему собственной позиции и предполагаемой позиции партнера по сделке выйти на равновесную цену. Насколько точно он может предполагать, что ему известна ценность продукта, который он хочет приобрести? Во всех ли случаях он может сказать, сколько готов за него заплатить? Это проблема стабильности предпочтений (stability of preferences). По всем ли позициям они у человека есть? По каким позициям, по каким сделкам гипотеза стабильных предпочтений может быть подтверждена точно?

Скажем, покупая автомобиль, вы, скорее всего, представляете, сколько готовы за него отдать, потому что автомобиль четко соотносится с вашим доходом, составляет весомую его долю. По всей вероятности, на рынке вы будете торговаться с поставщиком (особенно сегодня, когда рынок в значительной степени контролируется покупателем), однако вы более или менее четко представляете ту максимальную цену, которую способны заплатить, - 12000 \$, или 10000\$, или 5000 \$.

А когда вы выходите на рынок купить яблок, вряд ли у вас будет четкая ценовая позиция, что вы можете их купить только по 5 руб. за 1 кг и не дороже. Здесь на вашу позицию может повлиять цена яблок на рынке. Увидев, что их цена выше предполагаемой вами, вы попытаетесь пересмотреть свою стратегию, переопределить свою позицию, для чего еще раз припомните все, что вам надо купить (хлеб, тетради, книги, и т.д.), и решите, стоит ли вам покупать яблоки по 6 руб. за 1 кг, или лучше вообще отказаться от их покупки и перераспределить эту часть стоимости на что-нибудь еще. Данная проблема вполне реальна. Сейчас нередко можно встретить старушку, которая рассуждает вслух, что вот этот продукт на 1 руб. 20 коп. подорожал, и теперь она не сможет его купить. Т.е. у нее спрос, допустим, на те же яблоки относительно эластичен, и повышение цены может привести к его выпадению.

Итак, повышение цены способно оказать воздействие на вашу первоначальную оценку, если цена составляет маргинальную долю от вашего дохода. В этом случае вы можете маргинальным образом адаптироваться к изменению цены на рынке, изменив свою запросную позицию. Проблема изменения

преференций в процессе рыночной торговли анализируется в теории преференций. Это слишком отдаленная от нашего курса, слишком сложная сама по себе проблема, поэтому представим, что она относительно фиксирована.

Однако не фиксирована другая проблема, а именно проблема реальной ценности яблок для продавца. Т.е. вам необходимо понять, до каких пор вы можете с ним торговаться. Рассмотрим простейший пример, когда покупатель и продавец, имея четкое представление о собственных преференциях, гадают о позициях друг друга. В этом примере выполняются следующие условия:

- 1) партнеры точно знают о предельной ценности (и, соответственно, о предельных затратах) обмениваемых продуктов для себя и не выдают сразу эти данные друг другу;
- 2) партнеры имеют определенные предположения об оценках другой стороны;
- 3) партнеры имеют определенные предположения о распределении вероятностей этих оценок.

Таблица 1.

Seller's estimation's about buyer's position	Buyer's estimations about seller's position	
	0\$ p=0.8	2\$ p=0.2
1\$ p=0.2	TR	No TR
3\$ p=0.8	TR	TR

Предположения покупателя о позиции продавца таковы: в первом случае он считает, что товар (яблоки) продавцу ничего не стоит (0 \$), во втором - что его товар стоит 2 \$. При этом вероятность данных исходов равна, соответственно, 0,8 и 0,2. Т.е. в 80 % случаев покупатель предполагает, что яблоки продавцу вообще ничего не стоят. «Он собрал их в своем саду. Ему лень с ними стоять на рынке. Они для него обладают нулевой ценностью, поэтому его устроит любая цена, которую я предложу», - рассуждает покупатель. В 20 % случаев он предполагает, что яблоки продавцу все-таки что-то стоят, и тот будет за них торговаться. Продавец же считает, что в первом случае покупатель отдаст за яблоки 1 \$, а во втором – 3 \$. Соответственно, вероятность этих исходов – 0,2 и 0,8. В результате, лишь в одном случае их четырех обмена не произойдет (эта клетка обозначена «No TR» в Таблице 1), а в остальных случаях обмен состоится (клетки с обозначением «TR» в Таблице 1).

Если партнеры (продавец и покупатель) достаточно быстро обмениваются своими предположениями и честно отстаивают свои позиции, то проблемы не возникает - уже вскоре они выясняют резервные цены друг друга. Однако на самом деле рынок сложнее, так как люди пытаются пользоваться тем, что партнеры не знают их резервной цены.

Допустим, это не массовый рынок, и продавец с покупателем действительно встретились только вдвоем и начинают торговаться. Если при этом они будут завышать свои требования к обмену, сфера «No TR» начнет прогрессивно распространяться, захватывая случаи, которые прежде оптимизировались на основе простого обмена и входили в сферу возможной торговли («TR»). Вследствие подобной стратегии сделки либо будут срывать (люди будут отказываться от них), либо станут неэффективными. Данная схема вполне реальна - ситуация обмена единичными товарами не на

массовом рынке чаще всего приводит к тому, что сделка срывается или она не эффективна. Классической сделкой такого типа является купля/продажа предметов искусства: у продавца товар единичный, в силу чего он не может ориентироваться на сигналы, которые дают другие сделки, и его цены не стандартизованы (он не берет цену, а сам ее производит, т.е. он - не price-taker, а price-maker).

Что же касается массового рынка, то (хотя полная информация, соответствующая эффективному обмену, не достижима нигде) на нем возникают специфические механизмы погашения некооперативного поведения, которые делают сделку, во-первых, возможной и, во-вторых, относительно эффективной. Рассмотрим эти механизмы.

## ПРОБЛЕМЫ, ПРЕДШЕСТВУЮЩИЕ КОНТРАКТУ (ПРОБЛЕМЫ EX ANTE)

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

### *ПРОБЛЕМА ФОНОВОЙ ИНФОРМАЦИИ*

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

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

### *1. ПРОБЛЕМА ТОРГА (BARGAINING)*

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

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

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

Как правило, *на первом этапе торг* происходит с несколькими партнерами. Любое уважающее себя предприятие при подготовке к заключению контракта объявляет тендер, предполагая получить в тендерной процедуре информацию *об открытых позициях* всех заинтересованных в данной продаже

контрагентов и определить ту группу контрагентов, с которыми ему имеет смысл продолжать переговоры.

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

3) На саму процедуру торга. Имеются в виду не просто затраты на покупку сельтерской воды. Здесь затратен также сбор некоторой информации при выработке «bargaining position» (позиции, с которой ты будешь торговаться) и определенной стратегии ведения переговоров с целью давления на партнера. В литературе рассматривается несколько стратегий ведения переговоров. Я бы выделил две:

- открытую стратегию, когда ты не скрываешь своей реальной позиции, реальной оценки (в большинстве случаев такая стратегия приводит к успеху);
- закрытую стратегию, когда ты видишь свое явное преимущество по совокупности некоторых факторов и можешь попытаться получить некоторый «избыток торга» в результате торговли.

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

## 2. ПРОБЛЕМА ИЗМЕРЕНИЯ

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

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

- товары экспериментальные, качество которых можно испытать, только начав ими пользоваться;
- товары инспекционные, качество которых можно испытать до их приобретения;
- а иногда и товары, которые могут подвергаться только доверительному измерению. Для измерения их качеств покупатель вынужден обращаться к кому-то из-за невозможности измерить их самому, ибо на это измерение у него уйдет большая часть жизни или непомерно большие средства, что уничтожит всю ценность этого товара.

Понятно, что качество экспериментального товара покупателю достаточно легко измерить, и продавцу тратиться на его измерение особого смысла нет. Тем не менее, он должен каким-то образом гарантировать покупателю, что тот приобретает товар нужного ему качества. Обычно это делается через

механизм гарантии, а именно: продавец гарантирует покупателю, что в случае, если проданный им товар не будет обладать определенными перечисленными качествами, он его обменяет или выплатит за него покупателю оговоренную заранее сумму.

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

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

В потребительской практике, как правило, имеют место механизмы погашения или снижения издержек измерения, связанные либо с гарантированием, либо с ситуацией сигналов. Сигналы - это определенная информация, как бы знак, который вешает на себя тот или иной участник процесса торга. Данный знак призван свидетельствовать о качестве его товара. Та же реклама есть определенный сигнал. Очень часто встречается сигнальная информация при найме на работу. Вопрос в том, что должны погашать сигналы.

### *3. ПРОБЛЕМА НЕБЛАГОПРИЯТНОГО ОТБОРА (ADVERSE SELECTION)*

Проблема неблагоприятного отбора, как уже говорилось ранее, обусловлена необходимостью экономить на издержках измерения. Она порождается неполнотой информации и ее огрублением - условно говоря, отказом от (n+1)-го измерения. Очень часто проблему неблагоприятного, или негативного отбора называют проблемой предконтрактного оппортунизма. У меня лично это вызывает некоторые возражения, ибо оппортунизм предполагает осознанное желание выиграть за счет своего контрагента (нанимателя, покупателя, страховой фирмы и т.д.).

Adverse selection возникает при наличии распределения по качеству, закрытого для потребителя. Когда в качестве условия сделки выдвигается минимальный набор измеряемых параметров, полученная в результате выборка чаще всего будет хуже ожидаемой. Она не будет средней, она сместится в сторону худшего набора параметров, которые не учитывались примененной классификацией, что можно элементарно показать даже не на модели, а на обычном примере.

Скажем, вы нанимаете на работу исключительно выпускников Оксфорда и Кембриджа, т.е. осуществляете отбор по одному вроде бы очень хорошему показателю (Кембридж и Оксфорд - известнейшие учебные заведения). Но в таком случае вы просто гарантированы, что к вам на работу поступит худшая часть выпускников данных университетов! Ведь вы не ввели такой критерий, как качество диплома, а дипломы бывают первой, второй и третьей степени. И обладатели дипломов первой степени наверняка пойдут в организации, где будут отбирать выпускников, например, по способности решать математические задачи, а оставшиеся (с дипломами третьей степени) пойдут к вам.

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

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

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

Однако измерения затратны и для измеряющего, и для измеряемого, и усложнение процедуры отбора за счет измерений ведет к ограничению выборки - ведь страховку, связанную с длинной процедурой оформления, естественно, захочет получить меньшее число людей (они не захотят нести эти издержки). Но и при повышении цены страхового полиса, когда риски гасятся ценой, будет то же самое. Итак, число желающих застраховаться уменьшится в любом случае, потому что цена страховки так или иначе (косвенно или прямо) возрастет.

В реальной жизни проблема adverse selection не всегда решается простыми способами. Зачастую она решается через процедуру рационирования.

#### *Процедура рационирования.*

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

Банк имеет выборку из двух потенциальных заемщиков, один из которых предлагает вернуть 110 % годовых, другой – 140 % годовых. Если банк установит между ними среднюю (125 % годовых), то, кажется очевидным, что в сделку он вступит со вторым банком. Однако в силу несовершенства информации, ее закрытости банки боятся клиентов, согласных брать кредиты под большие проценты. В данном случае банк с вероятностью 50 % получит эти 140 %, но с той же вероятностью 50 % он получит 80 % (т.е. он «прогорит», это рискованный бизнес). Поэтому он не готов идти на такого рода условия. Как он себя ведет? Стандартное решение - просто повысить цену кредита до 140 %. Однако это решение не проходит не только из-за сокращения объема, но и из-за возрастания риска данной сделки при таком сокращении. Вместо этого банк пытается удержать ставку 10 % и ориентироваться на тех клиентов, которые приходят с первым предложением.

Это и называется механизмом рационирования кредитов, потому что здесь нет равновесия (спрос равен двум кредитам, а предложение – одному). Банк начинает по некоторым процедурам отбирать тех, кому он предоставит такой кредит, хотя спрос на него, повторяю, выше, если исходить

только из одного стандартного, казалось бы, параметра. При этом условия предоставления банком кредита - текущие. Т.е. банк оставляет за собой право адаптировать их в процессе переговоров в зависимости от того, насколько клиент окажется открытым и допустит банк к информации, с которой последний посчитает нужным ознакомиться, как то: состояние производственных запасов клиента, возможная его задолженность (не грозит ли ему арест имущества), ситуация на рынках, где предполагается использовать данный кредит, и т.д.

Обычная для банка процедура рационирования в значительной степени универсальна для предоставления финансовых услуг. Но она не является прерогативой только финансовых институтов. Предпосылки для нее возникают везде, где имеет место отсроченный платеж, когда наш доход оказывается зависим от вероятности успеха нашего контрагента. Продавцы услуг вынуждены переходить к рационированию из-за боязни риска, связанного с отсроченностью платежа. Например, инвестиции в любые НИОКР - это чаще всего процедура рационирования; вложения в НИОКР никогда не определялись по максимальной запрашиваемой ставке.

Процедура рационирования применяется также в ряде имеющих экономическое значение, но не денежных сделок, например, при усыновлении. Стандартной процедурой здесь мог бы стать аукцион, на котором будущие родители детдомовского ребенка определялись бы по принципу: кто за него больше даст. Но при такой процедуре есть риск, что ребенок попадет в плохие руки. Поэтому используется процедура рационирования - будущих родителей, с точки зрения способности их быть таковыми, изучает специальная комиссия, в состав которой входят психологи, педагоги, медики, и выбирает она не только по формальным параметрам, типа семейного дохода и занимаемой семьей жилплощади.

Любое стремление к равновесию интуитивно. Люди всегда ищут оптимум. Но процедура рационирования отличается от просто выставления каких-либо дополнительных условий тем, что список этих условий открыт. Иными словами, ты до торга выставляешь два условия, допускаешь людей к торгу, а потом индивидуально каждому выставляешь еще условия (одному - семь, другому - десять). Ты сам, в конечном счете, принимаешь решение обмениваться или не обмениваться с партнером на этих формальных условиях. Именно в этом отличие процедуры рационирования.

А имеет ли элементы процедуры рационирования отбор в высшие учебные заведения? Ясно, что собеседование - это процедура рационирования, ибо отбор открыт. Можно сказать, что в письменном экзамене условия конечные, но нельзя сказать, что устные экзамены - не процедура рационирования. На самом деле это некий внутренний отбор, потому что преподаватель устанавливает некий внутренний план, понимая, что не может всем поставить пятерки, что должен как-то сгруппировать абитуриентов. Это и есть внутренняя процедура рационирования. Ведь очень часто на устном экзамене преподаватель не может задать всем одинаковые вопросы, а, следовательно, это уже неодинаковый критерий.

Когда еще применяется процедура рационирования, кроме как при отсроченном платеже? Т.е. все ли товары, которые мы можем покупать, внося за них всю сумму сразу, не подвержены процедуре рационирования?

Например, я продаю микрофон за 1000 руб. Есть пять человек, готовые его купить за эту сумму. Микрофон один, цены я не повышаю. Почему я не могу повысить на него цену, скажем, до 1600 руб., за которую самый богатый и самый жаждущий из претендентов его купит? Будет ли рациональным



такое мое поведение и, если да, то в каких случаях? Конечно, один микрофон - пример неудачный, ибо трудно представить, что я откажусь от аукциона при заключении контракта. Но вообще когда возникает очередь? Так, если мы сделали вложения в автомат, зафиксировали цену, то нам дорого ее менять и проще продать как бы с убытком для себя. В действительности, это будет вполне равновесная цена, т.е. локально не равновесная, но глобально равновесная.

А когда все-таки в массовом порядке будет выгодно фиксировать цену, и будет ли ситуация с фиксацией цены крупной фирмой политикой рационирования? Обычно в какой-то момент на каком-то рынке цена, по которой эта фирма может продать свой товар (т.е. равновесная цена), оказывается выше объявленной, и, тем не менее, фирма не меняет цену. Т.е. имеет место стандартизация цены, свойственная, как правило, фирме, организующей торговлю непосредственно от себя. Тем самым фирма преследует две цели. Во-первых, это определенная сигнальная политика с ее стороны для покупателей, что данная фирма их уважает и старается держать низкую цену на свой товар. Во-вторых, если фирма торгует от себя, то это еще и попытка не допустить оппортунистического поведения продавцов, ибо при плавающей цене они обязательно будут обманывать фирму, продавая товар в свою пользу.

#### *4. ПРОБЛЕМА ИНВЕСТИЦИЙ В СПЕЦИФИЧЕСКИЕ АКТИВЫ И СПЕЦИФИЧНОСТИ АКТИВОВ*

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

На самом деле покупка бутылки водки за 20 руб. тоже будет инвестицией. Я недавно прочел на одной такой бутылке, что потребление водки в умеренных дозах приводит к поднятию настроения и улучшению отношения к окружающему миру. А это, несомненно, облегчает контрактные процедуры. Следовательно, приобретение данной бутылки можно рассматривать, как инвестицию, но не в саму бутылку, а в человеческий капитал, подразумевая под ним не тело человека, а производительность его труда. В человеческий капитал можно инвестировать, и растя ребенка или приобретая образование. Если же вы просто кормите какого-то человека, то сложно сказать, насколько это является инвестированием в человеческий капитал, ибо у вас нет твердой уверенности, что вы будете использовать этого человека в будущем.

Что предполагает специфичность активов и как она определяется? Кстати, понятие «специфичность» вовсе не обязательно связано только с производственными активами. Вполне возможна, скажем, специфическая потребительская ценность. Активы – это то, что создается в результате инвестиций. Специфичность актива предполагает, что любое следующее, альтернативное его использование заведомо хуже, чем то использование, для которого он был создан. Уровень специфичности актива определяется той долей ценности, которую актив теряет в результате его лучшего альтернативного использования. «Коспециализированные (или связанные) активы» («cospecialized assets») – это парные специализированные активы, специфичность которых задается их связанностью

друг с другом. Например, это - железная дорога и рудник (или завод), продукцию которого она вывозит; доменное и мартеновское производство.

### *Hold-up Problem.*

Что такое «hold-up problem»? У нас есть выражение «попался на деньги». Классический пример тому - фирма нерасчетливо вложилась в специфические активы, и потом из нее выют веревки.

В книге Милгрота и Робертса разобран случай с корпорацией «Дженерал Моторс», которая в 20-ые гг., когда она только формировалась как мощный холдинг, предложила Кузовному бюро Фишера построить встык с ее сборочным заводом завод кузовов, чтобы минимизировать транспортные издержки. Фишер долго думал и отказался, хотя спрос на его продукцию был бы обеспечен. Он испугался именно hold-up problem. Он понимал, что, специфицировав свои вложения в фонды корпорации, он станет зависим от нее. А в подобной ситуации тот, кто диктует условия, может практически если и не обанкротить, то свести к голодному минимуму прибыль своего партнера, которая обеспечит ему лишь выживание.

Свяжись они таким образом друг с другом, их активы стали бы коспециализированными. Их взаимная ценность заключалась бы в том, что они рядом. А если бы они позже почему-либо разорвали отношения, «Дженерал Моторс» начала бы покупать кузова у других предприятий, расположенных не так близко, и ее транспортные расходы возросли бы; Кузовное бюро Фишера тоже стало бы искать иных потребителей своей продукции; но кто бы тогда пострадал больше при прочих равных условиях? Конечно, Кузовное бюро Фишера.

Дело в том, что, во-первых, стоимость assembling plant «Дженерал Моторс» в то время составляла 2 млрд. \$, а Кузовного бюро Фишера - 0,5 млрд. \$. Следовательно, для «Дженерал Моторс» наложение на ее стоимость дополнительных стоимостей (скажем, 0,2 – минимизированные транспортные издержки) значило бы меньше, чем для Фишера.

Во-вторых, Фишеру предлагали построить завод, адаптированный к огромному сборочному заводу «Дженерал Моторс». В этом случае заводские линии Фишера были бы специализированы к выпуску кузовов для большого количества стандартных автомобилей. Продать на открытом рынке кузова с этой технологией Фишеру было бы трудно. Если он действует на открытом рынке, ему выгоднее иметь три маленьких заводика, легко адаптирующихся к разным мелким заказам. А как только он построил большой завод, адаптированный к обслуживанию массовой стандартной продукции крупнейшего предприятия, он уже к нему привязан. Он, конечно, может производить кузова и для других заводов, но это предполагает очень значительное, зачастую непосильное переоснащение производства.

Например, с таким кардинальным переоснащением не справилась наша легкая промышленность. В СССР она была коспециализирована с Советской Армией, что ее и сгубило. Она, пожалуй, первой из всех стала неконкурентоспособна (особенно, швейная, камвольная и т.д.), и тому были две причины. Первая причина – огромность предприятий, которые были крайне неповоротливы и очень трудно поддавались переоснащению. Ведь эти предприятия в советское время, главным образом, шили гимнастерки и шинели (для этого их и строили). А как только военные заказы, которые держали на плаву и делали рентабельными эти предприятия, кончились, выяснилось, что альтернативно - на

рынок - они работать не могут. Вторая причина – качество выпускаемой продукции. Надо сказать, наша швейная промышленность начала хиреть уже в советское время при Л.И. Брежневе (ее вытесняли те же румынские товары), а ныне она стала абсолютно неконкурентоспособной по качеству, ибо привыкла ориентироваться на качество, задаваемое военными, гораздо более низкое по своей природе.

Вот что означает специфичность активов и ситуация «hold-up».

#### *Реляционные контракты.*

В реальной экономике, чтобы преодолеть ситуацию hold-up, фирма, которой необходимы специализированные активы, сама делает в них инвестиции. А если сделать эти инвестиции по тем или иным причинам в рамках одной фирмы невыгодно или невозможно, то возникают отношения вертикальной интеграции. Вообще, они образуют костяк любой промышленности. В той же российской промышленности вертикальная интеграция очень велика.

Подобного рода холдинги взаимоувязаны. В них, как говорит Уильямсон, господствуют реляционные (отношенческие) контракты, т.е. контракты, предполагающие долгосрочные отношения между совершенно независимыми партнерами, которые ориентированы на их поддержание и на интегральную сумму прибыли (скажем, за 10 лет), а не на максимизацию прибыли в рамках текущей конкретной сделки. Это вовсе не значит, что они не стремятся получить прибыль от данного контракта. Но это значит, что они идут навстречу друг другу достаточно далеко, ибо связаны определенными отношениями, разорвать которые обоим партнерам, как правило, невыгодно.

Итак, есть фирма, есть вертикальная интеграция, есть рыночный контракт и есть реляционный контракт.

Фирма - это один собственник.

Вертикальная интеграция есть переплетение отношений собственности, когда собственники не совпадают, но переплетается между собой, и отношения между ними регулируются уже их взаимными интересами.

Рыночные контракты тоже имеют различные по степени плотности формы организации взаимодействия. Мы не будем их рассматривать (они достаточно классические), отметим только, что для них характерны инвестиции в специфические активы сильной степени, когда фирмы друг без друга жить не могут, и порой им даже выгоднее просто объединить свою собственность и не подвергать друг друга риску, постоянно выясняя свои интересы. (Кстати, Фишер, в конце концов, так и сделал - он продал свой Кузовной завод компании «Дженерал Моторс».)

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

Реляционными контрактами будут контракты на продажу любой сложной техники или оборудования. Например, если Уралмашзавод продал какому-нибудь якутскому разрезу свой шагающий экскаватор, между ними не возникла вертикальная интеграция. Данный контракт нельзя признать и рыночным. Это классический реляционный контракт. Дело в том, что экскаватор стоит от 2 до 5 млн. \$. Это самый сложный агрегат, который нужно постоянно сопровождать, обслуживать. И если директор разреза попросит директора Уралмашзавода К.Бендукидзе подождать полгода с оплатой, последний

явно пойдет ему навстречу. Бендукидзе важно, что разрез купил экскаватор именно у него и, глядишь, через два года еще купит, а он этот экскаватор будет обслуживать.

Уралмашзавод и якутский разрез, как партнеры, заинтересованы друг в друге не только потому, что экскаватор уже стоит в этом разрезе, а еще и потому, что они уже сделали инвестиции в специфические активы. Их инвестиции не такие сильные, как в случае Кузовного завода Фишера, а более мягкие. По отношению к совокупному капиталу они составляют не 10 - 20 %, как у Фишера, а 2 - 3% в каждом случае, но это все равно ощутимо и предполагает определенные формы организации взаимодействия.

Реляционным контрактам присуща, как правило, процедура честного торга между сторонами. Скрытие своей позиции в период торговли возможно лишь в начале такого контракта. А при его повторении стороны уже прекрасно знают друг друга. Уралмашзаводу известны производственные мощности данного разреза (без этого просто нельзя – иначе завод сделает не тот экскаватор). Разрезу отлично известно качество экскаватора, если он будет вторично закупать его или услуги по его модернизации. Таким образом, их позиции в процессе торга открыты. Открытость же позиций предполагает, что согласие достигается в эффективной точке.

Реляционные контракты отличает еще и то, что инвестиции в специфические активы, которые делают стороны, - это, в первую очередь, инвестиции на уровне человеческого капитала. Например, Уралмашзавод, выпускающий экскаваторы, адаптировал к потребностям заказчика прежде всего своих работников, которые этот экскаватор для него проектировали и обслуживают. То же относится и к работникам якутского разреза, которые привыкли работать с инженерами именно Уралмашзавода. Но поскольку затраты на человеческий капитал составляют в настоящее время порядка 40 – 50 % затрат, это практически определяет позицию партнеров в данной ситуации. С другой стороны, инвестиции в человеческий капитал, может быть, самые возвратные из инвестиций в специфические активы - они наиболее оборачиваемы. Человек не гибнет, он просто теряет часть своих навыков при разрыве тех или иных отношений.

Нынешнее состояние российской промышленности характеризуется разрывом производственных связей, за что директорский корпус отчаянно ругает наших либералов (см. любую газету). Экономисты в ответ улыбаются: «Ну, какие производственные связи, когда есть рынок?! Рынок все расставит на свои места. Кому эти связи нужны?! Однако, в действительности, директора правы.

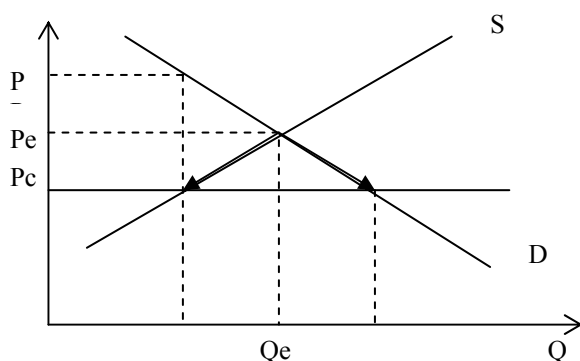
Конечно, при советской власти хозяйственные связи (скажем, между шинным и автомобильным или между нефтехимическим и двигателестроительным заводами) сначала планировались из единого центра, но потом они уже набирались самими предприятиями. Такие инвестиции в специфические активы ими были сделаны. А оттого, что сейчас эти инвестиции (и производственные, и человеческие) обесценились, наша экономика потеряла гораздо больше, чем просто от сокращения объема выпуска продукции. Последнее почти ничего не значит, так как при наличии мощностей выпуск продукции можно возобновить в прежнем объеме. Но разрушение уникальных производственных связей (когда люди досконально знали производственные возможности своих партнеров – что у них есть, в каком направлении развивается их технология, каким образом ее легче дополнить) – потеря невозполнимая. Более того, простаивание производственных мощностей неминуемо ведет к постепенному исчезновению человеческого капитала.

## 5. ОГРАНИЧЕНИЯ ПРАВ КОНТРАКТА (ТЕОРИЯ ОЧЕРЕДИ)

Ограничения прав контракта мало исследуются и в теории организованных рынков, и, как ни странно, в экономике общественного сектора, хотя имеют к ней прямое отношение. В частности, рacionamento благ и ограничение цены ниже равновесной реально происходит в любом случае публичного распределения формально бесплатных благ. Поэтому, говоря об ограничениях прав контракта, мы говорим, разумеется, не только и не столько об очереди и все-таки в конечном счете будем разбирать разные ее формы. Дело в том, что другие формы достижения оптимума второго порядка после рационирования (после ограничения, например, продажной цены сверху или снизу) сводятся к довольно экстравагантным методам, типа побоища при входе в автобус, где побеждает сильный, но связано это уже не с экономической теорией, а скорее с теорией спортивных единоборств. Оптимум может достигаться и путем введения карточной системы, однако она тоже содержит элементы очереди. В силу сказанного имеет смысл рассмотреть как экономику очереди в общем виде, так и различные ее приложения.

Своим созданием экономика очереди обязана двум ученым - Йораму Барцелю (Yoram Barzel) и Стивену Чунгу (Steven N.S. Cheung). Первым к этой проблеме обратился Барцель, который в 1974 г. написал статью «Теория рационирования посредством ожидания» («A Theory of Rationing by Waiting»). Заметим, что рacionamento может также осуществляться посредством государства. Вторым свой вклад в разработку данной проблемы внес Чунг, написавший в том же году статью «Теория контроля цен» («A Theory of Price Control»). Чунг более известен, чем Барцель, - его именем назван блок моделей теории рационирования посредством ожидания, где речь идет о следующем.

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



Фактически, на этом графике не видно, каким образом устанавливается новая точка равновесия, но совершенно ясно, что она должна установиться. И она обычно устанавливается за счет возникновения определенного времени ожидания. Соответственно, к заявленной цене добавляется некая дополнительная цена (назовем ее «ценой ожидания»). *Цена ожидания – это то, что платит человек, включенный в систему распределения по заниженной цене, который встает в данную очередь, чтобы получить данный товар именно по данной цене.* Т.е. возникает ситуация дефицитной экономики.

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

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

Подобная ситуация регулярно возникала в советское время, возникает она у нас и сейчас в секторах, связанных с производством общественных благ. Это, скажем, услуги в области «пассажирских грузоперевозок» (данный термин, мне кажется, очень точно отражает суть услуги, которую мы в результате получаем), здравоохранения, образования, жилищно-коммунального хозяйства, т.е. везде, где производитель должен поставлять явно за меньшую цену большее количество товара. Обусловлено это чаще всего тем, что у производителя хозяин – государство, и тем, что это политическая фирма.

Насколько данная ситуация жизненна для нашей экономики, показывает следующее. Около года назад в Тюмени состоялось большое экономическое совещание работников образования. Там выяснилось, что даже в самом заштатном вузе страны, где коммерческий прием минимален, государство фактически оплачивает меньше половины стоимости подготовки одного студента, а остальные средства обеспечивает спонсорская помощь, коммерческий прием студентов, короткие программы, сдача площадей вуза в аренду и пр. Так вуз, работающий, как политическая фирма, принадлежащая государству-собственнику, реагирует на жесткие условия своего существования. И по-иному выйти из положения он не может. Он просто плохо учит в конечном итоге. Например, в общем бюджете ВШЭ финансирование подготовки студентов Министерством образования РФ составляет 12 %. Все остальное дают научные заказы от Министерства экономики, в меньшей степени от Министерства образования и Центробанка, а также коммерческое обучение студентов (условно говоря, один коммерческий студент ВШЭ кормит двоих государственных).

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

Следует отметить, что любая, даже самая простая, очередь предполагает крайне высокую степень добровольного соблюдения правил очереди. Это очень характерно для дефицитных экономик, однако в недефицитных экономиках люди, внезапно оказавшиеся в ситуации дефицита, не готовы стихийно образовывать такой институт, как очередь. Например, несколько лет назад, будучи в Диснейленде под Парижем, я наблюдал следующую картину. На все аттракционы там были огромные очереди, что для Запада редкость. Столбиками, соединенными друг с другом бархатными шнурами, к каждому аттракциону был выгорожен коридор, внутри которого и стояла молча, смирно очередь. Вдруг один из столбиков упал. И тогда все эти люди, молча опять же, давя детей, сразу кинулись в освободившееся пространство. Такое их поведение очень показательно. Ясно, что очередь является для них метаэкономической культурой, т.е. чем-то не унаследованным, тогда как для нас падение веревочного ограждения прошло бы незамеченным. Мы в нем не нуждаемся - ведь каждый россиянин знает, что у него в очереди есть определенный номер (скажем, 386-ой), он знает, за кем стоит, и кто стоит за ним, - а они там, на Западе, нуждаются. Они соблюдают законодательство (внешние рамки), но не способны сразу же воспроизвести его из себя.

Еще в советские времена, когда было принято сочинять нечто жизнеутверждающее, А.А. Аузан, ныне председатель Конфедерации обществ защиты прав потребителей, написал книгу, в которой как раз на примере элементарной ячейки, т.е. очереди, доказывал, что коллективизм, коллективность есть исходное отношение социализма. (Он был последователем моего отца Ивана Ивановича Кузьмина, считавшего, что не плановость, а коллективность - исходное отношение социализма.) Аузан писал примерно следующее: «Как только на прилавке появляется дефицитный товар, люди сразу же организуются. Они его коллективно распределяют, причем стараются распределить поровну. Именно из добровольного соблюдения (*compelliance*) правил и вырастет коммунизм».

При анализе экономических проблем, порожденных советской властью, мы скорее должны были бы рассматривать неэффективность правил, и, тем не менее, анализируя очередь, мы будем исходить из предпосылки эффективности правил как рационирования, так и установления ограничения цены. Т.е. мы будем рассматривать случаи, в которых эти правила соблюдаются, элиминировав случаи их нарушения некими агентами, считающими это для себя более выгодным.

Основная проблема очереди в том, что каждому желающему может не хватить того товара, за которым образовалась очередь. Какого рода адаптация происходит как со стороны кривой D (кривой спроса), так и со стороны кривой S (кривой предложения)? Со стороны кривой D прежде всего будет образовываться вторичный рынок мест в очереди, который устанавливает цену равновесия, как некую

заявленную цену  $P_c$  плюс  $P_{II}$  (это еще не собственно waiting). Итак, цена равновесия:  $P_c + P_{II}$ , где

$$P_{II} > P_e - P_c$$

Почему  $P_{II}$  больше, чем  $P_e$ , т.е. почему эта конструкция менее эффективна, нежели простое равновесное установление цен? За счет чего, когда складывается ограниченный рынок и вторичный рынок мест, итоговая цена в любом случае будет больше равновесной цены без регулирования? Один возможный ответ: производители приняли решение производить меньше. Но даже если вы посредством субсидий или еще чего-то заставили производителей производить столько же, сколько они производили при равновесной цене, издержки поиска на вторичном рынке все равно будут больше по трем основным причинам. Во-первых, сделки не повторяются, в силу чего на нерегулируемом, неорганизованном рынке очень высок риск быть обманутым, а следовательно, информационные издержки будут несравненно выше. Во-вторых, отсутствует контроль и гарантии со стороны государства. В-третьих, в отличие от рынка организованного с его чистой информацией, рынку неорганизованному свойственна зашумленная информация, т.е. информация с рядом неправильных сигналов (шумов). И, в результате, равновесная цена будет воспроизводиться менее эффективно.

Смоделированная таким образом ситуация – это ситуация анонимного контракта. Она подходит, скажем, для рынка картофеля или кирпича, т.е. для какого-то массового товара, на который вы установили заниженные цены и субсидируете производителей. А наряду с подобного рода сделками есть и другие, где контракт будет носить персональный характер, и в этой ситуации будут действовать несколько иные механизмы установления равновесия второго порядка.

Классическим примером является уникальная в экономической истории послевоенная ситуация на рынке жилья в Гонконге, которую Чунг (сам родом из Гонконга) разбирает не в исходной статье 1974-го г., а в двух других своих статьях. Рынок жилья в Гонконге, как и во многих странах, после войны оказался регулируемым путем фиксации арендной платы. Делалось это с целью помочь бедным, не дать им жить и умирать на улицах. Однако в данной ситуации активной оказалась кривая  $S$  (кривая поставщиков этой услуги), а пассивной – кривая  $D$  (кривая потребителей), т.е. потребители только реагировали на действия поставщиков.

Понятно, что арендодатели страдали от того, что цены на жилье были на долгое время зафиксированы, и они выработали ряд противодействующих механизмов, вначале ординарных. Например, арендодатели просто договаривались с кем-то из клиентов, что те платят им backpayment (т.е. что-то еще им в карман, помимо официальной арендной платы); или в ситуации новой аренды устанавливали большую единовременно выплачиваемую сумму (lump sum) за то, что клиент въезжал в заново отремонтированную квартиру, – (renovation fee); и т.п. Но все это были паллиативы, а радикально решить свои проблемы рентовладельцам помог принятый в тот момент закон, который позволял повышать этажность зданий с 5 до, кажется, 8 или 12 этажей. Рентовладельцы дружно принялись ломать свои дома (а были они построены всего 10–15 лет назад!) только ради возможности в новом доме повысить арендную плату. И за 3–4 года треть жилого фонда Гонконга была снесена.

Чунг пишет, что в результате жилой фонд Гонконга понес урон, равный урону, понесенному в 1940 г. Роттердамом от печально знаменитого налета немецкой авиации. Это прекрасный пример того, что регулирование цен может быть эквивалентно ковровой бомбежке. Следует отметить также, что после этого Гонконг вошел в полосу жестокого экономического кризиса, ибо все ресурсы оказались в зоне наиболее эффективного использования – в сносе и в строительстве, – что в конечном счете привело



к перераспределению той же суммы дохода, но без вложений в производственный сектор. Вот ситуация, в которой активно предложение (supply), а спрос (demand) адаптируется к нему.

Теперь рассмотрим более сложный вариант очереди, когда правила включают в себя также *рационирование потребления*, а именно: каждый покупатель может приобрести только квоту  $k$  и только один раз, т.е. он не может, получивши мешок сахара, снова встать в очередь (тогда как в нерегулируемой очереди, в принципе, это сделать можно). В регулируемой очереди возможна торговля местами. Но человек получает выгоду от продвижения вперед в очереди лишь в случае, если сама очередь растянута на долгий период времени. Ведь если это, как было в советское время, разовая очередь за вишнями или помидорами, человеку нет особого смысла доплачивать за место в ней (это не принципиально в силу различных альтернативных стоимостей затраченного времени). Если же это очередь за автомобилями, в которой советские люди стояли по 5 - 7 лет, то доплатить за место в ней, разумеется, имеет смысл. Перекупка мест и была в недавнем нашем прошлом основной формой поведения в рамках очереди за автомобилями, хотя автомобиль советский человек мог купить лишь единожды.

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

Для потребителя (demand side), а только его в данном случае мы и будем учитывать, цена ожидания измеряется некой альтернативной ценностью. Рассмотрим методику определения цены ожидания для двух форм очереди – очной и заочной. На мой взгляд, надо различать эти две формы. В очной очереди ты стоишь сам, в заочной – твоё имя. Заочная очередь характерна для товаров, временной разрыв между спросом и предложением которых очень велик. Например, в некой организации стоит в очереди на жилье 25 сотрудников, а получает организация от государства одну квартиру в год. Естественно, сотрудники все эти 25 лет в местком не стоят, они там значатся.

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

$$\text{Реальная } PPF = \gamma(L, K, M),$$

где  $L$  – труд индивида с учетом его квалификации,

$K$  – средства, которыми он обладает,

$M$  – материальные ресурсы, имеющиеся у него.

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

где  $M_1 = M + k$

В заочной очереди время ожидания обычно не значимо, кроме редких случаев, когда функция полезности человека с получением  $k$  будет радикально меняться. Например, таковыми случаями могут быть получение квартиры; или получение машины для человека, который занимается частным извозом. Но в какой конкретно момент человек получит румынский мебельный гарнитур, уже не столь важно. Итак, в заочной очереди с ее возможностями черного рынка мест в очереди равновесие второго порядка в среднем будет очень близко к равновесию первого порядка.

А при очной очереди цена ожидания рассчитывается, как:

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

где  $I_1$  - первичный доход.

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

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

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

*Второй вариант ответа: выигрывают богатые.* Но в какой очереди выигрывают богатые? Прежде всего она должна быть заочной. Очень жизненный пример - квартирная плата, которая в России, в зависимости от стоимости угля и всего прочего, составляет примерно 1/3, а в некоторых регионах 1/5 реальной стоимости содержания жилого фонда. Квартплата в России - это некий дефицитный ресурс. В силу того, что зарплата горожанина ограничена, ДЭЗ не может с него взять 1000 руб. и берет 100 руб. Это price ceiling, который реально очередь не представляет, но можно себе представить очередь, построенную примерно на тех же принципах. И выигрывают от того, что цены на эксплуатацию жилья у нас занижены, богатые, потому что они имеют больше мест в этой очереди.

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

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

*Четвертый вариант ответа: выигрывают рантье или пенсионеры. Это очевидно - ведь здесь рассматривается только активная часть дохода, а его пассивная часть не вычитается из дохода во время стояния в очереди (почему у нас бабушки и любят очереди)!*

## ПОСТКОНТРАКТНЫЙ ОППОРТУНИЗМ

На этой лекции мы рассмотрим явление, которое давно получило в литературе название «моральный риск» или «моральная угроза» («moral hazard»). Конечно, не все случаи постконтрактного оппортунизма сводятся к моральному риску, однако он охватывает ~ 90 % этих явлений, и литература, посвященная постконтрактному оппортунизму, так или иначе дублирует литературу, посвященную моральному риску, моральной угрозе. Кроме того, мы рассмотрим ряд случаев оппортунизма, не сводящихся к моральной угрозе, – т.н. «fraud», что означает «прямое злонамеренное пренебрежение своими обязательствами». Например, это поведение банкира, дающего крайне выгодную ссуду своей сестре. Но даже fraud связано до некоторой степени с проблемой моральной угрозы, ибо представляет собой запредельную моральную угрозу.

Предположим, что все предконтрактные проблемы (см. Лекцию 6) урегулированы, контракт заключен, и стороны приступили к его исполнению. Однако исполнение заключенного контракта осложняется двумя причинами.

*Во-первых, это неполнота контракта, которая является закономерным следствием ограниченной рациональности участников контракта, а также недостаточности или сильной асимметричности информации, которой они обладают. Неполнота контракта ведет к тому, что обязательства сторон описываются формально, не полностью. Например, с Петровым заключен контракт о покраске дома в красный цвет. Он контракт выполнил, но покрасил его плохо, так как не положил слой грунтовки. Когда же его начинают в этом упрекать, он возражает: «А где в контракте написано, что я его должен грунтовать»?*

Ситуация с несовершенством контракта, с неполнотой контракта вполне естественна. Мы никогда ее не избежим, потому что живем в мире несовершенной, неполной информации. Проблема неполноты контракта отражает ситуацию достижения сторонами некоторого равновесия своих затрат на заключение контракта и тех ценностей, которые они рассчитывают получить в результате его исполнения. Формулируя условия контракта, стороны в какой-то момент останавливаются. Т.е. контракт в любом случае не полон. Тем самым в нем создается пространство для оппортунистического поведения участников контракта по отношению друг к другу. И при прочих равных условиях участники контракта, заключив его (будь то трудовой контракт или контракт на поставку самолета), попытаются минимизировать свои затраты уже в постконтрактный период.

Поскольку все случаи в контракте описать невозможно, исполнитель контракта сначала предъявляет на переговорах с заказчиком свою основную позицию и защищает ее. При этом у него есть и резервная позиция (т.е. столько он может уступить в цене). Но это не все. Заказчик хочет получить от него некую услугу. Исполнитель прописал ее определенным образом, на что заказчик согласился. Следовательно, у исполнителя осталось формальное описание этой услуги или формальное описание его поведения (как он должен выполнять свои обязательства). И в том, каким именно образом исполнитель контракта начинает выполнять эти формальные обязательства, и кроется моральная угроза.

Например, исполнитель понимает, что заказчику нужно покрасить дом так, чтобы с него не сходила краска, чтобы он выглядел красиво. Однако в контракте у него лишь записано, что он должен покрасить дом в красный цвет. И если у него нет стимулов вести себя честно (если ему не дорого его доброе имя, если он находится в этом городе временно и не собирается предлагать здесь свои услуги еще кому-либо в будущем), то возникает классическая ситуация моральной угрозы. Тогда исполнитель будет четко выполнять то, что записано в контракте, и покрасит дом один раз в красный цвет.

Другой пример. В контракте заводского рабочего четко зафиксировано, что он должен приходить на работу в 9.00 и уходить в 18.00. Зачастую такой рабочий старается прийти на работу вовремя, часто бежит к проходной, чтобы отметить свой приход не позднее 9.00, но когда он уже попал на территорию завода, больше его ничего не волнует, остальное ему безразлично.

Это обычное поведение людей, которые минимизируют свои затраты в постконтрактный период. С таким поведением регулярно сталкиваются и партнеры в торговых сделках, и организации. Это и есть моральная угроза. Главное, что формально контракт исполняется, придраться не к чему. Ни один суд не удовлетворит ваш иск к партнеру, ибо тот исполнил свой контракт целиком. Вины вы, так как не прописали контракт до конца. Однако контракт до конца прописать нельзя, и в этом глобальная проблема институциональной экономики применительно к контрактам.

*Во-вторых, это ограниченность возможностей мониторинга* - причина более стандартная, связанная с той же ограниченной рациональностью и неполнотой информации, но еще и с затратностью мониторинговой информации.

При неадекватном оппортунистическом поведении вашего партнера, который прямо попирает условия контракта, у вас не всегда есть возможности для мониторинга. Например, в контракте записано, что сотрудник должен на работе работать. Прямое его отлынивание от работы карается, согласно контракту, увольнением или штрафом. Но у него есть возможность в какой-то момент ускользнуть от мониторинга (от наблюдения). Классический пример: девушка-секретарь, посланная с документами в другой офис, естественно, зайдет по дороге в пару магазинов, а, если офис далеко, то и в кино. На самом деле это *moral hazard*, который обычно называется *fraud*. Это попирание условий контракта. Тем не менее, оно не очевидно для людей, занимающихся мониторингом, ибо они не в состоянии приставить надсмотрщика к каждому сотруднику. В противном случае, как говорили Алчиан и Демсец, возникнет «риск нирваны», когда для наблюдения за одним контролером сажают другого, для наблюдения за другим - третьего, и т.д., пока пирамида не обрушится.

Ограниченность возможностей мониторинга за исполнением контракта обусловлена теми же причинами, что и неполнота контракта. Однако здесь формально нарушаются уже сами условия контракта, либо формально зафиксированные, либо содержащиеся в нем имплицитно. Дело в том, что контракт не есть только лист бумаги, на котором он записан. За контрактом стоят некие правовые нормы и механизмы их обеспечения. Иными словами, имплицитной, непрописанной частью контракта является законодательство, и на него можно опираться. Можно опираться и на обычаи, существующие в той или иной местности, если они приводятся в действие насильственно.

В основе как неполноты контракта, так и ограниченности возможностей мониторинга, лежит обычно некомпетентность одной из сторон. В потребительском секторе она практически абсолютна. Классический пример: когда у вас неладно с машиной, вы едете на сервисную станцию, где вам говорят,

что нужно менять радиатор, и стоит это будет 500 \$. Вы постараетесь каким-то образом оспорить данное предложение или попытаетесь его проверить, обратившись к внешнему эксперту. Однако чаще всего вам просто некогда этим заниматься и вы, скрепя сердце, заплатите требуемую сумму. В огромном большинстве случаев некомпетентность - реальное основание для потери из-за моральной угрозы.

Обобщив определения, данные Эггертсоном, а также Милгромом и Робертсом, можно сказать, что моральная угроза – явление, возникающее при исполнении контрактов, когда деятельность одной из сторон не может быть наблюдаема полностью и поэтому измеряется только по нескольким показателям. Это может побудить агента или контрактную сторону при рыночной сделке пренебречь ненаблюдаемыми аспектами своих обязанностей и сконцентрировать усилия на точном выполнении измеряемых (или, если хотите, вознаграждаемых) параметров контракта.

Заметим, что для субъекта моральной угрозы отклонения от сути его обязательств (в чем и выражены интересы его контрагента) практически всегда очевидны. Он это делает сознательно, пользуясь сложившейся ситуацией и не предоставляя контрагенту информацию о сущности своих действий. Общей чертой ситуаций морального риска является то, что лица, принимающие решения, не несут полной ответственности за свои действия. Они перекладывают ее на плечи своего контрагента или своего принципала, если это агентские отношения. При этом они используют т.н. «зоны безответственности», которые создаются в результате неполноты контрактов или неполноты мониторинга. Можно говорить о зонах безответственности первого и второго рода. Зона безответственности первого рода возникает в результате неполноты контракта. Зона безответственности второго рода возникает в результате слабости мониторинга, т.е. безнаказанного пренебрежения контрактом. Рассмотрим примеры.

Я только что привел пример, как автомобилиста, у которого начались какие-то неполадки с машиной, вынудили на сервисной станции заплатить 500 \$ за смену радиатора. Это часто встречающийся, классический пример некомпетентности одной из сторон.

Другой пример из области медицины. В странах с платной медициной врач в платной больнице очень часто увеличивает объем лечения. А там, где медицина бесплатна или оплата труда врачей не зависит от объема оказанных услуг, врач за счет интересов больного, наоборот, сокращает объем лечения. Т.е. различного рода условия воплощаются в абсолютно разных действиях в зависимости от того, что является формальным контрактом и кто - стороной контракта. В наших условиях обман происходит за счет государства, которое врачу платит, а не за счет больного, который страдает как третья сторона.

Еще пример. Рабочий, особенно если он работает не в бригаде, где очень четкая технологическая взаимозависимость, а в одиночку, скрывает время простоев, извлекая из них ту или иную выгоду. Скажем, водитель старается так организовать свой рабочий день, чтобы иметь возможность во время возникающих контрактных «окон» поспать в машине или подработать на ней (последнее в большей степени относится к персональному или служебному водителю).

Водитель, который спит во время рабочего дня, попадает в первую зону, потому что в этом случае нет злостного нарушения условий контракта. Но, если вы запишите в контракте, что водителю во время работы спать нельзя, он попадет во вторую зону. Однако все записать невозможно, да и контракт будет смешон, если вы запишите, что тетю Машу нельзя обижать во время рабочего дня. Водитель же,

который подрабатывает, попадает во вторую зону, потому что тем самым он нарушает не явные условия контракта (в трудовом договоре ничего такого не записано), а имплицитные. Он незаконным образом использует не принадлежащую ему собственность для извлечения дохода. Такого рода имплицитные условия контракта исследовались, и в научной литературе есть статьи на эту тему. Люди нередко заключают заведомо неполный контракт, ориентируясь не на официальное вознаграждение, а на «окна», которые он предоставляет.

Все эти примеры характеризуют ненаблюдаемость определенной части деятельности, возникающую по вышеуказанным причинам.

### МОРАЛЬНАЯ УГРОЗА В ИНДУСТРИИ СТРАХОВАНИЯ

Термин «moral hazard» возник в индустрии страхования. Кстати, любопытно, что в США самоубийства в течение года практически сходят к 0, а их пик приходится на январь месяц. Дело в том, что американцы - очень рациональные люди даже в суицидном акте. У них годичный или двухгодичный контракт страхования, причем страховые премии возрастают, если прошел полный год. И чтобы родственники смогли полностью получить страховую премию, большинство американцев сводит счеты с жизнью в январе.

Сам страховой контракт по своей сути рассчитан на то, что произойдет некая неприятность. Та же медицинская страховка есть оплата визитов к врачу, если с человеком что-то случается (скажем, он ломает руку). Между прочим, основным моральным риском в медицинском страховании является не то, что люди бросаются с моста, а то, что они в 2-3 раза чаще начинают ходить к врачу, что страховой компании очень невыгодно. Страховая компания просто вынуждена расследовать все случаи, связанные со смертью, пожаром, угоном автомашины, иначе она разорится. Страховые агенты очень внимательно следят, почему и в каких пропорциях происходят те или иные негативные случаи, жестко фиксируя отклоняющееся поведение. Таким образом, в сфере страхования была накоплена огромная статистика - точные цифры затрат в тех или иных случаях, данные по большому числу однообразных сделок. Они стали основой для предельного анализа (для исследования маргинального прироста). Поэтому-то категория моральной угрозы и появилась впервые именно здесь.

Можно выделить три типа моральной угрозы в страховании.

*Во-первых, это недобросовестное поведение.*

Есть такой анекдот: Смит застраховал дом с утра, днем он у него сгорел, а на следующий день ему пришла страховая премия вместе с письмом от страховой компании: «Уважаемый г-н Смит! Вы застраховали свой дом в 10 утра, а пожар начался только в 16.45. Не могли бы вы объяснить такую разницу во времени»? Классическим анекдотом на эту же тему является анекдот о страховании тещи и последующем взрыве самолета. И т.д. Иными словами, это не просто недобросовестное поведение. Так же, как в азартные игры, люди начинают играть со страховкой. Эти игры более опасны, чем азартные игры в игорном доме, но смокинга, правда, покупать не надо.

*Во-вторых, это т.н. «пренебрежение рисками».*

В отличие от недобросовестного поведения, оно имеет очень серьезное экономическое значение.

Американская статистика достаточно четко показывает, что те, кто арендовал автомобиль со страховкой, в 2-2,5 раза чаще становятся участниками дорожных инцидентов, нежели те, кто арендовал автомобиль, но на страховке сэкономил. Едва ли кто-то специально захотел в кого-то въехать – это очень неприятная ситуация. Кроме того, она невыгодна – даже если автомобиль застрахован, водитель все равно платит какую-то минимальную часть. Скажем, арендуя автомобиль в Голландии, человек страхуется на 5000 гульденов. Сюда входит гражданская ответственность и собственно ответственность за автомобиль. Но он обязательно заплатит 300 гульденов за каждый дорожный инцидент (так его стимулируют проявлять хоть какую-то внимательность). Тем не менее, ситуация везде одинаковая. Дело в том, что, застраховав автомобиль, человек расслабляется - он перестает бояться за автомобиль, зная, что, если он его разобьет, большие деньги будет платить не он сам, а страховая компания.

Эта ситуация в США получила название «Volvo driver problem». Есть понятие страховки, но есть и понятие самого безопасного автомобиля. В США таковым считается семейный автомобиль «Volvo» с его очень осторожным, аккуратным водителем – отсюда термин «Volvo driver». Однако, по вашингтонской статистике, нарушают правила гораздо чаще и попадают в инциденты гораздо чаще именно люди, которые водят не «Pontiac Fire-bird» и не «Chevrolet Camaro», а самый безопасный, самый респектабельно-спокойный «Volvo». В процессе довольно оживленной дискуссии в бихевиаристской и экономической литературе этому явлению дали два объяснения. Первое: человек, купив «Volvo», считает, что он себя обезопасил и может быть менее внимателен на дороге. Второе: «Volvo» покупают самые неопытные водители, которые плохо водят машину и просто боятся ездить.

*В-третьих, это эксцессивное, сверхнормативное потребление услуг, оплачиваемых в результате страховки.*

О чрезмерно частых визитах к доктору, когда ты не платишь за свое лечение, уже было сказано выше. В США это классический случай moral hazard в страховании. А у нас таковой пример дают бабули, которые регулярно толкутся в поликлинике, будучи застрахованы бесплатной медициной. И эти же бабули копеечки отсчитывают, экономя на кефире!

## ДВЕ СФЕРЫ МОРАЛЬНОГО РИСКА

Обычно выделяют две сферы морального риска: моральный риск в рыночных транзакциях и моральный риск в организациях. Рассмотрим их подробнее.

### □ МОРАЛЬНЫЙ РИСК В РЫНОЧНЫХ ТРАНЗАКЦИЯХ

Я бы назвал две его основных причины.

*Первая: сокрытие неявных качеств продаваемого товара.* Классический случай здесь - продажа подержанных автомобилей или даже новых, но с плохим послужным списком. Например, газета «Экстра М» призывает своих читателей покупать «Москвич Святогор», перечисляя какие-то его детали, произведенные в Англии, какие-то – во Франции, но при этом не рассказывая о тех деталях, что произведены на отечественных заводах, и, главное, о тех «золотых» руках, которые их собирали. Иногда восприятие этой рекламы покупателем может быть расценено, как моральный риск.



*Вторая: недобросовестное распоряжение доверенной собственностью.* Подобное случается и в агентских отношениях (т.е. в организациях), и в рыночных. Недобросовестное распоряжение доверенной собственностью делится на:

- излишние траты, которые такое распоряжение доверенной собственностью накладывает на ее владельца;
- рискованное употребление доверенной собственности, несогласованное с ее владельцем.

Рассмотрим сначала ряд примеров, касающихся излишних трат.

1. Провинциал садится в такси на Курском вокзале и просит побыстрее доставить его на Казанский вокзал, а таксист сначала показывает ему Москву, делая круг по всему Садовому кольцу, и только затем добирается до Казанского вокзала. Налицо типичный случай недобросовестного распоряжения доверенной собственностью - в данном случае временем пассажира, для которого оно в этот момент важнее денег. Но таксист по-другому не может заработать на клиенте и поэтому идет даже на риск, что тот опоздает на поезд. Конечно, условием здесь является некомпетентность клиента.

2. Брокер распоряжается портфелем акций, который ему доверил клиент. В обязанности брокера входит постоянно поддерживать портфель акций в состоянии устойчивом, максимизирующем прибыль и застрахованном от риска. Для этого брокер должен, не спрашивая клиента, покупать и перепродавать некоторые пакеты акций. Но брокер получает комиссионные с каждой совершенной им сделки, поэтому он перепродает пакеты акций клиента в 2-3 раза чаще необходимого. Это тоже недобросовестное распоряжение доверенной собственностью, которое не связано с прямым риском для обладателя данной собственности, но накладывает на него дополнительные издержки.

3. Классический случай недобросовестного распоряжения доверенной собственностью – плохое содержание арендованной квартиры. Вообще, арендатор всегда хуже содержит квартиру, нежели хозяин. Какого бы договора об аренде он ни подписывал, он - не собственник и все равно будет содержать ее плохо.

Теперь обратимся к рискованному употреблению доверенной собственности, несогласованному с ее владельцем, и разберем case study: The U.S. Savings and Loan Crisis из книги Милгрона и Робертса.

Savings and Loan associations (S&Ls) - специфический вид американских кредитных учреждений, типа наших сберегательных касс или сберегательных банков. В США их много - порядка 1000. S&Ls организованы, как финансовые институты, которые привлекают средства населения и платят ему определенный процент, достаточно низкий. Население имеет право брать в них займы в некотором объеме, но это не основная деятельность S&Ls по размещению средств. Займы предоставляются населению на достаточно жестких условиях - как правило, только под залог собственности. Это т.н. «mortgage contract». Согласно ему, клиенту дается заем под имеющуюся у него собственность, которая при этом не отбирается, но которая должна по своей рыночной оценке хотя бы на треть или на половину (в разных американских штатах по-разному) превосходить сумму займа. Одалживая деньги, S&Ls тем самым увеличивают свой капитал и теоретически повышают свою процентную ставку.

В S&Ls (по крайней мере, до кризиса) находилось 2/3 сбережений населения США - совершенно чудовищная цифра! Чтобы обеспечить некую стабильность и охранить интересы вкладчиков, американское правительство в конце 70-ых гг. создает Federal Savings and Loan Insurance Corporation (FSLIC), которая страховала депозиты, сначала меньшие или равные 40 тыс. \$, а после нефтяного кризиса, когда доллар обесценился, подняла предельную сумму страховки индивидуального депозита до 100 тыс. \$. Разумеется, клиент мог вложить в S&L и 200 тыс. \$, однако в случае разорения S&L, ему возвращали только 100 тыс. \$. Надо заметить, что 100 тыс. \$ для американца - примерно то же самое, что 10 тыс. \$ для россиянина. Эти 100 тыс. \$ - всего лишь предельный уровень возможных сбережений семьи чуть ниже среднего достатка. Но именно эта Система страхования депозитов и привела к страшному краху S&Ls в начале 90-ых гг. Что же произошло в конце 80-ых - начале 90-ых гг.?

Первоначально, в конце 70-ых - в первой половине 80-ых гг., средства S&Ls были вложены очень консервативно - в residential mortgages (займы, которые даются владельцам собственных домов под залог этих домов). Следует отметить, что возможен и commercial mortgage (займ, скажем, под залог склада), но это вложение куда рискованнее, а residential mortgage - вложение самое стабильное, так как люди держатся за свой дом до последнего. Более устойчивых вложений в мировой практике заимствования нет. Оно гораздо устойчивей, чем, например, вложение в ценные бумаги правительства.

Но в 80-ых гг. начался отток капиталов S&Ls из residential mortgages в два сектора:

- corporate estate (займы, выдаваемые под залог корпоративной недвижимости);
- junk bonds (кредиты под развитие коммерческих компаний).

Junk bonds - наиболее рискованная и наиболее прибыльная (до 30 %, что для американцев – фантастическая прибыль) форма вложений финансовых институтов в корпорации. Делается это так: по определенному списку оцениваются наиболее перспективные, с точки зрения прибыли, корпорации, из группы наиболее прибыльных корпораций составляется пакет, и в этот пакет делаются вложения. Считается, что корпорации, которые вошли в пакет, будут взаимно страховать, взаимно уравнивать друг друга. Однако это происходит лишь на подъеме экономики, а в момент ее краха пакет может рухнуть целиком.

Постепенно где-то до трети (а это много!) средств S&Ls перешло из residential mortgages в corporate estate и junk bonds. И тут произошел кризис commercial real estate market, который потихоньку в самом конце 80-ых гг. перерос в кризис уже и residential mortgages, ибо в это время какие-то сектора экономики ослабевали, и люди в массовом порядке уезжали, продавая свои дома. В итоге, до 15 % активов S&Ls было омертвлено в доставшихся им жилых домах и производственных площадях, которые никому не были нужны (они оказались неликвидными). Понятно, что через 5-10 лет они опять стали бы ликвидными, но в больших объемах S&Ls не могли их выдерживать. Тогда S&Ls снова бросились в junk bonds – для них это была единственная возможность хоть как-то выправить ситуацию. Но тут как раз возник кризис, произошла масса корпоративных дефолтов, и junk bonds тоже рухнули.

Таким образом, в самом начале 90-ых гг. около 500 (т.е. примерно половина) S&Ls обанкротились. FSLIC тоже оказалась несостоятельной – она не могла выплатить больше 30 % этих потерь. В результате, долг был вынужден принять на себя федеральный бюджет США, и в течение 15 лет государству придется расплачиваться по нему с клиентами. Этот крах, о котором у нас в прессе

писали не много, вполне сравним по последствиям с нынешним крахом ГКО в России. Американцы испытали тогда очень сильное потрясение и долго разбирались с этой проблемой.

Две причины обусловили крах S&Ls:

- low capital requirements (низкая доля собственного капитала), которая фиксировалась на уровне всего 3 %;
- наличие самой Системы федерального страхования.

Каким образом Система страхования депозитов (ведь страховались-то депозиты, а не коммерческая деятельность менеджеров S&Ls!) могла привести к дефолту?

Когда S&Ls перенесли деньги из residential mortgages, они начали выплачивать вкладчикам более высокий процент. Тем не менее, он не был так велик, чтобы это стало определяющим для вкладчиков. Для американской семьи S&Ls не является средством интенсивного накопления. Для них S&Ls – примерно то же, что для нас Сбербанк. Никто же не будет у нас класть в Сбербанк деньги с целью заработать! Туда их кладут с целью сохранить. В США с S&Ls аналогичная картина. Поэтому они и называются «Savings...». Их задача - охранять сбережения от инфляции, т.е. чуть опережать уровень обесценения денег, а не давать высокие проценты.

Конечно, население знало, куда оно вкладывает деньги (это широко обсуждалось), но деваться ему было некуда. Повторяю, S&Ls - это наша система Сбербанка. Вкладчик, разумеется, может извлечь деньги из S&Ls и поместить их, скажем, в G.P. Morgan, но там совершенно другая степень риска. Он может поместить их в любые инвестиционные фонды, в ценные бумаги, но там, во-первых, другие формы изъятия (он не может их взять просто так). Во-вторых, поместив свои деньги в пакет ценных бумаг, вкладчик может, конечно, выиграть 20-30 %, но может и проиграть эти же 20-30 % (правда, ни с чем он на рынке Запада остаться не может). Однако на свете есть и консервативные люди, которые хотят просто сберечь свои деньги. Именно они прежде всего и являются вкладчиками S&Ls.

Рассмотрим пример, который приводят Милгром и Робертс, но прежде оговорим начальные условия.

Первое условие – S&Ls имеют full authority to invest, т.е. не советуются со своими вкладчиками, куда вкладывать средства. Вообще, формально их действия контролируются, но фактически – нет, ибо невозможно себе представить, что 10 млн. вкладчиков где-то соберутся вместе и начнут что-то доказывать.

Второе условие – S&Ls могут выбирать. Существуют две модели инвестирования, между которыми они выбирают: Safe model и Risky model.

Safe model предполагает, что ты имеешь 110 % в лучшем случае, а в худшем - сохраняешь свои деньги (т.е. имеешь 100 %). Risky model предполагает, что ты имеешь, скажем, 125 % в лучшем случае (это очень прилично для американского рынка), но в худшем - можешь «провалиться» и иметь 65 %. Вероятность их распределения для простоты (чтобы не вычислять сложных уровней вероятности) возьмем 50 на 50.

Третье условие – процентная ставка принимается равной 0. Естественно, это не так, но иначе описываемое этой моделью не будет столь наглядно.

Четвертое условие - S&Ls own capital составляет 3 %.

Таблица 1. Description of Investment Opportunities

	Safe	Risky
Initial outlay	100	100
High return	110	125
... probability	.50	.50
Low return	100	65
... probability	.50	.50
Expected return (gross)	105	95
Expected return (net)	5	- 5

Каким образом происходил выбор S&Ls из этих вариантов? Net return показывает, что данная Risky investment оказалась «lemon investment», т.е. инвестицией со скрытыми недостатками, ведущими к тому, что инвестор теряет деньги, а не приобретает (тот же смысл имеет и выражение «lemon car»). Lemon investment – тип инвестирования, в результате которого рассчитываемая заранее вероятность проигрыша выше, чем вероятность выигрыша. Очевидно, что выбирать надо Safe investment. Почему же выбор был другим?

Таблица 2. Analysis of Safe Investment

	Depositors	Owners	FSLIC	Total
Initial outlay	97	3	0	100
High return (gross)	97	13	0	110
Low return (gross)	97	3	0	100
Expected return (gross)	97	8	0	105
Expected return (net)	0	5	0	5

Таблица 3. Analysis of Risky Investment

	Depositors	Owners	FSLIC	Total
Initial outlay	97	3	0	100
High return (gross)	97	28	0	125
Low return (gross)	97	0	- 32	65
Expected return (gross)	97	14	- 16	95
Expected return (net)	0	11	- 16	- 5

Обратим внимание на распределение денег в случае любого исхода притом, что вкладчики получают свои 97 %, потому что interest rate всегда равна 0, а все остальное получает организаторы S&L. Ясно, что в этой ситуации надо выбирать safe.

Рассмотрим Таблицу 3. FSLIC страхует 97 %, но не страхует 3 %. А если все потери будут покрываться, то будет 0, т.е. FSLIC не понесет никаких затрат (см. строку 1). Не понесет FSLIC затрат и согласно строке 2. «– 32» (строка 3) – это убыток хозяев S&L и S&Ls в целом. Но поскольку капитал S&L на 97 % состоит из заемных средств, 3 % мы не покрываем (мы смирились с их потерей). Т.е. всего мы потеряли в результате неудачной трансакции 35 %. Из них 3 % капитала приходится на хозяев S&L, и мы их тоже не покрываем (они не застрахованы). Но остальные средства (32 %) застрахованы, и эти 32 % покрывает Федеральное агентство. Т.е. здесь для S&L возникает несколько иная ситуация: их 3 % «сгорели», тем не менее никакого убытка они не несут, ибо то, что они были должны вкладчикам в результате своих рискованных операций, покрыло Федеральное агентство.

Посмотрим теперь на строки «Expected return». Что все это будет значить для S&Ls? В одном случае для них это будет 125 с вероятностью 50 % = 62,5; в другом случае – 97 с вероятностью 50 % = 48,5. Итак,  $62,5 + 48,5 = 111$ . Т.е. в среднем при Risky investment они получают 111. Таким образом, net для них равна 11, а gross - 14. Понятно, что 11 больше, чем 5 (см. Таблицу 2). Вот схема, при которой S&Ls заинтересованы не просто в рискованной инвестиции, но в инвестиции, которая по первой оценке есть «лимон», которая дает отрицательный эффект при средней вероятности. (Желающие могут построить модель и посмотреть, когда S&Ls перестанут быть заинтересованы в рискованных инвестициях и начнут от них отказываться.)

Очевидно, что внешнее страхование, страхование рисков есть причина оппортунистического поведения и причина разорения целого ряда компаний, которые предполагалось застраховать. Иными словами, имело место перекалывание риска. А наряду с такого рода рискованным инвестированием, в S&Ls процветал еще и чистый fraud, т.е. некорректное использование служебного положения, как то: знакомым давались беспроцентные кредиты или кредиты с низким процентом, кредиты без всякого обеспечения или кредиты с низким обеспечением; руководящему персоналу выплачивались высокие дивиденды, очень высокие зарплаты и премии притом, что финансовое положение S&Ls стремительно ухудшалось, и т.д., и т.п. (Аналогичную картину мы наблюдаем в нашей банковской системе.) Пример S&Ls иллюстрирует логику оппортунистического поведения в ситуации страхования.

#### □ МОРАЛЬНЫЙ РИСК В ОРГАНИЗАЦИЯХ

В организации есть два основных вида морального риска, различие которых скорее связано с положением человека в организации - исполнитель он или менеджер. И та, и другая классификация очень комплексны.

#### I. ПРОБЛЕМЫ ОППОРТУНИЗМА В ОРГАНИЗАЦИИ, СВЯЗАННЫЕ С ПОВЕДЕНИЕМ ИСПОЛНИТЕЛЯ

Наемному работнику низшего уровня (исполнителю) свойственно *employee shirking* - *увеливание, отлынивание от работы*. Возможны два типа отлынивания от работы в зависимости от

того, как, согласно контракту, организована оплата труда наемного работника, как она увязана с целями нанимателя.

*Один тип отлынивания – отлынивание при повременной оплате.*

В этом случае наемный работник будет искать time holes (временные дыры), когда он сможет отлынивать. Причем эти holes очень разные. Можно говорить о добросовестном отлынивании, которое теснейшим образом связано с on the job consumption (с потреблением на рабочем месте).

Например, бабушка Нина нанялась приемщицей в химчистку. Пока клиентов нет, она сидит и вяжет чулок. Однако в контракте сказано, что она обязана ждать и обслуживать клиентов, когда они придут, но не сказано, что она не может вязать чулок, когда их нет. В данном случае потребление на рабочем месте ни в чем не задевает интересов нанимателя. Тем не менее, японцы или китайцы сказали бы, что бабушка Нина совершенно не права, что она должна в это время читать брошюры о химчистке, составлять планы по усилению своей работы с контингентом и всячески стараться подготовиться к приему клиента, подметая рабочее место, украшая его цветами, сочиняя гимн своей химчистке, и т.п.

*Другой тип отлынивания – отлынивание при сдельной оплате.*

В этом случае работник будет отлынивать за счет качества производимого им продукта. Он будет стараться расслабиться в процессе выполнения своих трудовых операций таким образом, чтобы сдавать приемщику работу минимально пригодного качества, отслеживая его по проверяемым параметрам. Скажем, зная, что есть три градации качества, он будет стараться оптимизировать свою работу между трудовыми затратами на изготовление единицы определенного качества и оценкой этих единиц в единицах его вознаграждения.

Насколько общепринят shirking, насколько он универсален как категория поведения исполнителя? Мы можем говорить об отлынивании от работы человека интеллектуального труда (он будет это делать, если работа ему неинтересна). Мы можем говорить об отлынивании от работы менеджера. Более того, мы можем говорить об отлынивании от работы высшего менеджера, хотя это уже нетипично. Где здесь провести грань?

У employee shirking есть в марксизме парная категория – «отчуждение труда» («Entfremdung der Arbeit»), на которой имеет смысл остановиться (это - интересное измерение). Данную категорию ввел молодой Маркс, однако потом забросил в пользу «капитала», «эксплуатации» и пр. Но именно эта категория - единственная, которая выжила в марксистской социологии. Она была унаследована многими учеными, занимавшимися полевыми исследованиями. Что же такое, по Марксу, «отчуждение труда»? Маркс рассматривает цепочку:

Человек      →      Труд      →      Деньги

Он говорит, что, когда человек трудится, его трудом опосредуется некий результат труда, т.е. деньги, им получаемые. Человек, естественно, заинтересован не в самом труде, а в деньгах, помимо одного случая, который во времена Маркса встречался редко, а сейчас достаточно часто. Труд делится на две категории:

- труд репродуктивный, который оплачивается, но который сводится для человека к повторяющимся, рутинным действиям, не дающим ему по сути никакого удовлетворения;

- труд творческий, за который человек, конечно, получает деньги, но при этом он самостимулируется трудом, ибо труд его развивает (ему интересно работать).

Репродуктивный труд - это отчужденный труд по содержанию. Но по форме он может быть не отчужден (т.н. отчужденный труд 1-ой ступени), если человек работает на себя; или отчужден (т.н. отчужденный труд 2-ой ступени), если человек работает на кого-то.

Творческий труд – это неотчужденный труд по содержанию (человеку интересно трудиться). Но по форме он может быть не отчужден (т.н. неотчужденный труд 3-ей ступени), если он работает на себя; или отчужден (т.н. неотчужденный труд 4-ой ступени), если он работает по чьему-то заказу.

Таковы, согласно теории отчуждения Маркса, четыре вида стимулирования труда.

Идеально, если человек занимается трудом, неотчужденным ни по содержанию, ни по форме. Классический пример: известный профессор, лауреат Нобелевской премии пишет книгу. Он работает на себя, совершенно точно зная, что продаст книгу, и не нуждается ни в каких внешних видах стимулирования.

Очень долго в левой социологии проблему отлынивания пытались увязать с проблемой репродуктивного труда. Давайте разберемся, в каких случаях все-таки возникает shirking, и как вообще соотнести это явление со схемой, предложенной ранним Марксом.

Понятно, что человек, занимающийся репродуктивным трудом, будет отлынивать всегда, если он работает не на себя. Если же он работает на себя (скажем, строит себе дом или делает кирпичи для оного), то он может отлынивать лишь по собственной лени, и в этом случае, как говорят экономисты, будет иметь место предпочтение отдыха работе.

Но человек, занимающийся трудом творческим, работая на кого-то, тоже будет отлынивать, и никакой творческий характер труда здесь не спасает! Надо заметить, что подходы экономистов и марксистов различны, ибо марксизм - научная теория, но не экономическая, а социологическая. А для экономиста в данном случае не важно, насколько человек развивается в процессе труда. Для него важно, выполняет ли человек условия контракта, или нет. Совершенно ясно, что при отчужденном по форме творческом труде, когда человек работает на нанимателя (на того, кто его заставил работать тем или иным способом – нанял ли, загнал ли силой в «шарашку», и т.п.), он вполне может отвлекаться и выполнять свои, интересные ему работы «налево», либо просто глядеть в потолок. Т.е. отчужденный по форме творческий труд нуждается в каком-то внешнем стимулировании.

Более того, в реальной экономике гораздо легче контролировать и предотвращать оппортунистическое поведение человека, занимающегося репродуктивным трудом, нежели трудом творческим из-за особого характера творческого труда. Это - та же дилемма некомпетентности, о которой уже упоминалось. Например, директор НИИ при виде сотрудников, играющих в пинг-понг в рабочее время, начинает возмущаться, а ему говорят, что это - теоретики, которые так сосредотачиваются. Проверить сказанное он не в состоянии и вынужден отступить. Благодаря высокой специализированности творческого труда, определение реального трудового вклада человека становится колоссальной проблемой, по крайней мере в двух случаях.

Во-первых, очень трудно определить реальный трудовой вклад менеджера, если мы не измеряем внешние результаты его деятельности. Но внешние результаты деятельности менеджера совпадают с результатами деятельности предприятия, а там такое количество факторов, такое

количество дыр, позволяющих спрятаться!.. Можно с легкостью заниматься потреблением на рабочем месте, ездить отдыхать на Багамские острова и объяснять, что там ты готовился к встрече со стратегически важным клиентом.

Во-вторых, специфичны для мониторинга (но по-разному) творческие люди, работающие в коллективе, и творческие люди, работающие в одиночку.

Первый вариант (team work): творческие люди работают в коллективе. В этом случае они взаимозависимы. Скажем, я рассчитываю прочность крыла, и, кроме меня, в команде конструкторов из 25 человек, создающих самолет, больше никто этого делать не умеет. Соответственно, если я его плохо рассчитал, я подведу всю команду - самолет не полетит.

Второй вариант: творческий человек работает в одиночку. Например, шаман племени обязан наколдовать дождь, и если тот не прольется, шамана покарают. Т.е., как ни странно, творческий труд человека-одиночки оценить легче, ибо единственное, что можно понять из творческого труда высоколобых, - это результат, который они, в конечном счете, выдают (тот же самолет). Но когда вы нанимаете жреца, чтобы тот уничтожил вашего противника, а этого не происходит, жрецу уже не за что спрятаться, для него это - провал.

А там, где спрятаться можно, уже возникает «дыра». Это проблема «free riding», имеющая прямое отношение к проблеме «moral hazard». Существует два вида «free riding» - в однородных командах и в разнородных командах. И «free riding» в разнородных командах куда более сложен, чем в командах однородных.

Классический пример - безбилетник в автобусе. Понятно, что если бы за билеты не платили все, в следующий раз автобус не поехал бы. Но безбилетник, или «free rider» рассчитывает, что большинство платит, а он один такой умный. Другой классический пример - переноска большого дерева сотней человек. Пример называется «Дедушка Ленин на субботнике в Кремле». Из-за своего маленького роста он не доставал плечом до бревна, но как бы нес его вместе со всеми. Это простейший «free riding». Что касается «free riding» в разнородной команде, которая специализирована, то он также возможен, но не в абсолютном, а в относительном виде. Например, конструкторский коллектив создал самолет. Его могли бы сделать на 10 дней раньше, если бы один из членов коллектива не отвлекался, не ходил по магазинам в рабочее время, а работал на благо родины. Однако и он, в конце концов, свое дело сделал. Самолет получился хороший. В итоге, этого члена коллектива, как одного из главных его участников, тоже награждают орденом Трудового красного знамени.

Итак, два уровня «free riding» отличаются просто сложностью задачи, стоящей перед «зайцем». В однородной команде это задача простейшая, она многократно моделировалась. В разнородной команде free riding ни разу не моделировался, хотя понятно, что он возможен. Гипотетически человек может, опираясь на недостаточную возможность контроля со стороны коллег, в какой-то степени отлынивать от работы. Но если становится очевидно, что он вообще не работает, его выгоняют из команды. Т.е. free riding в разнородных группах очень ограничен.

*Следующей проблемой shirking* является то, что фирма, как правило, платит своим работникам не за результат, а *by proxy* (доверительно), так как результат даже в простых случаях измерить невозможно – он измеряется по определенным индикативным показателям.



Например, слепой в своей квартире делает табуретки. У табуретки есть определенное качество. Она может быть хорошей, плохой, но мерить качество каждой табуретки долго и дорого. Поэтому в его квартире выставляется одна табуретка, каковая и есть условное доверительное измерение - нечто на четырех ножках. ОТК (тоже слепые) ее ощупали и радостно поставили галочку. Это самый примитивный случай измерения, но это тоже доверительное измерение, ибо недоверительное измерение, во-первых, невозможно, а во-вторых, оно происходит только на рынке, когда табуретку покупают или не покупают. Причем бывает, что табуретку не покупают из-за того, что она плохая, хотя и прошла ОТК на фабрике. Это показывает, что на фабрике имеет место доверительное измерение, а не измерение по результату, что там оперируют идеей изготовленного винтика, а не самим винтиком.

Более сложное доверительное измерение – качество работника и оплата его труда. Сюда относятся стаж, образование, т.е. те считаемые, наглядные усилия, которые очевидны для администрации и для контролеров. Обычно на производстве на 15 - 20 человек приходится один контролер. При большем их числе невозможно вести производство - там и без контролеров затрат хватает. Проблема контроля и доверительного измерения - центральная проблема в измерении производительности. От того, как она решается на предприятии, зависит его успех или неуспех.

#### *Способы борьбы с отлыниванием.*

Обычно с shirking борются:

- увеличивая объем контроля, т.е. увеличивая число показателей, по которым замеряется выход продукции;
- усложняя оценки в доверительном измерении, т.е. учитывая уже не просто наличие диплома об окончании ВУЗа, но и то, какой это ВУЗ, какого качества диплом (синий или красный), и т.д.; вводя сложные показатели, типа стажа;
- распространяя на работников определенную долю прибыли (метод, альтернативный усилению контроля).

Эффективен ли последний метод и, если да, то почему? На самом деле, это коренной вопрос экономики труда.

Предположим, на вашем предприятии капитальные затраты равны 0, заработная плата - 100 %, а прибыль – 25 %. Вы решаете распределять 10 % прибыли среди всех работников. Это значит, что предприятие будет перегрето капиталом, его прибыль будет ниже, чем у конкурентов, сократившись примерно на 1/3. В результате, вы будете вынуждены принять одно из двух решений:

- либо вы уйдете с рынка, потому что хозяйствуете неэффективно;
- либо вы перейдете к другой модели.

Суть этой другой модели такова: вы сохраняете прибыль равной 25 %, капитальные затраты - 0, но зарплата теперь у вас будет состоять из постоянной части (90 %) и переменной части (10 %). Это наиболее реальный подход. Не бывает, чтобы предприятие просто перераспределило свою прибыль работникам ради их стимулирования. Следовательно, в равновесном состоянии зарплата останется той же самой, просто часть ее станет переменной. Понятно, что такой подход объективно стимулирует работника - он должен меньше отлынивать, потому что часть его зарплаты привязана к прибыли предприятия. Но будет ли эта ситуация устойчива и, если нет, то почему?

Кстати, 10 % - цифра совсем не малая. Она русскому человеку, живущему в неустоявшейся экономике, не понимающему предельных (маргинальных) величин, кажется небольшой. А на Западе все потребительские альтернативы выстроены очень четко, и за 5 % там человек горы свернет. Он понимает, что если ему доплатят 5 %, он сможет, например, поставить кондиционер в свой «Ford Mondeo», или купить вместо него «Opel Cadet», или раньше выплатить кредит.

Согласно экономической теории, есть люди, которые готовы рисковать (risk-lovers), есть люди, нейтральные к риску (risk-neutral people), и есть люди, которые риска не любят (risk-averse people). Наемные работники - это те, кто уходит от риска. В ином случае они бы занялись предпринимательством, где риск выше. Ведь предприниматель - это risk-taker. Он берет на себя переменную часть - он одалживает капитал и обязан выплатить фиксированный процент, даже если сам разорится. Очевидно, что тот, кто отдал свой капитал займа (lending), избегает риска или, по крайней мере, к нему нейтрален; а тот, который взял займа (borrowing), наоборот, риск предпочитает.

Итак, по сравнению с предпринимателями, наемные работники в меньшей степени предпочитают риск. Это значит, что наемные работники не захотят, чтобы часть их зарплаты стала величиной переменной. За риск они скорее всего потребуют 5-10 % премии (мы рассматриваем повторяющуюся рыночную игру), что и показывают статистические исследования предприятий, применявших разные схемы оплаты труда. Из этих исследований явствует, что уровень заработной платы по отношению к созданной прибыли в среднем выше как раз на тех предприятиях, где использовались упомянутые схемы. Поэтому сегодня предприятия стараются от них уходить, им это невыгодно. Далеко не везде человек склонен брать на себя риск, когда от его усилий результат зависит лишь в маргинальной доле, но не в целом. Подобное поведение, в общем, свойственно японцам, но там эти схемы абсолютно не работают, а господствуют совсем другие, в силу привязанности японцев к предприятиям.

Проблема стимулов для работника - одна из центральных проблем экономики труда. Уровень стимулов должен соответствовать трудовым усилиям, которые работник в состоянии обзреть. В противном случае стимулы перестают действовать. Если фабричному рабочему, рядом с которым работают еще 5000 человек, дадут вышеупомянутую схему, он не будет стараться по чисто психологическим причинам. Скажем, он знает, что в этом месяце хорошо работал, но оказалось, что предприятие в целом за то же время понесло убытки. Он не способен увязать в своем сознании эти две вещи и таким образом дестимулируется. В основе существования человека лежат в значительно степени те же рефлексивные действия, что и у животного. Поэтому стимулы работают, лишь когда они соответствуют уровню рефлексии человека. Иными словами, стимулы должны постоянно находиться в зоне его компетенции. Рабочий может чувствовать какую-то связь между своими и общими результатами труда, максимум, в пределах цеха, поэтому цеховой хозрасчет на наших фабриках вполне успешно приживался. А показатели предприятия в целом трудовую активность работника не стимулируют и отлынивания от работы не уменьшают.

## II. ПРОБЛЕМЫ ОППОРТУНИЗМА В ОРГАНИЗАЦИИ, СВЯЗАННЫЕ С ПОВЕДЕНИЕМ МЕНЕДЖЕРА

Впервые этой проблемы коснулись Адольф Берли (Adolf A. Berle) и Гарднер Минц (Gardner C. Means), знаменитые американские социологи. В своей книге «Современная корпорация и частная собственность» (1932) они провозгласили революцию менеджеров, понимая под этим следующее. В корпорации, которая привлекает капиталы на свободном рынке, ее владельцы лишены возможности контролировать поведение менеджеров в силу своей разобщенности, распределенности своего инвестиционного портфеля между десятком-другим корпораций (они даже иногда не знают, в каких корпорациях их деньги сейчас работают). Собственник сделался анонимным и в таковом качестве бессильным владельцем совершенно абстрактного ресурса, а реальными хозяевами корпорации стали менеджеры.

Ситуация менеджериальной революции рассматривалась и в позитивном, и в негативном плане. У нее были свои апологеты, типа Джона К. Гэлбрейта или Роберта Л. Хейлбронера (Robert L. Heilbroner), были и яростные критики, главным образом, из либерального лагеря. Но факт остается фактом - именно XX в. дал огромное число экономических проблем, связанных с *manager misbehavior* (с неправильным поведением менеджера).

Можно выделить четыре основных формы *moral hazard* у менеджеров.

1. Потребление на рабочем месте.
2. Инвестиции за счет дивидендов.
3. Расширение операций за пределы оптимальности, с точки зрения стоимости фирмы.
4. Противостояние поглощениям (*take-overs*).

#### *1. Потребление на рабочем месте.*

Его я рассматривать не буду (оно легко моделируется). Скажу только, что т.н. «престижное» потребление очень трудно отделить от необходимого. Существуют некие реалии делового сообщества. В частности, руководство любой фирмы должно подавать сигналы о том, что фирма благополучна, что у нее есть достаточный капитал, чтобы устраивать богатые приемы и пр. Нужно быть Биллом Гейтсом, чтобы позволить себе дешевый офис. Вот ему не нужно подавать никаких сигналов. А миллиардерам средней руки, боюсь, сигналы еще нужны. Это не вопрос, будут или не будут тебя уважать. Это вопрос, насколько тебе будут доверять. Некая избыточность вложений в презентации свидетельствует об успешности фирмы так же, как благотворительность, которой она занимается. Если фирма не тратит ничего на благотворительность, ее положение вызывает большие сомнения. Данная проблема многократно обсуждалась, но однозначно она не решается - нельзя запретить престижное потребление.

#### *2. Инвестиции за счет дивидендов.*

Почему это плохо, с экономической точки зрения? Ведь капитал фирмы увеличивается! Но кто сказал, что люди, получив дивиденды, вложат их неразумно? Это же их собственность, а, следовательно, им самим нужно принимать решение, во что вкладывать свои средства. Менеджер должен был бы, получив дивиденды, оставить некую техническую прибыль на расширение производства, и вместо того, чтобы прикупить какую-нибудь компанию в сфере производства «Кока-Колы», хотя у него танковый завод, отдать деньги собственникам предприятия. Последние, если фирма достаточно хороша,

реинвестируют их в нее же. А менеджер, инвестирующий за счет дивидендов, ведет себя неправильно как с точки зрения эффективного распределения ресурсов, так и с точки зрения прав собственности.

### *3. Расширение операций за пределы оптимальности, с точки зрения стоимости фирмы.*

Зачем вообще это делается? Есть много книг, типа «Принципа Питера» и «Закона Паркинсона» С.Норткома Паркинсона, в которых с большим юмором описано, каким образом растет организация. Один из законов Паркинсона гласит, что фирма расширяется потому, что каждый управленец в ней обязательно должен быть начальником. Например, при своем возникновении фирма имеет одного хозяина, у которого есть три помощника. Но его помощники чувствуют себя неуютно без своих помощников. В результате, начинается бесконечное деление аппарата, что, в конце концов, и приводит фирму к краху. Картина, нарисованная Паркинсоном, утрирована, но правдива.

Скажем, менеджер продает себя на рынке. По каким параметрам он должен оцениваться? По прибыльности компании? Вообще-то, по этому показателю его правильно оценивать, однако есть и некоторые «но» - ведь он окажется на улице как раз тогда, когда компанию постигнет неудача. Кто же его тогда наймет? Менеджер чаще оказывается на улице в результате поглощения его фирмы другой фирмой (take-overs) или просто в результате увольнения собственным правлением, и ему нужны еще какие-нибудь, кроме чистой прибыли компании (net performance), показатели, по которым его наймут вновь. Если он был, скажем, президентом «Дженерал Моторс», его обязательно куда-то наймут (очевидно, что глупый человек такой большой фирмой руководить не может)! Поэтому высшие менеджеры совершенно осознанно стремятся к расширению операций своей фирмы, исходя из личных интересов, а не из интересов фирмы, хотя их интересы и совпадают в плане диверсификации деятельности фирмы, обеспечения ею резервных вложений и во многом другом.

### *4. Противостояние поглощениям (take-overs).*

Хорошо противостоять take-overs или плохо? Вообще, команде менеджеров полагается противостоять захвату их фирмы, перекупке акций. Однако на самом деле, в результате take-overs происходят довольно интересные вещи. У Милгрона и Робертса приводится очень любопытная статистика: за 10 лет с 1977 по 1986 гг. чистый доход, полученный shareholders перекупленных компаний, составил 346 млрд. \$ или 10 % ВВП за эти 10 лет. Данная цифра примерно равна 20-25 % капитальной стоимости купленных компаний. Но эти 346 млрд. \$ и есть минимальная оценка потерянной в результате дисменеджмента эффективности компаний! А зачем их в таком случае было покупать? Т.е. «противостояние take-overs» - по сути некоторая форма оппортунистического поведения менеджеров, как ни странно это звучит.

Существуют т.н. «poison pills» («отравленные пилюли»). Это специальные права акционеров (в особенности, крупных), в соответствии с которыми акционер в случае take-over или каких-то непредвиденных событий имеет право выкупить по очень низкой стоимости n-ое количество акций фирмы. Вообще, это - институциональная форма противостояния take-over, форма неких гарантий фирмы в целом против take-over, и ничего плохого в «poison pills» нет. Однако вопрос в том, кто их принимает. Если общее собрание акционеров записывает такое право в уставе компании, это нормально. Это означает четкое обязательство (commitment) собственников компании оставаться в данной сфере

деятельности, несмотря ни на что, даже под внешним давлением. Но совсем другое дело, если «poison pills» принимает правление компании, а не собрание акционеров. Это означает просто некое оппортунистическое поведение высшего менеджмента (правление, как правило, тесно ассоциируется с высшим менеджментом).

#### *Оппортунизм российских менеджеров.*

В России степень контроля за менеджерами близка к нулю со стороны любого собственника - и со стороны государства, которое управляет своей собственностью чисто формально, и со стороны частных собственников, институциональные права которых не подкреплены. У нас сплошь и рядом происходят совершенно дикие случаи, когда представители фирмы, честным образом купившей контрольный пакет (51 %) акций, приезжают на предприятие, а их туда не пускают. В этих условиях менеджеры ощущают себя то ли менеджерами, то ли собственниками, т.е., прямо по Берли и Минцу, они - менеджеры, находящиеся вне контроля. Положение их неустойчиво.

Тем не менее, им не свойственно, как команде кооператоров из «Золотого тельца» И.Ильфа и Е.Петрова, в преддверии «посадки» догуливать казенные деньги. У наших менеджеров другое, более рациональное поведение. Эти полусобственники или бесконтрольные менеджеры заинтересованы стать собственниками. Но они не верят, что могут ими стать на своем предприятии, да и не очень хотят этого (предприятие слишком большое по их масштабам, оно плохо организовано). Поэтому они пытаются тем или иным способом перевести прибыль и даже основные фонды предприятия в некие предприятия-посредники либо просто в оффшорные предприятия, где они - уже самые настоящие собственники, а не менеджеры. Фирмы-паразиты высушивают огромное тело старого предприятия, оставляя лишь пустые цеха, а потом и их начинают перекупать. И вот, глядишь, уже невозможно напрямую взаимодействовать с заводом (с тем же ВАЗом или ГАЗом), ибо там уже ничего нельзя купить или можно, но вдвое дороже, чем в Москве, и приходится обращаться в маленькую фирму, где все продают по нормальной цене. Такая монопольная система каналов распределения под видом дистрибьютеров просто перекачивает капитал из основного предприятия в фирмы-паразиты.

Это и есть наиболее существенная черта поведения российских менеджеров, достаточно уникальная, в мировом масштабе не повторяющаяся, а у нас ставшая рутинной. Наверное, можно найти и еще.

### ОСНОВЫ ТЕОРИИ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ

Данной теме будут посвящены три лекции. На второй лекции мы обсудим проблемы, возникающие в связи со сложностью объекта, к которому прилагаются права собственности. На третьей лекции мы будем говорить о тех проблемах, которые возникают в связи со сложностью субъекта права собственности - коллективного субъекта, или фирмы, где надо обеспечить контроль многочисленных собственников за менеджерами.

#### *О ПРАВАХ СОБСТВЕННОСТИ*

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

человек  $\Rightarrow$  действия  $\Rightarrow$  активы.

Человек совершает действия применительно к некоторым активам. В этом смысле мы можем говорить, что у человека появляется право собственности на данные активы. Индивид присваивает в процессе действий некоторые активы, скажем, срывает с дерева яблоко и ест его. Это означает, что он присваивает данное яблоко. Оно становится так или иначе объектом его собственности.

Отношение присвоения, использования какого-то предмета - самое простое отношение собственности. В нем еще нет общественных отношений, нет никаких противоречий, проблем, конфликтов, связанных с отношениями между людьми, а есть просто человек и предмет, который он использует. Отношение между человеком и предметом лежит в основе любого отношения собственности, образует его материальную основу. Что означает отношение присвоения, использования? Какие виды благ (активов) и форм их присвоения можно здесь выделить? Мы уже упоминали об общественных товарах (public goods), об эксклюзивных товарах и пр. Я бы сказал, что *блага делятся на те, которыми мы пользуемся вприкуску, и на те, которыми мы пользуемся вприглядку*. Например, в голод человек мог пользоваться сахаром вприкуску, и тогда сахар кончался, или вприглядку, и тогда он не кончался, а человека согревало сознание, что у него еще есть сахар.

*Блага, которыми мы пользуемся вприкуску.* Как правило, они представляют собой эксклюзивный товар и могут быть использованы двояко:

- либо человек в процессе использования деформирует данный товар,
- либо он не дает возможности другому человеку пользоваться данным товаром (тогда это чаще всего услуга).

Рассмотрим два примера. Первый: человек, съедая яблоко, тем самым деформирует его и претворяет в некое удовольствие. Второй: человек, работающий в классе за компьютером или арендующий автомобиль, естественно, их не деформирует, но когда он данными предметами пользуется, никто еще, кроме него, ими пользоваться не может. Какая разница между первым и вторым примерами?

Дело в том, что яблоко человек может только конечным образом потратить. Он не может дать его в аренду, ибо это означало бы лишь одно: «Отдай мне твое яблоко или то, что от него осталось, и я его съем». Это т.н. «отношение присвоения». А что касается компьютера или машины, то человек может отдать их на время кому-то попользоваться, а затем получить обратно. Т.е. отношение собственности усложняется. Помимо конечной собственности, возникает возможность некой промежуточной (ослабленной) собственности, когда мы отдаем кому-то на время, с определенными условиями в пользование наш объект собственности.

*Блага, которыми мы пользуемся вприглядку.* Например, вприглядку мы пользуемся прекрасной сиренью, цветущей за высоким соседским забором (восхищаемся: «Черт, какая сирень!», нюхаем ее), а перейти к пользованию ею вприкуску нам мешает злая соседская собака.

*Но, в принципе, все принадлежащие кому-то блага можно использовать не только вприглядку, но и вприкуску,* т.е. подойти к ним, как к сахару, - не только на него смотреть, но и непосредственно употребить. Например, стандартное использование «Джоконды» Леонардо да Винчи в Лувре – использование вприглядку. На нее можно смотреть, и единственное здесь ограничение – масса людей перед этой картиной (площадка перед ней представляет собой редкий дефицитный ресурс). Но какой-нибудь авантюрист может попытаться ее украсть и пользоваться ею уже по своему усмотрению (скажем, ставить на нее чайник у себя дома). Иными словами, теоретически это благо может стать эксклюзивным.

Наконец, *блага, которыми можно пользоваться исключительно вприглядку.* Примером таких благ является Солнце, Луна. Правда, у Н.В.Гоголя в «Вечерах на хуторе близ Диканьки» черт украл Луну, а у Корнея Чуковского крокодил Солнышко присвоил, т.е. их тоже использовали вприкуску. Очевидно, все зависит от наших возможностей. И, тем не менее, все атмосферные эффекты, все, что относится к *environmental economics*, являются благами, которыми мы пользуемся вприглядку. Назовем их позитивными экстерналиями деятельности Высшего существа. Все мы дышим воздухом, греемся под лучами Солнца. Однако наш доступ к реке уже может быть ограничен точно так же, как к «Монне Лизе».

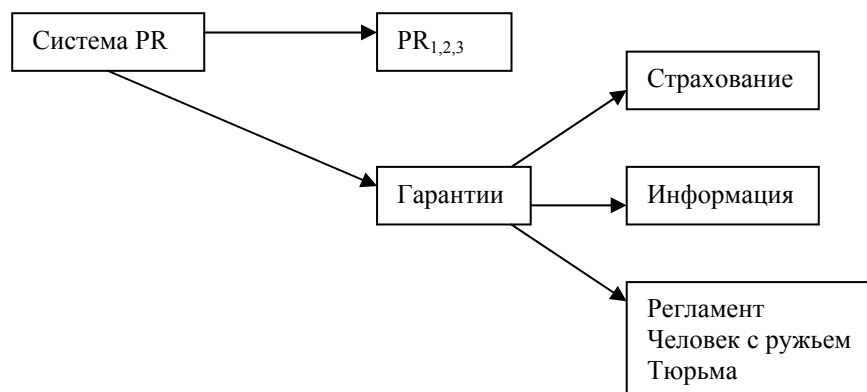
Вот проблемы, которые возникают на уровне присвоений. Но заметим, что во всей этой классификации нет редкости, поэтому данные отношения как бы предэкономические. А экономическими они становятся, когда конкретное благо оказывается редким, когда человек вынужден выбирать.

Классический пример – Адам и Ева счастливо живут в раю, пока не появляется змей-искуситель, предлагающий Еве яблоко с древа познания добра и зла. Но такое использование яблока относится к запрещенному классу (есть его нельзя) и приводит к конфликту. Вспомним, что собственность, согласно Алчиану, - это свобода (право) индивида выбирать для некоторого объекта любое использование из разрешенного (т.е. незапрещенного) класса использований. Другой пример: даже если вы едете на собственном автомобиле, вы не можете во время езды наехать на старушку - это запрещенный класс использований. В подобных ситуациях возникает проблема, относящаяся к классу «tort» - «правонарушение, преступление», возникают социальные отношения по этому поводу, возникает выбор. Фактически Адам и Ева соизмеряют обещанное им змеем-искусителем удовольствие, которое они гипотетически получают, и неопределенное, но очень страшное наказание от господ Бога. И

нам сегодня следуют поблагодарить наших прародителей за тот выбор, который они сделали в условиях неопределенности.

### *СИСТЕМА ПРАВ (ОТНОШЕНИЙ) СОБСТВЕННОСТИ (PROPERTY RIGHTS, или PR)*

Итак, появляется ограниченность благ (мы вводим данный параметр). И сразу же в той идиллии, где мы лимитированы лишь выбором, каким образом - вприглядку или вприкуску - есть имеющийся сахар, возникает проблема установления порядка использования, присвоения ограниченных благ.



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

- *самых прав собственности первого, второго и третьего порядка (о порядках см. ниже);*
- *системы гарантий (механизмов защиты) прав собственности.*

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

*Принуждение.* Скажем, если вы купили баян, общество гарантирует вам, что его не украдут. Но гарантии обеспечиваются обществом не путем приставления охраны к баяну, а путем создания механизма принуждения к соблюдению установленной принадлежности и объявления, что такой механизм есть и действует. Этого механизма бояться, в силу чего права собственности не нарушают. Механизм состоит из регламента, потенциально где-то имеющегося человека с ружьем, тюрьмы, в которую вас могут посадить. Человек с ружьем, тюрьма не прилагаются непосредственно к вам или к каждому объекту собственности. Они просто где-то существуют. Однако они приводятся в действие, когда кто-то нарушает регламент.

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



информационные системы, которые обеспечивают людей информацией о принадлежности того или иного объекта собственности.

Например, у неграмотных крестьян роль такого информационного механизма выполняет крестьянский сход, на который собираются всей общиной и прилюдно делят землю. Если потом кто-то из крестьян начинает оспаривать борозду, разделяющую его и соседскую землю, свидетелями раздела выступают все крестьяне. Они знают все про всех, потому что их группа малочисленна, т.е. работает наглядный уровень информации. А как только мы выходим за рамки общины, возникает необходимость перехода к письменным титулам собственности, потому что все про всех уже не знают. Для этого существует земельный кадастр, в соответствии с которым вы, имея дачу, приватизируете земельный участок и получаете некий документ - титул собственности.

Наглядный уровень информации характерен и для семьи. В семье не составляется письменный договор, где сказано, что штаны зеленого цвета купили именно Ване, а не Пете. Ведь семья небольшая, и все ее члены хорошо помнят, кому мама покупала зеленые штаны. Как правило, это не оспаривается, хотя конфликты, конечно, бывают. Но разрешаются они путем мирных переговоров с отсылкой к первичному факту.

В нашей экономике главная проблема гарантии прав собственности на уровне информации - проблема регистрации акций. До недавнего времени реестр акционеров могла вести сама компания или нанимать для этой цели любую, даже сомнительную, фирму. А потом акционер, купивший акции, вдруг узнавал, что владеет не 20 %, а 3 % акций, потому что так записано в реестре. Происходило это сплошь и рядом - ведь регистратор был частный, неподвластный никакому общественному контролю, никакому закону.

Другая наша проблема гарантии прав собственности на уровне информации – проблема бухгалтерского учета на предприятии. Иностранному инвестору чаще всего отказывается покупать наши предприятия, так как не может понять, какие у них реальные активы и пассивы. У нас не существует международных стандартов бухгалтерского учета, поэтому купить наше предприятие может только глупец – ведь он купит нечто, из чего все активы выведут даже тогда, когда он сам уже владеет этим предприятием, ибо он не видит это предприятие, оно не транспарентно.

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

Таковы три вида гарантий собственности.

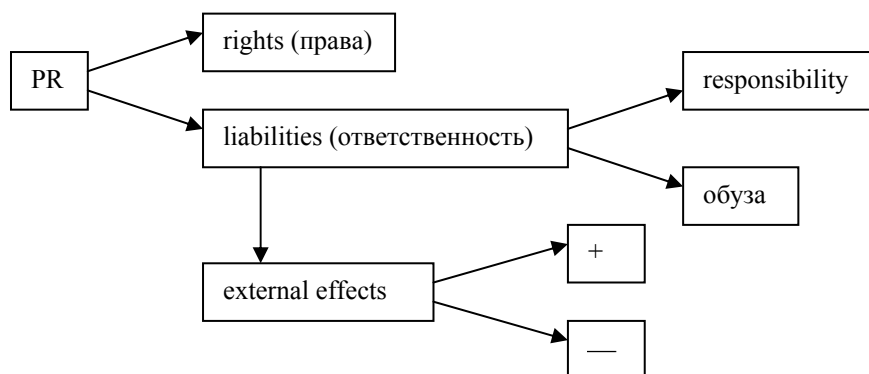
*Однако если реальное нарушение отношений собственности относится к неурегулированным законом использованиям, оно не квалифицируется, как правонарушение (tort).* Классический пример – некая сложившаяся среди группы лиц система взаимоотношений, система интеллектуальной собственности, относящаяся к конкретной игре, в которую кто-то вторгается, нарушая тем самым их отношения присвоения, их собственность. Такое вторжение не регулируется законом. Государство тут совершенно ни при чем.

Другой пример: лежа на пляже, вы построили красивую крепость из песка, а некто прошел и наступил на нее. Если вы, мстя за разрушение, начнете с ним драться, виноваты будете вы, так как именно вы нарушили закон. У вас есть единственный законный способ защитить вашу крепость – вы должны купить или арендовать этот участок пляжа и, кроме того, обязательно зарегистрировать свое песчаное творение, как некий полезный объект собственности, т.е. получить на него титул - copyright (©). Ведь в суде, куда вы обратитесь по поводу ее разрушения, вас обязательно спросят о наличии свидетельства, что эта песочная крепость – произведение искусства. В противном случае суд учтет, что объем песка, из которого была сделана ваша крепость после того, как ее раздавили, фактически остался тем же самым. Поэтому он постановит взвесить лишь те несколько песчинок, которые ваш обидчик унес на подошвах своих ног, посчитать, сколько они стоят (полкопейки!) и вернуть эту сумму вам.

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

человек  $\Rightarrow$  действия  $\Rightarrow$  последствия.

Например, действие человека – езда на своем автомобиле, а последствия – сбитая старушка. Другими словами, *в правах собственности есть две стороны: сами права (rights) и ответственность (liabilities).*



Понятие «liabilities» в русском языке отсутствует. В нашей стране существуют права и обязанности (например, право дышать воздухом и обязанность защищать родину), но это не есть права и обязанности в отношении собственности. Исторически мы не выступали, как собственники. Наши права представляют собой лишь то, что барину не интересно, а обязанности – то, что барину интересно. Причем барину совершенно все равно, хотим мы или не хотим, скажем, идти на войну с турками.

В отличие от русского языка, английский язык отражает многовековую историю людей, обладавших правами и обязанностями. Это - права и обязанности частного человека, частного собственника, который сам себе хозяин и с которым торгуются, когда от него хотят чего-то добиться. В английском языке существует близкое по значению к «liability» слово «responsibility», тоже означающее «ответственность», однако эти слова - не синонимы. Слово «liability», с одной стороны, означает «ответственность» («responsibility»), а с другой - некую обузу, некий груз, который человек несет потому, что у него есть собственность.

Основная ответственность (liability), связанная с собственностью, - уплата налогов с нее. В любом цивилизованном государстве существует вмененный налог на собственность. Только у нас его нет. Недавно мне сообщили, что я не уплатил за свой участок в 15 соток земельный налог за последние два года (я просто забыл это сделать) и предложили выплатить вместе со штрафами и пенями 40 руб.! Т.е. нельзя сказать, что наша система человека давит. Она просто абсолютно бестолковая. В России у собственников чего бы то ни было до сих пор нет внятной ответственности. И мы пытаемся на основании прав и обязанностей, на основании единовременного акта покупки построить некоторые важнейшие экономические механизмы.

Конкретный пример. Мы очень долго пытаемся собрать налоги и не можем этого сделать. Ну, как собрать налоги в стране, где 2/3 экономики идет «под стол»?!. Чтобы как-то справиться с данной проблемой, было решено обложить налогом богатых, и теперь за ввоз в страну иномарки необходимо заплатить примерно 70 % ее стоимости. В результате, из 1900000 ввезенных иномарок такой налог за них уплатили 5 (!) человек. Среди этих пяти был, например, В.А.Гусинский. Дело в том, что эти пятеро столь богаты, что находятся под самым пристальным вниманием государственных органов. Поэтому они вынуждены покупать свой «Мерседес-600» за положенные 150 тыс. \$, а не за 80 тыс. \$ через Брянскую область, тогда как все остальные наши владельцы иномарок – вроде бы «чернобыльцы» и этих налогов не платят.

В России почему-то считается, что можно зафиксировать покупку автомобиля и взять положенный с нее налог только в момент перехода прав. Между тем, существует ежегодный технический осмотр, и если установить для каждой иномарки с объемом цилиндров свыше 2,5 л прогрессивный налог 500-700 \$ в год, богатый человек не сделает попытки уйти от этого налога, а придет и заплатит. Но когда с него хотят получить разом налог в 40 тыс. \$, он, разумеется, приложит все усилия, чтобы его избежать. Это и есть liabilities – ответственность за собственность, которую ты имеешь, в виде уплаты налогов на нее. Систему ответственности за собственность нам с вами еще предстоит создать в России в ближайшие годы, так как по-другому мы налоги собрать никогда не сможем.

**Проблемы Rights u Liabilities.** Проблема ответственности (liabilities) в первую очередь связана с тем, что от твоего использования собственности или от того, что ты просто ею владеешь, у твоих соседей возникают *внешние эффекты (external effects)*. Порождение внешних эффектов (экстерналий) и составляет экономический смысл проблемы ответственности. Экстерналии могут иметь для других людей позитивную или негативную ценность (например, задавленная старушка – та же экстерналия вашей деятельности, за которую вам придется платить).

В договорном обществе права собственности регулируются лишь с целью минимизации/максимизации негативных/позитивных внешних эффектов. А в обществе, претендующем на то, что оно лучше, чем сам человек, знает, отчего он будет счастлив, регулирование преследует иную цель. Именно таким было наше общество до недавнего времени. Классический пример иррационального регулирования прав собственности - ограничение этажности и размеров садовых домиков, которые советские люди могли строить на доставшихся им 6 сотках. Кроме того, на этом участке запрещалось

также строить гараж. Тех же, кто умудрялся его построить под своим домом, старались выявить и наказать, а гараж бетонировали.

Надо сказать, тут коммунисты не открыли ничего нового. Они, конечно, стремились, чтобы советские люди жили примерно одинаково, и никто бы не «высовывался», а те, кто «высунулся» законным образом, жили на государственных дачах и вели себя, как янычары. Но, очевидно, это вообще в природе русского человека. В «Истории одного города» Салтыкова-Щедрина говорится: «...казалось, например, непростительною дерзостью, если смерд поливал свою кашу маслом. Не потому это была дерзость, чтобы от этого произошел для кого-нибудь ущерб, а потому, что люди [градоначальники]... предполагают в смерде одну способность: быть твердым в бедствиях. Поэтому они отнимали у смерда кашу и бросали собакам». Воспитание стойкости к бедствиям является явно иррациональной целью регулирования прав собственности. А рациональной целью является регулирование внешних эффектов.



**Типы регулирования прав собственности.** Права собственности регулируются *законом, обычаем или контрактом*. Закон и обычай в некотором смысле навязываются человеку. А что касается контрактных ограничений, составляющих достаточно большой класс ограничений прав собственности, то они отличаются от регулирования законом и обычаем прежде всего процедурой *bargaining*. С законом, в отличие от живого человека, торговаться нельзя. Правда, говорили, что «В России нет закона, // Есть столб, а на столбе корона», но со столбом тоже не поторгуешься!

Экономическая теория очень активно занимается контрактным регулированием внешних эффектов (по этому поводу существует огромная литература). Классический пример вполне рационального контрактного регулирования экстерналий: некий пианист очень любит играть на рояле ночью, но, понимая, что его сосед может пожаловаться в милицию (согласно закону после 23.00 шуметь не полагается), он предлагает соседу в качестве компенсации за беспокойство 800 руб. в месяц. Сосед соизмеряет предложенную сумму со своим доходом (эффект дохода здесь будет учитываться, как фактор) и с платежеспособностью пианиста. Если последний регулярно гастролирует за границей, то сосед, пожалуй, на 800 руб. не согласится, а запросит 1000 или более, но на какой-нибудь сумме он остановится. Это обычная процедура *bargaining*, которая описывается известным нам инструментарием микроэкономики.

Пример экономически значимого (т.е. затрагивающего многих людей) контрактного регулирования негативных экстерналий - плата за вредность производства. Кому-то нужно работать с ядовитыми реактивами, поэтому процедура найма на работу во вредный цех регулируется ставкой заработной платы, пенсионными гарантиями, некоторыми медицинскими гарантиями (т.е. некой процедурой уравнивания в процессе bargaining), а также законом. И если нет безработицы, когда люди хватаются за любую работу, то потребуются еще уговорить человека пойти туда работать, для чего ему предложат что-то сверх положенного в законе. Но все-таки данный пример достаточно смешанный, так как работника вообще нанимают конкретную работу выполнять, а не ядовитые пары вдыхать, а у него есть стимул соглашаться на то, чтобы вдыхать эти пары. Найм рабочей силы на предприятие редко рассматривается в рамках экстерналий.

Другой пример: завод создает соседствующей с ним турфирме негативные условия функционирования, сливая отходы в реку (причем законом такой слив не запрещен). Инициировать контракт будет пострадавшая сторона – турфирма. Пространство контракта ограничено предельно рациональными позициями каждой из сторон. Со стороны турбазы - это стоимость очистных сооружений (ведь она может и сама построить очистные сооружения, а завод вряд ли станет возражать). Со стороны завода – это прибыль турфирмы. Если ее прибыль составляет 800 тыс. \$, а приведенная стоимость очистных сооружений - 1,5 млн. \$, то турфирма не будет убеждать завод вообще не сливать отходы, она будет торговаться с ним в рамках максимум 200-300 тыс. \$ о том, чтобы он сливал отходы с определенной периодичностью (скажем, не в сезон или ночью), а завод в процессе торга будет сравнивать свои издержки от такой работы и прибыль. Но если прибыль турфирмы составляет 8 млн. \$, а приведенная стоимость очистных сооружений - 1,5 млн. \$, то турфирма просто оплатит их постройку.

Классический пример контрактного регулирования позитивных эффектов: модный бутик или музей (предприятие, создающее позитивный эффект) привлекают массу народа, поэтому их владелец может начать торговаться с владельцами соседних ресторанов и магазинов, требуя 10 % прибыли за столь выгодное для них соседство и угрожая в случае отказа переехать в другой район (он знает, что переезд не повредит его репутации).

***Первый, второй и третий уровни собственности:  $PR_1$  – владение,  $PR_2$  – распоряжение,  $PR_3$  – пользование.*** Экономисты редко рассматривают эти категории, а между тем они имеют вполне определенный экономический смысл.

*В условиях владения* человек может распорядиться своим активом любым образом – продать, уничтожить, и пр. В экономическом (но не в юридическом!) смысле владение есть полная его собственность. А у юристов гораздо более дробная классификация. Например, у них есть владение без права продажи. Многое в юридической системе зависит и от национальных особенностей.

*В условиях распоряжения* человек - уже не верховный собственник, ему делегировали это право. Экономический смысл распоряжения в том, что у лица, принимающего решение, нет права на окончательное отчуждение актива, но есть право на извлечение и присвоение дохода от коммерческого использования данного актива.

*В условиях пользования* человек имеет право только пользоваться данным активом в установленном хозяином порядке, но не имеет права сдавать актив в аренду.

Таков экономический смысл ранжирования уровней собственности.

Классическим примером является использование зданий и сооружений. Скажем, государственное учреждение может лишь пользоваться своим зданием, но не может сдавать его частично в аренду, извлекать доход и платить заработную плату сотрудникам. А государственное унитарное предприятие или образовательное учреждение имеет право распоряжения - оно может сдать помещения в аренду и использовать деньги от аренды на свои собственные уставные цели. В настоящее время в России организации, которые официально обладают только правом пользования федеральной собственностью, вынуждены переходить де-факто к распоряжению своими фондами (т.е. коммерчески их использовать), потому что иначе они существовать не могут. Это основное противоречие использования федеральной и вообще государственной собственности на региональном и муниципальном уровне сегодня юридически не урегулировано, переход к распоряжению на всех уровнях делегирования прав собственности не разрешен. Но это довольно экзотическая форма государственной собственности.

Что же касается предприятий, то здесь существует некая система принятия решений. Есть окончательное решение, которое принимает совет директоров (оно принимается на уровне владения -  $PR_1$ ). Есть решение, которое принимает управленческий слой (оно принимается на уровне распоряжений -  $PR_2$ ). Управленцы обязаны на своем рабочем месте извлекать доход для предприятия, т.е. они так или иначе коммерчески используют доверенные им активы. А на уровне пользования -  $PR_3$  работает, например, секретарша, которая использует пишущую машинку и которая под страхом увольнения не может делать на ней «левую» работу.

В идеальной экономической организации на каждом уровне принятия решений тот, кто его принял, полностью отвечает за результаты этого решения, как позитивные, так и негативные. Предполагается, что все они зависят только от него. К сожалению, построить такую систему не удавалось нигде и никому. На практике владелец не может делегировать свою ответственность вместе со всеми ее последствиями. Он не будет иметь никаких проблем со своей собственностью, если только продаст ее. А пока он ею владеет, у него постоянно возникают проблемы. Если нанятый рабочий в результате принятого им решения ломает станок, за это несет ответственность и менеджер, и владелец. Нанятый владельцами корпораций менеджер, который обладает правом принимать решения, накладывает на владельцев тяжелый груз ответственности.

Оптимальной экономической организацией является организация, в которой расхождение между уровнем принятия решения и уровнем ответственности за результаты данного решения минимизировано. И хотя теоретически, конечно, можно составить идеальный контракт, в котором было бы четко прописано, что лицо, принимающее решение, понесет такую-то ответственность, если в результате того-то возникнет то-то, однако в реальности полные контракты написать невозможно. А поэтому невозможно и добиться, чтобы лицо, принимающее решения, несло всю ответственность за эти решения. Как бы полно ни были составлены контракты найма и менеджеров, и рабочих, в них все равно возникают зоны неопределенности, а внутри предприятия возникают зоны неэффективности. В принципе, раздел институциональной экономики, занимающийся отношениями собственности внутри предприятия и вообще отношениями собственности предприятия, полностью нацелен на снижение издержек, которые возникают вследствие такого рода несовпадений.

## КОНЦЕПЦИЯ ОСТАТОЧНЫХ ПРАВ И ОСТАТОЧНЫХ ЭФФЕКТОВ (*RESIDUAL CLAIMS AND RETURNS*)

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

Чтобы понять, что такое «остаточные права», давайте сначала попробуем представить себе исчерпывающий контракт, который может существовать только на идеальном уровне. В таком контракте у нас есть два партнера *A* и *B*, у *A* есть яблоко, у *B* есть два рубля, и они меняются ими (*A* меняет яблоко на два рубля, а *B* меняет два рубля на яблоко). Между ними заключается некий контракт. В нем должны быть предусмотрены абсолютно все возможные распределения эффектов от этого обмена, абсолютно все возможные распределения прав на эти два находящиеся в динамике (в процессе передачи) объекта в результате решительно всех обстоятельств, которые могут возникнуть. Скажем, яблоко гнилое, яблоко червивое, Н.С. Хрущев отменил деньги и объявил коммунизм, *A* умер, *B* умер, умерли и *A*, и *B*, после землетрясения *A* и *B* не могут найти друг друга, и т.д.; если яблоко гнилое, за него возвращается 1 руб.; если яблоко червивое – 50 коп.; если Хрущев отменил деньги, яблоко делится пополам; если *A* умер, все наследуют его родственники (указано – какие); и т.д. Особенность полного контракта в том, что он стремится к бесконечности. Если мы заключили такой контракт, то, естественно, никаких остаточных прав у сторон не возникает.

Однако в реальной жизни полных контрактов не бывает. Даже в совсем простом обмене мы не можем предусмотреть всех возможных вариантов. В контрактах, которые люди заключают между собой, не все права собственности оказываются специфицированными, описанными. Т.е. в неполном контракте и *A*, и *B* будут нести некие остаточные эффекты. Например, если *A* передал *B* яблоко, *B* передал *A* деньги, и у *B* это яблоко тут же украли, то негативный остаточный эффект несет *B* (так как сделка не была застрахована от третьей стороны); если яблоко червивое, то негативный остаточный эффект несет *B*; если в результате землетрясения *A* и *B* не могут найти друг друга, негативный остаточный эффект несут они оба (обеими сторонами недополучена выгода); если Хрущев отменил деньги, то, вероятно, яблоко забирает себе секретарь парткома, и негативные последствия также несут обе стороны.

Итак, в реальности либо сторона *A*, либо сторона *B*, либо обе эти стороны обязательно будут нести некие негативные эффекты, а также, естественно, некие позитивные эффекты (если *A* ухитрится всучить *B* гнилое яблоко, то *A* несет позитивный эффект). Такие моменты собственности не описаны в контрактах, поэтому они называются «residual» («остаточные»). Это – то, что остается после описанного в контракте. Остаточные эффекты представляют собой те права и те полезные эффекты, которые не перераспределились или нечаянно перераспределились (так, червивое яблоко представляет собой негативный residual return).

Более полно концепция остаточных прав и остаточных эффектов видна на примере фирмы. Такую модель создали Алчиан и Демсец. Они рассматривают т.н. простую кооперацию – командную

работу (team work), когда все участники занимаются достаточно однородным трудом. Скажем, рабочие собираются вместе, чтобы нести большое бревно, причем столь длинное, что первые и последние из несущих его рабочих друг друга не видят. Их труд однороден. Наблюдать друг за другом в полной мере они не могут, поэтому кто-то может отлынивать от работы. После переноса бревна им заплатят рубль и ведро водки, которое они поровну поделят между собой. Т.е. все они в равной степени заинтересованы в этой работе. Картина И.Е. Репина «Бурлаки на Волге» изображает такой же пример простой кооперации из российской действительности XIX века.

В случае простой кооперации у членов команды возникает две проблемы. Во-первых, это проблема отлынивания (кто-то тянет канат из всех сил, а кто-то – вполсилы) и, во-вторых, это проблема «безбилетника» (ведь они собираются поделить результаты). Вспомним экономическое обоснование free riding: например, пять человек, отдавая каждый по 100 % усилий, приносят по рублю ( $1 \cdot 5$ ). Если один из них решил схитрить и отдать только 80 % усилий, то в итоге все получают  $4 \cdot 5 + 0,80 = 4,80$ , которые поделят на 5, и тем самым он окажется в значительном выигрыше. Главное, чтобы он один был такой хитрый, но на это надеется всякий «free rider». Это вполне реальная проблема, которая возникает в team work.

Каким образом членам команды осуществлять управление и контроль за собой? Алчиан и Демсец говорят, что для них наиболее экономически эффективно выделить одного человека, освободив его от переноски бревна, и делегировать ему права надзирать за носильщиками бревна (обходить строй и смотреть, чтобы никто не увиливал), увольнять тех, кто не старается, и нанимать новых носильщиков, т.е. сделать его менеджером команды. Однако трудно представить, что у него не возникнет свой интерес. Скажем, он может вымогать деньги с тех, кто работает вполсилы, но боится потерять место. Он их не будет увольнять, команда будет нести потери, а он будет набивать в это время свой карман. Он может брать взятки у тех, кого он нанимает на работу, и т.д.

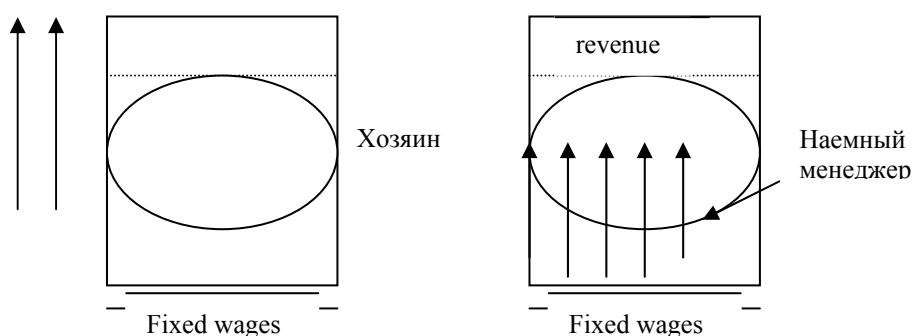
«А кто будет надзирать за ним самим?» - спрашивают Алчиан и Демсец. Если для надзора за надзирателем нанять еще одного человека, то в данной или последующей итерации это окажется экономически невыгодным (расходы на такой надзор превысят ожидаемый позитивный результат). Команда не может решать судьбу надсмотрщика и голосованием, ибо у нее нет критериев, чтобы оценить, хорошо он работает или плохо. У надсмотрщика более сложный характер труда, необозримый для остальных участников команды в процессе труда. Труд надсмотрщика участники команды могут оценить лишь по конечному результату – по тому, сколько они получили за переноску бревна, но за время его переноски многое может случиться.

Алчиан и Демсец считают, что есть один путь повысить эффективность работы надсмотрщика в отдельности и команды в целом - сделать надсмотрщика хозяином всего продукта (хозяином предприятия по переноске бревен). Они доказывают, что в этом случае со всеми участниками команды будут заключены фиксированные контракты. Скажем, у нас есть 50 человек, которые договорились перенести бревно за 50 рублей (т.е. каждый из них за 1 рубль). Прежде, чем приступить к работе, они выделили из команды одного человека, и их стало  $49 + 1$ . Если они этого человека сделают хозяином (т.е. человеком, имеющим право увольнять и нанимать на работу), то он уволит четверых-пятерых наиболее неэффективно работающих и примет одного-двух более эффективно работающих на ту же фиксированную плату - один рубль за переноску бревна. Таким образом, в команде станет  $47 + 1$  человек.



47 человек получают фиксированный доход 47 рублей. Он получит то, что останется: 3 рубля. И все участники команды будут довольны, ибо пострадают только те, кто не несет бревно, а те, кто его несет, не пострадают, чего, собственно, они и добивались. С точки зрения распределения ресурсов, работа сделана наиболее эффективно - три маргинальных человека с отрицательной производительностью вышли из команды, что привело к оптимальному распределению ресурсов.

Таков экономический путь формирования хозяина. Именно хозяин, собственник фирмы получает остаточный доход (residual income). Если он хозяйствует плохо, его остаточный доход может оказаться и минус 3 рубля. Если он набрал столь слабосильную команду, что и 52-м человекам тяжело нести бревно, и он вынужден нанимать 53-го и т.д., то ему придется оплачивать их работу из своих средств, потому что условия контракта фиксированы. У хозяина есть сильнейший стимул повышать эффективность предприятия в целом и нет интереса пытаться «урвать» что-то за счет предприятия. Он – хозяин предприятия, владелец residual income.



Представим себе два предприятия, которые имеют наемных работников с fixed wages (с фиксированной заработной платой). У каждого предприятия есть некая возможная прибыль. Их отличие в том, что первым предприятием управляет его хозяин, а вторым – наемный менеджер.

В первом случае, если предприятие хозяйствует эффективно, дополнительный продукт этого предприятия объективно представляет собой добавку не только для хозяина, но и для всего общества и уж по крайней мере для данного предприятия.

Во втором случае дополнительный продукт предприятия складывается из прибыли хозяина предприятия (revenue) и доли наемного менеджера, которую последний попытается увеличить. Сделать это за счет зарплаты наемных работников он не сможет, так как их зарплаты фиксированы. Поэтому он будет стремиться в первую очередь расширить свой доход за счет возможной прибыли (т.е. перераспределить ее внутри самого предприятия в свою пользу), а уже во вторую очередь - увеличить эффективность предприятия в целом. Наемный менеджер попытается создавать дочерние фирмы и, пользуясь своими возможностями принимать решения по реализации продукции, перекачивать в эти принадлежащие ему фирмы прибыль предприятия по заведомо невыгодным контрактам. Логика его действий та же самая, что и логика действий нечестного надсмотрщика, пытающегося брать взятки с тех, кто плохо несет бревно.

Алчиан и Демсец сформулировали очень простое правило эффективности прав собственности: при прочих равных условиях экономическая эффективность (или оптимальное распределение ресурсов)

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

К сожалению, в истории нашей страны масса примеров, когда лица, принимающие решения, за их последствия не несут вообще никакой ответственности или не несут ее в полной мере. Классический пример на политическом уровне из нашего недавнего прошлого - деятельность ЦК КПСС, который принимал решения, а ответственность за них несло правительство. Сейчас ту же роль играет Администрация Президента и в какой-то степени Государственная Дума, когда принимает законы, обязательные для правительства. Тем не менее, ответственность за эти законы, за плохую работу госаппарата в общественном сознании почему-то возлагается на правительство, на исполнительную власть. Всем нам очевидно, сколь плохо и неэффективно функционирует общество, в котором принимающие решения люди не несут ответственности не за их исполнение (что вполне естественно), а за их последствия.

Разумеется, невозможно, чтобы за все политические решения кто-то нес ответственность. Это реальная проблема для всех стран мира. И хотя все усилия организационной науки, теории фирмы, юридической практики регулирования административных проблем направлены на то, чтобы сблизить принятие решения и ответственность за его последствия, далеко не всегда это удается, ибо здесь существуют свои ограничения (о них мы поговорим, когда будем разбирать механизм функционирования акционерного общества).

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

*Во-первых, это ограничения, связанные с неэффективным распределением рисков.* Когда один человек (хозяин) принимает решения гигантского масштаба, он, конечно, принимает их в свою пользу, однако он не всегда способен усвоить огромный массив информации, склонен к ошибкам, не может всего просчитать, не может гарантировать остальным, что просто-напросто не сойдет с ума в тот или иной момент. И общество обычно ограничивает владельца очень крупного состояния в распоряжении этим состоянием, дабы элиминировать последствия его ограниченной рациональности. Действия с такими крупными состояниями попадают в поле зрения законодательных органов, для чего в каждой стране обычно существуют определенные демпфирующие механизмы. Они не указывают богатым людям, на что им направлять средства и как принимать решения, но предусматривают определенную процедуру перепроверки и общественного обсуждения последствий этих решений с целью снизить риск ограниченной рациональности богатых людей.

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

*В-третьих, это ограничения, связанные с агентскими проблемами.* При неограниченном росте классическая фирма становится такой большой, что хозяин уже не может обзреть все свое хозяйство и вынужден делегировать полномочия на все более и более низкие уровни, переходя от  $PR_1$  к  $PR_2$  и т.д. Здесь возникает проблема агентства, которая превращает то, что было ясно и красиво в классической фирме, в свою противоположность. Казалось бы, классическая фирма должна быть наиболее

эффективна. И однако не существует фирмы с оборотом в 1 млрд. \$, управляемой одним собственником. Именно из-за ограниченной рациональности отдельного человека, а также из-за вынужденного мощного процесса делегирования ответственности вниз, классическая фирма теряет свою эффективность и перерождается в совершенно другую форму собственности. Классическая фирма имеет некие пределы эффективности, которые ограничены способностью одного человека обозреть свое хозяйство. В условиях унитарной собственности обычно эффективны лишь малое или среднее предприятие.

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

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

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

Именно третье свойство – обмениваемость обеспечивает оптимальное перераспределение прав собственности в пользу того человека, кто будет данный объект собственности использовать наиболее эффективно. Заметим, что «обмениваемость» - не совсем удачный термин. Ведь такого рода перераспределение было присуще и общинному строю, и феодальному, и происходило оно путем мордобоя или перестрелки, что очень приблизительно можно назвать «обмениваемостью». Фактически это механизм перераспределения. Но сам термин уже утвердился в литературе.

*Четкость и однозначность.* У этого свойства есть две основных составляющих.

Во-первых, это ясность, или транспарентность для участников права собственности. Каждому должно быть ясно, что этот предмет принадлежит Пете, а тот – Ване; что Петя не имеет права играть на рояле после 11 часов вечера, а Ваня - вбивать ему молотком в голову гвоздь, если ему так захотелось; что никто не имеет права собирать колоски после жатвы на колхозном поле (об этом уже говорилось в Лекции 1).

Классический пример неясности, непонятности в отношении собственности – собственность на жилой дом. У нас все заботятся о своей квартире до входной двери, а лестничные клетки, подъезд, двор представляют собой зону, типа сталкерской. Почему так происходит, никто объяснить не в состоянии. Возможно, люди просто не понимают, что способны обходить и эту зону, т.е. для людей не транспарентны их собственные возможности по ее обустройству. На самом деле, такие возможности были даже в советские времена - людям никто не мешал собраться и решить отремонтировать подъезд или нанять консьержку. Но из-за невнятности права собственности они не осознавали этого. Данный отрицательный пример унаследован нами исторически. И сейчас даже в кондоминиумах (в домах, полностью выкупленных жильцами) подъезды по-прежнему представляют собой свинарник.

Во-вторых, это спецификация права собственности по отношению к свойствам объекта. Этот вопрос мы будем рассматривать на следующей лекции, а сейчас я приведу лишь один пример. Некто

владеет участком земли, на котором растет трава. В глубине под этим участком имеются залежи нефти. В небе над ним пролетают самолеты. И вот по поводу того, имеет ли владелец данного участка право собственности на землю в двухмерном измерении, в трехмерном измерении вниз или в трехмерном измерении вверх, возникла масса юридических процессов. Надо сказать, спецификация права собственности – любимый предмет Law and Economics.

*Приводимость в действие, или реализуемость.* В обществе есть четыре основных формы приведения в действие прав собственности.

Во-первых, это государственная система - закон и система принуждения.

Во-вторых, это обычай (мягкий институт). Заставляет человека следовать обычаю боязнь остракизма, когда люди просто перестают общаться с нарушившим обычай и выключают его из хозяйственного оборота.

В-третьих, это мафия. Мафиозные структуры представляют собой некие альтернативные государственному механизмы принуждения (не обязательно вооруженного – возможно экономическое принуждение или воздействие уговорами). В той или иной форме во всех странах существует рынок такого рода услуг со своей этикой, своим третейским судом за неисполнение услуг и т.д. И точно так же, как человек нанимает адвоката, чтобы задействовать государственную систему принуждения, он может нанять и альтернативную систему принуждения в виде «братков».

В-четвертых, это собственная сила. Условно говоря, это право сильного. Опора на собственные силы существует прежде всего там, где нет государства. Классический пример – ситуация на американском диком Западе во времена «золотой лихорадки». Там собралась масса вооруженных пистолетами здоровых мужчин (примерно одинаковой силы), и они установили довольно неплохой порядок. Когда один начинал бузить, другой вполне мог всадить ему пулю в лоб. Но как только там стали складываться организованные банды, золотоискатели обратились с просьбой принять их край в Соединенные Штаты Америки, потому что с этими бандами без шерифа им уже было не справиться. Защита своей собственности с опорой на собственные силы вполне рациональна при некоторых обстоятельствах, хотя эти обстоятельства и преходящи исторически.

*Обмениваемость.* Есть три варианта обмениваемости.

Во-первых, это перераспределение путем насилия или дарения, характерное для раннего общества. Человек должен не только что-то присвоить, но и что-то передать, и передает он это путем дарения. Вполне понятно, что такого рода система может работать только в условиях, когда набор актуальных для людей благ ограничен. Скажем, к такому набору относятся пиво, мясо, лошади, доспехи, женщины, дома, плуги, крестьяне и т.д. При этом гарантии заложены в самом механизме перераспределения - кто сильнее, тот и эффективнее.

Тот же феодал – отнюдь не разбойник, заставляющий крестьян работать на себя. Раннее Средневековье показывает, каким образом свободные общинники превращались в феодально-зависимых крестьян (а не в крепостных, коих, вопреки марксистско-ленинским сказкам, в Европе практически не было). Крестьяне заключали с феодалом некий договор, согласно которому они гарантировали ему натуральное содержание, а он им – защиту (он воевал за них). И феодал, победивший другого феодала, точно так же наглядно доказывал свое рыночное преимущество, как и фирма, совершившая поглощение (take-over) другой, более слабой фирмы. Именно этого от феодала и ожидали.

Дарение тоже могло существовать лишь в условиях крайней простоты потребностей. Вождь, имевший еще пять женщин, надоевшую шестую дарил своему сподвижнику - это нормальный метод перераспределения.

Итак, насилие (вооруженное присвоение собственности) и дарение (дальнейшее ее «некоммерческое» перераспределение) типичны для раннего общества.

Во-вторых, это административное перераспределение, характерное для обществ бюрократических или корпоративных. Своего апофеоза оно достигло в СССР. Административному перераспределению присуща крайне ограниченная эффективность, что обусловлено в первую очередь информационными проблемами. Информация в советской административной системе была практически не транспарентна и, помимо того, крайне асимметрично распределена вниз, хотя Центр нес огромные транзакционные издержки как по добыванию информации, так и по контролю этой информации, а также по контролю за теми, кто контролировал и то, и другое. Это значит, что Центр, через который (помимо ряда программ, им самим выдвинутых) шло перераспределение ресурсов, был слеп.

Скажем, в ЦК КПСС обращался секретарь обкома с просьбой выделить его области такие-то деньги, такие-то фонды, столько-то тракторов, столько-то бульдозеров для прорытия некоего канала. ЦК давало соответствующее поручение Госплану. Там собирали отраслевой отдел или подраздел, чтобы решить, откуда снять дефицитные ресурсы. Ведь для плановой экономики характерен тотальный дефицит! Из-за дефицита каждую заявку «срезали» ровно вдвое. А это означало, что у Центра вообще отсутствовала информация о том, что действительно нужно, ибо, предвидя, что заявку «срежут», нижний уровень постоянно завышал объемы заявок, тем самым дезинформируя Центр. В конечном счете это привело к очень неэффективному перераспределению ресурсов, к их омертвлению в совершенно не рациональных, безумных формах.

Например, к моменту распада СССР у нас на хранении находилось 80000 танков. Столько же произвели все остальные страны лет за 25, но они большинство их уже списали и переплавили, у нас же они хранились, а это деньги. Кроме того, солдаты их охраняли, регулярно смазывали и пр., хотя 80000 танков, в принципе, невозможно использовать (они бы развалились по дороге из Сибири до театра военных действий).

Другой пример - БАМ, который поглотил порядка 10 % ВВП СССР за 8 лет своего строительства, а в итоге была построена однопутная, не используемая в хозяйстве и поныне. Для справки: за 80 лет до этого русские купцы, взявшие подряд на строительство КВЖД (несколько южнее БАМа) построили железную дорогу в два пути за 3 года, истратив примерно в 10 раз меньше, и это при том, а не нынешнем уровне технического развития! БАМ - наиболее репрезентативный пример неэффективности административного перераспределения на поздних этапах исторического развития общества.

В-третьих, это рынок прав собственности. Чтобы быть эффективным, он должен быть всеохватывающим или максимально охватывающим, прозрачным, организованным. Это та же система информации, но уже не о заявленных правах собственности, а о событиях, происходящих на рынке, т.е. непосредственно рыночная информация.

## ПРИНЦИПЫ ЭФФЕКТИВНОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ

Проблема эффективного распределения прав собственности центральная в двух дисциплинах - в институциональной экономике как таковой и в более специализированном предмете «право и экономика», который широко преподается в американских университетах. На этой лекции мы рассмотрим одну часть данной проблемы, связанную со сложными объектами собственности, а на следующей – другую ее часть, связанную со сложными субъектами собственности.

Классический пример сложного субъекта - корпорация. Кто в ней субъект собственности? Кто владелец остаточных прав (residual claimant)? Может быть, это собственник? Но у него вообще нет никаких реальных прав. Он может только купить акции или продать их, однако не может даже проголосовать за свои дивиденды (по данному вопросу голосует правление корпорации). Может быть, это правление? Но и у него нет residual claims, оно тоже имеет лишь некоторую часть собственности. Может быть, это менеджер или рабочий, который в результате всего нагромождения ответственности и прав спокойно уносит домой то, что ему нравится? В общем, это непонятно, в силу чего и возникают разные экономические, а чаще юридические коллизии.

Но на этой лекции мы займемся более простой (как бы, исходной) проблемой, касающейся сложных объектов собственности, и для начала вспомним два определения прав собственности.

Первое из них принадлежит А.Алчиану. В нем идет речь о праве собственности не на физический объект как таковой, а на использование этого объекта. Алчиан определил право собственности, как *право избирать для того или иного объекта определенное использование из незапрещенного класса использований*. Тем самым он подчеркнул, что экономиста должны интересовать не физические свойства объекта, а то, какие стороны этого объекта и как люди используют, получая удовольствие или, наоборот, раздражаясь. Т.е. речь идет об определенных использованиях определенных сторон объекта.

Второе определение, введенное в Лекции 8, гласит: *право собственности закрепляется за тем человеком, который после исполнения всех заключенных контрактов получает право на остаточную часть экономической деятельности, т.е. на ту ее часть, которая не определена в контрактах* и может быть выражена в прибыли за вычетом доли заработной платы и налога. Если вы – предприниматель, остаточная часть вашей экономической деятельности и есть ваш чистый доход (или убыток). Вы предъявляете на нее свои residual claims, и у вас их никто не оспаривает, потому что вы - собственник данного актива. Видимо, первым ввел понятие «residual claims» все же юрист, а не экономист.

И то, и другое определение недостаточны, как любые определения. В одних случаях работает алчиановское определение, в других - определение прав собственности через residual control (остаточный контроль) и residual claims (остаточные права).

**Проблема «attenuation of PR» - «утончения, тонкого ограничения прав собственности».**

Существует основной принцип: использование вашей собственности не должно наносить прямого

физического ущерба собственности других. Например, вы не можете использовать свой автомобиль для того, чтобы въехать в витрину чужого магазина.

Но, помимо жесткого ограничения, накладываемого на вас этим принципом, общество стремится ограничить вас еще в целом ряде использований вашей собственности, хотя они и не наносят прямого физического вреда собственности другого человека. Скажем, согласно правилам дорожного движения, по одной дорожной полосе можно ехать только вперед, по другой - только назад. И днем, и ночью, когда на 100 миль вокруг никого нет, за нарушение этого правила полиция вас оштрафует. И даже если вам удастся в суде доказать, что вы просто не могли никому нанести вреда, вас все равно накажут, ибо несоблюдение правил дорожного движения запрещено. Еще один пример - ограничения на количество вредных примесей в автомобильном выхлопе. Кстати, на Западе эти нормы для выпускаемых автомобилей ужесточают примерно каждые 3-4 года. Считается, что выхлоп вашего автомобиля наносит в неявном виде ущерб чужой собственности – хотя он и рассеивается в воздухе, но в конечном итоге люди от него страдают.

Проблема тонкого ограничения прав собственности вызвана внешними «*выплескивающимися эффектами*» – *«spillover effects»*. Скажем, на выплзшего на плиту таракана из кастрюли, в которой что-то варится, выплескивается кипяток. Это и есть *spillover effect* - эффект переливания через край (правда, данный пример не совсем корректен, так как цели замочить таракана не было). *Spillover effect* - явление, связанное с тем, что результаты наших действий приводят к непредвиденному эффекту, уменьшающему или увеличивающему ценность, которая имеется у третьих лиц. Т.е. *spillover effect* может быть как положительным, так и отрицательным. Разумеется, тонкое ограничение прав собственности накладывается государством или коллективной организацией на такое право использования собственности отдельным лицом, которое связано именно с негативными внешними эффектами, но которое не наносит чужой собственности прямого очевидного и постоянного вреда.

Понятие «*attenuation*» обязано своим существованием тому, что право собственности на сложный объект, использование которого ведет к внешним эффектам, не может быть полностью урегулировано. Здесь мы подходим к понятию «*delineation*», которое переводится, как «*урегулирование всех возможных случаев использования того или иного объекта*». Если говорят, что объект «*delineated*» или «*completely delineated*», это означает, что все возможные его использования полностью предусмотрены. Однако в реальной жизни это невозможно. Всегда возникает некая зона правовой неопределенности, неурегулированности, порождающая конфликты, которые обычно разбираются в гражданском или арбитражном суде, если одна из сторон считает, что ее гражданские или имущественные права нарушены.

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

обеспечивается именно тем, что владелец предусматривает некие новые употребления прав собственности на свои объекты.

Например, тот, кто унаследовал участок земли, где веками паслись овцы, может начать добывать там нефть или уголь. Но этот элемент его прав собственности обычаем не урегулирован, что приводит к конфликтам. В Позднем Средневековье имели место острейшие конфликты между общиной и феодалом, на земле которого община принималась добывать руду. Община считала себя обязанной платить феодалу десятину только со своих доходов от земледелия и животноводства, но не от добычи ископаемых в его владениях, ибо нигде не было записано, что у феодала есть право на такого рода использование земли. А феодал требовал своей доли (20-30 %) от этой добычи.

С точки зрения юриста, это очень интересный, образующий новые нормы права конфликт. С точки зрения экономиста, это возможность для некоторых экономических агентов открыть зону, где они свободны, где у них нет ограничений, заданных традиционными способами экономической жизни. Фактически, прогресс в значительной мере создается именно той стороной экономической жизни, которую люди привыкли считать негативной. Именно недоопределенностью, неполной рациональностью людей можно объяснить научные и технические открытия, их быстрое внедрение и развитие на их основе всех областей знаний.

Другой пример - программное обеспечение. До конца 1970-ых - начала 1980-ых гг. права на него не были урегулированы. Круг людей, занимавшихся программным обеспечением, был очень узок. Оно не производилось в больших объемах, еще было непонятно, какой оно даст экономический эффект. Заметных налогов оно в государственную казну не приносило, и поэтому государство особенно не вмешивалось в регулирование прав собственности на программное обеспечение. В результате, стоило появиться какому-нибудь удачному программному обеспечению, оно тут же перехватывалось другими разработчиками и немедленно совершенствовалось.

При этом права собственности создателей данного программного продукта явно попирались (создатели не могли его присвоить). Масса людей, заложивших основы современных операционных систем, текстовых процессоров и пр., сегодня, конечно, не бедствуют, но они стали бы уже миллиардерами, если бы тогда были урегулированы их права собственности. С позиции этих людей, такая неурегулированность прав собственности, наверное, несправедлива. Однако именно за счет того, что все 1960-ые и почти все 1970-ые гг. отсутствовало правовое регулирование в области программного обеспечения (у его создателей не было остаточных прав, и они не могли ограничить право других использовать их разработки), в этой области был совершен колоссальный прорыв.

Еще один пример - Internet (Internet-пространство, Internet-технологии). Из-за того, что сегодня мир браузеров и собственно программного обеспечения урегулирован лишь на 1/2 или 2/3, люди понимают, что могут найти в Интернете что-то им нужное и быстро присвоить. Поэтому рост числа сделок, заключаемых через сеть, *на порядок(!)* превосходит рост числа аналогичных сделок в классическом бумажном оформлении. Безусловно, долго так продолжаться не может. Как только материальные интересы становятся значительными, как только люди чувствуют, что способны защитить свои права, они сразу начинают это делать. А т.н. «серый период» («grey period») позволяет человечеству совершать рывок в технологиях и в инвестициях человеческого, да и любого другого



капитала в новые области использования. (Эту проблему – проблему разборной собственности – мы обсудим в конце лекции).

**«*Repartition of PR*» («разделение прав собственности»).** Данная проблема связана с тем, что физический объект или группа объектов могут использоваться альтернативно или комплементарно.

Классический пример *repartition of PR* – т.н. «цилиндр собственности». Представим, что некто Смит владеет землей: часть ее он возделывает, а на остальной его земле растут деревья, трава, пасутся овцы. Перечисленные формы использования им своей собственности относятся к средней части цилиндра (к поверхности Земли).

В один прекрасный день некто Джонс обращается к Смиту с просьбой арендовать небольшой участок его земли с тем, чтобы установить там нефтедобывающую вышку. Теперь проблема использования касается уже и нижней части цилиндра собственности – земных недр (в данном случае содержащейся там нефти). А так как Джонс будет добывать нефть с участка, большего, чем арендованный им у Смита, то последний может подать на него в суд. Такова первая проблема распределения использований. Это пример комплементарного использования объекта.

Прошло какое-то время, и рядом с участком Смита начинает строиться аэродром. Кстати, впервые такой прецедент имел место в 1947 г., когда некий Смит воспротивился тому, что рядом с его ранчо соорудили военную базу, и подал в суд на федеральное правительство США. Он заявил, что жить на его ранчо стало совершенно невозможно, что его собственность обесценилась, и что самолеты должны облетать стороной принадлежащий ему участок. Таким образом, он выдвинул претензии на верхнюю часть цилиндра собственности. Верховный Суд США полтора года разбирал этот случай и в итоге принял историческое для мирового прогресса решение: у Смита нет никаких прав на верхнюю часть цилиндра собственности. Экономически данное решение означало, что погашение внешней экстерналии от полетов целиком приходится на долю людей, находящихся на земле, а люди, находящиеся в воздухе, не имеют никаких проблем.

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

- когда все права собственности принадлежат курильщику;
- когда все права собственности принадлежат не курильщику;
- когда между ними в равной степени распределяются *costs* и *benefits* (последнее трудно себе представить, ибо это повлечет очень большие издержки).

Что же касается верхней части цилиндра собственности, то здесь мы столкнулись с конфликтующими альтернативными использованиями. В силу того, что использования альтернативны, возникает конфликт и возникает реальная необходимость торга (*bargaining*) между людьми, поставленными в определенные условия. Возможны две процедуры торга.

Первая: когда права собственности между людьми не урегулированы. В основе такого торга лежит право сильного. Вернемся к примеру, когда Смит подал в суд, требуя, чтобы самолеты облетали стороной его участок земли. Пока идет судебный процесс, которому конца не видно, и в котором непонятно, кто победит, самолеты продолжают летать. Инициативу в торге, естественно, проявит Смит, как пострадавшая сторона, который, например, предложит заплатить владельцу аэродрома за то, чтобы самолеты с 23.00 до 5.00 не взлетали и не садились. Однако если Смит очень богат, торг может начать и владелец аэродрома, который специально построил у него под носом аэродром, чтобы потом, радостно потирая руки, сказать: «Смит, давай поторгуюемся. Я аэропорт убираю, а ты мне...». Таким образом, развитие ситуации зависит от эффекта дохода (value effect).

Вторая: когда права собственности между людьми урегулированы. Надо сказать, в случае, если суд примет решение, что самолеты могут летать над участком Смита, в их позициях ничего не изменится. Ведь Смит в данном случае ничего не может сделать с владельцем аэродрома, кроме как с ним торговаться. Если бы ему даже удалось купить для охраны своего воздушного пространства зенитную установку, он все равно не мог бы сбивать самолеты, поскольку это связано с причинением физического вреда и с массовым убийством. А вот в случае, если бы суд вынес решение в пользу Смита, их позиции поменялись бы очень резко, и можно представить, каким образом.

Другой классический пример repartition of PR - эксплуатация нефтяного бассейна. Проблема эффективной эксплуатации нефтяного бассейна была описана Гарри Д. Либексом (Gary D. Libecap) в статье под названием «Политическое распределение прав на минеральные ресурсы» (1984). Сама по себе статья не очень интересна, но в ней приведен ставший хрестоматийным пример, который теперь, наряду с другим классическим примером эффективного распределения прав собственности – примером fisheries economics, кочует из учебника в учебник.

У нас считают кровопийцами Морганов, Рокфеллеров и им подобных. А на самом деле США - страна равенства, и правительство, озабоченное тем, как обеспечить не только юридическое, но и экономическое равенство, особенно в распределении ресурсов, постановило: собственник участка может установить на нем вышку и добывать нефть, однако размер его участка не должен превышать 20-30 га. Каждый мог подать в правительство заявку на приобретение такого участка в собственность, получить его и застолбить (точно так же, по Hampstead Act, владелец столбил участок для намывки золота).

Уже через 6 лет после начала эксплуатации возникла уникальная ситуация – все нефтяные вышки (а они в то время были невелики – высотой около 3 м) располагались по границам участков. Ведь делилась только поверхность земли, а так как у каждой вышки есть радиус действия, то их владельцы в первую очередь стремились выкачать нефть с участков соседей, понимая, что выкачать ее со своего участка они смогут всегда. Добытая в спешке нефть сливалась в дешевые открытые резервуары, стоящие в центре каждого участка. Быстро продать ее владельцы не успевали. В результате, часть нефти просто испарялась. В известном американском фильме «Оклахома, как она есть» показано, как во времена нефтяной лихорадки владельцы участков воевали, поджигая резервуары друг у друга (методы установления прав собственности там стандартные, как во всех вестернах). Кроме того, эксплуатация нефтяных месторождений велась абсолютно нерационально. Все это привело к колоссальным потерям (от 15 до 20 % - по некоторым данным), превысившим потери от эксплуатации нефтяных

месторождений в Западной Сибири, которые составили 12 %. Как советская власть ни старалась, она все-таки не смогла здесь обогнать американцев!

*Проблема закрепления прав собственности с определенной привязкой к объекту - это тоже проблема repartition of PR.* Американцы смогли бы нормально эксплуатировать свое месторождение, если бы выставили его целиком на аукцион и в рамках аукционной продажи передали бы права на эксплуатацию определенной компании. Но они допустили классическую ошибку - их законодатели традиционно представляли себе данный физический объект собственности в двух, а не в трех измерениях. За это американцы и поплатились.

***Проблема clustering of PR (проблема формирования наборов прав собственности).*** Человек сам выстраивает определенный набор необходимых ему прав собственности. Если он заботится о своем доходе, он может закрепить за собой право на эксплуатацию месторождения, т.е. получить право собственности на нижнюю часть цилиндра, но разрешить людям на своем участке собираться на пикники, ездить на велосипедах и пр. Если же он озабочен тем, чтобы просто тихо отдыхать на своем участке, он, наоборот, может махнуть рукой на его промышленное использование, но будет всячески пытаться откупить право собственности на верхнюю часть цилиндра и запретит посторонним вторгаться на его территорию. Это примеры кластеров форм использования обсуждаемого физического объекта - кластер, направленный на максимизацию его стоимости, и кластер, направленный на максимизацию индивидуальной его полезности для человека, который купил этот участок, чтобы здесь отдыхать.

Проблема clustering of PR – одна из наиболее часто встречающихся прикладных экономических проблем. Рассмотрим примеры.

Пример 1. В Баковке у ВШЭ есть большая дача, которая находится в совершенно разоренном состоянии. С трех сторон, как выяснилось, ее окружают земли некоего богача - владельца одного из крупных российских банков, выживших после дефолта. Он уже купил расположенный рядом бывший Дом отдыха Метростроя, и для полного счастья ему не хватает только наших 0,7 га с этой нашей дачей, чтобы завершить «собрание земель». Сейчас он заявил о своей готовности отдать за наш участок любые деньги, и мы начали переговоры – мы хотели бы, чтобы он за этот участок купил нам недострой вдвое большей площади с нормальными номерами (его мы могли бы использовать, как пансионат). Для нас данная собственность имела если не отрицательную, то близкую к ней величину. И вдруг она стала оцениваться чуть ли не в 0,5 млн. \$, благодаря эффекту кластера, эффекту связи. Сам по себе наш участок владельцу-соседу не нужен, но он нужен ему, как входящий в некий объект. Это простейший кластер, ибо в него входят совершенно однородные объекты. Они комплементарны именно потому, что представляют собой как бы четыре кубика, из которых три уже имеются у владельца-соседа, и он хочет получить к ним недостающий четвертый.

Пример 2. В Лекции 6 мы рассматривали историю объединения Кузовного бюро Фишера с компанией «Дженерал Моторс» ради снижения издержек. Сейчас это кажется естественным, но примерно до 1920 г. автомобили собирали так: ставили раму, двигатель, а то, что мы называем кузовом, все уважающие себя клиенты заказывали каретнику. Впервые автомобиль стали целиком изготавливать на заводе Форда, а потом на заводе «Дженерал Моторс». Это пример чисто производственного кластера.

Пример 3. Кластер объектов собственности можно строить на разных принципах. Совсем не обязательно то же Кузовное бюро приобретать в эксклюзивную собственность. Рассмотрим еще один классический пример, связанный, как и предыдущий, с автомобильной промышленностью: сравнение структуры производства комплектующих у американских и японских производителей, а именно у «Дженерал Моторс» и «Тойоты», с точки зрения эффективности форм их экономической организации.

«Дженерал моторс», стремясь как можно больше снизить цену на свою продукцию, пытается производить максимально возможное число комплектующих на своих заводах, а на свободном рынке закупает лишь около 1/3 комплектующих, причем на жестких условиях. В результате, по сравнению с японским, американский автомобиль обычно оказывается более дешевым, но и менее надежным.

Японцы строят свой кластер собственности по-иному. Внутри фирмы они производят меньше комплектующих, чем американцы. Они больше последних покупают комплектующие на рынке, но зато покупают их у постоянных партнеров, и этих постоянных партнеров у японцев не тысячи (как у «Дженерал Моторс»), а сотни. Это значит, что у них устанавливаются продолжительные контракты (long-term relationship), которые уже претерпели фундаментальную трансформацию (по Уильямсону). Японцы доходят до того, что допускают своих долголетних контрагентов к планированию новых моделей автомобилей (исходя из технологических возможностей и стратегий своих партнеров, они решают, какого рода изменения и каким образом надо внести в разрабатываемую модель). В результате, японские автомобили значительно превосходят американские по качеству, так как комплектующие у японцев лучше адаптированы друг к другу. Однако их автомобили дороже американских, так как одно дело - competitive bidding, а другое - long-term relationship, которыми партнеры дорожат, но которые и приводят к значительному увеличению стоимости.

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

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

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

А к чему приведет процесс создания учебника? Возможны - пишут авторы, - как минимум, четыре результата. Эти результаты комплементарны, они не альтернативны, но, тем не менее, они разные. Во-первых, профессора получают авторский гонорар с каждого проданного экземпляра учебника (royalty). Во-вторых, в зависимости от качества учебника, они приобретут определенный престиж (prestige) на кафедре, или во всем университете, или в своей профессиональной среде. В-третьих, они существенно улучшат читаемые ими курсы (course improving) - будут читать их легче, совершеннее и пр. В-четвертых, этот учебник повлияет на их будущие контракты на будущие книги (future books). В данном случае фьючерсы – это оценка будущего контракта. Если авторы напишут очень удачный учебник, они смогут добиться в будущем не 10 %, а 15 % royalty. Если же он разойдется плохо, следующий учебник они не смогут продать даже за 10 % royalty, а вынуждены будут торговаться за 7-8 % royalty. Итак, существует целый ряд использований одного и того же физического результата – учебника, выпущенного Милгромом и Робертсом.

Подобное членение необходимо, ибо оно очень сильно влияет на некоторые экономические процессы. Например, у нас есть определенные деньги, и мы ищем человека, который способен написать качественный учебник по экономике и при этом уложиться в заданные сроки и не сорвать контракт. Естественно, мы будем искать его среди доступного нам сообщества профессоров экономики, ориентируясь на людей с ярко выраженными предпочтениями, и в каждом отдельном случае мы будем искать систему стимулов, покрывающую те или иные предпочтения. Так, если человек получает очень высокую заработную плату, его вряд ли в полной мере удастся заинтересовать только проблемой royalty, но вполне возможно, что он возьмется за этот учебник из желания приобрести определенный престиж в академических кругах. А молодой преподаватель согласится на написание учебника в первую очередь потому, что он заинтересован построить свой курс. Еще один пример: мы посылали и посылает во Францию и Голландию массу молодых преподавателей, стимулируя их не оплатой (она невелика), а возможностью написать учебное пособие для ВШЭ, приобрести навыки чтения нового курса, который они потом смогут читать здесь или в других учебных заведениях, и пр.

Проблема сложных результатов собственности является критической для построения налоговой политики, некоторых стратегий в отношениях с партнерами и т.д. Это одна из наиболее часто применяемых, хотя и сложно формализуемых частей экономической науки. Она часто возникает потому, что в попытке заинтересовать чем-либо своего будущего партнера вы регулярно ориентируетесь на ваше представление о его предпочтениях. Не все можно купить за деньги. Кто-то любит одно, кто-то – другое, кто-то живет одним днем, кто-то рассчитывает на будущее. Имея свое представление о будущем партнере, вы пробуете соблазнить его именно тем, что, по вашему мнению, его больше всего привлекает. Но система предпочтений зачастую сложно формализуется. Скажем, уровень royalty и условия контракта на будущие книги в вышеприведенном примере вполне можно формализовать, но как формализовать престиж, совершенно непонятно (он не имеет денежного выражения). Course improving можно формализовать по ожидаемой зарплате преподавателя, по альтернативной зарплате, на которую его будут приглашать университеты. Однако это измеритель косвенный, отнюдь не исчерпывающий оценку стоимости самим преподавателем.

Данный пример раскрывает суть экономической науки, которую можно выразить в трех постулатах.

*Первый постулат:* экономика рассматривает массовые повторяющиеся явления, конкретизируя их применительно к отдельному случаю, задает логику, объясняет наши действия.

*Второй постулат:* формализовать удастся примерно до половины всех экономических явлений. Классическая ошибка экономического образования - упор только на строгие модели. Само по себе это полезно - математику надо знать хотя бы потому, что она формирует логическое мышление. Но при этом у человека возникает иллюзия, что все можно предсказать, иллюзия законченности, поскольку он переписал все факты. Однако в рассмотренном выше примере мы тоже переписали все факты и, тем не менее, не можем их все посчитать даже применительно к отдельному человеку (минимум два фактора из четырех не формализуются в определенных эквивалентных единицах). В этом отношении данный пример очень показателен.

*Третий постулат* (корректирующий второй постулат): *несмотря на то, что не все явления формализуется и считаются, надо формализовать и считать все то, что поддается этим процедурам.* Дело в том, люди ориентируются и строят свои стратегии на основе понятных, транспарентных показателей. Для первобытного человека таковым показателем были коровы, жены и пр. Для современного человека им являются деньги. Стоимостные оценки сказываются на поведении людей по-разному. На поведение одних они совсем не влияют, на поведение других влияют на 40 %, третьих – на 60 %, четвертых – на 70 %. Но эти оценки образуют некую единую информационную ткань нашего поведения. При этом мы учитываем, что не вся информация формализуема, и надеемся уловить неформализуемую информацию интуитивно. Чем индивидуальнее наш экономический акт, тем больше доля нашей интуиции, нашего персонального знания партнера. Но когда мы судим о массовых явлениях, где люди деперсонализируются, сливаясь в некую массу потребителей или игроков на фондовом рынке, которые тоже имеют не только денежные предпочтения, то данный показатель становится для нас практически единственным транспарентным, и мы ориентируемся на него, хотя знаем, что он неполон. Итак, стоимостные оценки необходимы, несмотря на их ограниченность.

***Возможные стратегии фирмы и налоги.*** В своей деятельности фирмы могут стремиться к достижению таких результатов, как:

- короткая (текущая) прибыль,
- капитализация (увеличение будущей стоимости фирмы),
- доля рынка,
- благосостояние работников,
- увод активов и/или перекачивание прибыли,
- политическая цель.

1) *Короткая (текущая) прибыль.* На короткую прибыль у нас сейчас работает большинство фирм, хотя, в принципе, фирма не должна работать ради этого.

2) *Капитализация (увеличение будущей стоимости фирмы).* К сожалению, в наших условиях ради капитализации работают немногие фирмы. Вообще создателю фирмы необходимо ограничивать себя задачами ее выживания. Фирма должна быть формой его экономической деятельности, а не бытия. Конечно, он может соорудить себе роскошный кабинет, нежиться в кресле и приставать к секретарше, но тогда фирма долго не протянет независимо от того, является ли она его личной собственностью,

mutual или акционерным обществом. Т.е. в самой фирме есть внутренние ограничители - она существует ради реализации некой экономической цели и не может существовать ради реализации личной цели владельца фирмы (типа, получения доходов или приобретения престижа).

3) *Доля рынка.* Вполне реальная цель для фирмы - вытеснить ряд конкурентов с рынка, увеличив тем самым свою долю.

4) *Благосостояние работников.* Для фирмы, в той или иной степени связанной с коллективной собственностью, благосостояние работников - вполне достойная цель. Благосостояние может быть выражено, либо как максимизация их зарплаты и/или капитализированных отчислений в социальные фонды их будущей зарплаты, будущих выплат, либо как сохранение количества рабочих мест.

5) *Увод активов и/или перекачивание прибыли.* Это еще одна цель, классическая именно в российской ситуации, которая часто обсуждается в литературе. Для российских фирм очень характерно экономически вполне рациональное поведение, нацеленное на перекачку своих ценных активов в третью фирму или в третью страну. Дело в том, что в России слабые, размытые права собственников, и пока вы являетесь собственником предприятия (владеете контрольным пакетом акций) или его менеджером – «калифом на час», которого в любой момент могут уволить, - вы можете действовать почти бесконтрольно. В нашей стране огромное количество государственных унитарных предприятий - уникальных хозяйственных единиц, не имеющих над собой никакого контроля, ни перед кем не отчитывающихся, но при этом называющих себя государственными. Люди, которые составляют стихийно сложившееся ядро собственников этих фирм, и являются подлинными residual claimants - они расплатились со всеми, с кем надо, а остальное присваивают. И неважно, кто они - менеджеры или собственники. Совершенно рациональным поведением и тех, и других является разорение их фирмы! Достижение этой цели для них является средством стать настоящими собственниками.

Они, например, переводят авансы путем эксклюзивных договоров на распространение продукции, по которым не приходит никаких товаров. Так, в частности, делалось на Волжском автомобильном заводе, у которого около сотни мелких дочерних предприятий, принадлежащих высшему директорату через аффилированных лиц (affiliates). В эти дочерние предприятия и переводилась вся прибыль. Цель собственника фирмы или ее менеджера - перекачать прибыль из своей фирмы с недоопределенными правами собственности (в ситуации, когда не видно перспектив, что их доопределят, и можно будет стать нормальным ее собственником) в фирму, где он - полный неоспоримый собственник. Эта цель экономически абсолютно рациональна. Более того, в ряде секторов она ведет к экономически эффективным результатам – таким образом формируются активы, которые переходят к наиболее эффективным собственникам.

6) *Политическая цель.* У фирмы может быть политическая цель, заключающаяся не только в том, чтобы продвинуть своего кандидата в депутаты, но и в том, чтобы, например, сделать улицы чистыми (политическая цель для муниципального предприятия по уборке улиц). Это т.н. «политическая фирма с внешними целями», которая организуется для того, чтобы, имея внешний вид фирмы, реализовать эти цели.

Такие цели, как «короткая прибыль» и «благосостояние работников», противоречат друг другу, они альтернативны. Правда, они могут быть и комплементарны, но их комплементарность нефундаментальна (она случайна).

Налоговым органам, а также партнерам, ведущим дела с данной фирмой, важно знать, какие она преследует цели. На сетке эффективности налогов применительно к ожидаемым стратегиям фирмы видно, где и какие налоги будут или не будут работать.

1. *Короткая прибыль.* У фирмы, которая ориентируется на ее извлечение, будет работать налог на прибыль и не будут работать амортизационные отчисления.

2. *Капитализация.* У фирмы, пытающейся увеличить капитализацию, будет работать налог на прибыль и та его часть, которая стимулирует амортизационные отчисления.

3. *Доля рынка.* У фирмы, которая стремится увеличить свою долю рынка, прибыль может быть отрицательной, налог на прибыль не будет работать совершенно точно, а амортизация в этом случае – фактор нейтральный («0»).

4. *Благосостояние работников.* У фирмы, преследующей данную цель, явно не будет работать налог на прибыль (ее распределят среди работников, повысив им таким образом зарплату), как впрочем и амортизация (она их не заботит - им до пенсии пять лет осталось).

5. *Увод активов.* У фирмы, нацеленной на увод активов, не будут работать ни налог на прибыль, ни амортизация.

6. *Политическая цель.* Политическую фирму здесь можно не рассматривать, ибо у нее внешние цели (т.е. от ее поведения не очень сильно что-то зависит).

*НДС.* Фирмам, преследующим цели 1–3, присущи нормальные обороты и нормальное поведение. Поэтому НДС здесь будет работать вполне внятно. У фирмы, преследующей цель 4, НДС будет работать в меньшей степени, потому что вся прибыль будет перекачиваться в зарплату. У фирмы с целью 5 НДС тоже будет работать. Т.е. нет такой трансакции, которую можно было бы вывести из-под НДС.

*Налог с продаж.* В отличие от НДС, налог с продаж рассчитывается с выручки. Он будет работать у фирм, ориентирующихся на короткую прибыль, капитализацию и долю рынка. У фирмы, ориентирующейся на благосостояние работников, он будет работать хуже (здесь больше вычетов идет на внутренние контракты). А если фирма ориентируется на увод активов, этот налог будет или не будет работать в зависимости от типа трансакций, поэтому в соответствующей клетке таблицы стоит «?». Если фирма уводит куда-то активы, заключая соответствующие контракты, и несет убытки, то нам нет дела до этих убытков. Если она заключила контракт и нечто продала (осуществила трансакцию), то ставится «?». Сам увод может осуществляться разными путями. Обычная рыночная трансакция купли-продажи (авансирование чего-то) может облагаться налогом с продаж, и в этом случае государство возьмет свои 5 %.

*Акцизы. Вмененный налог.* Акцизы вообще привязаны к определенным типам продуктов. Акцизы и вмененный налог - единственная форма налогов, которая жестко работает в отношении фирмы, ориентированной на увод активов. Во всем мире вмененный налог означает, что имея собственность, человек обязан платить с нее налог, независимо от рода своей деятельности и вообще ни от чего. Скажем, если у него есть дом площадью 2000 кв. м, то с каждого квадратного метра он обязан заплатить государству 1 \$.



Цели	Налог на прибыль	Амортизация <sup>1</sup>	НДС	Налог с продаж	Акцизы Вмененный налог
1.	+	-	+	+	
2.	+	+	+	+	
3.	-	0	+	+	
4.	-	-	+	+	
5.	-	-	-	?	+
6.	-	-	-	-	-

Классический пример использования теории прав собственности – использование ее для улавливания стимулов контрагентов и выстраивания своих собственных рациональных стратегий поведения. Например, если мы продаем некий товар, мы будем выбирать контрагента и тип отношений с ним. Реальные действия людей определяются тем, что они выбирают из некоего пучка стратегий две-три, которым и следуют. Чтобы правильно построить свои стратегии, людям нужно исследовать такого рода проблемы, как права собственности и сравнительную эффективность, потому что именно права собственности дают относительно ясно структурированную картину стимулов их контрагентов (иным путем они не смогут предсказать их поведение).

**Типы собственности.** С экономической точки зрения, выделяются следующие типы собственности.

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

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

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

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

*Коллективная частная собственность* - это должным образом оформленная доля в предприятии или в определенном ресурсе. Доля в предприятии может выражаться в акциях, облигациях, привилегированных акциях и пр. Доля в ресурсе предполагает наличие у вас определенных прав собственности (обычно с ограничением или без ограничения продажи), как, например, члена ЖСК, или гаражно-строительного кооператива, или садового кооператива.

2. Общественная (или политическая) собственность. Она может принадлежать государству, гражданином которого вы являетесь, или муниципалитету по вашему месту жительства. Это

---

<sup>1</sup> Норма амортизационных отчислений является, как известно, составной частью налога на прибыль и закладывается в налог на прибыль (она вычитается из прибыли).

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

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

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

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

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

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

В чистом виде собственность открытого доступа встречается редко. В экономической литературе существует, пожалуй, только одна классическая форма собственности данного типа, которая широко дискутируется и приводится во всех учебниках. Это т.н. «fisheries economics» – «рыболовное хозяйство». Само понятие «common access property» было введено двумя исследователями. В 1911 г. датский экономист Дженс Варминг (Jens Warming) опубликовал статью «Рента с рыболовных банок<sup>1</sup>». Так как она была написана на датском, ее никто, кроме скандинавов, не прочел, и она прошла незамеченной. А в 1954 г. канадец Ханс Скотт Гордон (Hans Scott Gordon) заново создал эту же теорию. Подготовив статью «Экономическая теория результатов общей собственности», он направил ее в редакцию журнала, но, пока ее готовили к публикации, один из студентов принес Гордону только что переведенные статьи Варминга 1911-го и 1931-го гг. Потрясенный Гордон сразу забрал свою статью из набора, внес в нее ссылку на работы Варминга, и модель получила название «модель Варминга-Гордона».

Fisheries grounds не являются целиком общей собственностью. Они представляют собой некую комбинацию объектов общей собственности, которые принадлежат всем (море и морские ресурсы), и объектов частной, эксклюзивной собственности (лодки, снасти, нанятые рыбаки). Модель Варминга-Гордона описывает ситуацию, когда возникает т.н. проблема «crowding» - проблему «толкотни, толкучки» (от «crowd» - «толпа»).

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

$$Q = P * N * M, \text{ где}$$

$P$  – вероятность (probability) погодных условий и т.д.;

$N$  – число рыбаков в лодке;

$M$  – стоимость и качество снастей.

Предположим для простоты, что  $N$  и  $M$  выстроены линейно, т.е. с добавлением в лодку одного рыбака работа становится эффективнее, а с увеличением стоимости сети увеличивается ее производительность. Индексы при  $Q$ ,  $P$ ,  $N$ ,  $M$  означают принадлежность к конкретной лодке. Например, уравнением  $Q_6 = P_6 * N_6 * M_6$  описывается объем улова шестой лодки. Фундаментальное основание таково:  $Q_1 = Q_2 = Q_3 = Q_4 = Q_5 = Q_6$ . Также для простоты можно предположить, что число рыбаков и стоимость снастей в каждой лодке одинаковы. А можно усложнить задачу, предположив, что у лодки не с пятью, а с семью рыбаками увеличится производительность, но и в этом случае добываемое лодкой количество рыбы будет определяться по той же формуле. Т.е. все предсказуемо. Каждая вновь

---

<sup>1</sup> Банка – часть морского дна, глубина моря над которой много меньше окружающих ее глубин; в этом месте на мелководье среди водорослей пасется много рыбы, поэтому там ее, в основном, и ловят.

добавляемая лодка (седьмая, потом восьмая, девятая, десятая...) вылавливает столько же рыбы, сколько и каждая из начинавших лов в этом месте. Но объем этого улова  $Q$  падает тем сильнее, чем больше добавляется лодок. Здесь рыбаки сталкиваются с естественным ограничением производительности.

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

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

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

Вообще она имеет разные последствия. Так, человек, как *homo sapiens*, существует порядка 70000 – 90000 лет, а цивилизация существует 7000 лет (только около 7000 лет назад появляются ее необходимые атрибуты – письменность, общественно-социальное регулирование, выходящее за рамки наглядных отношений, классы, социальные группы и пр.). Возникновение цивилизации связано с природным катаклизмом. Примерно 10000 лет назад начался стремительный процесс высыхания Сахары. И за 3000-4000 лет Сахара, бывшая до этого самым плодородным местом на Земле, где жило огромное число людей, занимавшихся охотой, рыболовством и редко земледелием, превратилась в пустыню. Катаклизм произошел потому, что чересчур много людей стало использовать такой природный ресурс, как Сахара, и из-за переэксплуатации этот ресурс не мог далее самовоспроизводиться. В результате, все население Сахары в течение очень короткого периода (что для истории 3000 лет?!) было сдвинуто в дельту Нила. Сходные процессы несколькими тысячелетиями позднее произошли также в Двуречье. В этих двух точках и возникла цивилизация.

Стиснутые в силу истощения природного ресурса, люди вынужденно занялись ирригацией, чтобы иметь возможность прокормиться со сравнительно небольшой для столь большого населения территории. Для строительства каналов нужны были инженеры - они появились, и, естественно, стали начальниками. Позднее они стали приобретать более высокий жреческий статус, и т.д.

Итак, своим существованием, как цивилизованные люди, мы обязаны именно истощению за счет сверхэксплуатации природного ресурса.

Вернемся к примеру fisheries grounds. Каким образом поделить море? Теоретически, конечно, можно воткнуть вешки и натянуть сетки, но стоимость идентификации, размежевания, охраны собственности очень велика, а ценность результата по сравнению с этими затратами низка. *Именно слишком высокие транзакционные издержки выделения и охраны собственности ведут к образованию де-факто анклавов общин, или разборной собственности, хотя де-юре они не всегда таковыми являются.*

Можно объявить какую угодно частную собственность на некую акваторию, но если у вас нет сил поставить по два катера с охраной на каждый ее квадратный километр (что явно превысит всю ожидаемую прибыль от рыболовства), то подобному заявлению грош цена. Пример тому – ситуация в районе Курил и возле острова Сахалин, где в наших территориальных водах японские маленькие рыболовные суда постоянно ловят рыбу. Происходит это потому, что сейчас наша страна обеднела. Мы могли бы пресечь браконьерство, увеличив примерно вдвое объем патрулирования, но экономически нам это невыгодно. Нам выгоднее, чтобы японцы ловили рыбу в наших водах, а мы бы их самих время от времени вылавливали, эксклюзивным образом штрафовали и конфисковывали их суденышки. Между прочим, в настоящее время наш малый рыболовный флот на Сахалине и Курилах где-то на 70 % состоит из конфискованных японских лодок.

Другой пример – Антарктида. Ее официальный статус - open access property, она никому не принадлежит. Однако сейчас, когда природные ресурсы истощаются, ряд заинтересованных стран начали ставить вопрос о том, чтобы сохранить принадлежность Антарктиды всей Земле и не делать ее собственностью какого-то конкретного государства, но официально оформить концессии на добычу ресурсов на этом континенте. На концессии претендуют США, Австралия (очень активно), Новая Зеландия и др. Россия в их число не входит (нам бы со своей собственностью открытого типа разобраться)!

Рассмотрим примеры зон собственности открытого доступа, или разборной собственности, которые своим появлением обязаны резко выросшим либо в абсолютном выражении, либо в относительном (по отношению к доходам) издержкам охраны собственности. Они постоянно возникают там, где отсутствует охрана - нет милиционера, не стоит хозяин с двустволкой, заряженной солью, - и описываются поговоркой «Бери, где плохо лежит»!

1. Садово-огородные участки, расположенные за 100 км от Москвы, обычно давались не самым богатым людям. Эти люди построили там домики, посадили картошку и уехали обратно в Москву. А с отъездом хозяев в них поселяются бомжи, копают хозяйскую картошку, съедают все припасы и, слава Богу, если еще домик не сжигают. Это классический пример собственности открытого доступа, возникшей в силу того, что у хозяина нет сил реально оберегать свою собственность. Для него слишком дорого и ездить охранять ее (он должен в Москве деньги зарабатывать), и совместно с соседями нанять

сторожа (что связано с определенными издержками коммуникации). Данный анклав собственности открытого доступа вполне реально существует последние лет десять. Конечно, он существует незаконно, но при чем тут закон? Владелец такого участка не в состоянии поймать нарушителя и отвести в милицию. Кроме того, должны быть еще свидетели, иначе в суде владелец собственности дела не выиграет. Закон работает лишь тогда, когда есть вполне материальные силы, готовые его исполнить. Если таковых сил нет, закон можно анонсировать сколько угодно, он все равно не будет работать.

2. Большие предприятия в России в период т.н. стихийной приватизации тоже являют собой примеры разборной собственности. Разумеется, предприятия с серьезными активами отбирали определенные люди. А предприятия с активами поменьше стали предметом разборной собственности для случайных прохожих либо для работников данного предприятия без различия между ними. Так, недавно один мой знакомый рассказывал, как покупал кирпич для своей дачи. Выяснив, что официально кирпич стоит доллар за штуку, он пришел в ужас. Кто-то посоветовал ему съездить прямо на завод, где кирпич продают дешевле. Приехав туда, он прошел к директору и сторговался с ним на 20 центов за штуку. Он, счастливый, выходит, ему уже грузят кирпич, и тут к нему подходят бабки, которые подметают заводской двор, и говорят: «Сынок, чего ж ты, лопух такой, к директору пошел?! Ты бы нам половину дал, мы б тебе сразу все загрузили». Это классический случай анклава разборной собственности. Здесь бессильны механизмы контроля, они никому не интересны. Очевидно, директор (он же – собственник) заинтересован в уходе активов, он оперирует финансовыми потоками. А на то, что остается, что невозможно увести, из экономии махнули рукой, надзирателей уволили, ОТК уволили, и бабки несчастные этим потихоньку пользуются.

## ФОРМИРОВАНИЕ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ

На прошлой лекции говорилось о сложных объектах собственности и о том, каким образом различные распределения собственности приводят к различного рода результатам. В этой лекции мы поговорим о правах собственности – о том, каким образом возникают системы прав собственности, и почему не все они являются эффективными. Ведь, казалось бы, государству, которое играет главную роль в определении прав собственности, достаточно закрепить эффективные права собственности на те или иные ресурсы в экономической системе и, таким образом, увеличить благосостояние общества. Однако этого не происходит.

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

### *1. «Наивная» теория.*

Одну из теорий, относящихся к первой группе, принято называть «наивной» лишь потому, что она чересчур наивно подходит к действительности, оставляя государство за рамками рассмотрения. «Наивная» теория предлагает рассматривать ту или иную систему прав собственности, сравнивая издержки и выгоды от ее существования с издержками и выгодами от ее отсутствия. В отношении какого-то ресурса мы можем поступить двояко: сделать права на него исключительными или разрешить к нему открытый доступ.

В первом случае у нас будут определенные издержки и выгоды (выгоды -собственно из-за исключительности, а издержки – из-за необходимости охранять эту исключительность). Во втором случае мы будем нести издержки, связанные с разобранной собственностью (см. Лекцию 9), а также издержки коммуникации между людьми, которые могут добраться до этого ресурса. Основной постулат «наивной» теории и состоит в том, что мы рассматриваем права собственности на определенный ресурс и сравниваем издержки и выгоды от исключительности прав на этот ресурс с издержками и выгодами доступности к этому ресурсу.

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

---

<sup>1</sup> Лекция 10 была прочитана М.М. Юдкевич.

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

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

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

Возникновения тех или иных прав собственности в различных обществах обусловлено также историческим развитием. Демсец, изучая восточно-канадских индейцев, пытался проанализировать, как у них сформировались исключительные права собственности на добычу пушнины. Он объяснил это следующим образом. При отсутствии возможности продавать пушнину белым людям, ее альтернативная стоимость для индейцев равнялась нулю. Индейцы использовали добытых бобров лишь для собственных нужд, и никакого переиспользования собственности не происходило. А как только появилась возможность коммерческой торговли (т.е. резко возросла альтернативная стоимость ресурса), бобров принялись интенсивно отлавливать, и их популяция начала сокращаться. Истощение ресурса и возрастание его альтернативной стоимости привело к вооруженным конфликтам. Тогда и возник стимул к формированию таких прав собственности, которые бы четко определили, кто и на что в этих краях имеет право. В результате, буквально за два десятка лет индейцы перешли от полного открытого доступа к полным эксклюзивным правам собственности на каждый участок, где водились бобры.

А вот судьба американских индейцев совершенно иная - пишет Демсец. - Поскольку охотиться им было не на кого (бобров или других ценных животных в тех краях не водилось), альтернативная стоимость земли была очень низка. Соответственно, там не было стимулов к формированию таких исключительных прав собственности, они и не сформировались.

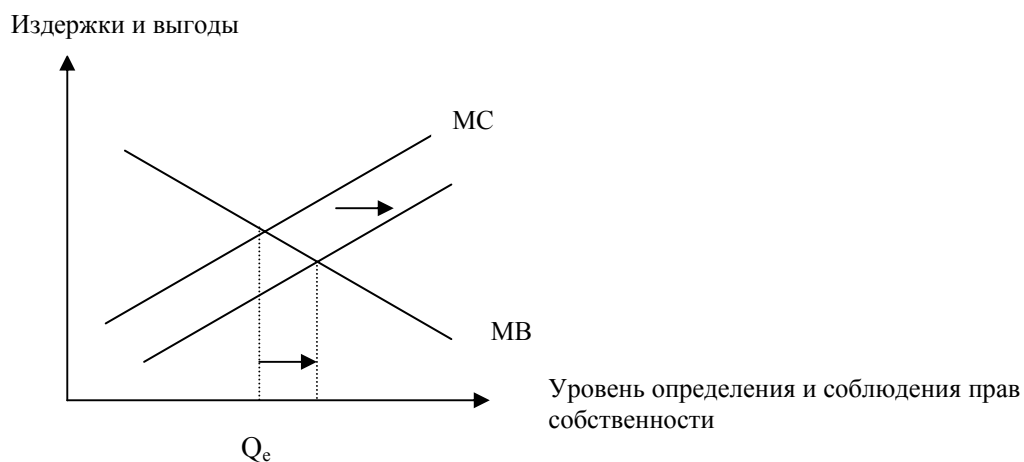
Вернемся к восточно-канадским индейцам. Казалось бы, согласно теории Демсеца, после полного закрепления прав собственности популяция бобров должна была резко возрасти и вернуться к оптимальному уровню. Ведь когда проблема переиспользования была элиминирована, каждый владелец участка должен был бы максимизировать приведенную стоимость того ресурса (бобров), которым он обладал. Тем не менее, текущее количество ресурса оставалось ниже, чем эффективное. Дело в том, что исключительные права на охоту за бобрами касались только прав на охоту для торговли (обмена и продажи), тогда как права на охоту для собственного потребления оставались правами открытого доступа. Демсец назвал такое ограничение на эксклюзивность прав «ограничением доброго



самаритянина<sup>1</sup>) («good samaritan constraint»). Оно не позволяло добиться полной исключительности прав: в противном случае с высокой долей вероятности обществу угрожал бы голод. Фактически данное ограничение выполняло функцию страхования, являясь одним из неформальных институтов страхования при отсутствии формальных, государственных.

Надо заметить, что, с одной стороны, такая форма страхования была сопряжена с издержками, а с другой - снижала издержки защиты закрепленных прав собственности. Дело в том, что введение ограничения на эксклюзивность прав собственности уменьшает стимулы к их нарушению. Так как данное ограничение обеспечивало людей ресурсами, минимально необходимыми для пропитания, у них не было стимулов нарушить эксклюзивные права других индивидов. А умирай они от голода, они, естественно, нарушили бы даже эксклюзивные права. Поэтому, когда вы стоите перед выбором, сохранить ли к некоему ресурсу открытый доступ, или сделать его эксклюзивным, вам среди прочего нужно учесть издержки по защите эксклюзивных прав на него, которые обязательно возникнут, как только вы объявите его своим. Практически все теории, существовавшие в рамках «наивного» направления, рассматривали одно измерение PR – степень исключительности (об исключениях мы упомянем далее).

В 1975 г. Терри Л. Андерсон (Terry L. Anderson) и Петер Дж. Хилл (Peter J. Hill), тоже приверженцы «наивной» теории, изучавшие права собственности переселенцев на землю, воду и рогатый скот на Великой американской равнине в XIX в., предложили следующую модель для определения степени эксклюзивности права на ресурс.



На этом рисунке:

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

<sup>1</sup> Самаритянин – человек, помогающий другим (см. Библию).

Когда цена на ресурсы по защите скота падает, МС сдвигается вниз. Это значит, что нам становится дешевле охранять скот, и что оптимальный уровень охраны повышается. Если же цена ресурса по защите скота растет, это обычно приводит к снижению оптимального уровня охраны, поскольку увеличиваются предельные издержки. Кроме того, нам становится выгоднее охранять скот, когда его поголовье увеличивается. Если же установка одного метра изгороди будет стоить сегодня три рубля (вместо пяти рублей вчера), наши предельные издержки уменьшатся, а предельная выгода никак не изменится.

Итак, у нас есть две группы факторов. К первой группе относится изменение цены по защите нашей собственности, которое связано с изгородью (т.е. предельные издержки МС «двигает» цена изгороди). Ко второй группе относится изменение величины нашей собственности, которое связано с поголовьем рогатого скота (т.е. предельные выгоды МВ «двигают» коровы).

Хотя в XIX в. США, как государство, уже существовали, «наивная» теория, не учитывающая влияния государства, к Великой американской равнине того времени вполне применима. Дело в том, что федеральные законодательные органы находились на Востоке и не могли влиять на центральные регионы, тогда практически автономные. Благодаря тому, что издержки контроля за этими регионами были чрезмерно высоки по сравнению с выгодами от такого контроля, на Великой американской равнине устанавливались те правила собственности, которые были выгодны в данный момент именно центральным, а не восточным штатам. Сказанное очень четко характеризует «наивную» теорию: она сравнивает издержки и выгоды, но никоим образом не учитывает происходящего в государстве, не учитывает факторы, связанные с проблемой «безбилетника», а также иерархические и политические процессы, присущие любому, даже безгосударственному, обществу.

Между тем, существует множество эффективных моделей для анализа догосударственных образований (каких-либо общинных или племенных отношений). Эти модели, более развернутые по сравнению с «наивной» моделью, включают, например, такое важное понятие, как издержки по координации, если права на ресурс являются общими. Как уже говорилось на предыдущей лекции, издержки по координации, которые возникают при обладании общественной собственностью (скажем, издержки по блокированию «безбилетников»), могут быть очень высоки.

Обычно мы рассматриваем права собственности в системе координат «исключительные права собственности – открытый доступ к собственности». Но есть еще один важный параметр - «уровень определенности прав собственности». От чего он зависит? Допустим, мы владеем неким ресурсом и несем издержки по его защите. Резонно предположить, что при росте цены на ресурс возрастает и уровень определенности прав на него. Т.е. чем дороже ресурс, тем точнее мы определяем свои права собственности на данный ресурс. Эта гипотеза была предложена Ричардом А. Познером (Richard A. Posner), основоположником науки «право и экономика» («Law and Economics»), и эмпирически подтверждена Г.Либекапом на примере истории разработки месторождений драгоценных металлов в штате Невада.

В середине XIX в. Невада стала частью США. Мексиканские законы там отменили, поскольку это была уже не мексиканская территория, а американская, а новых законов не создали, ибо территория эта находилась довольно далеко от Белого дома, четкая коммуникация с ней отсутствовала, и федеральным властям в общем было все равно, что там происходит. О ней просто забыли. А вскоре в

Неваде были открыты крупнейшие в США месторождения золота и серебра. Если бы земля там что-то стоила, за добычу ископаемых пришлось бы платить. Но земля была ничейная, никаких прав собственности не существовало, и издержки по добыче заключались только в издержках вашего труда. Поэтому в Неваду из всех штатов страны хлынули желающие быстро разбогатеть, и за несколько лет население Невады достигло четверти миллиона человек. И буквально за те же несколько лет права собственности, доселе вообще не существовавшие, были определены настолько четко, насколько это диктовалось ценностью ресурсов. Эволюция прав собственности в Неваде вполне описывается «наивной» теорией, ибо государство здесь играло абсолютно пассивную роль, роль агента за сценой. Права собственности возникли спонтанно, закрепились де-факто, их эффективность была проверена функционированием старателей, а спустя несколько лет государство их закрепило уже де-юре.

«Наивная» теория рассматривала государство абсолютно имплицитно, считая, что оно обеспечивает некую систему прав собственности, в рамках которой индивид может максимизировать свое благосостояние, используя преимущества рыночного обмена и разделения труда. Именно эти два фактора поддерживались наличием государства. Тот же рыночный обмен был возможен лишь при наличии государства, регулирующего конкуренцию. Однако тезис об отстраненности государства, его пассивности опровергается массой примеров, относящихся как к странам с высокоразвитой экономикой, так и к странам с развивающейся экономикой.

В качестве примера благополучной страны, для которой тезис о пассивности государств абсолютно не верен, можно привести Норвегию. Как и во всех прочих европейских странах с очень высоким уровнем дохода, в Норвегии мы резко изменим результат деятельности, если совсем немного изменим систему прав собственности. Скажем, в Норвегии чрезвычайно высока степень протекционизма сельского хозяйства. Государство создает неконкурентные преимущества своему сельскому хозяйству определенной системой прав собственности (в частности, ограничивая импорт сельхозпродукции, выдавая высокие субсидии отечественным производителям). Если мы несколько изменим эту систему – снимем ограничения на импорт или отменим субсидии, - это приведет к серьезнейшему перераспределению финансовых потоков.

В развивающихся странах такая зависимость еще сильнее. Например, в Перу (см. работу Эрнандо де Сото «Иной путь») крайне высока степень регулирования экономических отношений со стороны государства. Среди прочего это приводит к гигантским издержкам входа на легальный рынок. И именно поэтому большая часть рынка в Перу нелегальна - легче существовать в нелегальном секторе и нести издержки, связанные с риском быть пойманным, чем пытаться пробиться на реальный легальный рынок. Исследователи подсчитали, например, что предпринимателю для открытия своего дела, чтобы пройти все бюрократические инстанции, нужно потратить 280 полных рабочих дней в очередях, да еще не менее 10 раз дать взятку.

Такие государственные барьеры для выхода на легальный рынок привели к развитию гигантского теневого рынка, что, в свою очередь, повлияло на структуру промышленности – ведь в нелегальном секторе предпочтительнее иметь малый объем производства, ибо его гораздо проще уводить от инспекции. Известно, например, что из 10 автобусов, курсирующих по столице Перу Лиме, 9 являются нелегальными; из 20 уличных торговцев 19 тоже являются нелегальными (не имеют лицензии). С уличного торговца проще взять взятку и отпустить, чем запретить ему заниматься

бизнесом. У него столь малый объем производства, что реально его можно оштрафовать на очень незначительную сумму. Он заплатит штраф и завтра выйдет на другую улицу. Из-за подобной политики государства до половины перуанцев работает в нелегальном секторе. Казалось бы, чем выше государственное регулирование, тем более эффективными должны быть результаты регулирования. Однако в действительности мы видим совсем иную картину.

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

Вообще индивиды могут извлекать пользу от существования государства тремя путями:

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

## **2. Теория «групп интересов».**

Одной из модификаций «наивной» теории является теория «групп интересов», которые лоббируют эти правила, добиваются выгодных им изменений прав собственности и прямых трансфертов. Теория «групп интересов» предлагает рассматривать социальные и политические институты как данные. Она пытается объяснить существующую в различных отраслях структуру прав собственности взаимодействием различных групп интересов на политическом рынке. Но права собственности, которые служат интересам отдельных групп, часто приводят к значительным потерям благосостояния общества в целом, что обусловлено:

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

Рассмотрим *малую группу интересов*, которая действует на политической сцене. В силу малочисленности, группе свойственна общность интересов, а каждый индивид в ней значительно выигрывает от изменения прав собственности. При наличии легкого доступа к необходимой информации, возможности контроля и манипулирования ею, такая группа может лоббировать прохождение изменений, выгодных именно ей. Скажем, те же естественные монополии успешно лоббируют свои интересы за счет того, что представителей этих олигархических структур крайне мало, они крайне могущественны и имеют доступ к необходимой информации. Изменения, которые они лоббируют, приносят им значительные выгоды.

Рассмотрим теперь *большую группу интересов*, например, группу потребителей. Известно, что введение определенных тарифов на товарном рынке принесло бы значительные выгоды потребителям, однако их интересы не лоббируются и не проводятся. Дело в том, что потребителей слишком много. Следовательно, выгода каждого будет очень мала, и каждому бороться в одиночку за ее получение невыгодно. Поэтому каждый пытается действовать, как «безбилетник» - он не затрачивает свой ресурс в надежде, что изменение произойдет и без него. Кроме того, очень высоки индивидуальные информационные издержки каждого потребителя.

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

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

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

Последняя стратегия привлекательна, но зачастую в целом не эффективна. Например, есть две футбольных команды, постоянно играющие друг с другом, и судья, который регулирует их взаимоотношения. Однажды тренер одной команды, зная, что его игроки смотрели накануне вечером детектив по телевизору вместо того, чтобы отсыпаться, приходит к судье и говорит: «Давай немного изменим правила игры на завтра – пусть матч будет вдвое короче обычного». Тренер, уверенный, что его игроки за короткое время уж точно один гол забьют, а потом заснут, дает судье взятку, и команда выигрывает. Тем самым тренер максимизировал благосостояние свое и команды, действуя не в рамках прав собственности существующих, а модифицируя их. В краткосрочном плане это дало положительный результат, но в долгосрочном – отрицательный, потому что на следующий день тренер уже другой команды пошел к судье и предложил ему большую взятку. И теперь уже непонятно, чем заниматься: то ли тренироваться, то ли деньги зарабатывать и взятки таскать!

В этой ситуации изменение прав собственности, с одной стороны, нам выгодно (оно увеличивает благосостояние); а с другой стороны, мы несем издержки, поскольку права собственности перестают играть ту роль, о которой говорил Демсец, - они перестают формировать ожидания относительно поведения наших контрагентов. Мы уже не знаем, как себе поведут наши контрагенты завтра - то ли они будут действовать в терминах издержек и выгод существующих прав собственности, то ли попытаются их изменить. Т.е. мы теряем самую главную функцию - мы уже не можем предсказывать.

### ***3. Теория «поиска ренты».***

Теория «групп интересов» тесно связана с теорией «поиска ренты» (теорией «извлечения непроизводственного дохода»). В рамках теории «поиска ренты» есть два направления исследований.

Во-первых, это теоретический анализ и эмпирические исследования потерь, которые несет общество вследствие введения ограничений, которых добились от государства различные группы (введение монополий, тарифов и пр.). Т.е. рассматривается какая-либо группа, лоббируемое ею ограничение и потери, которые несет общество в целом за счет введения такого ограничения. Исследования показали, что социальные потери от государственных ограничений на экономическую деятельность гораздо значительнее, чем предполагалось, ибо к социальным потерям относится не только тот треугольник безвозвратных потерь общества, по которому судят об объеме потерь, но и издержки на борьбу между различными структурами. А когда в эти издержки входят еще и издержки на информацию, в совокупности они могут превысить ценность ресурса, который мы получаем.

Во-вторых, это изучение индивидов и групп, чье поведение рентоориентировано. Под рентоориентированным поведением мы понимаем попытки индивидов увеличить свое благосостояние,

нанося при этом ущерб благосостоянию всего остального общества. Типичный пример такого поведения – взятка. Мы получаем какие-либо преимущества не за счет конкурентной борьбы, а за счет перераспределения ресурсов. В рамках данного подхода изучается формирование бюрократии, взяточничества, неконкурентного поведения между фирмами.

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

Итак, мы рассмотрели первую группу теорий, которые пытаются объяснить формирование тех или иных прав собственности. Изменения социальных и политических институтов этой группой теорий не рассматриваются. В их моделях государство или вообще отсутствует, или находится за сценой, или представляет собой лишь набор некоторых групп интересов.

#### ***4. Теории, учитывающие социальные и политические изменения.***

Попытаемся улучшить предложенные теории – «наивную» теорию, теорию «групп интересов» и теорию «поиска ренты», - предложив альтернативные им, которые включают в свои модели социальные и политические институты уже не экзогенным, а эндогенным образом. Для этого нам нужно понять экономическую логику социальных институтов, в частности тех формальных и неформальных правил, норм и обычаев общества, которые влияют на экономическое поведение.

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

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

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

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

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

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

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

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

		<b>В</b>	
		Агрессивная стратегия	Пассивная стратегия
<b>А</b>	Агрессивная Стратегия	4; 4	18 ; 2
	Пассивная Стратегия	2;18	10; 10

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

		<b>В</b>	
		Агрессивная стратегия	Пассивная стратегия
	Агрессивная стратегия	4; 4	0; 0

А	Пассивная стратегия	0; 0	0; 10
---	---------------------	------	-------

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

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

Правда, здесь мы рассматриваем индивидов, как чистых эгоистов. Если мы рассматриваем рыночные взаимодействия, то в этих индивидах действительно имеет смысл видеть людей, максимизирующих собственную полезность. А при рассмотрении нерыночных взаимодействий возрастает значение социальных факторов, и большую роль начинают приобретать обычаи и идеология (см. Лекцию 2, критика методологического индивидуализма).

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

Во-вторых, механизм защиты прав собственности в догосударственном обществе – это т.н. «группы мщения», или «группы вендетты» (обычай вендетты, скажем, существует на той же Сицилии и сегодня). Зная об этих группах, вы понимаете, что вам отомстят, если вы нападете на члена могущественного клана или покуситесь на его собственность. Подобные механизмы были очень сильно развиты в обществах, где отсутствовало государство. Другой пример - родственные группы. В этом случае, правда, существовала проблема «free riding». Кто-то мог и засомневаться в необходимости рисковать собой и мстить за соплеменника. Но возможность проявления стратегии «безбилетника» элиминировалась тем, что человеку, ее проявившему, грозило наказание за пренебрежение интересами группы.

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



К этой же группе относится, например, механизм экзогамии. Экзогамия – обычай, запрещающий внутриплеменные браки. Эндогамия – обычай заключения браков внутри племени. Экзогамные и эндогамные табу – одни из тех правил, которые очень четко соблюдались в первобытных обществах. Если вы, женившись на девушке из другого племени, по какой-то причине напали на ее соплеменника, вы тем самым автоматически нападаете на какого-то ее родственника (отца, брата, деда и т.д.), что порождает дополнительные издержки по нарушению прав собственности людей того племени. Кстати, этот сюжет встречался и в советских фильмах – председатель колхоза считал, что его колхозник может устроить счастливую совместную жизнь только с девушкой из их же колхоза (типичный пример эндогамии).

Подобного рода правила, казалось бы, не имели никакого отношения к экономической жизни. Однако на самом деле они очень четко регулировали защиту прав собственности, хотя, возможно, и не были на это рассчитаны.

Механизмы защиты прав собственности и структура этих прав в разных первобытных обществах были очень различны и, тем не менее, имели ряд общих черт. Об их схожести, в частности, говорит Познер, который изучал право и экономику прежде всего в контексте примитивных обществ. Он объясняет это:

- необычайно высокими информационными издержками;
- высокими материальными издержками;
- издержками, связанными с тем, что людям были неизвестны законы природы;
- неразвитостью системы записей (существовали только примитивные схемы отчисления дат);
- отсутствием письменности как таковой, что исключало передачу опыта через письменные источники;
- примитивными технологиями измерения и коммуникации.

Т.е. поле выбора в этих обществах было крайне ограничено, и именно поэтому механизмы защиты прав собственности столь похожи друг на друга. Технологии их производства были крайне примитивны. Для них характерно очень простое, домашнее производство при отсутствии специализации, поэтому интенсивного обмена не возникало, а, соответственно, не возникало и необходимости в защите прав этого обмена. Спрос на измерения и защиту контрактов был очень невелик. В таких обществах контрактное право было крайне неразвито и регулировало лишь три группы событий:

- 1) реорганизацию семьи (правила женитьбы – экзогамность, эндогамность – и связанные с ними ритуалы, что было важно, ибо при женитьбе происходило некое перераспределение собственности);
- 2) обмен внутри одного хозяйства или внутри родственных групп;
- 3) способы дарения и передачи.

Одна из немногочисленных форм сложных трансакций, свойственных таким обществам, порождалась необходимостью страховать от голода. Дело в том, что примитивная технология хранения произведенного продукта не позволяла делать существенных запасов. Ввиду отсутствия государства не было возможности учредить налоги, чтобы таким образом перераспределить общественный ресурс. В первобытном обществе нельзя было учредить формальные институты и

формальные рынки страхования. И поэтому возникали внутренние механизмы, внутренние институты страхования, которые не позволяли человеку умереть с голоду.

Например, одна из форм страхования - разделение общей добычи (о чем уже говорилось в Лекции 2). Другая форма - различного рода родственные обязательства. Кроме того, в первобытных обществах считалось престижным осуществлять дарение. Скажем, потлач устраивался не потому, что человек был нерационален, а потому, что в данном обществе система институтов была устроена так, что для него было престижнее (и в этом смысле выгоднее) дарить, нежели накапливать добро. И, конечно, не последнюю роль играли правила формирования семьи, т.е. правила женитьбы. Мы опять возвращаемся к тому, что экзогамия и эндогамия определялась скорее экономическими причинами. Таким образом, получается, что в примитивных обществах экономическая подоплека обмена - не специализация производства, как в развитых обществах, а скорее страхование от голода. Конечно, как и в любом страховом деле, здесь возникает проблема неблагоприятного отбора, но в примитивных обществах она обычно минимизируется различного рода социальными нормами.

Итак, мы выяснили, что существует группа теорий, которая лишь экзогенным образом рассматривает государство, и перечислили их преимущества и недостатки. Мы выделили четыре группы факторов, которые влияют на поддержание тех или иных сформированных прав собственности. Из них три мы отнесли к негосударственным обществам, а четвертый - к государственным. На примере общества без государства мы показали, каким образом работают негосударственные механизмы защиты прав собственности. Далее в курсе мы еще разберем модели, в которых государство рассматривается, не как набор определенных групп интересов, а как некоторый механизм, который принимает решения на основе своих издержек и выгод.

## ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ НА СЛОЖНЫЕ ОБЪЕКТЫ. ЗАКРЫТЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА

### 1. ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ НА СЛОЖНЫЕ ОБЪЕКТЫ

Сегодня мы продолжим тему «Теория прав собственности» применительно к сложным объектам. Сложные объекты бывают двух родов:

1. сложные объекты по видам своего использования (например, уже рассмотренный ранее цилиндр собственности);
2. сложные объекты по видам своей организации (например, предприятия).

1. Среди объектов с более, чем одним использованием можно выделить три типа.

*Во-первых, это объекты с комплементарным использованием.* Скажем, некто владеет большим участком земли во Франции, на котором расположены замок и парк в 50 га. Возможное использование примыкающего к замку парка многочисленными туристами будет комплементарным по отношению к использованию замка хозяином.

*Во-вторых, это объекты с конфликтующим использованием.* Это не те конфликтующие использования, которые перетягивают права собственности на один и тот же вид полезности объекта, а конфликтующее использование, приведенное в модели курильщика в книге Эггертсона, когда тюремная камера одна, воздух для сокамерников общий, но один желает курить сигареты, а другой - дышать свежим воздухом. Это явно конфликтующее использование, хотя физический объект один и тот же.

*В-третьих, это объекты с разного рода использованиями, создающими экстерналии* (классический пример экстернального эффекта - распугивание овец тяжелыми бомбардировщиками). В любом случае речь идет о некоторых наборах физических объектов, у которых есть разное использование, и это отражается в различных наборах прав собственности.

2. Кластеры физических объектов собственности и соответствующих им прав и титулов собственности различаются, как:

- кластеры собственности государства, или кластеры общественной собственности;
- кластеры собственности предприятия;
- кластеры собственности семейного хозяйства.

Перечисленные кластеры являются кластерами и физических объектов, и прав собственности. Иногда в один кластер входят физические объекты с совершенно однородным правом собственности. Чаще всего это бывает в семье. Вы редко используете некие отличающиеся от вашей личной безусловной полной частной собственности варианты. Пример кластера форм собственности: в СССР можно было брать в аренду пылесос, холодильник и другие предметы длительного пользования.

Конечно, говоря о сложных объектах собственности, мы в первую очередь будем заниматься различными типами производственных фирм. Они - наиболее интересный объект изучения для экономистов не только потому, что именно с ними связана основная экономическая динамика, но и потому, что именно в фирмах кластеры объектов собственности и титулов собственности наиболее диверсифицированы. Больше всего проблем возникает именно на уровне фирм.

На уровне семейных хозяйств кластеры собственности начинают развиваться по мере того, как возникает потребительский кредит. С его появлением форма потребительского кластера усложняется - в семейное хозяйство входят некоторые взаимоотношения с банком, который дает кредит, магазином, который условно под этот кредит передал определенный товар (чаще всего автомобиль или дом), и т.д.

Государство - объект более сложный, поскольку там существует усложненная реализация своего права собственности (о нем мы будем говорить позже).

### *ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФИРМА*

Фирма – это организация, которая приобретает факторы или услуги факторов производства (коими могут быть рабочие, экскаватор, капитал, интеллектуальная собственность) и организует их трансформацию в некоторые торгуемые товары и услуги, т.е. в те товары и услуги, которые фирма не потребляет сама, а реализует (не обязательно – продает!) другим экономическим агентам. Таким образом, фирма работает в три этапа:

- собирает полезные эффекты факторов производства (труд, капитал, материальные активы, природные факторы производства) в комбинацию, которая выражается в виде агрегированной производственной функции;
- трансформирует эту комбинацию в определенный набор благ, который полезен кому-то вне фирмы (обязательное условие!);
- реализует эти блага, услуги, товары другим экономическим агентам (семьям, другим предприятиям, государству).

Классическая микроэкономическая теория рассматривает две базисные организации – фирму (firm) и семейное хозяйство (household). Семейное хозяйство выступает как поставщик факторных услуг (труда и капитала) и как потребитель благ во всех простейших макро- и микроэкономических построениях. Мы, конечно, должны говорить о фирме в ее более-менее классическом виде. Те определения, которые были введены, очень широкие. Под них подпадает и благотворительная организация, и стройбат. В рамках дилеммы «фирма – семейное хозяйство» стройбат - явно не семейное хозяйство ни по человеческим отношениям, ни по исходному определению. В отличие от семейного хозяйства, которое нацелено на результат внутренний, на то, чтобы служить ячейкой потребления, фирма нацелена на результат внешний. Иначе говоря, фирма – ячейка производства, а семейное хозяйство – ячейка потребления.

Как вообще возникает фирма? *Фирму характеризуют три параметра:*

1. способ привлечения трудовых благ (работников);
2. способ приобретения капитальных благ;
3. состав и специфика материальных активов.

#### 1. Способ привлечения трудовых благ (работников).

Пусть некто  $A$  имеет определенные экономические связи. У него есть контракты и сети контрактов:  $B, C, D, E, F$ . Контракты  $E, F$  – рыночные, или аукционные типы контрактов, которые каждый раз совершаются на открытом рынке. Назовем этих партнеров  $E_n$  и  $F_n$ , потому что из общего числа потенциальных контрагентов  $n$  мы случайным образом в результате рыночного взаимодействия выбираем контрагента  $E$  (первого, второго, третьего и четвертого) и  $F$  (первого, второго, третьего и четвертого). Это могут быть, например, контракты на поставку кирпича или скрепок. Скрепки, в принципе, одинаковые для всех фирм, и поставщики скрепок одинаковые для всех фирм. Трудно представить, что какая-то фирма предложит настолько адаптированную к нашему производству скрепку, что мы выберем именно ее в качестве поставщика. Это *рыночные контракты*. Они заключаются на поставку неспецифических товаров и услуг, хотя большинство фирм заключает такие контракты даже с поставкой целого ряда услуг (скажем, в простых случаях это могут быть бухгалтерские услуги).

Контракты  $C$  и  $D$  у нас реализованы. Это, скажем, поставка станков и поставка услуги охранника. Конечно, желательно, чтобы те, кто поставляет вам станки, были бы в курсе общей технологии вашего производства, а охранник работал бы с вами уже достаточно долго и знал ваши привычки, возможные риски. Тогда на этой базе возникают *реляционные контракты* с выделенными партнерами.

Наконец, рассмотрим ситуация с работником  $B$ , которого мы нанимаем. Мы его можем нанять по типу *рыночного контракта*. Из истории известна масса случаев, когда люди выходили на рынок и выкликали, что, например, им нужен плотник на 2 дня. Начинался торг, и таким образом происходил найм. В XIX в. в России так нанимали строительных рабочих, бурлаков. Т.е. подобный метод найма работника годился для однородного труда с относительно низкими рисками потерь вследствие его неадекватного исполнения. Это тип рыночного контракта. Он анонимный, ибо совершенно неважно, кого ты наймешь – ведь ты нанимаешь на короткий срок на конкретную отдельную операцию.

Это может быть и *реляционный контракт* (найм того же охранника). Масса мелких частных предприятий именно так, заключая реляционный контракт, нанимает бухгалтера, платя ему за совершенно определенные операции.

Что касается *постоянного трудового контракта*, то его мы заключаем с ответственными работниками, в производительности которых мы заинтересованы, но не только. Подобным образом мы нанимаем также работников, которыми хотим распоряжаться более свободно, чем это возможно в рамках одноразового рыночного контракта. Именно с *постоянными трудовыми контрактами* связано возникновение фирмы как таковой. Ведь задачи фирмы могут измениться, и нам необходимо обеспечить себе большую гибкость в отношении использования работника, большую уверенность в результатах его труда. Поэтому мы будем отбирать работника с таким расчетом, чтобы он мог выполнить не одну конкретную операцию, а целый ряд операций, чтобы он мог в дальнейшем совершенствоваться (мы собираемся этому способствовать). Т.е. мы рассчитываем, что в перспективе он станет постоянным работником нашей фирмы. В результате, мы экономим массу транзакционных издержек. Ведь нанимая работника на год-два, мы получаем на него остаточные права, получаем возможность распоряжаться его трудовыми усилиями так, как нам удобно. Т.е. у нас резко возрастает объем остаточных прав по сравнению и с рыночной сделкой, и со сделкой реляционной.

*Если эти сделки регулировать четко определенными контрактами, то здесь возникает имплицитный контракт, который и образует фирму.* Сотрудники фирмы рассуждают так: «Мы работаем в данной фирме не потому, что связаны с ней контрактом, а потому, что связываем с ней свою жизнь, успехи, доходы. Мы желаем расти и развиваться внутри нее, и у нас здесь есть перспектива. У нас с ней есть имплицитный контракт: мы надеемся на фирму, а она – на нас. Мы заинтересованы в том, чтобы фирма богатела, потому что каждый из нас, ее сотрудников, от этого получает либо прирост зарплаты, либо продвижение по службе, либо просто уверенность, что у него по-прежнему будет работа (что его не уволят).

## 2. Способ приобретения капитальных благ.

Фирма может приобретать капитальные блага на рыночной основе, на основе реляционных контрактных отношений и на основе привлечения новых собственников. Рассмотрим все эти случаи.

а) Фирма приобретает капитал на анонимном открытом рынке, распространяя облигации. Но когда мы продаем некие титулы, некие обязательства, тогда мы, приобретая облигации, имеем *рыночный способ приобретения капитальных благ.*

б) *Реляционный способ приобретения капитальных благ* - отношения с банком. Просто так вам в банке денег никогда не дадут. На вас посмотрят, предложат предъявить какие-либо гарантии, изучат ваше экономическое положение, т.е. войдут с вами в некие отношения, и далее вы будете торговаться в рамках этих отношений, а не на рынке. И вы не можете ни с того ни с сего взять и поменять банк (банк будет о вас кое-что знать).

в) *Приобретения капитальных благ способом привлечения новых собственников.* В данном случае вы считаете наиболее выгодным для себя не заключать контракт с собственником финансовых ресурсов, по которому вы отдаете ему фиксированную сумму, а пригласить его в долю, предложить ему разделить с вами риск и остаточный доход (residual income). Это выпуск голосующих акций, это приглашение в товарищество некоего нового члена со своим капиталом, это как раз тот способ формирования собственного капитала, который и образует фирму, наряду с привлечением работников по долгосрочным контрактам.

## 3. Состав и специфика материальных активов.

Как правило, вам выгодно иметь свой собственный уникальный или обладающий высокой спецификой актив. Затраты на эти активы образуют основную часть употребления капитальных благ и, соответственно, реализуются в материальном капитале фирмы (фирма не может состоять лишь из финансовых активов и людей, если только это не финансовая или консалтинговая фирма). В зависимости от специфики материальных активов выбирается тот или иной тип фирмы.

*Классическая форма фирмы* имеет два ограничения.

*Первое.* Фирма действует на рынке в рыночных условиях, поэтому она никогда не получает свои факторы производства безвозмездно. Она может их получить только двумя способами:

- или приобрета в собственность,
- или взяв во временное пользование.

*Второе.* Фирма действует на рынке, и этот рынок конкурентный. Следовательно, для нее внешним образом заданы цены на те факторы, которые она привлекает, и на ту продукцию, которую она

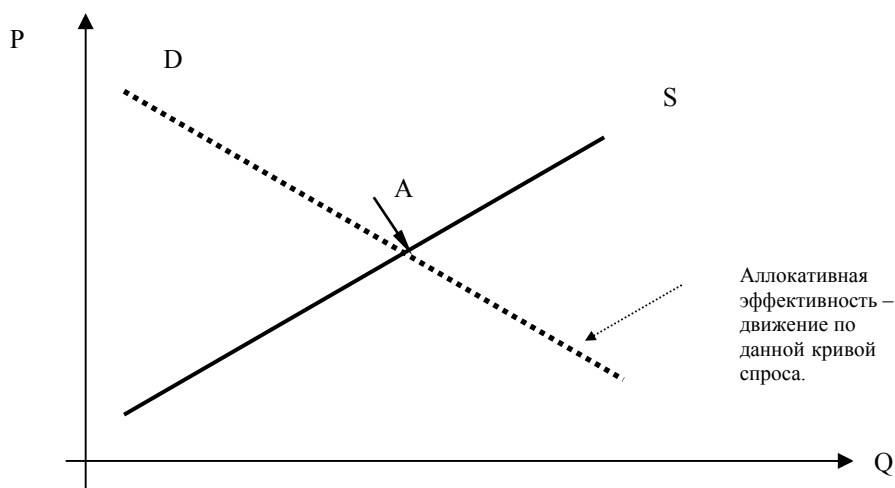
поставляет на рынок. Фирма может, конечно, сама назначить цену на произведенный ею стул или автомобиль, но совсем необязательно, что по этой цене ей удастся их продать. Она просто будет вынуждена ориентироваться на платежеспособный спрос, формируемый десятками или сотнями других фирм.

На основании общей характеристики фирмы невозможно сформулировать ее внешнюю цель, а введя два вышеназванных ограничения это уже сделать можно. Таковой целью является максимизация прибыли (чистого валового дохода), задаваемой несколькими параметрами. Конкуренция требует от фирмы работать на предельной изокванте, следуя по наиболее эффективному пути использования имеющихся ресурсов. И фирма пытается извлечь максимальный чистый доход, чтобы хозяева фирмы могли его либо инвестировать, либо потратить. Других способов выживания, кроме извлечения максимального чистого дохода, у коммерческой фирмы нет. Его извлечение возможно в двух вариантах: или это извлечение дохода прямо сейчас; или это извлечение дохода в некотором отсроченном периоде (в т.ч. постоянное извлечение дохода за вычетом отчислений на капитализацию фирмы, ибо ее владелец рассматривает также возможность ее будущей продажи). В любом случае мы говорим о прибыли *in short-run or in long-run* (в краткосрочном или долгосрочном периоде).

Такая классическая бизнес-фирма, разумеется, не охватывает всего пространства действующих в экономике форм организаций, но в рыночной экономике она доминирует.

#### *Критерии эффективности фирмы*

1) Аллокативная эффективность. Она связана с тем, что фирма пытается двигаться (см. нижеприведенный график) либо сверху, либо снизу к некоторому оптимуму - к точке пересечения со спросом, которая задана ситуацией на рынке.



В этой ситуации монопольная фиксация высокой цены представляет собой вычет из аллокативной эффективности. Отсюда возникает тот круг классических проблем, которые рассматривает теория организованных рынков, да и макроэкономика в целом. Постепенно двигаясь к аллокативной эффективности, фирма преодолевает проблемы монополизированности рынков и их

сегментации, например, национальные границы или зафиксированную государством слишком низкую цену - price-selling на какой-то товар (скажем: не продавать хлеб дороже 13 коп.).

2) Х-эффективность. В середине 1960-ых гг. экономист Харви Лейбенштейн (Harvey Leibenstein), выдвинул принесшее ему известность понятие Х-эффективности. Это иной ряд эффективностей по сравнению с аллокативной эффективностью (с движением к точке А на графике). К этому времени уже были сформированы основные направления общеевропейского рынка, существовал и общеамериканский рынок. Лейбенштейн, обобщив количественные данные и расчеты по эффективности вхождения в общие рынки как европейских, так и латиноамериканских стран, получил удивительные результаты. И в том, и в другом случае, а также в ряде случаев, когда он оценивал возможность ликвидации неких монопольных эффектов, запас эффективности (или общая эффективность) фирмы составлял 0,1 - 2,5 %. Т.е. он был ничтожен как для фирмы, так и для национальных хозяйств. Если верить этим данным, в середине 1960-ых гг. латиноамериканские и европейские фирмы находились предельно близко к точке А (см. статью Х.Лейбенштейна «Аллокативная эффективность по сравнению с Х-эффективностью» в сборнике статей «Теория фирмы», СПб, 1995).

Однако всякому экономисту было ясно, что даже на фоне развитого капитализма 1960-ых гг. резерв эффективности применительно к абсолютному оптимуму не мог составлять меньше 1 %. Значит, что-то было не так. Лейбенштейн выдвинул теорию, согласно которой есть другое измерение эффективности. Оно не описывается в терминах аллокативной эффективности, предполагающей полную информацию. Наоборот, оно базируется на том, что у нас нет полной информации, контракты не полны, а неэффективность использования ресурсов возникает не на внешнем рынке, а именно внутри фирм, которые их просто не пускают на какие-то рынки.

В реальности это означает, что фирмы работают не на предельной изокванте, а ниже, и их движение должно быть вертикальным. Для достижения эффективности (оптимального использования ресурсов) западным фирмам того времени не хватало 25-35 %. Это движение от нижней изокванты к верхней, описывающей оптимальное использование ресурсов, и составляет тот базис, тот запас эффективности, который есть у фирм. Центральным моментом Х-эффективности, по мнению Лейбенштейна, является искусство менеджеров, их опытность, что справедливо, но скорее относится к технологии производства. Однако, наряду с Х-неэффективностью, связанной с недостаточностью опыта менеджеров в комбинации тех или иных ресурсов, есть гораздо более широкий круг Х-неэффективностей, который опирается на недостаточные стимулы к эффективному комбинированию факторов производства, имеющихся у фирмы.

Какими вообще факторами производства располагает фирма, и как она их будет комбинировать? Существуют определенные наборы факторов производства, которые надо каким-то образом оптимизировать:

$L_{1 \dots n}$  - набор трудовых ресурсов (от простого кладовщика до высших менеджеров);

$M_{1 \dots m}$  - набор материальных факторов;

$K_{1 \dots i}$  - набор капитальных услуг;

$N_{1 \dots c}$  - набор природных (натуральных) факторов.



$Q = (L_{1...n}, M_{1...m}, K_{1...i}, N_{1...c})$  - производственная функция, значение которой надо оптимизировать.

$n, m, i, c$  - конечные величины, потому что у нас есть наборы благ и услуг определенного рода, которые явно конечны.

Каковы некоторые особенности этих благ и услуг? Однородны ли они по форме, по своему вкладу? Труд, материальные и натуральные факторы явно неоднородны. А капитал несколько отличается от других факторов. Заемный и собственный капиталы явно неоднородны: один надо отдавать, другой – нет; одним можно рисковать больше, другим – меньше. В цивилизованной экономике заемный капитал – зона большего риска. Там на заемщика не «наедут», к стенке не поставят, но судиться с ним будут хоть целый год. А в нашей экономике риск кредитора зависит от уровня его контроля над заемщиком. Если тот может сбежать, тогда заемный капитал будет зоной большего риска. Если вы занимаете у частного лица, то вам, наверное, страшно рисковать его деньгами, однако это будет зависеть от ваших с ним отношений. Если вы – С. Мавроди и заняли у трудового населения, то его можно «кинуть»; если же вы – представитель трудового населения, то вам лучше не «кидать» большого человека, у которого вы заняли деньги. Неплатежи в нашей экономике рождены подобного же рода ситуацией.

Т.е. все факторные наборы различны. В факторном наборе капитала различают капитал собственный, который представлен обычными и привилегированными акциями, и капитал заемный, который представлен облигациями и займами. Облигации торгуются на организованном рынке, займы по определенной ставке процента берутся у кредитующих организаций. Факторные наборы  $L$ ,  $M$  и  $N$  конечны, но их очень много (для крупного предприятия их число может превысить 100, 200). И все эти факторы надо каким-то образом соединить.

Все, что я далее буду излагать, можно прочесть в работах Майкла Дженсена (Michael C. Jensen) и Вильяма Меклинга (William H. Mecling), а также Майкла Дженсена и Юджина Ф. Фама (Eugene F. Fama), которые занимались теорией фирмы в конце 1970-ых – начале 1980-ых гг. и фактически создали теорию классификации прав собственности внутри фирмы, сравнительной эффективности кластеров собственности и т.д.

В 1979 г. Дженсен и Меклинг в работе «Права собственности и производственная функция», стремясь адаптировать производственную функцию не только к проблеме аллокативной эффективности, но также к проблеме Х-эффективности, предложили ее расширить, введя еще два фактора. По их мнению, она выглядит, как:

$$Q = F_R(L, K, N, C : t)$$

Здесь  $R$  – поправка на систему прав собственности, свойственных именно данному обществу. Например, это запрещение/разрешение на частную собственность на землю, запрещение/разрешение акционерных обществ, запрещение занимать с процентами (такое запрещение действует в странах ислама, поэтому займы с процентом приняли там форму участия в собственности в качестве младших собственников или форму комиссионных за сделку). Эта поправка исключает определенные комбинации факторов производства.

Скажем, в России сегодня невозможно соединить землю и материальные ресурсы наиболее эффективным образом, ибо определенный вид использования земли в нашей стране исключен. Запрещение частной собственности на землю касается прежде всего не аграриев, а городского населения, предприятий. Предприятие, не имеющее прав на землю, на которой оно стоит, нельзя рассматривать, как цельный объект собственности. Именно поэтому большинство западных инвесторов отказывается инвестировать в подобные предприятия – ведь у них нет гарантий, что в один прекрасный момент муниципалитет или регион не сгонят их оттуда под предлогом, что земля федеральная. Инвестиций в наши предприятия явно меньше, чем могло бы быть, так как риск любого долгосрочного инвестирования выше. Другая проблема, возникающая в этой связи, – невозможность для заводов продать излишнюю землю. Наши заводы занимают огромные территории (в частности, в центре Москвы), но совершенно не заинтересованы от них избавиться, ибо земля не их, и продать ее они не могут. Обычно на этих территориях расположены склады. А будь у нас иные законы, рациональные собственники их давным-давно вывели бы оттуда, землю продали бы, и там стояли бы магазины, небоскребы и пр.

*С – это организация прав собственности внутри фирмы.* Отличие *С* от *R* в том, что *R* задает рамки, в которых, по требованию государства, должны действовать все фирмы, а *С* – это набор, который внутри этих рамок выбрали хозяева данной фирмы. Они сами выбрали форму своей организации в виде открытого или закрытого акционерного общества, индивидуального частного предприятия, благотворительного фонда либо еще чего-то. *С* представляет собой комбинацию прав собственности внутри пространства, ограниченного *R*. Иными словами, используется определенного рода форма, чтобы оптимально построить факторы производства, которыми фирма располагает.

Эггертсон рассматривает форму влияния *R* на *С* и, соответственно, на все остальные комбинации производственных факторов на примере марксистской революции в Эфиопии (1975) и последующей коллективизации и вывода части земель из хозяйственного оборота. Но более показателен пример нашей коллективизации. Рассмотрим, что произошло с производственной функцией наших сельскохозяйственных предприятий из-за коллективизации земли, образования колхозов, запрещения крупной собственности и использования наемного труда. К отрицательным результатам коллективизации следует отнести невозможность ряда эффективных комбинаций факторов. В частности, в силу запрещения наемного труда как эксплуататорского по своей сути стала невозможной оптимальная для сельского хозяйства форма привлечения сезонных рабочих. Правда, позже она восстановилась в виде вывоза горожан в колхозы на уборку урожая. Но были и позитивные результаты коллективизации. Это, например, создание больших агрофирм (птицефабрик), которые комбинируют производственные факторы в крупных масштабах. Они возникли в конце 1950-ых – в 1960-ых гг., когда появилась возможность вложить некоторый капитал в сельскохозяйственное производство.

Фирма представляет собой, с одной стороны, набор факторов, а с другой – некую совокупность контрактов, и *С* может трактоваться, как связка контрактов. Поэтому *X*-эффективность и *X*-неэффективность фирмы задаются не только и не столько эффективностью менеджеров, как считал Лейбенштейн, а в первую очередь традиционным для институциональной экономики фактором – неполнотой контрактов, информационными издержками и связанными с этим специфическими формами трансакционных издержек для предприятия. К последним относятся агентские издержки, которые

обусловлены делегированием определенного рода прав принципалом подчиненному или нанятому им агенту при сохранении принципалом своей целевой функции.

Если принципал просто передает права агенту, не следя за своей целевой функцией, никаких агентских издержек не возникает. Так, при феодализме в отсутствие рынка у принципала был явный избыток прав, и он готов был частью этих прав поделиться в обмен на лояльность, преданность агента (он не мог съесть двух баранов, поэтому одного отдавал сатрапам; не мог спать со всеми женщинами в округе, поэтому распределял право первой ночи между своими баронами; и т.д.), но он не был заинтересован в сохранении своей целевой функции - у него ее просто не было. А рыночная экономика порождает агентские издержки, потому что у принципала больше нет излишков, ибо он может их продать, и ему приходится сохранять свою целевую функцию. И проблема агентских издержек становится центральной для определения эффективности той или иной формы экономической организации.

Вообще в условиях рыночной экономики эффективность конкретной фирмы определяется внешними обстоятельствами. Если скоро есть рынок, есть и необходимость работать на внешнего потребителя – ведь если у фирмы ничего не купят, она разорится. Но речь не об этом, а о том, насколько управленческие решения и их эффективность внутри фирмы контролируются и определяются извне рынком. В этой связи Дженсен выделяет два типа фирм - закрытые и открытые.

Закрытые фирмы – это «внутри» определяемые фирмы. К ним он относит:

- proprietorship - индивидуальное частное предприятие с неограниченной ответственностью, за результаты деятельности которого владелец (например, содержатель кабачка или магазина) отвечает всем своим имуществом;

- partnership - товарищество;
- closed corporation - закрытую корпорацию.

Открытые фирмы – это «внешне» определяемые фирмы. Они очень сильно ориентируются в оценке своей внутренней эффективности на других, т.е. жестко завязаны на рыночную оценку. К ним Дженсен относит:

- open corporation - открытую корпорацию;
- mutual – общество, основанное на взаимности, которое характерно прежде всего для сферы финансов (например, фонды взаимного страхования, сберкассы в Европе, общества взаимного кредита), но в США встречаются и в нефинансовой сфере (например, клубы по интересам, ведущие широкую экономическую деятельность); к ним можно отнести также кондоминиумы;
- non-profit organization – некоммерческую организацию;
- political firm - политическую фирму (государственное или муниципальное предприятие).

## II. ЗАКРЫТЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА (proprietorship, partnership, closed corporation)

### *Proprietorship – индивидуальное частное предприятие (ИЧП)*

Индивидуальное предпринимательство без образования юридического лица позволяет человеку индивидуальным образом наняться к такому предпринимателю, заключив с ним контракт, что дает, в частности, возможность избежать социальных отчислений. В России индивидуальное предпринимательство без образования юридического лица встречается в разных формах очень часто, скажем, в строительных работах, в торговле. Иногда так организованы консультативные услуги. Очевидно, что подобная форма организации пригодна лишь для небольшого предприятия. *Преимущество ИЧП в отсутствии проблемы агентских издержек первого уровня*, ибо собственник этого предприятия является и главным decision-maker (лицом, принимающим решения).

Вообще агентские издержки бывают двух уровней. Агентские издержки первого уровня – это агентские издержки, возникающие в отношениях собственник-менеджер  $AC_M$ . Агентские издержки второго уровня – это агентские издержки в иерархии организации  $AC_E$ , касающиеся наемных работников (здесь есть некоторая цепочка). Эти издержки связаны с проблемой, которая в литературе называется «диффузия и контроль». В случае, когда контроль простирается не только на мелких работников, но и на отношения собственник-менеджер, собственник-decision-maker, возникают проблемы, которых нет в индивидуальном частном предприятии.

### *Ограничения, присущие ИЧП*

В литературе выделяется два типа этих ограничений: «проблема горизонта» и «проблема диверсификации».

Проблема горизонта. В каждой фирме каждому человеку свойствен определенный конфликт между типом потребления (функцией потребления  $Y(X)$ ) и некой производственной функцией  $F(Z)$ . И каждый человек должен решить для себя проблему, как увязать функцию потребления (функцию получения дохода) и тип потребления (тип получения дохода) между собой. Здесь возможны три вполне законных способа поведения:

- у наемника  $Y(X)$  будет определяться  $X$ , где  $X$  – его заработная плата;
- у собственника, имеющего пакет акций компании,  $X$  – вероятность получения гарантированного или ожидаемого дивиденда, некоторого дохода  $D_{1...n}$ , где  $n$  – количество акций, которыми он владеет;
- у владельца собственной фирмы  $X$  фактически совпадает с  $F(Z)$ , т.е. у него функция потребления будет непосредственно связываться (или непосредственно конфликтовать, если хотите) с тем доходом, которым он в данный момент располагает; причем это будет касаться не только прибыли, но и всех фондов его предприятия.

Таким образом, функция потребления  $Y(X)$  бывает разной. Она может быть отложенной (кто-то копит деньги, чтобы раз в год съездить на Канарские острова, а кто-то – чтобы дать внукам образование).  $X$  может быть равен прибыли или  $Z$  – всему имуществу владельца. А если собственник –

человек очень умный, то у него  $X$  будет равен прибыли за вычетом амортизационных отчислений и отчислений в резервный фонд.

Скажем, такой человек - владелец такси, - сделав все эти отчисления, оставшуюся часть прибыли использует в свое удовольствие. Наверное, только так и имеет смысл себя вести. Но, в принципе, никто не запретит ему в какой-то момент использовать всю прибыль. С экономической точки зрения, это будет неразумно. Однако если он решил, что с него хватит возить клиентов, что лучше он покрасит машину и поедет к теще в Тернополь, если он предпочел отдых труду - это его святое право. Это закон экономического равновесия, которому мы все молимся и который мы все соблюдаем. Наконец, он может потребить вообще весь свой производственный потенциал и закрыть свое дело. Т.е. налицо определенный потенциальный конфликт между типом потребления и имеющимся доходом, что, как правило, будет ограничивать инвестиционные возможности ИЧП.

Кроме того, владелец ИЧП в значительной степени ограничен горизонтом собственных возможностей (в первую очередь, возможностей жить и работать), что также лимитирует инвестиции. Если у пятидесятилетнего владельца ИЧП возникает необходимость или возможность инвестировать в производство 25 % своих ресурсов в течение ближайших 5 лет, что позволит ему через 25 лет вдвое расширить собственный бизнес, будет ли он это делать? Однозначного ответа здесь нет, потому что человек руководствуется не одной только экономической логикой. Если у него есть наследники, которые, как он надеется, переймут его бизнес, он может на это пойти. Тем не менее, очевидно, что очень многие откажутся делать такого рода инвестиции, ибо их жизненный горизонт уже близок, и они хотели бы оптимизировать свой доход в то время, когда они еще живы. Именно поэтому значительная часть ИЧП имеет горизонт, совпадающий с горизонтом активной жизни их владельцев, а затем они передают свое дело кому-то.

Если новый владелец - близкий родственник прежнего, часть дела может быть реализована в долг: старый владелец выходит на пенсию, которую ему выплачивает преемник. Например, в США передача бизнеса на таких условиях очень часто встречается у мелких фермеров или владельцев лавок. Обычно фермер работает до 55-60 лет (в зависимости от своего желания), после чего передает ферму старшему сыну, зятю или еще какому-нибудь родственнику, и тот ему постоянно выплачивает определенную заранее оговоренную сумму, а сам фермер едет доживать свой век во Флориду.

Казалось бы, при низкой склонности к риску, присущей владельцу ИЧП, если у него есть возможность выгодно вложить деньги и расширить производство, он может занять их на рынке. Однако рыночные кредитные институты не столь уж охотно идут ему навстречу по двум причинам.

Во-первых, ИЧП закрытое, непрозрачное, и если глава отделения местного банка лично не знаком с его владельцем, последнему будет достаточно трудно занять деньги.

Во-вторых (и это очень серьезная причина!), зачастую в ИЧП основной актив специфичен – это человеческий капитал хозяина предприятия. И совсем не исключено, что в случае его смерти или отъезда во Флориду, никому не захочется далее хозяйствовать на этой земле, или никто не сможет достаточно хорошо овладеть производственным процессом, в котором столь искусен был прежний хозяин (скажем, так же вкусно готовить некое блюдо, как это делал прежний владелец ресторана). Классический пример: если владелец крохотного французского ресторанчика, все богатство которого, помимо малюсенького (15-20 м) зала и кухоньки (3 м), составляли его руки, разорился, то покупатель

или претендент на описание данного ИЧП за долги не может претендовать на специфический актив – на самого хозяина. Хозяина он не получит. Он получит только отдельные факторы, которые могут и не сложиться в эффективную производственную систему. Поэтому у такого предприятия уникально низкая resell value, часто меньше 50 % его актуальной стоимости.

Итак, банк будет кредитовать владельца ИЧП на следующих условиях:

1) Банк даст кредит под залог ИЧП, оценив его стоимость в 2-3 раза ниже, чем оно стоит на сегодняшний день. Ведь банку приходится ориентироваться на предел стоимости материальных активов владельца ИЧП, а не на стоимость его предприятия в целом, ибо рабство у нас запрещено, и банк не сможет взять владельца в рабство за долги.

2) Банк даст кредит лишь на короткий период. Он, как и сам старик-владелец, не захочет инвестировать то производство, активная жизнь владельца которого скоро кончится. Банк не даст ему денег на 7 лет, зная, что тот через 7 лет выйдет на пенсию, и вся его лавочка будет стоить 20-30 % от ее нынешней стоимости. В этой ситуации для банка риск слишком велик.

И возникает тупиковая ситуация, вызванная «проблемой горизонта». На этот «горизонт» ориентируются и сам хозяин ИЧП, и банкиры, что в итоге резко ограничивает развитие как сферы обслуживания, так и в какой-то мере сельскохозяйственной сферы.

Проблема диверсификации. Для чего рантье диверсифицирует капитал? Рантье отдает свои средства одному или даже двум доверительным агентствам, которые вкладывают их в 10 инвестиционных фондов, уравнивающих друг друга с точки зрения риска, а те - еще в 100 фондов. В результате, его портфель ценных бумаг диверсифицирован, их стоимость будет колебаться вместе с индексом Доу Джонса, но всего своего капитала он не потеряет.

В отличие от рантье, владелец ИЧП крайне редко может распределить свой капитал по нескольким направлениям. Как правило, он вкладывает в ИЧП все, чем владеет, и поэтому предпочитает не рисковать, понимая, что может потерять все вплоть до личного имущества и оказаться на улице. И это очень и очень серьезная проблема.

В связи с этим упомяну о довольно интересном предложении, которое 2-3 года назад активно обсуждалось в кругу правительства и среди специалистов по институциональной экономике. Талантливый экономист Ю.Б. Кочеврин, работающий в Институте мировой экономики и международных отношений, одним из первых обратил внимание на крайнюю неэффективность наших форм организации фирмы.

В России малый и средний бизнес, в основном, организованы, либо как закрытые акционерные общества, либо как открытые, но открытые лишь формально, что дает возможность сплошь и рядом обманывать партнеров и клиентов. Эти фирмы успешно уходили и уходят (сейчас, правда, несколько менее успешно) от налогов. Например, они, вместо найма людей через свою организацию, заключают контракт с фирмой-однодневкой и ей платят, а эта фирма не сдает финансового отчета, закрываясь еще до окончания финансового года. Конечно, учредителя подобной фирмы-однодневки пытаются найти и привлечь к ответственности. Но если его и находят, им, скорее всего, оказывается какой-нибудь бомж. Кроме того, уставной капитал такой фирмы составляет обычно не более 10 тыс. руб., а согласно закону, ответственность фирмы исчисляется в размере доли уставного капитала. Т.е. если такую фирму все-таки

заставят выплатить деньги в казну, сумма выплаты будет смехотворной. Это - реальная проблема, и от нее невозможно уйти.

Кочеврин предлагает посмотреть, что в этой связи делается в Европе. В частности, он указывает на немецкий закон, в соответствии с которым любое малое предприятие может являться (там это мягче сформулировано) только предприятием с полной ответственностью, т.е. представлять собой или partnership, или proprietorship. Он призывает к тому, чтобы в газетах публиковались все финансовые отчеты предприятий малого и среднего бизнеса, чтобы эти предприятия несли полную ответственность вплоть до описывания всего имущества. Лишь в этом случае - считает он - наш бизнес станет основываться на некой морали. Он предлагает запретить все формы акционирования с ограниченной ответственностью на уровне ниже 100 тыс. \$.

Однако в наших условиях это приведет к следующему. Заставив людей, имеющих устойчивый бизнес, зарегистрироваться в качестве индивидуальных предпринимателей или товариществ с полной ответственностью, отвечающих своим имуществом, мы таким образом пресечем каналы их ухода от налогообложения, хотя оффшорные каналы все равно останутся (целиком их пресечь невозможно). Кроме того, масса незащищенных пожилых людей при характерной для нас зыбкой правовой среде неожиданно окажутся владельцами, индивидуальными и частными, довольно крупных компаний, которые опять же будут разоряться. Но что с него, старика, да еще и пьяного, возьмешь?! Его можно лишь наказать, поместив в пенитенциарное заведение. Думаю, без усложнения процесса регистрирования фирм и соответствующего контроля за этим процессом мы ничего не добьемся.

Кстати, в России понятие «ограниченная ответственность» появилось только в конце XIX в. А до этого купец отвечал всем своим имуществом. Причем вход в купеческое сословие с его первой, второй и третьей гильдиями (в зависимости от уровня уставного капитала) был очень затруднен. Купеческое дело было наследственным. В таких условиях потеря имени действительно оказывалась страшнее, чем потеря имущества. Человек терял имя и вместе с ним терял все.

В нашей экономике оптимальной нишей для ИЧП является сфера услуг. Чаще всего это именно семейный бизнес, зарегистрированный на главу семьи, а не частный, вырванный из семьи. Дело в том, что у нас нет разделенной семейной собственности. Поэтому становясь индивидуальным предпринимателем с полной ответственностью, вы автоматически делаете ответственной за свою предпринимательскую деятельность всю вашу семью, если только до этого вы не разделили с ней имущества. Подчеркнем, что семейный бизнес эффективен, когда он наследуется, а иначе это просто некая форма ухода от определенных обстоятельств, свойственная не только России.

Если говорить в терминах издержек, то для данного типа предприятия агентские издержки очень низки, а издержки внешнего контроля и внешнего финансирования очень сильно возрастают.

*А может ли быть ИЧП в крупном бизнесе?* Например, тот же П.Гейтс основал компанию, которая находится в полном его владении, и годовой оборот которой составляет несколько миллиардов долларов. В этом случае факторы диверсификации не работают, потому что очень богатый человек в состоянии учредить несколько бизнесов, принадлежащих лично ему. Но стоит ли это делать?

Во-первых, организуя бизнес на основе ИЧП, мы автоматически ставим себя в невыгодное положение, с точки зрения его расширения, ибо в этом случае мы можем привлечь только свой

(внутренний) капитал, который в какой-то момент дешевле внешнего, в какой-то - дороже, но внешний привлечь не можем.

Во-вторых, значительную роль будет играть фактор доверия именно к производителю каких-то услуг. Ведь основав свое дело, он тем самым подает потребителю сигнал, что не боится рискнуть своим состоянием ради данного бизнеса, что вложил туда все и будет старательно работать, избегая всяческой экономии на своих издержках за счет потребителя, так как подобная экономия связана с очень большими рисками быть выгнанным с рынка и проиграть. Такой сигнал вызывает доверие потребителя.

Если существует производство некоего уникального товара и определенная зона идентификации последнего, то производителю этого товара тоже имеет смысл основать ИЧП. Этим он подает потребителю сигнал о своем качественном отношении к работе.

Но в области крупного капитала (скажем, если бизнес миллиардный) этот сигнал уже не работает или работает плохо, потому что крупный капитал диверсифицирован по своей сути. Потребитель отчетливо сознает, что где-то есть хозяин – богатый человек, который просто чудит, он сам непосредственно не стоит у станка, не осуществляет мониторинг, на это у него есть большое число менеджеров, а следовательно, и большие агентские издержки их оппортунистического поведения.

### ***Partnership (товарищество, или партнерство)***

В принципе, partnership очень похоже на ИЧП, но оно обладает некоторыми особенностями.

*Среди его преимуществ, во-первых, возможность увеличить масштаб производства.* Партнеры сами делают инвестиции. Проблема горизонта здесь довольно сильно смягчается, уходит на задний план, ибо товарищество с пятью-семью партнерами обеспечивает некое плавное перетекание, смену возрастов партнеров. Скажем, если в товариществе двое пожилых и четверо молодых партнеров, то они обычно договариваются об определенных долях и принимают нужное инвестиционное решение. *Во-вторых, возможность для каждого из партнеров в какой-то мере диверсифицировать производство.*

*Но функционирование partnership связано и с определенными проблемами.* Рассмотрим их.

1) *Возникает проблема ответственности за общую собственность.* Считается, что в товариществе с N партнерами каждый из них несет ответственность в размере  $1/N$  (скажем,  $1/3$ ,  $1/5$ ,  $1/10$ ), но это - чистая формальность. Очень реальна, например, следующая ситуация. Три бедных и два богатых партнера, составляющих товарищество из пяти партнеров, единодушно решили ввязаться в какой-то очень рискованный инвестиционный проект и потерпели неудачу. Их прибыль отрицательная, обязательства превышают их доходы, но расплачиваться все равно надо. И в процессе возвращения всей суммы долга, если имущество трех бедных партнеров уже исчерпано, двум богатым партнерам придется платить еще и за них. Отметим, что с ростом числа бедных партнеров риск их оппортунистического поведения для более богатых партнеров повышается.

2) *Возникает проблема «зайца».* Дело в том, что в любом товариществе собственность и менеджмент пока еще в достаточной степени не разделены, в силу чего собственники - одновременно и менеджеры. И любой партнер при желании может вести себя по отношению к другим, как «заяц», всячески увиливая от организации работы.



3) *Возникает проблема преследования своих интересов тем из партнеров, кого остальные выбрали старшим.* Доля старшего партнера уже зафиксирована - как он вступал в товарищество с 1/8 или 1/2, так он ее и получает из совокупного дохода. Но он может стремиться за счет других реализовать какие-то свои интересы, которые не будут связаны с определением его доли. В частности, за счет других партнеров он может заняться потреблением на рабочем месте, т.е. максимизировать свои представительские расходы. Правда, это довольно трудно - ведь все на виду (это скорее проблема открытой корпорации, см. Лекцию 12). Однако у него есть и другие возможности. Он, безусловно, может втягивать партнеров в повышенные по рискованности проекты или втягивать предприятие в невыгодные для него хозяйственные связи, получая за это мзду от тех предприятий, с которыми он договорился. Такого рода поведение старшего партнера относительно небольшой фирмы (с 20-30-тью занятыми) встречается очень часто, и обычно это становится причиной распада товарищества.

В отличие от ИЧП, партнерство, в основном, имеет четко выраженную зону существования. Классическая форма партнерства - адвокатские конторы, аудиторские фирмы, фирмы-консультанты, фирмы врачей (на Западе, где доминирует частный медицинский сервис, партнерство – типичная форма организации врачей). *Партнерство, как форма, в совершенстве позволяет решить следующие проблемы.*

*Во-первых, это проблема наследования опыта.* Здесь можно очень успешно передавать опыт, информацию, ведя принятого члена по ступенькам карьеры и наблюдая, как он развивается, прежде чем стать полноправным партнером. В партнерстве существует несколько градаций: младший партнер, полный партнер, и конечная цель жизни, скажем, сотрудника консультативной фирмы или адвокатской конторы – стать старшим партнером.

*Во-вторых, это проблема марки (если хотите, торговой марки).* Партнерство возникает в тех видах деятельности, где очень велика доля такого специфического актива, как человеческий капитал. А в некоторых сферах человеческий капитал является основной составляющей бизнеса. Ту же адвокатскую контору можно пересадить в другой офис, и на ее деятельности это практически не скажется. Но если она лишится имени одного из партнеров, то потеряет 20-30 клиентов. Именно поэтому партнерство организовано, как сложная система членства. На нижней ступени (при приеме в члены) учитывается трудовой вклад человека. Когда он становится младшим партнером, наряду с его трудовым вкладом, учитывается и его статус. А когда он становится старшим партнером, учитывается уже только его статус, а трудовой вклад не учитывается (предполагается, что он начинает контролировать данную организацию полностью).

Таким образом, партнерство - это уникальная форма, основанная на одном факторе – человеческом капитале.

Есть, правда, и полупартнерства, когда два-три человека объединяются, чтобы вести вместе какой-то бизнес (ресторан или магазин), но они неустойчивы, и чаще всего дело кончается конфликтом. Они конкурентны - ведь такого рода бизнес может вести и один человек.

А вот адвокатскую контору может вести только коллектив людей, доверяющих друг другу, интенсивно обменивающихся информацией, одинаково озабоченных проблемой качества, заинтересованных в том, чтобы ни один из них не опозорил свое имя и тем самым имя их конторы. Здесь нет необходимости в вертикальной иерархии. Партнеру в адвокатской конторе или в аудиторской

фирме не надо становиться главным над другими, ему надо стать просто старшим партнером, будь их там 10, 7 или 5. Эта очень интересная форма организации бизнеса в наших условиях практически не реализована, хотя ничто тому не препятствует.

Партнерства процветают, ибо не нуждаются во внутреннем инвестировании и инвестировании вообще. В лучшем случае адвокатской конторе нужно внешнее инвестирование для покупки офисной мебели. Но такой займ (в размере их месячной или годовой зарплаты) им всегда дадут, да и сами они - люди не бедные. А никакими инновационными проектами они не занимаются.

Именно поэтому венчурные фирмы очень редко бывают партнерствами. Ведь им даже в области экономической теории нужны очень большие инвестиции в приобретение информации, а тем более в области физики, или радиофизики, или органической химии, где закупка одних приборов и реактивов для выбранного направления исследования будет связана с громадными инвестициями, а следовательно, и с громадными рисками.

Партнерства, кстати, есть у программистов. Подобно адвокатам, они совершенно нейтральны по отношению к технической базе. Компьютеры, которыми они владеют, не являются специфическим активом, и при необходимости их можно реализовать без существенной потери стоимости, тогда как при продаже какого-нибудь физического прибора можно потерять до 70 % его стоимости.

### ***Closed corporation (закрытая корпорация)***

Как правило, закрытая корпорация образуется тогда, когда некий лидер приглашает своих знакомых вступить в корпорацию. Для закрытой корпорации характерны:

- принцип ограниченной ответственности (что позволяет защитить личное имущество членов корпорации от риска);
- разделение на собственников и менеджеров, хотя это разделение с обеих сторон неполное;
- отсутствие акций как таковых, замененных долями в собственности корпорации, которые формируются просто на основе личных контактов; эти доли не выносятся на организованный рынок, не оцениваются и не продаются на рынке;
- очень высокие трансакционные издержки во внешней, да и во внутренней оценке ее активов и ее перспектив из-за отсутствия рыночной торговли долями собственности.

Став членом закрытой корпорации, человек может оставить надежду выйти оттуда живым. Ведь продать свою долю в закрытой корпорации в случае необходимости он сможет лишь знакомому, а чаще всего тому же коллективу собственников данной корпорации. В таких условиях невозможна адекватная оценка его собственности; круг лиц, вовлеченных в процедуры оценки и торговли, резко сужен. В результате, установление некоего оптимального равновесия на этом рынке становится очень неэффективным (т.е. торговля долями собственности становится очень невыгодной).

Кстати, вчера на заседании у министра экономики А.Г. Шаповальянца его Министерство и Мингосимущество решали, кто будет заниматься лицензированием оценочной деятельности в России, и вроде бы это право досталось Минэкономики. У нас проблема оценочной деятельности совершенно одинакова и в открытой, и в закрытой корпорации, так как наш фондовый рынок существует совершенно формально. Он не действует, на нем из-за отсутствия спроса реально не торгуются акции корпораций, разве что кроме 5-10 голубых фишек. А остальные наши корпорации, хотя и называются, в

основном, открытыми, действуют по тем же законам, по которым в других экономиках действуют закрытые корпорации. Это очень интересная особенность нашей экономики.

*Применимость закрытой корпорации.*

*Во-первых*, закрытые корпорации массово существуют там, где рынки связаны с большими рисками. А это характерно для любых стран, находящихся в процессе формирования отношений собственности, и, в частности, для России. Закрытые корпорации не обладают чертами, радикально отличающими их от открытых корпораций. Все наше общество состоит из закрытых корпораций с полной и неполной ответственностью. Если проекты рискованные, то ими занимаются закрытые корпорации с неполной ответственностью.

*Во-вторых*, закрытые корпорации существуют там, где очень важна закрытость до определенного момента. Такая форма организации прежде всего необходима именно в венчурном бизнесе. Венчурные компании, состоящие из людей, которые занимаются НИОКРом, возникают, как закрытая корпорация, потому что им никто не нужен в качестве учредителей, кроме известных им людей. Они хотят с максимальной выгодой для себя продавать патенты, а если и решатся на продажу корпорации в целом (что не возбраняется), то будут стремиться сделать это по установленным ими правилам и в установленные ими сроки. Они боятся того, что их перекупят раньше времени. Поэтому никто из решивших заняться венчурным бизнесом не будет делать свою компанию открытой корпорацией с неограниченной ответственностью и торговать ее, оценивая в каких-то перечнях компаний, работающих в области высоких технологий. Для венчурной компании это было бы смерти подобно.

## ОТКРЫТЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА. ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА (часть первая)

### I. ОТКРЫТЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА (*open corporation, mutual, non-profit organization, political firm*)

#### *Open corporation (открытая корпорация)*

Открытая корпорация уже достаточно давно является наиболее широко применимой формой организации бизнеса. В англосаксонском мире эта форма существует как основная, начиная с середины XIX в., когда она в массовом порядке вытеснила компании, основанные на индивидуальном капитале, и товарищества. В Европе закрытые формы организации бизнеса доминировали гораздо дольше. Самые известные из них, просуществовавшие до XX в., - это компания Круппа и компания Зингера (производство швейных машинок), а в банковском сервисе – это известная семейная фирма Ротшильдов. В конце XIX в. складывается организованный рынок торговли акциями - анонимными частицами акционерного капитала, который стал прообразом современной системы организации рынков капитала.

Открытая корпорация имеет три основных черты:

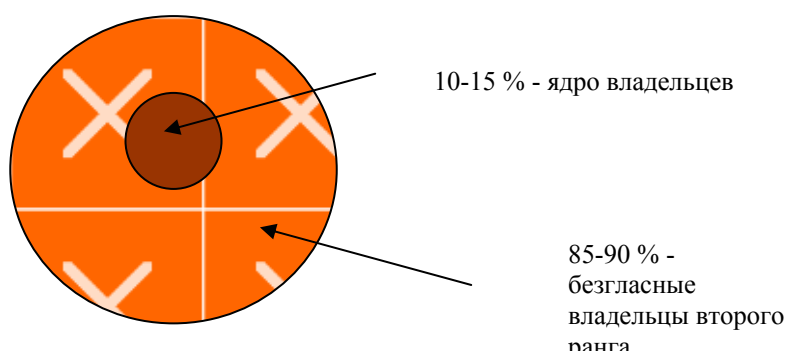
- 1) это общество с ограниченной ответственностью (как и закрытая корпорация);
- 2) права собственности, доли собственности здесь обезличены и торгуются на специальном организованном рынке (в отличие от закрытой корпорации);
- 3) менеджер и собственник здесь полностью разделены; существуют две отдельные, но взаимодействующие между собой группы рынков – рынки для менеджеров и рынки для собственников, - каждая из которых повышает эффективность использования своего фактора и позитивно влияет на эффективность использования другого фактора (процедура найма менеджера собственником достаточно сложно регламентирована).

Когда в экономической литературе идет речь об открытой корпорации, чаще всего рассматривают противоречия ее устройства. Распыленность ее факторов производства приводит к огромному количеству внутренних транзакционных издержек. Их специфика (в первую очередь, специфика агентских издержек, т.е. издержек контроля собственников за тем, насколько соответствует их интересам поведение менеджеров) представляет собой центральную проблему, начиная с 1920-1930-х гг., а может, и ранее.

Первыми стали исследовать особенности корпоративного устройства капиталистической собственности марксисты. Знаменитый австрийский марксист Рудольф Гильфердинг (Rudolph Hilferding) в 1910 г. издал книгу «Финансовый капитал»; ее положения были развиты В.И. Лениным в книге «Империализм как высшая стадия капитализма» (1916). Оба эти автора указали на новый этап развития капитализма в условиях, когда сама производственная организация требует концентрации больших масс капитала. Такая концентрация заставляет увеличивать размеры фирм, что можно сделать

двумя путями. Во-первых, можно привлечь большие банковские кредиты. Но кредитуя фирмы, банки неизбежно в конечном счете приобретают над ними контроль. Это путь германский. Кстати, он полностью был повторен в 1990-ых гг. Россией, когда подавляющее большинство наших финансовых групп (например, «Менатеп», «ОНЭКСИМ»), начав с обслуживания финансовых потоков, затем скупило акции множества промышленных предприятий и таким образом захватило над ними контроль. Во-вторых, можно собрать (аккумулировать) рассеянный на мельчайшие частицы капитал через выпуск акций. Это путь британо-американский, или англосаксонский.

На данном этапе, с точки зрения марксистов, немногие капиталисты начинают контролировать массу капитала, в 5-10-15 раз превышающую их собственный капитал. Человеку достаточно завладеть 10-15 % акций такого рода компании, и, если все остальные владеют не более, чем 2-3 % акций, он становится реальным хозяином и может навязывать свои решения остальным акционерам через механизм голосования. Важную роль играет механизм корпоративного контроля. Внутренний контроль крупной корпорации ядром собственников, практически игнорирующих интересы остальных собственников, – феномен, который Гильфердинг назвал «властью финансового капитала». Марксисты выделяли слой владельцев *residual claims* (остаточных прав собственности), т.е. твердое ядро владельцев – таков был их подход к этой проблеме.



Действительно, если какая-нибудь старушка отнесла свои деньги на фондовый рынок и купила акцию, она целиком зависит от добропорядочности тех, кто реально принимает в корпорации решения, хотя формально она является капиталовладельцем. Точно так же рабочая семья, вложившая свои деньги в акции, формально является капиталистом, но реально она отстранена от принятия решений. Это разные уровни контроля, разные уровни собственника. В случае, если человек не просто дает деньги взаймы, а вкладывает их в акции, он менее защищен. Он не может ссудить деньги под определенные контрактные условия. Он ссужает деньги таким образом, что становится формально собственником, например, 1/10000 доли данной корпорации и, естественно, оказывается до какой-то степени объектом манипуляции владельцев контрольного пакета акций, которые могут его обмануть (скажем, они могут долгое время не распределять дивиденды, перекачивая средства в некую компанию, откуда получают доход сами).

Следующими к проблемам открытой корпорации обратились двое очень известных американских социологов Берли и Минц. В своей книге «Современная корпорация и частная собственность» (1932) они впервые поставили проблему агентских издержек (издержек агентства),

описав ее как центральную проблему эффективности корпорации, хотя и не ввели самого термина «агентские издержки». Авторы описывали эту проблему не с точки зрения организации капиталистов, а с точки зрения объективных возможностей для мелкого акционера (shareholder) контролировать происходящее в корпорации.

Скажем, shareholder, который вложил в корпорацию 1500 \$, купив 100 акций, и впоследствии обнаружил, что получает на них мало дивидендов (они составили 2 %, т.е. он получил за год 30 \$), попытается взять под контроль происходящее в корпорации в надежде поднять свои дивиденды с 30 до 60 \$ в год. Как он может это сделать? Он может поехать на отчетное собрание, что обойдется ему, допустим, в 150 \$, если оно состоится в другом городе. Он может прочитать отчетный доклад, но из него мало что понятно. На самом деле, чтобы разобраться по существу, он должен просмотреть бухгалтерские книги, и у него, как у владельца, есть на это право. Однако сам он недостаточно квалифицирован, и ему необходимо нанять за 15000 \$ бухгалтера. Ясно, что он не станет этого делать - у него просто нет таких денег. Значит, он должен вступить в некое соглашение с другими мелкими собственниками, наняв совместно с ними бухгалтера, чтобы проверить, не надувают ли их. Но чтобы организовать такое соглашение, причем до собрания акционеров, ему придется потратиться. Допустим, он знает адреса всех других акционеров (а их 1000). Ему придется послать каждому из них уведомление, а это 15 центов \* 1000 = 150 \$. Допустим, все согласится, но они должны где-то собраться, и т.д. Итак, надеясь увеличить свои дивиденды на 30 \$ в год, он только на самом начальном этапе решения этой проблемы уже должен затратить 150 \$. Очевидно, что игра не стоит свеч.

Берли и Минц говорят, что в сравнении с издержками по выработке коллективного действия и необходимого контроля возможные выгоды мелких акционеров ничтожны. Именно поэтому менеджеры корпорации становятся agents-out-of-control - агентами, которые не контролируются и практически ничем не ограничены в принятии решений. И поэтому корпорация начинает действовать не в интересах владельцев капитала, а в интересах группы менеджеров, которые дорвались до ее руководства.

Далее проблема открытой корпорации разрабатывалась в социологии и в старом институционализме, в частности, Д.К. Гэлбрейтом. Во всех своих работах он развивал под определенным углом зрения положения, выдвинутые до него Вебленом, стремясь доказать, что сейчас основным ресурсом становится ресурс управленческий, а не финансовый капитал как таковой. Привлечение капитала, по мнению Гэлбрейта, эквивалентно тому же найму рабочей силы. Это своего рода контракт, который имеет вид привлечения дополнительного собственника. Однако реально контролируют корпорацию и, соответственно, предъявляют на нее residual claims те, кто управляет данной корпорацией. Точка зрения Гэлбрейта достаточно спорна, тем не менее внятно ее стали критиковать лишь с конца 1960-ых гг.

В 1965 г. Карл Менне (Karl Menne) в работе, посвященной корпоративным слияниям, фактически заявил, что сам рынок, на котором действует корпорация, представляет собой некий ограничитель оппортунистического поведения менеджеров. А основные работы по этой проблематике принадлежат выдающимся экономистам Дженсену и Меклингу. В 1970-ых гг. они выдвинули т.н. «новую теорию корпораций». В частности, в самой известной своей статье «Теория фирмы, поведение менеджеров, издержки агентства и структура собственности» (1976) эти авторы сформулировали три

группы внешних факторов, которые ограничивают оппортунистическое поведение менеджеров корпораций.

*Во-первых, это конкуренция на рынке капитала.* Дженсен и Меклинг первыми, как ни странно, почти за 100 лет существования организованного рынка обратили внимание на то, что сам этот рынок дает возможности владельцам долей капитала оценивать эффективность данной корпорации, причем практически при нулевых издержках. Организованный рынок (в данном случае - рынок фондовый) заставляет всех его участников постоянно торговать свои акции. Listing (сводка) стоимости акций или капитальной стоимости фирм постоянно публикуется в газетах, что позволяет отследить их динамику. Публикуются и обзоры специалистов, в которых указано, рейтинг каких фирм повышается, а каких – снижается, и пр. Таким образом, сам организованный фондовый рынок представляет собой для владельцев маленьких долей капитала практически бесплатную систему сигналов о том, надо ли покупать или продавать акции данной фирмы. А поведение владельцев довольно эффективно влияет на поведение менеджеров.

*Во-вторых, это рынок услуг менеджеров.* Существует рынок обособленных менеджеров (см. Лекцию 6). Поскольку система достаточно прозрачна (отчеты корпораций публикуются), то известно, какие менеджеры сколько получают, известны также результаты деятельности возглавляемых ими корпораций. И совет директоров данной корпорации, ориентируясь на два показателя - объективную стоимость корпорации и вознаграждение менеджеров, - может устанавливать некоторую равновесную цену за услуги высшего менеджмента одинакового качества с поправкой на специфику данной корпорации. Рынок услуг менеджеров заставляет менеджеров вести себя менее оппортунистически, т.е. вкладывать больше средств в дивиденды, в капитальную стоимость корпорации.

*В-третьих, это конкуренция между командами менеджеров, которая проявляется в поглощениях фирм* (о чем писал еще Менне). Если фирма долгое время действует неэффективно, ее капитальная стоимость снижается, дешевеют ее акции, и поглощение (take-over) такой фирмы становится осуществить все легче и легче. Команда менеджеров, фирму которой поглотили, при этом оказывается на улице, и вряд ли ей удастся быстро найти новую работу. Данный фактор – конкуренция между командами менеджеров – также заставляет их вести себя менее оппортунистически.

Учитывая три названных группы факторов, организаторы корпораций в самом начале закладывают в свои издержки «издержки формирования корпораций» («bonding costs»). Фактически это издержки самоограничения. Например, талантливый человек для реализации своей идеи хотел бы организовать фирму. Дабы собрать необходимые на это деньги, он публикует объявление, что изобрел, скажем, вечный двигатель, готов его разработать и выпускать и берет на себя при этом следующие контрактные обязательства: он устанавливает себе жесткую зарплату - 5000 \$ в месяц и обязуется подвергаться контролю и аудиторской проверке 1 раз в 5 месяцев со стороны своих акционеров. Заранее объявляя о своих обязательствах, он тем самым дает понять будущим shareholders, что он их не обманет. Но эти издержки связывают его инициативу. Допустим, он знает, что не надо выплачивать дивиденды первые 10 лет, а потом он запустит вечный двигатель в продажу, и вся планета будет у его ног. И, тем не менее, ему придется их выплачивать, ибо он поставил себя под жесткий контроль дураков, капитал которых набрал. Bonding costs - вполне серьезное ограничение. Это оценка будущих издержек, обусловленная теми контрактными обязательствами, которые взял на себя организатор корпорации.

Оппортунистическое поведение высших менеджеров может проявляться в формах fraud и non-fraud, о чем писали Берли и Минц и прочие критики корпораций.

1) Fraud - некое злонамеренное поведение высших менеджеров, приводящее к потерям фирмы. Например, это может быть упоминавшаяся уже перекачка ресурса в другую фирму, когда дивиденды основной фирмы равняются 0 или 1 центу, а узкая группа руководителей в той, другой, фирме получает огромные прибыли; отлынивание от работы (что редко, но бывает в высшем менеджменте); а также деятельность фирмы, которая заранее сознательно строится на обмане. Классический fraud в нашей истории – «наперсточники» или такие фирмы, как «МММ», «Тибет», «Властилина» и т.д.

2) Non-fraud - некое незлонамеренное поведение высших менеджеров, тем не менее ведущее к значительным потерям фирмы (их поведение не специально, а нечаянно привело к таким последствиям).

*Во-первых, это чрезмерные риски.* Классический случай чрезмерных рисков, который некоторые трактуют, как fraud, - дело английского банка Baring's. Его сотрудник, начинающий менеджер, вложил практически все свободные средства банка в рискованные бумаги на одном из азиатских emerging markets. Он сделал это с лучшими намерениями, желая заработать как можно больше денег для банка. Сам он работал только за свою зарплату плюс некий бонус от текущей прибыли совершенных им операций. Но он не нес ответственности за последствия своих деяний, как положительных, так и отрицательных. В результате, он разорил банк. Baring's прекратил свое существование и был куплен голландским банком ING, который прежде был несколько меньше английского.

*Во-вторых, это потребление на рабочем месте (on the job consumption).* Это сложная знаковая система, в которой нуждаются особенно входящие на рынок малоизвестные фирмы. Скажем, высший менеджер заявляет, что должен ездить в лимузине в сопровождении трех «Джипов» с «братками», иначе его не примут всерьез, а то и убьют, и он не сможет исполнять своих обязанностей. Потребление ли это на работе, в наших условиях понять сложно. Это русско-окрашенное on the job consumption. Трудно бороться против такого подхода, когда он заявляется высшим менеджментом.

Если вы готовы оповестить о своей состоятельности окружение, которое вас не знает, вы должны цепь золотую нацепить, пузо иметь потолще. Кстати, именно поэтому у нас возникла «мерседесовская» проблема. «Новые русские» уделяли много места престижному потреблению не только потому, что они малокультурны, что не наелись в детстве (оно у них было голодное, пионерское), хотя и потому тоже. Но прежде всего такое их поведение служило сигналом, что у них есть резервы. «Новому русскому» нужно было показать, что в случае необходимости он один «Джип» с «братками» продаст, а деньги употребит на «выбивание» фондов.

Если же окружение вас знает, то антураж, в общем-то, не так уж важен. Какой-нибудь владелец фирмы в Великобритании тихо ездит один на своем «Ровере», в отличие от нашего «нового русского» на «Мерседесе-600» с тремя «Джипами» с охраной. А дело в том, британца все знают и знают, что за ним стоит. Он даже может быть богаче нашего «нового русского», но ему не нужно сигналить, что у него есть резервы.

Недаром в России во второй половине 1990-ых гг. еще до всякого дефолта, когда деловые взаимоотношения постепенно становились устойчивее, «мерседесовская» волна начала уходить, бизнесмены стали пересаживаться на более скромные машины, переползать в офисы поскромнее. Они



осознали, что нерациональное использование средств – глупость, тогда как прежде, согласно некоторым оценкам (впрочем, довольно спорным по методике), 20-25 % свободного капитала вкладывалось ими не в расширение производства, а в эти престижные сигналы.

Следует отметить, что наглое, выходящее за рамки обычного поведения on the job consumption – это уже fraud.

*В-третьих, это вхождение в дорогостоящие долгосрочные проекты, связанные с немедленным расширением административных ресурсов, т.е. расширением аппарата.* Скажем, менеджер Петров затевает «стройку века» в своей компании, уверенный, что по ее окончании через 25 лет компания станет значительно богаче. При этом уже сейчас он создает четыре новых отдела и туда набирает массу хороших людей. Он не думает, будто делает что-то за счет компании. Он считает, что его цели соответствуют целям компании. Его кредо: «Что хорошо для Петрова, хорошо для компании»!

*В-четвертых, это промедление с технологической или структурной адаптацией фирмы* (что схоже со вступлением в долгосрочные проекты и одновременным расширением персонала компании). Очень часто рынок требует, чтобы высший менеджер сократил какое-то подразделение, но он этого не делает, потому что, например, там работают его приятели, к которым он привык, к которым хорошо относится, и т.д. Рассмотрим классический пример поведения такого рода.

Автомобильная фирма «BMW» купила несколько лет назад английскую компанию «Rover», и с тех пор та приносила ей примерно по 4 млрд. \$ убытка ежегодно. Дело в том, что в момент покупки chief executive officer (главный менеджер) «BMW», отвечающий за «Rover», не пошел на то, чтобы сократить примерно треть сотрудников «Rover», и принял решение оставить в производстве всю линию роверовских автомобилей, а это старые (10-15-летней давности) перелицованные модели «Honda». Недавно он сам был уволен, но в результате его деятельности фирма «BMW» сейчас очень близка к разорению. Если бы этот chief executive officer находился под более жестким контролем shareholders, они никогда бы не позволили ему принять подобное решение.

### ***Mutual (общество, основанное на взаимности)***

Mutual – еще одна форма открытой организации. Чаще всего это общества взаимного кредита. 95 % их деятельности связано с оказанием их членами взаимных услуг. Были они и в советское время – это кассы взаимопомощи. В такую кассу человек сдавал десятку с зарплаты и при необходимости мог взять откуда некоторую сумму. Вход в кассу взаимопомощи и выход из нее были обставлены определенными условиями. В частности, при выходе человек забирал все свои накопления.

Примерно так же организованы вполне серьезные финансовые mutuals. Отличаются они, во-первых, тем, что их потребители и есть их собственники. Круг потребителей их услуг жестко ограничен их членами, поэтому они и называются взаимными обществами. Во-вторых, члены mutuals входят с определенными долями. Есть жесткие правила входа, а также выкупа этих долей (организованных рынков для долей собственности в mutuals не существует). Каждое mutual принимает свою хартию, где оговариваются условия входа-выхода. Член mutual может, например, выйти из него с 80 % своих вкладов; как потребитель, находясь в составе mutual, он может взять 120-130, а то и 200 % своего вклада, что зависит от специфики организации, созданной ее членами.

Рассмотрим *проблемы, с которыми сталкивается mutuals.*

*Во-первых, право выхода собственника из mutual (т.е. его возможность в любое время забрать свою долю) жестко лимитирует состав их деятельности, состав активов, в которые они могут делать вложения. Все активы должны быть очень ликвидны, не должны носить специфического характера (ведь если mutual построит свечной или мыловаренный заводик, то выйти из него будет довольно сложно). По этой причине mutuals оттеснены в финансовую сферу, и, надо сказать, действуют в этой сфере крайне эффективно, ибо их деятельность однородна и застрахована от рисков поглощения. Последнее важно, так как риски поглощения раскачивают рынок и влияют на поведение любой корпорации. В зависимости от страны mutuals составляют где-то от трети до половины организаций, действующих в ряде направлений на финансовых рынках.*

*Во-вторых, проблема контроля за менеджерами оказывается центральной проблемой для mutuals. Она примерно та же, что и в акционерном обществе, однако в mutuals менеджер еще более независим в силу отсутствия постоянного внешнего индикатора - торгуемого рынка долей собственности. Исследования экономистов-социологов показывают, что если правление открытой корпорации решает какие-то стратегические вопросы (рассматривает перспективы инвестирования, развития корпорации), то правление mutuals, в основном, занимается организацией внутреннего аудита, т.е. цепко держит за руку своих менеджеров, чтобы те чего не украли. Это довольно разительное отличие. По сравнению с членами совета директоров открытой корпорации, члены совета директоров mutuals тратят на вопросы внутреннего контроля примерно в 2-2,5 раза больше средств.*

*Особо надо сказать о mutuals применительно к нашей стране. В настоящее время большинство наших финансовых организаций существуют в форме акционерных обществ. По сравнению с ними, у mutuals нет никаких недостатков, но есть определенные преимущества. Дело в том, что общества взаимного кредита, взаимного страхования устойчивы, и люди не побоятся сдавать туда деньги, зная, что всегда смогут забрать их обратно и, кроме того, сами будут контролировать эти общества. Такую форму открытой организации несложно будет внедрить. Никто не запрещает их формировать сначала на микрооснове знакомых друг другу людей, затем знакомых друг другу предприятий и т.д. В условиях всеобщего недоверия, поразившего наш рынок, mutuals может оказаться одним из возможных путей мобилизации (сначала на очень низком региональном уровне) свободных финансовых ресурсов предприятий и особенно семей. Разумеется, потом встанет та же проблема, что и на Западе, - проблема контроля. Но собрать ресурсы mutuals бы позволили.*

Тем не менее, у нас они не получили почти никакого распространения. Это показывает, что наше законодательство о финансовых организациях построено в пользу воров, которые и проплачивали его создание именно в таком виде в Госдуме. Отечественный финансовый рынок и рынок сбора финансовых ресурсов заведомо был отдан на откуп тем, кто готов был проплачивать создание той или иной нормативной базы. Это недоработки слишком либерального развития российского капитализма. Кстати, ничего трагического в его развитии нет. Наши бритоголовые сейчас ездят на «Мерседесах» с «братками», а американские нувориши в свое время купали красоток в золотых ваннах, наполненных шампанским, что, конечно, эстетичнее, однако культурный уровень и тех, и других примерно одинаков.

### ***Non-profit organization (некоммерческая организация)***

Non-profit – форма открытой организации, обычно специализирующейся на предоставлении merit goods - товаров, которые ряд людей хотели бы видеть потребляемыми в большем объеме другими людьми. Это, например, зеленые насаждения, защита от голода, прививки (самый классический пример, потому что он наиболее эгоистичен – люди боятся, что, не дай Бог, их заразят окружающие), образование (тоже имеющее эгоистическую основу, потому что необразованный человек более опасен для окружающих – от него они скорее могут ждать противоправного, агрессивного поведения).

Заказчики merit goods бывают двух типов. Заказчик № 1 – это правительство, которое заинтересовано в том, чтобы народ не бунтовал и исправно платил налоги, чему просвещение (в частности, посещение консерватории и библиотек) активно способствует. Заказчик № 2 - самые разные частные лица. Здесь все зависит от того, какого рода массовые предпочтения возникают в обществе. Это могут быть предпочтения не в отношении образования вообще, а в отношении какого-то конкретного образования. Скажем, некие лица предпочитают, чтобы все читали только Евангелие (предпочтение евангелического образования), или поэмы английского поэта Томаса Мура, или либеральную литературу.

Для создания и распространения в больших объемах, дешево либо совсем даром частных merit goods учреждаются фонды – foundations. Например, это Heritage Foundation, распространяющий либеральную литературу - от Фредерика Бастиа (Frederic Bastiat) до Фридриха Августа фон Хайека (Friedrich August von Hayek). Это и есть non-profit organizations.

*Non-profit organization может быть не только в форме foundation, но и в форме фирмы, специализирующейся на merit goods.* Не исключено, что деятельность такой фирмы, оказывается прибыльной. Но если она, ориентированная, подобно всякой фирме, на стандартную прибыль, до нее не дотягивает, то собирает частные вклады точно так же, как и фонды, поскольку общество в целом или определенные его группы заинтересованы стимулировать создание и потребление выпускаемого ею товара. Отличие foundation от non-profit firm в том, что foundation, как правило, не занимается продажей, а многие non-profits ею занимаются при дополнительном субсидировании своей деятельности. Например, в некой стоматологической клинике удаление зуба стоит не 100, а 50 \$, а недостающие 50 \$ эта клиника получает либо в виде дотации от правительства, либо в виде взноса от соответствующей благотворительной организации.

Что представляет собой экономика non-profits? Non-profit firm – конечно, коммерческая фирма, но она использует дотации, работает не ради прибыли и не имеет residual claims. Тем более их не имеет фонд («чистая» non-profit organization). Никаких остаточных прав здесь не возникает потому, что остаточные права, как правило, отрицательные, их надо покрывать дотациями, некими благотворительными вкладами.

Механизмы эффективности non-profits основаны на том, что доноры, которые желают стимулировать те или иные merit goods, распределяют свой портфель, вкладывая средства, скажем, не только в Фонд Форда, но и в Фонд Карнеги и еще в 10-12 других фондов. Диверсифицированность вкладов позволяет донорам оценить эффективность деятельности того или иного фонда (какой из них больше средств тратит на собственный аппарат, какой меньше, и пр.). Кроме того, очень часто доноры являются членами совета фонда и тем самым участвуют в управлении им.

Еще когда мы задумали создать Фонд подготовки национальных кадров (который сейчас действует в рамках ВШЭ и через который финансируется большая часть бизнес-образования в России), Мировой банк организовал для нас специальный тур по США и Голландии, где мы посетили ряд подобных фондов и ознакомились с их работой. Там есть небольшие частные семейные фонды, в которых доля расходов на административный персонал составляет примерно 60 %, а доля на благотворительность - 40 %. Они таким образом вложили свой капитал, и это приветствуется обществом (ведь они могли бы его и целиком использовать для своих нужд). Такая семья определенную часть капитала тратит на себя (она получает его за то, что руководит этим фондом), а некоторую достаточно ощутимую часть тратит на благотворительность. Большие фонды на свое функционирование стандартно тратят 15-25 %.

Эти три формы организации – open corporation, mutual и non-profit – называются открытыми, потому что они вынуждены соизмерять свою эффективность с эффективностью других аналогичных организаций. Дело в том, что доли собственности такой организации или торгуются на рынке, или люди входят туда со своими деньгами (правила входа необременительны, как впрочем и выхода – свои деньги при желании люди могут легко изъять), или средства привлекаются извне в виде каких-то дотаций. Но в любом случае у желающих войти в подобную организацию есть некоторая база для сравнения. А четвертая открытая форма организации бизнеса – политическая фирма – стоит особняком.

### ***Political firm (политическая фирма)***


Политические, или публичные фирмы - это государственные либо муниципальные предприятия, которые могут существовать в разных секторах экономики (в зависимости от страны). В нашей стране они существуют чуть ли не везде, а в большинстве стран с развитой рыночной экономикой они существуют, как муниципальные предприятия в секторе обслуживания коммунального хозяйства города и т.п. Как правило, они не очень эффективны, ибо не очень эффективен сам им собственник по той простой причине, что он осуществляет свои права собственности опосредованно. Например, он не может продать свою долю в троллейбусном парке, потому что троллейбусный парк принадлежит городу, но может уехать из этого города или голосовать на следующих выборах за кандидата, который пообещает снизить стоимость проезда в троллейбусе. Однако это достаточно отдаленные методы воздействия; как реалистичные их рассматривать трудно. Политические фирмы могут успешно работать только в тех секторах экономики, которые не являются высококонкурентными – ведь эти фирмы связаны с некоторой убыточной деятельностью и требуют дополнительного бюджетного финансирования.

В отличие от открытых форм организации, такие формы, как ИПЧ, товарищество и закрытая корпорация, называются закрытыми из-за отсутствия критерия сравнения (человека не может на основе сравнения решить, стоит или не стоит ему туда входить). Так, у частного рестораника нет базы для сравнения с другими, потому что вклады, на которых основывается данная собственность, связаны со специфическим товаром, специфическими видами контрактов, и вынуть эти вклады очень тяжело.

Закрытая организация фактически существует либо вплоть до смерти человека, ее основавшего, либо до разрушения определенных производственных форм, в которые она сделала вклады.

Открытые формы организации менее привязаны к определенным видам деятельности, поэтому они либо очень широко диверсифицируют свою деятельность (чего закрытые формы практически лишены), либо занимаются крайне ликвидными активами, которые неспецифичны по своей сути. Однако на рынке существуют самые разные виды деятельности. И в каком-то случае человеку гораздо полезнее застраховаться от внешних воздействий (чтобы никто не заглядывал к нему в карман) и организовать закрытое акционерное общество для реализации своего проекта. Только проект должен быть достаточно дешевым, иначе его инициатор не соберет денег или, что еще хуже, будет перекуплен каким-нибудь толстосумом, которого возьмет в долю с 90 %.

Т.е. исторически движение от закрытых форм к открытым не предопределено. Нет никаких наведенных форм рациональности, нет никакой божественной воли, которая бы утверждала, что открытая (или, наоборот, закрытая) форма организации – наше будущее. Мы - люди, а не предметы гегелевского исторического процесса. И мы знаем, что будущее неопределенно, а потому чувствуем себя в нем свободнее, чем в настоящем.



## II. ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА (часть первая)

Сегодня мы рассмотрим некие вводные проблемы теории государства и подходы к пониманию «государства» в неоинституциональной экономике, а также простую неоклассическую теорию государства, сформулированную Дугласом Нортом.

### *Подходы к рассмотрению «государства»*

*Первый подход: государство рассматривается как фирма*

- либо с коллективным собственником (в этом случае считается, что она принадлежит всей совокупности своих граждан),

- либо с одним собственником (в этом случае ею владеет, например, царь).

Аналогия «государство - очень большая фирма» напрашивается в любом случае, но особенно с точки зрения институциональной экономики. Ведь легко заметить, что агентские издержки, информационные издержки, издержки внутренней координации у государства и большой фирмы очень похожи. Да и вообще государство по целому ряду параметров очень похоже на фирму и гораздо более похоже на нее, чем на рынок. Но государство - сложная фирма, в которой лица, принимающие решения, имеют расходящиеся цели и ограниченные вычислительные способности. Государство - фирма, которой присущи эффективность или неэффективность, торможение развития при неких неоптимальных уровнях распределения ресурсов, при неравновесных ситуациях с ресурсами, когда теряется масса возможностей, что обусловлено теми же, что и у крупной фирмы, причинами: огромными информационными издержками, нести которые собственник отказывается, оппортунизмом агентов, с которыми взаимодействует собственник, и т.д. Это простой подход, который располагает государство в сетке координат, как организацию.

Подобно фирме, государство может быть рассмотрено, как совокупность устойчивых формальных и неформальных контрактов, социальных отношений, в которые граждане инвестируют свои деньги, энергию, связи, материальные активы. Однако, в отличие от фирмы, здесь нет срочных контрактов, все контракты долгосрочные. Периодически возобновляющейся игре с определенным концом свойствен целый ряд проблем. Скажем, если участники повторяющейся игры из 15 раундов договорились о кооперативном поведении, то кто-то из них в 15-ом раунде может поступить некооперативно, потому что дальше все равно игры не будет. Но если он может поступить так в 15-ом раунде, то и в 14-ом раунде он может сделать то же самое, и т.д. Однако для государства такая логика не подходит из-за отсутствия установленного окончания игры, из-за отсутствия срока, на который мы, скажем, являемся гражданами РФ. Здесь некооперативное (оппортунистическое) поведение по отношению к своим согражданам будет иметь совершенно другие корни, нежели некооперативное поведение в игре с конечным числом раундов.

*Второй подход: государство - это не фирма*, так как оно не имеет заранее заданных внешним образом правил игры, которыми связана любая фирма, т.е. концепция соблюдения внешним образом поддерживаемых правил к государству, в отличие от фирмы, не применима.

В модели «Laissez-faire economy» Демсеца государство присутствует имплицитно - оно гарантирует соблюдение законов, но ни во что не вмешивается. Это как бы Бог за сценой. Но реально государство играет более важную роль.

При рассмотрении государства предполагается, что над ним, как правило, нет надгосударства, которое его покарает за те или иные действия, которое предложит ему предустановленные правила организации, правила поведения, хотя это и не совсем верно, ибо последние 100 лет крупные страны пытаются установить такой надгосударственный порядок в разных формах – в форме Лиги Наций, или ВТО, или ООН, или блока НАТО, и пр.

К государству фактически может быть применена наивная форма происхождения отношений собственности, когда собственность и ее институты возникают эндогенно, из самих отношений внутри государства, а не навязываются извне, когда государство представляет высшую власть и внешним образом устанавливает законы. С этой точки зрения, теория государства или новая экономика организаций (обособленный раздел институциональной экономики) рассматривают абсолютно эндогенные процессы.

### ***Феномен возникновения государства***

#### *1) Государство возникает в результате конкуренции без правил.*

В условиях первичной конкуренции без правил сильные постепенно подавляют слабых, слабые отдаются под защиту сильных, и, в результате, вырабатываются некие правила. Именно так описывает процесс возникновения государства *корпоративная теория*.

Напомню, что корпорация - это форма общественной организации, при которой люди добровольно или по принуждению делегируют свои интересы в некую организацию, которая выступает их представителем и ограничивает их собственные интересы. Люди отдают ей свои интересы и соглашаются действовать в установленных ею рамках ради своего дальнейшего существования. Корпорацией является, скажем, монашеский орден или самурайская организация (предельный тип корпорации). Другой пример - коммунистическая партия. Ей человек отдает себя целиком, он не может с ней торговаться. Он продвигается внутри нее по иерархической лестнице, соблюдая ее правила. Он не может из нее выйти, а если и выйдет, то не сможет снова стать ее членом. Стране, где господствует коммунистическая партия, присущ корпоративный (или тоталитарный) тип общественного устройства. На самом деле, любой эффективной организации свойственны в той или иной степени черты корпорации. Т.е. любая организация присваивает определенную часть воли своих членов. В противном случае она просто не сможет существовать.

#### *2) Государство возникает в результате общественного договора.*

Представим себе, что на Земле были вначале некие независимые мамонты, которые потом превратились в независимых обезьян, а далее - в наделенных рассудком независимых ирокезов. И эти последние, сидя вокруг независимого костра и раскуривая трубку мира, договорились о том, что существует порядок, по которому они выбирают вождя Орлиное Перо, и если тот будет соблюдать все установленные ими правила, они не подвергнут его процедуре импичмента. Однако в реальности государство как форма общественного договора возникает не в результате становления цивилизации (цивилизация возникала только в корпоративной форме), а в результате того, что относительно

современные люди оказываются выброшенными на пустынный берег и пытаются организовать свои отношения по-рыночному, как они и привыкли. Т.е. возникает некий политический рынок, процедура торговли. Таким образом процесс возникновения государства описывает *кооперативная теория*, или *теория общественного договора* (Руссо), в отличие от корпоративной теории. Самый большой вклад в развитие этой теории внес Манкур Олсон (Mancur Olson), норвежец по происхождению, работавший в Мерилендском университете (США), о котором мы еще будем говорить.

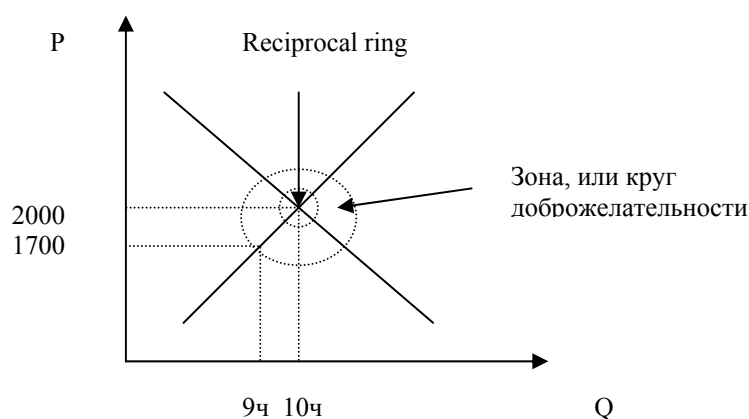
3) Применительно к проблеме возникновения государства, стоит упомянуть еще одну теорию - *теорию имплицитного контракта или самоподдерживающихся соглашений (self-enforcing agreements)*.

Она разработана скорее применительно к фирме, чем к государству, в 1970-ых гг. Ее автор – Костас Азариадис (Costas Azariadis). Вопрос self-enforcing agreements рассматривал и Джордж А. Акерлоф (George A. Akerlof) в статье «Трудовые контракты как частичный обмен подарками» - «Labour Contracts as a Partial Gift Exchange» (1982).

Имплицитный контракт (о чем писал еще Уильямсон) - это контракт, приведение которого в действие гарантировано исключительно правом другой стороны прервать данные отношения. Например, совместная игра Васи и Пети в кубики может быть прервана, если одному из них не понравится поведение другого (он может забрать свои кубики и уйти). Но в таком контракте нет никаких предустановленных правил игры. Скажем, на стене старшей группы детского сада не висит объявления, что, если Вася будет обзывать Петю «блякой», Васю накажут, посадив в чулан.

Поскольку в имплицитном контракте нет внешних сил, к которым можно было бы апеллировать, устойчивость отношений базируется только на долгосрочной взаимной выгоде от соблюдения данной договоренности. Акерлоф считает, что любые сколько-нибудь устойчивые отношения основаны на том, что стороны сознательно не стремятся достичь оптимального распределения своих ресурсов в каждый данный момент времени, а останавливаются на некоем более приемлемом для партнера варианте.

Например, человек приходит наниматься на работу (т.е. заключать трудовой контракт), рассчитывая, что ему предложат 2000 руб./мес., а ему предлагают лишь 1700 руб./мес. Тем не менее, он соглашается, он останавливается в своих требованиях, потому что работа, да и сам наниматель ему нравятся. А тот говорит ему: «Я бы, конечно, предпочел, чтобы ты работал по 10 часов. Но ты мне нравишься, мне хотелось бы с тобой работать, и я не буду этого требовать. Можешь работать по 9 часов».





И возникает некая зона устойчивости данных отношений. Она устойчива благодаря тому, что и наниматель, и нанимаемый могут от некой точки недотягивания до оптимума в случае нужды дотянуть до этого оптимума и даже зайти дальше, если круг их доброжелательности друг к другу действительно определяется, как отношения взаимной помощи, т.е. если первый в какой-то момент сможет принять во внимание, что у второго возникла необходимость чуть больше получить, а второй пойдет навстречу первому и поработает чуть дольше, когда у первого появится в этом необходимость. (Вспомним, что при общинных долгосрочных отношениях каждый член общины в определенных пределах может поработать на другого ее члена даром.) На самом деле, это нормальные трудовые отношения.

Здесь накладываются два процесса. Один – стремление к достижению оптимального распределения ресурсов, который, в конечном счете, не нарушается, ибо он сходится в точке оптимального распределения с другим процессом – процессом страхования взаимоотношений. И нанимателю, и нанимаемому жалко расставаться друг с другом, они заинтересованы помимо того, чтобы получить 2000 руб. зарплаты или 10 часов труда, еще и в сохранении своих отношений, и у них возникает *reciprocal ring* – круг отношений взаимной помощи вокруг точки равновесия, что страхует их от флуктуаций. При недружественном отношении (в ситуации, когда один упрется и прервет эти отношения) фирма окажется неустойчивой. А фактор дополнительной устойчивости будет страховать данные отношения, как продолженные, где люди ценят сами эти отношения. Классический случай продолженного имплицитного отношения представляет собой контракт, который образует государство, потому что пребывание в нем людей не конечно.

### ***Простая неоклассическая теория государства Д. Норта (Douglas North)***

Для Норта государство - простая статическая модель контракта между правителем и подданными, которой присущи следующие черты.

1) Правитель относится к ситуации, как собственник. Он продает или поставляет за вознаграждение защиту и правосудие, включая защиту прав собственности и контрактных прав (их Норт выделяет отдельно). Вознаграждение – это налоги. В силу экономии на масштабе и специализации правителя членам общества это выгоднее, чем если бы каждый из них сам защищал свои права собственности и контрактные права.

2) Правитель приобретает верховную власть. Он может командовать, уверенный, что его будут беспрекословно слушаться. Он получает возможность требовать и получать обязательные взносы от своих подданных, размеры которых он устанавливает произвольно. Правитель будет вести себя, как дискриминирующий монополист, выделяя группы подданных по доходу и устанавливая сборы таким образом, чтобы максимизировать свой доход. Это некое объяснение прогрессивной налоговой шкалы, когда с богатых берут 30 %, потому что у них после этого все равно еще что-то останется, а с бедных – 10 %, потому что иначе они умрут с голоду, и в следующий раз от них не получишь и этих 10 %.

3) Ограничения для правителя со стороны подданных задаются двумя типами потенциальных издержек. Это *exit costs* – стоимость того, что подданный сумеет добраться до «канадской границы», пересечь ее и устроиться на новом месте (издержки выхода); и *replacement costs* – стоимость того, что подданные сумеет заменить правителя (издержки перемены правителя). Например, ты собираешь где-то

партийную ячейку, поешь шепотом «Интернационал», грабишь банк, покупаешь оружие, а потом устраиваешь штурм Зимнего дворца, чтобы получить нового правителя, который тебе больше обещает. Норт считает, что у каждого правителя есть такие враждебные альтернативные правители внутри страны, т.е. место правителя всегда внутренне конкурентно.

*В модели Норта первая (основная) услуга, которую правитель предоставляет подданным, - это конституция, писаная или неписаная.* Вспомним расширенную производственную функцию, в которой  $R$  – конституция (внешний набор доступных комбинаций прав собственности), а услуга – разработка конституции, ее предоставление и приведение в действие.

Понятие «предоставление конституции» предполагает, что правительство инвестирует средства в то, чтобы снизить транзакционные издержки по информации, сделать все эти правила доступными и ясными для граждан. Такие правила резко снижают для граждан неопределенность существования. Не имея их, гражданин при столкновении с контрагентом, не знал бы, каким набором правил тот будет руководствоваться (может, контрагент захочет его убить, а не обменяться с ним яблоками на штаны)?! А когда конституция предоставлена, гражданин твердо знает, подданным какой страны он является. Гражданин твердо знает, что хозяин пивной, куда он пойдет выпить пива, его не зарежет (он не имеет права делать колбасу из клиентов своей пивной), а в худшем случае нальет ему кислого пива. С этой точки зрения, гласное объявление государством ряда комбинаций и стратегий запрещенными - большое достижение цивилизации.

Но эти же ограничения специфицирует права собственности граждан таким образом, чтобы максимизировать доход правителя. Например, при феодализме выделялось право на землю - основной ресурс, которым данное общество располагало, и земля, естественно, присваивалась верховным правителем, который уже сам раздавал ее другим, как своим агентам. На этом было основано эффективное использование ресурсов данной общественной организацией. Т.е. это некое взимание ренты с производства, использующего природные ресурсы, когда ограниченным ресурсом была плодородная земля. При рабовладельческом строе выделялось право на личность – на человека, который работал, в то время как другие бряцали оружием или сибаритствовали. В «гидравлических цивилизациях» выделялось право на воду. И т.д.

*Вторая услуга в модели Норта – это набор общественных и полуобщественных товаров, которые правитель предлагает подданным* (он вынужден содержать армию для охраны подданных, строить библиотеки, и т.д.).

Получая монопольную ренту, правитель сталкивается с проблемой ее диссипации (рассеивания). Классический механизм рассеивания ренты – это бюрократический механизм. Отношения «принципал-агент» в любом случае ведут к тому, что рента принципала (если она у него есть) в результате издержек агентства рассеивается. Таким образом, в одном случае ренту присваивают сатрапы, в другом - надсмотрщики над сатрапами. Соответственно, здесь возникает проблема эффективности бюрократии.

Кроме того, распределение ренты может идти не только в пользу агентов, но и частично в пользу граждан (подданных) в случае, если альтернативные издержки подданных по выходу и/или по замещению данного правителя будут низкими. Если же альтернативные издержки подданных высокие - до границы добираться далеко и трудно, трудно и заменить правителя (оружия купить нельзя,

собираться более, чем по трое, нельзя - ну, как тут организуешь народное восстание или Октябрьский переворот?!), - то в этих условиях даже частично рента не будет распределяться в пользу граждан.

Однако и при свободных границах, когда альтернативные издержки выхода (exit costs) граждан низкие, существуют издержки, мешающие им уехать в более благополучную страну. Это т.н. sunk costs (утопшие издержки), которые люди несли в своей жизни, и которые они уже не смогут вернуть. Это издержки, связанные с образованием в самом широком смысле, т.е. знание обычаев (принадлежность к мягким институтам), язык, культура, семейные, дружеские и деловые связи. Неформальные институты имеют свою цену. Но как только ты переезжаешь из России в США или Израиль, все это пропадает. Ты не можешь устроиться на квалифицированную работу, потому что там нужно уметь не только хорошо считать, но и свободно владеть разговорным языком; нужно иметь знакомых, а у тебя их нет. В результате, ты резко выпадаешь из привычной для тебя страты (твой социальный статус, доход много ниже). Ты испытываешь дискомфорт - ведь тебе не с кем поговорить, так как окружающим, которые зачастую доброжелательно настроены в отношении тебя, ты все же по большому счету не интересен. В связи с этим у многих эмигрантов возникают огромные проблемы. И, тем не менее, люди уезжают. Рассмотрим несколько примеров.

Из СССР в 1970–80-ых гг. уезжали евреи. Их exit costs были низкими, так как они целыми семьями выезжали массово в Израиль или США, где были большие еврейские общины. Т.е. они попадали в аналогичное сообщество, где могли и пристроиться, и разговаривать на своем языке (на русском или на идиш, а не на иврите). Кроме того, действовала система поддержки, организованная государством Израиль: иммигрантам выплачивались подъемные, их устраивали на работу, и т.д.

В эти же годы из СССР эмигрировали интеллектуалы любой национальности, exit costs которых тоже были низкими. Дело в том, что эти люди имели очень высокую идиосинкратическую ценность (они были высококлассными специалистами, в ряде случаев с мировым именем), и, естественно, у них не было проблем с трудоустройством. Труд их – тех же танцовщиков Р.Нуреева или М.Барышникова – оценивался на порядок выше на Западе, чем в СССР. Т.е. издержки оппортунизма у них оказывались низкими, и они уезжали.

Exit costs косовских албанцев по сравнению с издержками существования внутри Югославии сегодня тоже крайне низки<sup>1</sup> – они просто вынуждены спасать свою жизнь бегством.

Сказанное касается и replacement costs.

В любом случае существует некая закономерность: правительство может вести себя оппортунистически по отношению к своим гражданам, делать с ними все, что пожелает, если их альтернативные издержки высоки; а при низких альтернативных издержках граждан правительство вынуждено делиться с ними частью своей ренты.

По Норту, у простой статической модели есть два ограничения. Во-первых, это уровень политической конкуренции, внутренней и внешней. Во-вторых, это собственные транзакционные издержки правителя, куда входят:

- агентские издержки, т.е. издержки мониторинга и контроля за бюрократами с тем, чтобы они не растаскивали достояние правителя и правильно реализовывали его волю;

---

<sup>1</sup> Лекция была прочитана в апреле 1999 г.

- *издержки по информации*, предполагающие сбор информации о подданных, чтобы определить оптимальный уровень сбора налогов, т.е. максимизировать монопольную ренту, правителю необходимо знать, с кого и что можно взять, а для этого ему приходится тратиться на различные службы, начиная с Госкомстата и Социологической службы и кончая различными разведками и контрразведками.

Принимая в расчет эти ограничения, правитель обычно не максимизирует свой доход, а соглашается на такую совокупность прав собственности и контрактных прав, которая благоприятна для групп риска – групп, имеющих низкие replacement costs и exit costs. Обратимся к историческому примеру. При феодализме абсолютному правителю, казалось бы, имело смысл прежде всего облагать налогами самые богатые сословия – церковь и феодалов. Однако он боится и не берет деньги с верхних децилей, с которых есть, что взять, у которых половину возьми, они и не заметят, а пытается собрать скудные гроши - десятину - с крестьян, которые на 10 порядков беднее. Он понимает, что крестьяне, только доведенные до предела, соберутся, возьмут вилы и выступят против него; а стоит ему у придворного любимого жеребца отнять, он уже назавтра без головы останется, так как придворный - кузен его охранника.

Норт на очень простой модели убедительно показывает, почему столь долго в истории существовало абсолютно неэффективное, даже с точки зрения эгоистических интересов правителя, распределение налогового бремени и прав собственности. Хотя правители знали об этом всегда, на секуляризацию они решились исторически недавно и провели ее, поделившись в значительной мере доходами с другим сословием - буржуазией. Правители постоянно были вынуждены балансировать между группами риска и собирать налоги не с них, а с тех, кто более беден и менее влиятелен, у кого гораздо выше издержки на то, чтобы объединиться и свергнуть правителя. Это пример «институциональной ловушки» - устойчивого неравновесного состояния, устойчивого неэффективного распределения ресурсов, на преодоление которого нам нужно на порядок больше ресурсов, чем мы приобретем в результате слома данной ситуации. История человечества полна такого рода институциональными ловушками, что свидетельствует о том, что инструмент микроэкономического анализа явно недостаточен для объяснения исторического процесса.

## ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА (часть вторая)

Эта лекция будет, как и предыдущая, будет посвящена проблемам государства. Сначала мы рассмотрим модель «стационарного бандита» и государства, которое ведет себя, как стационарный бандит по отношению к своим гражданам. Потом мы более подробно обсудим ограничения монопольной власти правителя, свойственные тем или иным моделям государственного устройства. Далее мы обсудим перераспределительные функции государства и рентоориентированное поведение индивидов с неким приложением, которое покажет, как информационные издержки влияют на поведение групп специальных интересов.

### *Модель стационарного бандита*

В лекции 12 уже говорилось, что государство возникает тогда, когда появляется возможность реализации сравнительных преимуществ в осуществлении насилия, т.е. когда какая-нибудь группа людей получает сравнительные преимущества в реализации либо насилия, либо демонстрации того, что угроза насилия с их стороны будет реализована. Это значит, что государство, вступая в поединок с любым гражданином или группой граждан, заведомо побеждает, поскольку средние издержки государства по осуществлению насилия в сравнении с этими же издержками у его оппонентов будут ниже. Подчеркнем, что у государства есть преимущества именно в реализации насилия, а не в действиях в других областях, в которых оно может уступать отдельным индивидам. Именно в этом смысле его преимущества являются сравнительными. Индивиды же могут обладать какими-то специальными знаниями и/или навыками и использовать их в производстве или обмене (прежде всего имеется в виду производство частных благ).

Данное обстоятельство - сравнительное преимущество государства в осуществлении насилия - является основой социального контракта между правителем и его гражданами, в рамках которого и осуществляется обмен дохода на различного рода услуги, предоставляемые государством (например, безопасность). Важно отметить, что основные принципы социального контракта не зависят от модели государства. Один экстремальный полюс взаимоотношений государства со своими подданными – это социальный контракт как контракт равного среди равных («естественный договор» Руссо), когда государство создается, чтобы производить общественные блага. Другой полюс – это государство как бандит, которое обирает своих подданных, используя преимущество в осуществлении насилия. Но какую бы модель государства мы ни рассматривали, социальный контракт в ней существует всегда. Он обладает двумя общими чертами.

Во-первых, основой такого контракта будут являться действия людей, направленные на реализацию собственных интересов. Это значит, что мы находимся в рамках методологического индивидуализма.

---

<sup>1</sup> Лекция 13 была прочитана М.М. Юдкевич.

Во-вторых, в основе такого контракта лежат обещания, платежи и согласие:

- обещания двух сторон - государства и его граждан (определенные гарантии и обязательства);
- платежи, осуществляемые государством своим гражданам в виде предоставления общественных благ, и платежи, осуществляемые гражданами государству в виде налогов;
- согласие обеих сторон на добровольное участие в таком контракте (подразумевается, что вы добровольно остаетесь гражданином данного государства, пока издержки от государственных поборов не превысят ваши издержки выхода (см. Лекцию 12)).

На чем зиждется мнение, что у государства есть сравнительное преимущество в осуществлении насилия? При отсутствии государственной структуры (в общинных обществах) резонно предположить, что у каждого гражданина с некоторой долей вероятности есть возможность осуществления насилия, но это процесс крайне случайный. А государственная структура аккумулирует прежде всего именно тех, кто обладает возможностями осуществления насилия. Поэтому очевидно, что у государства и будут сравнительные преимущества.

Однако всегда ли насилие и угроза его применения связаны лишь с перераспределительной деятельностью (побил – отнял)? Чтобы ответить на этот вопрос, рассмотрим модели поведения нестационарного и стационарного бандитов.

Нестационарные бандиты - это бандиты-гастролеры, которые приехали в город, обобрали всех горожан и бежали. Гастролерами могут быть грабители любого масштаба. Например, ими могут быть войска, вторгшиеся в сопредельное государство не с целью превратить его в колонию, а с целью просто отнять как можно больше у жителей и уйти.

Стационарные бандиты – это бандиты оседлые, которые рассчитывают на долгосрочное обирание горожан. В рамках данной модели их, как некую структуру, которая занимается поборами и рассчитывает заниматься ими как можно дольше, мы будем отождествлять с государством.

*У нестационарного и стационарного бандитов различная тактика получения дохода.*

*Бандит-гастролер стремится максимизировать краткосрочный доход* относительно территории данной страны и множества людей, которых он ограбил. Поэтому он будет инвестировать свои средства прежде всего в технологии перераспределения (например, в разработку военных технологий или технологий запугивания). Но у него не будет стимулов к созданию институтов, которые обеспечивали бы хозяйственную деятельность, поскольку такие институты являются благами длительного использования, и свои издержки по их созданию в краткосрочном периоде он окупить не сможет. Кроме того, эти институты обладают территориальной специфичностью, т.е. действуют эффективно именно на той почве, на которой они были созданы.

*У стационарного бандита*, в отличие от бандита-гастролера, логика совсем иная. Он тоже *стремится максимизировать свой доход, но уже в долгосрочном периоде*. И, более того, как уже говорилось, он сталкивается с дополнительными ограничениями. В частности, если он изымет весь доход, полученный в текущем периоде, ему нечего будет изымать в следующем.

Данная проблема имеет два аспекта. Стационарному бандиту необходимо сохранить у подданных, во-первых, физические возможности для производства (т.е. ту часть дохода, которая физически необходима для того, чтобы создавать его в дальнейшем) и, во-вторых, стимулы к производству. Эти аспекты отличаются хотя бы потому, что вполне вероятна ситуация, когда у людей

будет оставаться часть дохода, достаточная для продолжения производства, но стимулы к хозяйственной деятельности пропадут. Например, так обычно происходит, когда у производителя отнимают 90 % дохода. Второй аспект очень важен, ибо в отсутствие стимулов к производству возникает тенденция к его падению даже при наличии физических возможностей, чтобы его наращивать. Это обусловлено ограниченными возможностями контроля правителя (стационарного бандита) за своими подданными из-за ненулевых издержек контроля. Избежать падения производства в этих условиях он мог бы только при полном 100-процентном контроле в сочетании с процедурой *enforcement*, когда он бы просто заставил людей производить.

У бандита-гастролера, когда он превращается в стационарного бандита (в правителя), существенным образом меняется система стимулов. Теперь уже в его интересах пресекать возникновение конкуренции как со стороны других стационарных бандитов, так и со стороны бандитов-гастролеров. Помимо этого, ему важно сохранить монополию на возможность обирать своих подданных, воспрепятствовав перераспределительной деятельности между ними (например, такому локальному насилию, как рэкет, в результате чего отобранный у подданного доход попадает в карман рэкетира, а не правителя). Чтобы предотвратить это перераспределение, государство тратит на защиту прав собственности определенного рода ресурсы, отвлекаемые, кстати, от тех способов использования, которые увеличивали бы налоговую базу. *Т.е. теперь насилие и угроза насилия связаны уже не только с перераспределением богатства, но и защитой прав собственности.*

Итак, предложенную Нортон простую модель государства (см. Лекцию 12) мы частично описали в терминах модели стационарного бандита. В рамках последней взаимоотношения правителя и подданных строятся на основе обмена конституции и порядка (в виде защиты прав собственности) на налоги.

Отметим, что под налогами подразумеваются такие платежи государству, которые могут быть определены плательщиком *ex ante*, т.е. до начала своей деятельности. Они определяются по четким неизменным правилам, и, прежде чем начать бизнес, вы сами можете посчитать, какую часть полученного дохода вам придется заплатить в виде налогов. Такая определенность вносит очень важный элемент стабильности. Она стимулирует деятельность, ибо позволяет вам решать максимизационную задачу (для этого у вас есть все данные в условиях определенности внешних факторов). А в ситуации, когда вам говорят: «Вы работайте, а мы там посмотрим, сколько у вас забрать», - результат вашей деятельности окажется совсем иным.

У стационарного бандита и бандита-гастролера различны не только структуры доходов, но и структуры расходов.

*Стационарный бандит вынужден для обеспечения дохода в будущем часть налогов расходовать на поддержание порядка. В эти расходы входит:*

- *создание системы формальных правил*, т.е. такой институциональной среды, которая позволяет структурировать (регламентировать) отношения обмена между экономическими агентами (гражданами) государства (даже работая в рамках неоклассических предпосылок конкурентности отношений, мы уже говорили о появлении «государства за сценой», создающего надежную базу для осуществления конкурентного поведения);

- обеспечение четкой интерпретации и соблюдения этих правил, т.е. создание такой информационной среды, которая бы доносила правила до людей (поскольку «незнание закона не освобождает от ответственности», очень важным становится знание, и донесение информации об этих правилах (законах) – задача государства); а также создание специального пенитенциарного механизма, который бы идентифицировал нарушителя правил и позволял его адекватно наказать, в частности, для того, чтобы другим неповадно было.

На основе вышеназванных предпосылок Манкур Олсон (Mancur Olson) и Мартин Макгир (Martin C. McGuire) построили формальную модель поведения стационарного бандита и посчитали оптимальную ставку налогообложения. (Кстати, Олсон - тот ученый, который изучал логику коллективных действий, одним из первых описал проблему «безбилетника» и вообще до недавнего времени был живым классиком - он умер в прошлом году.) Эта ставка должна быть не слишком маленькой, чтобы максимизировать доход, с одной стороны, но и не слишком большой, чтобы не блокировать дальнейшего развития производства.

Кроме того, Олсон и Макгир оценили степень перераспределительности институтов, создаваемых стационарным бандитом. Перераспределительность возникает не только от перетекания финансовых потоков от граждан к государству, но и от одних граждан к другим посредством государства. Например, более богатые граждане платят государству более высокие налоги, а государство обеспечивает общественные блага, которые поступают и к более бедным группам. Под общественными благами здесь подразумевается прежде всего те, что положительно влияют на производство (скажем, правопорядок, информационная среда), а не те, что идут на потребление.

### ***Ограничения монопольной власти правителя***

Как уже говорилось (см. Лекцию 12), существует два основных ограничения монопольной власти правителя, каким-то образом лимитирующих его деятельность по ограблению подданных:

- возможность смены ими подданства (эмиграция);
- возможность смены ими правителя.

Однако при рассмотрении взаимоотношений государства и подданных в динамике (а не в какой-то конкретный момент) возникает еще два очень важных ограничения:

- возможность роста доходов подданных;
- возможность роста неопределенности для правителя в отношении его будущих доходов.

В ответ на неблагоприятную для него динамику правитель может пойти или на конфискацию, или на структурную реорганизацию государства.

1) *Конфискация*, т.е. одноразовое присвоение всей квазиаренды, которая может быть получена за счет создавшейся у правителя репутации.

Вспомним проблему заключенных и возникновение кооперативных результатов в зависимости от величины дисконтирующих факторов. Предположим, у правителя есть две возможности: либо он может постоянно получать некий определенный доход со своих граждан ( $4 + 4\delta + 4\delta^2 + \dots = \frac{4}{1-\delta}$ ); либо он может осуществить конфискацию, изъяв в первом периоде все, что заработали за этот период его подданные, а после уже ничего получать не будет ( $10 + 0\delta + 0\delta^2 \dots = 10$ ).



В ситуации, когда выполняется соотношение

$$\frac{4}{1-\delta} \geq 10 \Rightarrow 1-\delta \leq 0,4 \Rightarrow \delta \geq 0,6, \quad \delta_0 = 0,6,$$

когда дисконтирующий фактор больше, чем  $\delta_0$ , правитель ведет себя, как стационарный бандит - он не осуществляет конфискацию, а в каждом периоде получает какие-то налоги. Вести себя подобным образом будет выгодно тогда и только тогда, когда предпочтения будущего достаточно высоки (достаточно высок дисконтирующий фактор).

Уже говорилось, что дисконтирующий фактор может быть определен не только, как отношение к будущим выгодам, но и как мера неопределенности будущей прибыли, т.е. та вероятность, с которой мы эту прибыль получим. Если при рассмотрении динамики взаимодействий у нас растет неопределенность относительно будущих прибылей, значит,  $\delta$  падает. Когда  $\delta$  у нас равнялась 0,7, нам было выгодно вести себя, как стационарному бандиту. Но когда  $\delta$  снизилась до 0,5, нам выгодно осуществить конфискацию, поскольку вероятность наших будущих прибылей настолько низка, что ожидаемая прибыль от них тоже падает (лучше уж мы отберем у подданных 10 единиц сейчас, чем с малой вероятностью получим от них что-то потом). Средневековая Европа дает массу примеров таких единовременных поборов и конфискаций правителями доходов своих подданных.

2) *Структурная реорганизация государства*, которую можно осуществлять двумя путями:

- *путем создания и совершенствования государственного аппарата, который восстановил бы нарушенное равновесие*, т.е. путем разработки такого аппарата, который позволил бы уменьшить издержки контроля;
- *путем изменения структуры обмена между правителем и его подданными* с помощью создания представительного органа - института голосования, что необязательно тождественно созданию демократических институтов, поскольку в голосовании в некоторых случаях (например, из-за наличия имущественного ценза) может принимать участие только крайне ограниченная группа подданных.

Любой правитель в процессе принятия решений сталкивается с рядом важных ограничений. Рассматривая стационарную модель, мы убедились, что оптимальная для правителя политика связана с оптимальной ставкой налога. Но перейдя к динамической модели, мы это равновесие потеряли и теперь попытаемся найти оптимальную для правителя политику уже в данной модели. Рассмотрим ограничения, которые здесь возникают. Их три: ограничение, связанное с неоднородностью групп подданных; ограничение, связанное с совершенствованием аппарата и проблемами иерархии; ограничение, связанное с издержками измерения.

1) *Ограничение, связанное с неоднородностью групп подданных*. С одной стороны, речь идет не столько о различного рода специализациях в выполнении неких функций, сколько о способности создать организованное сопротивление действиям правителя. Эта способность у разных групп разная. С другой стороны, речь идет о разных возможностях разных групп выдвинуть своего представителя, как альтернативного, существующему правителю. Чем слабее такая группа, тем сильнее относительная переговорная сила правителя, и наоборот - чем сильнее группа, тем слабее его переговорная сила. Чем больше правитель опасается угрозы, тем осторожнее он себя ведет.

Дабы обезопасить себя, он раздает разным группам всяческие налоговые и другие льготы. Таким образом, цена в виде ставки налогов, по которой расплачиваются группы с государством, оказывается дифференцированной, т.е. правитель в данном случае выступает, как дискриминирующий монополист. А поскольку налоговые льготы зависят от принадлежности к группе, то арбитражные операции связаны с достаточно высокими издержками для подданных. Например, если бы одной группе продавали апельсины по одной цене, а другой - по другой, то возникла бы возможность арбитража – те, кому их продали дешевле, перепродали бы их тем, которым приходится покупать их по более дорогой цене. Эту возможность арбитража всегда надо учитывать, когда вы действуете, как дискриминирующий монополист.

Скажем, принадлежа к дворянскому сословию, вы платите меньшие налоги. Однако вам не позволено перепродать свою возможность платить небольшие налоги кому-то другому, потому что группы закреплены (т.е. все не могут перетечь в группу, имеющую налоговые льготы). Важно, что при этом отсутствует возможность арбитража, что принадлежность к группе определяет, по какой цене вы получите то или иное благо, перепродать и перекупить которое вы не сможете. Это увеличивает дискриминирующие возможности монополиста.

2) *Ограничение, связанное с совершенствованием аппарата и проблемами иерархии.* С одной стороны, чем больше развит государственный аппарат, тем в большей степени он позволяет усилить сравнительные преимущества правителя в осуществлении насилия. Госаппарат реализует принимаемые правителем решения. Тенденция к его разрастанию, в свою очередь, ведет к возникновению государственной иерархии.

С другой стороны, значительную роль играют факторы неопределенности (когда все мы не знаем, что произойдет), неполноты информации (когда от нас скрыли, что уже произошло) и склонности граждан к оппортунизму. Из-за наличия этих факторов возникает проблема управления поведением исполнителей. Госаппарат нужно контролировать. Однако чем сильнее он разрастается, тем большая часть его действий становится ненаблюдаема для верхушки власти, тем большее число решений госчиновники принимают самостоятельно. А они, заинтересованные в увеличении своего дохода и, главное, в безопасности своего положения, реализуют собственную целевую функцию и реализуют ее в ущерб интересам правителя.

Такая ненаблюдаемость ведет к размыванию дохода правителя, ибо расходы на поддержание порядка непрерывно растут. Дело в том, что чиновники нижних рангов, чьи действия неконтролируемы, пытаются представить свои издержки, как более высокие, чтобы получить больше средств, чем им необходимо в реальности, и реализовать их избыток на собственное потребление. А с ростом расходов на поддержание порядка ослабляется переговорная сила государства. Положение, которое становится совсем критическим из-за наличия этих двух факторов (несовершенства информации и оппортунизма), можно попытаться исправить или смягчить двумя способами.

Способ 1. Настройка (корректировка) стимулов. Можно было бы придумать такие стимулы, которые бы минимизировали возможности оппортунистического поведения госаппарата и, соответственно, потери от такого поведения. Скажем, в Средневековье, когда начиналось освоение Нового Света, Испания посылала туда своего представителя. По истечении срока мандата он был обязан вернуться в метрополию для отчета, и, если на него имелся компромат, это грозило ему потерей не

только места, но иногда и жизни. Например, Колумб, отплывший в 1492 г. открывать Индию, а открывший Америку, через несколько лет был арестован испанскими властями на основании поступивших на него из колонии жалоб.

Разработанная тогда в Испании особая система контроля, которая была призвана минимизировать оппортунистическое поведение первооткрывателей, на деле приводила, во-первых, к персонализированности отношений. В случае, если компрометирующий материал может стать основным фактором принятия решения относительно судьбы данного индивида, появляется возможность свести личные счеты. И, во-вторых, она приводила к несистематичности наказания. Попытка осуществить жесткий контроль, жесткую регламентацию всегда свидетельствует, что осуществляется какая-то выборочная деятельность (ведь на то, чтобы жестко контролировать всех поголовно, просто не хватит ресурсов)! А это значит, что для человека, который совершает противоправные действия, высока вероятность остаться безнаказанным.

Итак, несистематичность контроля из-за ограниченности ресурсов ведет к тому, что политика жестких контрольных мер оказывается малодейственной. Госаппарату в этом случае свойственна низкая эффективность, что, в свою очередь, выливается в размывание дохода правителя и, в конечном счете, приводит к увеличению налогов. А это естественным образом уменьшает налоговую базу. В результате, производство общественных благ (того же правопорядка) может в лучшем случае сохраниться неизменным, но в действительности падает. Кроме того, в этой ситуации растут расходы на создание военных технологий. И, в итоге, государство, использующее способ жесткой настройки стимулов, приходит к финансовому кризису.

Способ 2. Создание системы агрегированных предпочтений. Через институт голосования правитель отдает часть своих прав гражданам, которые теперь могут влиять на решения относительно размера государственных доходов и расходов, голосуя по поводу размера налоговой ставки, а также контролируя расходы государства (например, на обеспечение правопорядка). В обмен граждане обязуются вести себя менее оппортунистически, что увеличивает поступления в казну.

3) *Ограничение, связанное с издержками измерения*, которые возникают из-за введения пропорционального налога, для чего необходимо измерить налоговую базу (т.е. определить, сколько налогов можно собрать с граждан).

Итак, три вышеназванных ограничения влияют на то, сколь стабильными будут отношения между государством и подданными. И ключевой проблемой здесь, конечно, является неопределенность, обусловленная нестабильностью дохода государства-монополиста (для стабильной ситуации, т.е. при отсутствии неопределенности в доходах, задача более или менее решается).

### ***Перераспределительные функции государства и рентоориентированное поведение***

Мы рассматривали государство, как дискриминирующего монополиста, который обеспечивал правопорядок, назначая различные цены различным группам своих подданных в зависимости от их переговорной силы. Но эти модели были бы неполными, если бы не принимали во внимание стремления групп специальных интересов к влиянию на государство, что позволило бы им извлекать прибыль, эксплуатируя сравнительные преимущества государства в осуществлении насилия. Фактор деятельности

этих групп интересов особенно важен применительно к современным формам экономических отношений.

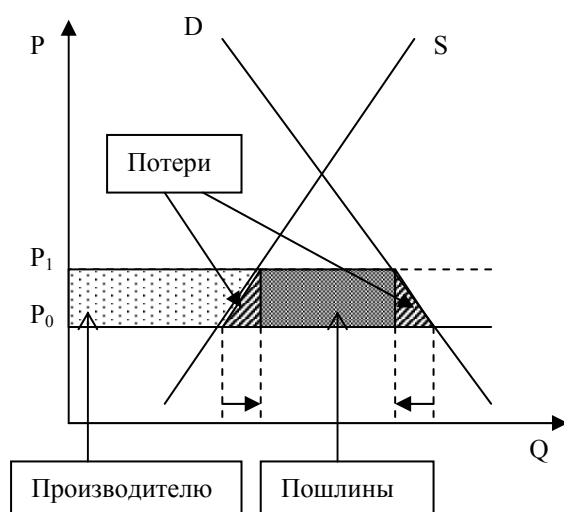
Напомним, что *группа интересов* – это совокупность агентов, которые характеризуются совпадением экономических интересов, что означает заинтересованность каждого из них в достижении определенных результатов. Т.е. у них априори наличествует консенсус в отношении идей и устремлений. При соблюдении некоторых условий эти группы могут осуществлять функции лоббирования такой системы правил, которая обеспечила бы им сравнительные преимущества.

Классические примеры подобных действий - создание закрытых монополий и протекционизм - рассмотрены Гордоном Таллоком (Gordon Tallock) в 1950-60-ых гг.

Монополия - способ производства, для которого характерно наличие запретительно-высоких барьеров для входа. И государство может быть использовано, как механизм создания таких барьеров, даже если их нет в реальности. Рентоориентированность поведения проявляется здесь в том, группы интересов могут добиваться получения эксклюзивных (монопольных) прав на осуществление подобной деятельности, и тем самым на получение монопольной прибыли.

Деятельность по созданию таможенных барьеров направлена на создание правил, которые обеспечивают преимущественное положение отечественных производителей по сравнению с иностранными. Эта деятельность может принимать такие формы, как блокирование законов, позволяющих осуществлять прямые иностранные инвестиций, или ужесточение режима импорта близких заменителей, что, естественно, повышает цену на отечественный товар.

На приведенном ниже графике видно, что до введения пошлин мы могли купить отечественный товар по внутренней цене  $P_0$ . Цена на наш дорогой товар опускалась за счет того, что на нашем рынке существовали импортные заменители. (Внутренняя цена совпадает с мировой в том случае, если у нас нет барьеров на вход аналогичного товара извне.)



После введения пошлины цена нашего товара на внутреннем рынке поднялась до  $P_1$ . Соответственно, снизился потребительский излишек, который перераспределяется следующим образом. Одна его часть - левый четырехугольник, обозначенный мелкими точками, – идет отечественному производителю; вторая его часть - квадрат в центре (темного цвета) - идет в виде пошлины государству, а

оно в некоем опосредованном виде выплатит их обратно потребителю; третья его часть – два заштрихованных треугольника – это безвозвратные потери из-за пошлин, которые не идут никому. Если же говорить о прибыли импортеров, то она тоже сократилась в направлении горизонтальных стрелок.

Итак, от введения пошлин, с одной стороны, потеряли потребители, с другой - приобрели производители, но последние приобрели меньше, чем потеряли первые. Казалось бы, в соответствии с критерием Калдора-Хикса, такое перераспределение неэффективно, поскольку мы приобретаем меньше, чем теряем. Однако оно все равно происходит за счет того, что производители являются сплоченной группой интересов. Они немногочисленны, у них тождественные интересы касательно введения пошлин, и, кроме того, по сравнению с потребителями, у них большая переговорная сила и больший объем информации, так как их большая однородность позволяет им решить проблему коллективного действия, описанную Олсоном.

Существует множество и более тонких примеров запретительного поведения – скажем, запрет на использование автомашин с правым рулем или запрет госчиновникам использовать в качестве служебных автомашин иностранного производства, хотя в эксплуатации они дешевле. Такие законы являются в некотором смысле протекционистскими. Известная дискриминация по качеству, когда соответствующие барьеры для иностранных производителей продуктов гораздо выше, чем для отечественных - тоже пример протекционистской политики. Грубо говоря, на рынке бабушки могут продавать все, что угодно, но в соседний магазин можно из Финляндии завозить только качественное масло.

### ***Информационные издержки и поведение групп интересов***

Успех групп интересов в лоббировании во многом определяется их доступом к полезной информации, а также низкими издержками коллективных действий в таких группах. Модель, которая формальным образом описывает сказанное, была предложена Артуром Т. Дензау (Arthur T. Denzau) и Карлом Мангером (Karl Munger) в 1986 г., работавшими в рамках political economy.

Это сравнительно новая, как ее понимают на Западе, отрасль науки, которая пытается моделировать различного рода политические институты и поведение индивидов в их рамках, присваивая этим институтам или различным агентам, действующим на политическом рынке, целевые функции. Прежде полагали, что целевые функции таких политических агентов крайне просты (например, они пытаются максимизировать благосостояние государства), и никак не учитывали их собственные целевые потребности. Political economy, наоборот, пытается как можно полнее учесть, что за номинальными политическими институтами стоят реальные люди с присущими им целевыми функциями.

Дензау и Мангер в своей модели показывают, что влияние групп интересов, которые давят на законодателей, определяется уровнем доступности информации. Они рассматривают законодателя, который был избран в некоем округе и интересы которого он обязан представлять. Но его цель – быть переизбранным на этот пост вновь. Поэтому он будет делать все, чтобы максимизировать количество избирателей, которые отдадут за него голоса на следующих выборах. Однако деятельность законодателя ограничена его возможностями (рабочее время, физические силы, влияние). Он обладает каким-то ограниченным ресурсом  $E$ , который задается экзогенно и на который он никак влиять не может. Тогда он распределяет  $E$  на три вида деятельности таким образом, чтобы максимизировать свою функцию:

- во-первых, на действия, которые непосредственно полезны избирателям;
- во-вторых, на действия, которые прежде всего полезны группам интересов, не являющихся избирателями, но которые могут положительным или отрицательным образом подействовать на его избирателей;
- в-третьих, на действия, рекламирующие его деятельность.

Он тратит некоторые ресурсы на деятельность, которая приносит пользу группам интересов, потому что в обмен на осуществление такой политики получает ресурсы для своей рекламной компании. Его рекламирование, как хорошего законодателя, группой интересов можно измерить в денежном выражении. Такая целевая функция имеет вид:

$$\max V = V[P_u(E_u), P_i(E_i), R_i] - \lambda [\bar{E} - E_u - \sum E_i]$$

Свой ресурс  $E$  законодатель тратит на осуществление деятельности, которая увеличивает вероятность его переизбрания. Часть  $E_i$  идет на пользу  $i$ -той группы интересов. Затраченный на определенную политику ресурс  $E_i$  приносит законодателю уровень эффективности  $P_i$  (он вкладывает  $E_i$  и получает  $P_i$ ). Его целевая функция зависит также и от  $R_i$ , которое он получает в обмен на  $P_i$ . Он вложил  $E_i$  (естественно, есть разные  $E_i$  -  $E_1, E_2 \dots E_n$ ) в продвижение  $i$ -той группы интересов и получил эффективность  $P_i$ , а за эту эффективность  $i$ -тая группа дала ему ресурс  $R_i$ .  $R_i = R_i(P_i)$ . Таким образом, законодатель максимизирует свою целевую функцию.

Рассмотрим предельные случаи:

- ситуацию, когда избиратели имеют полную информацию;
- и ситуацию, когда избиратели находятся в рациональном неведении (rational ignorance).

В ситуации, когда избиратели имеют полную информацию, реальная деятельность законодателя всем известна, и реклама непродуктивна. Тогда целевая функция приобретает вид:

$$V = V(P_u, P_i)$$

Благосостояние законодателя будет зависеть только от политики. И если политика  $P_i$  для  $i$ -той группы будет негативно влиять на избирателей, законодатель просто не будет ее проводить. Это значит, что в ситуации полной информации законодатель будет проводить лишь ту политику, которая положительным образом сказывается на его избирателях.

В ситуации, когда избиратели находятся в рациональном неведении, они не способны оценить выгоды от действий законодателя, ибо всю информацию о нем получают только из рекламы. Тогда функция будет выглядеть так:

$$V = V(R(P_i(E_i)))$$

Т.е. деятельность законодателя в пользу округа никак не учитывается избирателями, поскольку она ненаблюдаема (она им ничего не приносит). И депутат целиком зависит от группы специальных интересов - ведь только они могут его прорекламировать.

Очевидно, что реальная ситуация представляет собой нечто среднее, но эти крайние случаи очень репрезентативны.

$$\max V = V[P_u(E_u), P_i(E_i), R_i] - \lambda [\bar{E} - E_u - \sum E_i]$$

$$R_i = R_i(P_i)$$

$$V = V(P_u, P_i)$$

$$V = V(R(P_i(E_i)))$$

## ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА (часть третья)

В лекции будут рассмотрены следующие вопросы:

- I. Специфика отношений «принципал – агент» применительно к государству.
- II. Природа организационной культуры.
- III. Типы фильтров в селекции политических стратегий.
- IV. Демократия: встроенные стабилизаторы.

### *I. Специфика отношений «принципал – агент» применительно к государству.*

Чем модельные отношения «принципал – агент» в рамках государства отличаются от негосударственных стандартных моделей? Впервые на эту проблему обратил внимание Терри М. Мо (Terry M. Moore) в своей статье «Политические институты: пренебрегаемая сторона истории». Он останавливается на сравнении корпорации и государства. У этих структур есть сходства и различия.

CORPORATION	STATE
Shareholders (акционеры)	Citizens (граждане)
↓	
Managers	Office-holders
↓	
Employees	Bureaucrats

Они особенно схожи в том, что касается положения высших агентов, которые выбираются раздробленными хозяевами и претендуют на то, чтобы выражать раздробленные интересы этих хозяев. Следовательно, в обеих структурах есть серьезные проблемы, связанные с moral hazard, большие агентские издержки, оппортунизм и т.д. Но есть и значительные различия. Office-holders – административно-исполнительный состав государства. В отличие от managers, это выборные лица. Они формулируют политику, ставят задачи перед бюрократами, продают эти задачи гражданам за голоса. А каковы различия в положении citizens и shareholders?

1. У акционеров более или менее унифицированные интересы: или платить дивиденды, или наращивать курсовую стоимость акций. У граждан интересов намного больше, и эти интересы часто противоречивы, что ведет к большим издержкам по коллективным действиям (им трудно найти единомышленников). Например, фанатичный приверженец езды на трехколесном велосипеде столкнется с большими сложностями в поиске единомышленников, у него нет способа их искать. Он, конечно, может выйти на Тверскую с плакатом «Фанаты трехколесных велосипедов, собираемся в ЦПКиО в полдень!», но вероятность, что именно в тот момент, когда он будет на Тверской стоять, там

<sup>1</sup> Данный текст (по техническим причинам) составлен на основе магнитозаписи и конспектов лекций студентов.



пройдет еще один «фанат», мала. Может, этот другой «фанат» вообще из принципа по Тверской не ходит.

2. Гражданам сложнее, чем акционерам контролировать своих агентов, ибо у них нет фондового рынка – объективного индикатора, позволяющего сравнивать системы государств (они не в состоянии сравнить, скажем, РФ и Монако), и нет дешевых индикаторов контроля поведения агентов, позволяющих определить, насколько хорошо они выполняют свои функции.

3. У граждан есть сложности с выходом за рамки госструктуры. Государство скорее напоминает не открытую, а закрытую корпорацию, свою долю в которой ты можешь продать только определенному кругу лиц; причем, если ты из нее вышел, тебя необязательно возьмут в другую закрытую корпорацию, а могут и в эту заново не взять. Ты можешь бросить свою страну, отказавшись от гражданства, но другая страна может и не принять тебя к себе. Следовательно, граждане сильнее привязаны к стране, чем акционеры к корпорации.

4. У акционеров ответственность может быть ограниченной, а граждане всегда несут ее в полной мере. Поэтому риск граждан значительно выше, а значит, и их поведение будет куда более осторожным (отсюда повышенный консерватизм, непоощрение реформ и пр.). Граждане представляют собой хозяина (принципала), который делегирует для управления самого себя.

5. Бюрократы могут навязывать своим хозяевам правила игры. В случае открытой корпорации права собственности (property rights) задаются экзогенно и не меняются. В государстве же большинство правил и прав собственности формируются в результате действий бюрократической системы, а не являются их предпосылкой, и существуют лишь некоторые неизменные правила – Конституция. На самом деле, Конституция тоже формировалась не на пустом месте. Так, в США есть 4-я поправка к Конституции, устанавливающая неотъемлемость частной собственности (экспроприировать ее можно только на возмездной основе и с согласия собственника), которая свято соблюдается. Но внесена она была в Конституцию лишь тогда, когда сформировавшийся слой частных собственников стал уже настолько сильным, что мог за себя постоять.

Итак, в государстве отсутствует постоянство правил игры. Поэтому корпорация значительно стабильнее государства (у нее есть база, основа деятельности).

Каковы общие интересы граждан? Ответ на этот вопрос вытекает из вышеназванного п. 5. Граждане заинтересованы в том, чтобы условия их деятельности были максимально устойчивы. Они заинтересованы в стабильности собственности, контрактов, в гарантиях против третьих лиц. Все это вместе называется «фоновые условия деятельности». Их обеспечение – инвариантные обязательства государства перед гражданами, государство должно их обеспечивать.

Но, если это так, почему тогда Россия постоянно реформируется? Давайте немного отвлечемся от теории и определим, в чем состоят наши собственные беды. Может быть, подавляющее большинство наших граждан или наиболее активные группы общества заинтересованы как раз не в стабильности, а в изменении ситуации? На самом деле, в стабильности заинтересованы нормальные граждане. Однако у нас есть и две группы *«отказников»* - людей, не заинтересованных в политической стабильности нашего государства, в стабильных отношениях собственности и т.д.

Во-первых, это те, кто постоянно проигрывает, кому практически нечего терять в данной системе. Классически, *это бедные люди (по своим доходам)*. В России их порядка 30-40 %. Именно эта

часть населения образует устойчивую электоральную базу левых. Иногда они голосуют за В.В. Жириновского, однако чаще всего поддерживают коммунистов.

Это не плохие люди, но они объективно поставлены в положение, в котором нечего терять. Они не заинтересованы в сохранении политической и экономической стабильности, потому что *не* получают зарплату и жить с огорода им все равно при какой системе. Им и при советской власти жилось не ахти как. А теперь кто-то из них стал много беднее, кто-то несколько богаче. Возможности у этих людей существуют и сейчас. Им никто не запрещает переехать из своего малого города, где простаивают заводы, в большой город, снять там комнату и устроиться на работу. (В той же Москве на сегодняшний день<sup>1</sup> 100-150 тыс. вакантных рабочих мест неквалифицированного труда.) Но у нас очень немобильное население. В силу инертности люди просто не способны сняться и уехать на заработки. Их держит семья, привычки и др.

В чем же все-таки заинтересованы эти люди? Разумеется, чудес не бывает, и вновь образовавшееся в 1991 г. государство Россия не могло сделать этих людей не бедными. Оно не могло поднять их доходы, их социальный статус. В рамках экономической политики им помочь нельзя. Тем не менее, у низких по доходу групп населения есть не только наступательный интерес (снова все отнять у богатых и поделить), но и интерес оборонительный, который государство должно было уловить, однако не уловило. Чтобы они поверили во власть и стали ее поддерживать, в первую очередь им можно и нужно было предложить установление порядка на улицах, обуздание преступности. Это та стабильность, в которой заинтересованы все без исключения. Бедный человек тоже хочет жить. И хотя вроде бы брать у него нечего, он сплошь и рядом становится объектом бытового хулиганства. Ведь бедный человек защищен от криминала куда хуже, чем богатый, поскольку защита у нас, как во всяком переходном обществе, в основном, покупается.

Вместо этого наше правительство затеяло ряд громких проектов – реконструкцию Большого Кремлевского дворца, восстановление здания Государственной Думы, строительство здания Счетной палаты, возведение храма Христа Спасителя. Та же Счетная палата обошлась налогоплательщикам в 350 млн. \$, а храм Христа Спасителя – примерно в 8 млрд. \$ (со всеми косвенными затратами). За 1990-е гг. потрачено абсолютно впустую - потому что мы спокойно прожили бы и без этого - около 40-50 млрд. \$, что равно всем заимствованиям РФ за тот же период.

На эти деньги мы могли бы содержать образцовую полицию и суды, которые бы действительно работали в интересах граждан. Стабильность на уровне безопасности - рецепт, применяемый к бедным всеми государствами. А мы забыли об этом, будучи увлечены какой-то странной идеологией либеральных реформ, созиданием рынка, который, якобы, приведет всех к новой прекрасной жизни. Но рынок, в первую очередь, ведет к расслоению общества. Он работает, будучи основан на расслоении людей, и по-другому работать не может. Он действует на материальных стимулах, на том, что кто-то богатеет, а кто-то беднеет. В любой самой развитой стране с рыночной экономикой всегда есть и бедные, и безработные, но политическая стабильность там сохраняется, ибо государство обеспечивает базисные права и бедным слоям населения, за что получает с их стороны минимальную поддержку.

Надо отметить, вопрос проигрывающих, это не только вопрос бедных. История показывает, что революции далеко не всегда делают бедные. Их делают также устойчиво проигрывающие богатые

группы, которые обладают достаточными финансовыми ресурсами, чтобы мобилизовать определенные силы в свою поддержку и перевернуть политическую систему.

*Во-вторых, это те, кто «ловит рыбку в мутной воде», - лица и фирмы, строящие свои доходы именно на ситуации правовой и экономической неопределенности.*

Это и наши менеджеры–полусобственники (самая массовая категория). Например, «красные директора», которых все хвалили и говорили, что они подняли бы предприятия, если бы им не мешали, что они этого страшно хотели и себя не пожалели бы для достижения этой цели, на самом деле как в прежние годы, так и теперь менее всего заинтересованы в стабильности. Дело в том, что в условиях неопределенности формы собственности менеджеры, естественно, становятся фигурами вне контроля. У собственника нет возможности каким-то образом на них влиять, он - лишь формальный собственник. В результате, в течение последних 10 лет менеджеры, не являясь реальными собственниками предприятий, просто расхитили их. Им было невыгодно хорошо управлять, им было выгодно тащить все, что плохо (и не очень плохо) лежит, и их поведение совершенно рационально.

Это и люди, которые пытаются собирать деньги с населения, используя именно правовую хозяйственную неопределенность. Здесь можно назвать такие классические фигуры, как Дж. Сорос или Б.А. Березовский. Это то же «наперстничество», но на высоком уровне. Я не говорю, что Сорос или Березовский – плохие люди (известно, что и тот, и другой жертвуют большие суммы на благотворительность), но они - люди нового типа, которые пришли на рынок и делают деньги на неопределенности, поскольку ожидания в этой ситуации непроверяемы.

Например, был такой проект «Народный автомобиль». Народный автомобиль собирался выпускать концерн «АВВА». Под этот проект Б.А. Березовский честным образом (по подписке) собирал деньги и собрал порядка 80 млн. \$, а нужны были 1,5 млрд. \$. Он отчитывался перед акционерами, говорил: «Мы ждем, пока подписка даст результаты, и тогда построим завод - вот выкладки! Народный автомобиль будет стоить всего 1000 \$. А пока мы собираем недостающие средства, мы эти деньги прибыльно вложим, деньгам же не надо лежать без дела». И вложил. Но он же не виноват, что нужной суммы, в конце концов, собрать так и не удалось!

Тактика Березовского ничем не отличается от тактики «наперсточника». «Наперсточник» тоже играет на том, что создает ожидание, но оно в условиях правовой неопределенности непроверяемо. Люди верят в нечто, а это нечто оказывается непроверяемым, и никто не виноват. Ведь «наперсточник» не гарантирует «лоху», что тот выиграет, он не подписывает с ним контракт, а просто формирует у него на глазах ситуацию: к «наперсточнику» подходит какой-то мужчина, начинает играть и то проигрывает, то выигрывает у него. Тогда «лох» тоже начинает играть, надеясь выиграть, но проигрывает непрерывно, а обвинить в этом «наперсточника» невозможно. Конечно, этот вид деятельности можно запретить официально, но нельзя запретить всю экономическую деятельность.

В России почти все бизнесмены, и старые, и новые, заинтересованы в неопределенности, ибо на ней они и строят свой бизнес. Они заинтересованы в переделе собственности, а переделом легче всего заниматься, когда условия нестабильны, когда они могут меняться. Но, естественно, наши крупные капиталисты хотят, чтобы их собственный капитал сохранился и не был у них отобран. Ради этого они предприняли некие оптимальные, с их точки зрения, меры - в 1996 г. они сообща финансировали

---

<sup>1</sup> Лекция была прочитана в мае 1999 г.

предвыборную кампанию Б.Н. Ельцина и обеспечили его переизбрание. В попытке гарантировать свое будущее они заморозили существующую структуру, сделав вклады в стабильный, однако неэффективный институт. Их поведение - стандартное поведение элиты. Другое дело, что, в силу сложившегося положения дел в нашей экономике, свой бизнес они ведут нечестным образом. Но иначе они тут же разорятся - они просто не могут вести бизнес, не давая взятку, честно конкурируя между собой и пр.

Итак, ситуация нестабильности в России имеет две составляющие:

- составляющую снизу в виде бедных, которые не удовлетворены выбранной государством стратегией (это где-то 30-40 % голосов);
- и составляющую сверху в виде богатых людей, которые заинтересованы в сохранении нестабильности, дабы успешно продолжать свой бизнес.

Казалось бы, человек, имеющий несколько миллионов долларов, должен быть заинтересован в стабильности. Однако у нас открытая страна, и владельцы крупных капиталов могут держать их там, где стабильность есть, а зарабатывать деньги с большими прибылями там, где ее нет, что они и делают. Но этого бы не случилось, не будь у них возможности вывести из России свои капиталы и уехать. Газеты пишут, что с начала Перестройки из страны было вывезено 500 млрд. \$. Данная оценка завышена. На самом деле ежегодно из страны вывозится порядка 6 млрд. \$, и сейчас вывезенный за границу капитал составляет около 100 млрд. \$ (как минимум, 80-90 млрд. \$). Он контролируется людьми, проживающими в России, причем, контролируется не обязательно персонально – очень многие российские предприятия считают рациональным держать свои финансовые активы в оффшорной зоне.

Тем не менее, стабильность по-прежнему остается необходимым условием существования любого государства и основным интересом бедных слоев населения. В конце концов, и мы к этому придем, вопрос только, когда и какое место в мире мы будем к тому времени занимать.

Но почему, если все плохо, те, кому стабильность выгодна, ничего не предпринимают? Дело в том, что из-за господствующих между отдельными гражданами огромных транзакционных издержек по информации и ограниченной рациональности издержки коллективных действий граждан очень велики. Для них невозможен рациональный выбор из какого-то набора действий. По этим же причинам отдельные граждане предпочитают не тратить силы на создание наиболее выгодной им стратегии и ее закрепление в качестве доминантной. Они (как и акционеры, голосующие за кого-то в совете директоров) выбирает из некоторого набора стратегий, которые им задаются. Эти политические стратегии и есть коренные основы политического устройства общества. Политические менеджеры (office-holders) предлагают населению определенные стратегии, обещая некоторую последовательность своих действий в будущем. Например, раньше наши политики утверждали, что в таком-то году у нас будет в два раза больше школ (сейчас уже так не говорят, что, кстати, не совсем правильно). При этом для политиков очень важно, чтобы население поверило, что школы реально будут построены и, самое главное, что они могут быть построены (т.е. чтобы население верило в наличие неких ресурсов). Здесь возникает другая проблема - проблема политической или, шире, организационной культуры.

## ***II. Природа организационной культуры.***

Проблема организационной культуры – это, в конечном счете, *проблема выбора и наследования стратегий при смене политиков*. Имея дело с политическим рынком, с государством, каждый гражданин (избиратель), которому предлагается выбор стратегий, явно не может соотнести затраты и результаты. Он руководствуется при выборе - и в этом фундаментальное отличие политической сферы от сферы бизнеса - скорее доверием к определенным политическим кругам, нежели тем анализом выгод и издержек, который он способен провести на основе доступной ему дешевой информации, кстати, часто нерелевантной.

Например, доверие народа к Е.М. Примакову базировалось, Бог знает, на чем. Народ думал: «Человек он такой положительный, полноватый, спокойный, не то, что эти крикуны рыжие. Вроде бы, сам не воровал, поскольку был генерал, а как же там воровать?! Вообще на Брежнева похож, а при Брежневе жизнь была хорошая, спокойная». На сегодняшний день люди устали от потрясений, они очень хотят хоть какого-то знака наступающей стабильности, и Евгений Максимович стал для них таким знаком – он стал лидером, олицетворяющим спокойствие. Народ успокоился, перестал выходить на улицы несмотря на то, что реально доходы пенсионеров упали ровно вдвое. Случись подобное в премьерство Анатолия Борисовича Чубайса или Сергея Владиленовича Кириенко, на Горбатом мосту сейчас сидели бы и стучали касками не только шахтеры, но и все остальные, вплоть до банкиров. А тут народ спокойно сидел по домам. Почему?

Важную роль здесь играют *сигналы* (тоже очень интересная проблема). Чтобы в условиях практически полной неопределенности рядовой избиратель смог определить, что вообще государству нужно делать, ему нужны какие-то *проверяемые точки отсчета*. Такие точки в *теории организационной культуры называются фокальными точками (focal points)*, и они, конечно, у разных лиц разные.

Для одних (однако таковых в нашей стране явно немного) focal points являются макроэкономические показатели. Зная производственный потенциал страны и возможный уровень инвестиций, человек с определенным уровнем теоретической экономической культуры может приблизительно подсчитать возможный при благоприятной ситуации рост ВВП. И он понимает, что, если один политик обещает рост ВВП на 2-3 % в год, а второй – на 20 % в год, то этот второй ему лжет, и голосовать за него он не будет.

Для других (это более широкая группа экономически активных людей) focal point является курс доллара. Надо сказать, что для сельского жителя focal point - не курс доллара, а, например, стабильность рублевой пенсии, которую он получает. Но для горожанина (для той же городской старушки) курс доллара - очень точное измерение, потому что крупные города сильно зависят от импорта.

Но все эти рассуждения очень приблизительны, а в конечном счете человек, видимо, будет соотносить стратегию политика только со своим благосостоянием. Насколько предъявляемая политиком стратегия проверяема по благосостоянию не *ex post* (когда можно проверить, как реализовал свои обещания любой политик), а *ex ante*? Гражданин (citizen) принимает свое решение относительно того или иного политического деятеля (партии) на основе системы сигналов, как то:

- *previos record*,
- *обещания versus интересы*,
- *традиция*.

*Previos record.* Это предшествующие достижения политика. Заметим, что харизма не имеет отношения к обсуждаемой проблеме, ибо мы рассматриваем эту проблему с точки зрения микроэкономики, а не социологии.

*Обещания versus интересы.* Здесь важно совпадение или несовпадение зон интересов политика и его избирателя. Чаще всего, люди будут пытаться рационально соотносить не то, сколько политик обещает, а сколько он о чем говорит. Такой сигнал (или индикатор) тоже вполне работает. Скажем, если мы - крестьяне, а выступающий перед нами кандидат о селе в своей программе ничего не сказал, мы за него голосовать не будем. Нам ясно, что он о нас вообще не думает. А другой кандидат долго говорил нам именно о наших проблемах. Нам кажется, что он о нас думает, и мы за него проголосуем. Для нас это показатель его вектора интересов. Мы убедились в совпадении нашей и его зоны интересов.

*Традиция.* Люди могут голосовать, и следуя традиции. Кстати, кто-то из наших сограждан пойдет голосовать, кто-то – нет, а это тоже выбор. Но принявший участие в выборах, как правило, будет голосовать за некоего кандидата не потому, что тот обладает определенными личностными характеристиками, а потому, что тот придерживается определенной политической ориентации, которой придерживается (так уж у него сложилось) и сам избиратель.

Таким образом, кто-то традиционно проголосует за коммунистов, кто-то - за либералов, а кто-то будет руководствоваться не традицией, а другими сигналами -скажем, тем, насколько солидно выглядит данный кандидат (что, кстати, сильно зависит от ретушера), но, если иных сигналов нет, то и этот сойдет.

Человек сначала будет ориентироваться на проверяемые вещи, что возможно для него в полном объеме лишь на местных выборах. *Ex ante* он будет знать, что данный кандидат ушел от жены и алиментов не платит, а *ex post* он будет знать, что избранный им политик пообещал дорогу отремонтировать и больницу построить и сдержал свое обещание. Наглядный уровень демократии – это самый низший муниципальный уровень. На этом уровне кандидат для избирателей проверяем, что способствует формированию рационального демократического сознания граждан. Однако в нашей стране данного уровня нет. Заметим, что Лужков пытается внедрить некие территориальные общины. Идея сама по себе хорошая, но он им не дал пока почти никаких прав.

На следующем, более высоком уровне граждане выбирают мэра или губернатора, и тут их конкретные интересы и конкретные *focal points* замещаются некими абстракциями, системой сигналов. На этом уровне они не могут измерить будущую эффективность той или иной партии, того или иного кандидата, в силу чего осуществляют свой выбор *by proxy* (основываясь на доверии к чему-то). Каким образом формируется это доверие? Здесь мы подходим к *проблеме культуры*.

*Теория культуры в экономической науке* сформировалась достаточно поздно - основополагающие статьи были опубликованы в последнем десятилетии. Главной фигурой в теории культуры является автор крупнейшего компендиума по микроэкономике Дэвид Крепс (David Kreps), выпустивший книгу «Корпоративная культура экономической теории» (1990). Параллельно с ним несколько статей по этому поводу опубликовал в 1990 г. Дуглас Норт, а Барри Р. Вайнгаст (Barry R. Weingast) издал работу «Перспективы рационального выбора в системе разделяемых традиций. Роль суверенитетов» (1994). Терминология этих авторов различна: Крепс говорит о корпоративной, или

организационной культуре, а Норт, как и Вайнгаст, - о некой привычке, традиции. Но сама по себе *теоретическая модель традиций* такова:

- стороны, находящиеся в реляционных (или возобновляющихся) отношениях, при которых они заинтересованы не в конкретном разовом результате, а в возобновлении этих отношений, в длительном их существовании, фиксируют focal points (некие центральные моменты), игнорируя все остальное;

- стороны, находящиеся в реляционных multilateral (многосторонних) отношениях, применяют модель поведения, которую они выработали, основываясь на этих точках, максимально универсально (даже в тех случаях, когда результат применения данной модели поведения очевидно не оптимален для них), т.е. имеет место приоритет модели поведения над эффективностью.

Рассмотрим простой пример. У нас есть Уголовный кодекс (УК) и Правила дорожного движения (ПДД). Гр. Петров лишь по неосторожности, без всякого злого умысла задавил гр. Иванова. Гр. Петров - крупный эффективный работник, он стоит 1000 \$. Суд приговаривает его к трем годам заключения в колонии общего режима, где он вместо того, чтобы проектировать электронные микросхемы, работает на свиноферме. В результате, не только компания, в которой трудился гр. Петров, но и общество в целом теряют оттого, что он три года не работает по специальности. Локальный оптимум не достигается. Тем не менее, гр. Петров правильно наказан, и общество, его наказавшее, не принимает во внимание, что было бы выгоднее выпустить его на свободу и дать возможность работать по специальности, потому что оно заинтересовано в сохранении реляционных отношений, называемых УК и ПДД, самих по себе как ценности. А может оно их сохранить только через формирование причастности к ним всех людей без исключения, когда каждый будет уверен, что, если уж Петрова посадили, то его в сходной ситуации точно посадят. Ценностью становится сохранение самого института даже в условиях, когда его применение явно неоптимально, - в этом смысл традиции.

Зона действия традиции будет простирается до того момента, пока ее носители согласны ее придерживаться. Т.е. любая традиция, включая правовую, добровольна. Вышеупомянутого гр. Петрова, конечно, жалко. Но недавняя история с сыном высокопоставленного чиновника прокуратуры (когда тот на своем «Джипе» задавил некоего человека, а потом оказалось, что у него этот «Джип» угнали и совершили на нем наезд) показывает, до какой степени в нашем государстве реализуется правовая традиция. Наше общество не готово ее применять ко всем своим гражданам без каких бы то ни было исключений. У нас нет ориентиров, что связано не только с незаинтересованностью в них определенных групп (см. начало данной Лекции) - в конце концов, в ориентирах, ограждающих граждан от наезда автомобиля, заинтересованы все, даже В.И. Илюхин с В.И. Анпиловым, - но и с отсутствием правовой традиции. А пока у нас господствует право сильного или право влиятельного, эффективность действия всех законов, надзор за соблюдением которых поручен, кстати, нашей прокуратуре, примерно одинакова.

Таким образом, *политическая культура есть не критически наследуемая модель поведения*. Человек при этом экономит ресурсы перебора других вариантов развития. Когда-то этот перебор для него реален, когда-то - нет, а *традиция формируется, как механизм, позволяющий избегать транзакционных издержек перебора вариантов*. Представленные в полном объеме, эти издержки в силу своей масштабности препятствуют всякой экономической активности. Нам не хватает традиций деловой

культуры ведения дел, честного исполнения сделок, в т.ч. и устных. Нам не хватает традиций соблюдения права, благодаря чему мы теряем огромные ресурсы, в т.ч. и финансовые.

Например, директор Уралмаша Каха Бендукидзе в свое время взял в управление Иркутск-уголь. Согласно закону, если лицо, взявшее предприятие в управление, хорошо им управляло и поставило это предприятие на ноги, оно потом имеет право его выкупить (у такого лица есть опцион на покупку). Бендукидзе отнесся к Иркутск-углю, как собственник - вложил в него средства и поставил-таки на ноги. Но иркутский губернатор или местный директор Иркутск-угля (что одно и то же), который, естественно, не мешал Бендукидзе реанимировать предприятие, так как это не противоречило его интересам, теперь категорически не хочет отдавать его и препятствуют реализации опциона. Он хочет сам владеть Иркутск-углем.

Бендукидзе не помогает и то, что в совете директоров предприятия его людям принадлежит большинство голосов. У губернатора есть самые разные возможности повлиять на ситуацию, полномочий ему хватает с избытком. Скажем, он может платить зарплату судье, а может не платить; может дать квартиру судье или его свояченице, а может не дать; может послать милиционера исполнять решение суда, а может не послать (последнее наиболее реально). На сегодняшний день ситуация такова: губернаторским решением уже дважды запрещалось проведение собрания акционеров, а директор Иркутск-угля организовал забастовку работников против своих собственников, которую поддержала администрация Иркутской области.

Как, с учетом наших условий, должен был поступать тот же Бендукидзе, чтобы не попасть в подобную ситуацию? Очевидно, он должен был вкладывать средства не в Иркутск-уголь, а лететь в Иркутск к губернатору области или, на худой конец, к председателю Законодательного собрания, вести их предвыборную кампанию и брать с них долговые расписки, как делают нормальные, уважающие себя олигархи, политические проплаты которых составляют 2-3 млрд. \$. Эти альтернативные инвестиции, соразмерные нынешнему годовому бюджету России - 20 млрд. \$, есть следствие выбора, который олигархи сделали, рационально перебрав варианты. В нашей стране прежде, чем купить какое-то предприятие, человек вынужден не только посмотреть состав его активов, но и лететь знакомиться (на уровне распития водки) с местным губернатором и его окружением, а еще с главой районной администрации, а еще с районным прокурором и т.д. Т.е. потенциальному владельцу предприятия нужно перебрать слишком много вариантов. Поэтому у нас и не развивается промышленность.

Проблема России в том, что у нас не только нет правовой традиции, у нас есть традиция пренебрежения к закону, постоянного неисполнения закона, которая и формирует столь безысходное состояние нашей экономики. Иностранные инвесторы не идут к нам именно в силу того, что их «кидают» с завидной регулярностью, так как у нас нет механизма гарантий прав собственности, у нас нет стабильных прав собственности.

Вернемся к нашей модели. Эта воспроизводимая модель контрактных отношений – пучок контрактов. Она включает определенные focal points, а именно: цели и средства достижения этих целей, множества отношений, или наборы отношений. В организации набора отношений человек не осуществляет оптимизацию. Он сделал это заранее, а часто за него это сделали другие (родители и пр.).

Культура обычно включает в себя механизм самоподдержания. До определенного момента агенты могут работать в рамках системы без внешнего принуждения, что обеспечивает снижение



транзакционных издержек не только по информации, но и по enforcement (по принуждению к исполнению обязанностей). Если же человек не следует традиции, это ведет к резкому росту в обществе транзакционных издержек по правам собственности и по enforcement. Но для кого растут транзакционные издержки - для человека, соблюдающего традиции, или человека, их не соблюдающего?

Человек, соблюдающий традиции, предсказуем (это и создает основу стабильности). Человек, не соблюдающий традиции, непредсказуем. Он может выиграть в однократной игре с партнерами, соблюдающими традиции, но в повторяющейся игре с партнерами, которые следуют традиции, он проигрывает, ибо его просто не возьмут в игру. Правда, он может выиграть и в многократной игре, если будет постоянно менять соблюдающих традиции партнеров, а информационный сигнал о том, что он действует не по правилам, будет запаздывать. Примером этой ситуации могут служить русские в европейском бизнесе. На Западе люди привыкли, что все ведут дела честно, и им сложно осознать, что партнер может обманывать. Поэтому русский жуликоватый бизнесмен, которого выгнали из одного района за то, что он разбавлял бензин, может сделать то же самое в другом районе, там не сразу догадаются.

Важна также проблема количества оппортунистов. Оппортунист будет выигрывать, пока у него не появится много последователей. Он должен быть уверен, что его партнеры предсказуемы, и ему на разграбление достанется максимальный кусок пирога. Чем больше оппортунистов, тем ниже информационная прозрачность (нет уверенности, что имеешь дело с нормальным партнером, а не с таким же оппортунистом, как ты сам) и доля прибыли, которая достается каждому из них.

Традиция эффективна, но ее эффективность не абсолютна, она носит локальный характер, благодаря чему образуются зоны неэффективности. В этих пустотах оппортунист может действовать оптимальным для себя образом (например, превышая скорость на пустынной дороге).

Если единичное оппортунистическое поведение становится массовым, то здесь возможны три варианта развития событий:

- подавление оппортунизма (если традиция очень устойчива);
- размывание оппортунизма (если традиция оторвалась от усредненной оптимальности);
- затухание оппортунизма (люди могут добровольно вернуться к следованию традиции, если убедятся, что теряют на оппортунизме).

Политические традиции и культура специфичны в отношении:

- focal points;
- границ их эффективного применения.

### ***III. Типы фильтров в селекции политических стратегий.***

И в демократическом, и даже в тоталитарном государстве общество должно выбирать политическую стратегию, ставить некоторые фильтры, ограничивающую политику. Для предприятий в рыночной экономике таким фильтром является рыночная конкуренция, а какие фильтры существуют на политическом рынке?

Экономическая конкуренция происходит в условиях и на базе гарантированных прав собственности, добровольности и возмездности обмена. В случае же политической конкуренции права

собственности не установлены, и идет процесс их формирования. Возмездность тоже отсутствует в отношениях на политическом рынке. В рыночных отношениях есть не только права, но и обязанности (liabilities). При политической конкуренции нет механизма наказания для избирателя, неразумно проголосовавшего на выборах, поэтому голосование часто безответственно, в результате чего возникает стихийная зона неопределенности. Когда человек продает корову, он несет за это ответственность, так как оттого, насколько удачно он ее продаст, зависит, сколько денег он получит и, следовательно, сможет потратить на потребление или сбережение. На выборах человек ничего не получает. Выборы - это аукцион без обязательств первичных владельцев. Выборный процесс, по своей сути, ближе к игре, поэтому зачастую одни бездумно выдвигают политические цели, а другие их также бездумно поддерживают.

Правовыми механизмами ограничения политиков раньше были разные избирательные цензы. Например, в мире многие века действовал имущественный ценз. В соответствии с этим цензом, к голосованию допускались лишь те члены общества, которым было, что терять. Такие люди чувствуют большую ответственность и не принимают бездумных решений, они осторожнее в выборе кандидата, которого намерены поддержать. Теперь ценз отменили. Для стран Запада это закономерно: там нет людей без имущества, но даже людям, у которых это имущество невелико, все равно жалко его терять, поэтому их рациональность в принятии политических решений резко возрастает. Однако в странах третьего мира и в России имущественного ценза тоже нет, а вот люди, ничего не имеющие, есть. Этим людям нечего терять, поэтому они могут напиться и пойти голосовать за В.В. Жириновского лишь потому, что им понравилось, что он такой кудрявый. Они совершенно безответственны в выборе решений.

#### ***IV. Демократия: встроенные стабилизаторы.***

Демократия не обеспечивает эффективности политического процесса, но она достаточно успешно существует (явно успешней, чем диктатура) за счет, как минимум, четырех встроенных в нее стабилизаторов.

*Первый стабилизатор - базисная частная собственность.* Люди, которые имеют частную собственность, боятся за нее, включают право на свободу частной собственности, свободу контрактов, свободу информации в те самые focal points, которые они проверяют в программе любой партии, любого кандидата. Именно поэтому в западных странах с развитой частной собственностью тоталитарные или фашистские группы, пусть даже только намекающие на необходимость ограничить свободу слова, не пользуются никаким влиянием. Единственное исключение - Ле Пен, из которого у нас сделали чуть ли не фашиста. В действительности же, его взгляды близки ко взглядам Ю.М. Лужкова. Ле Пен никогда не позволял себе никаких заявлений ни фашистского, ни, тем более, националистического толка. Он просто, в отличие от Лужкова, не очень умный консерватор.

Трагедия России в том, что у нас демократия сформировалась, как институт (как традиция, она еще не сформировалась), без базиса частной собственности. Наша демократия афинского типа: Афины представляли собой большую общину, богатые члены которой должны были содержать бедных, и т.д. И хотя у нас, разумеется, демократия, а не охлократия (власть толпы выродилась, всем уже лень ходить на митинги), чтобы понять, какова она, достаточно посмотреть на Государственную Думу.

*Второй стабилизатор – рынок политических элит.* Существуют не только экономические, но и политические права собственности - право, закрепленное традицией, осуществлять власть, быть среди office-holders. Те же КПРФ, НДР или «Яблоко» представляют собой организации политических элит в виде партий. Партия – это некий институт, оформляющий политическую элиту. Но политическая элита может быть оформлена и по территориальному признаку, без всякой партии. Для России более характерно сложение такой элиты вокруг губернатора.

Политические элиты осуществляют власть и очень дорожат своими политическими правами собственности. Они категорически не хотят ими поступиться (что могло бы произойти, соверши они необдуманный выбор), поэтому стараются не раскачивать ситуацию беспредельно. Они обладают огромным стабилизирующим потенциалом. У них есть не только права, у них есть ответственность, и они будут договариваться между собой, чтобы не допускать безумных решений.

Нежелание элит потерять место в политическом процессе связано не только и не столько с увлеченностью политической игрой. Это место связано для них с совершенно реальными благами. Как для владельца капитала определенный его доход связан с неким заводом, куда он вложил свой капитал, так и для члена политической элиты определенный его доход связан с тем местом, которое он занимает. Всем нашим политическим элитам есть, что терять. Потерять может не только В.С.Черномырдин, но даже В.И. Анпилов, у которого тоже есть, наверное, какие-то маргинальные права собственности. И, конечно, потерять может Г.А.Зюганов. Коммунистической партии очень и очень есть, что терять - достаточно посмотреть, на каких замечательных «Ауди» ездят ее лидеры, какие девушки их встречают хлебом-солью при выходе у трапа самолета, и пр., и пр.

Наши «большевики» едва ли сделали много хорошего, сидя в Парламенте. И все же революции они не устроили не только в отношении политического устройства страны, но и в отношении ее экономического устройства. Ведь имея большинство в Парламенте, они вообще могли отменить частную собственность. Тем не менее, они ни разу не потребовали вновь все у всех отнять и поделить. Более того, такой законопроект даже не готовился. Однако в программе КПРФ все эти требования есть, да и в процессе своей предвыборной кампании они говорили об этом же. Дело в том, что иначе они не могут завоевать свой электорат, за них просто не проголосуют. Но будучи частью политической элиты, они не станут предлагать нечто, что взломает весь механизм и их тоже похоронит под обломками, они – не безумцы.

*Третий стабилизатор - государственный аппарат, или бюрократия.*

Существует два типа организации госаппарата:

1) Смена президента или губернатора приводит к смене всей их администрации вплоть до уровня средних чиновников, причем все назначения производятся по партийному признаку (чаще всего это американский тип организации бюрократии).

2) Победа на выборах какой-либо партии приводит лишь к смене на уровне не ниже кабинета министров, а все остальные бюрократы независимо от того, какие у них министры - правые или левые, остаются на своих местах (наиболее ярко этот тип организации бюрократии представлен в Европе, особенно в Великобритании).

Надо заметить, эффективнее та система, в которой бюрократия относительно независима, что вполне объяснимо. У нас нет никаких оснований считать, что политик работает не на долгосрочную

перспективу. Однако придя к власти, он, во-первых, ломает то, что было заведено предшественником, и что его не устраивает; во-вторых, он пытается создать политические институты, которые бы гарантировали его дело, его интересы в условиях, когда он проиграет следующие выборы, и на его место придет политик из противоположного лагеря. Но закрепление политического института возможно лишь при независимой бюрократии, тогда как, меняя весь бюрократический аппарат, закрепить такой институт нельзя, нельзя обеспечить преемственность. А государство без преемственности жить не может, без преемственности не может быть стабильности. Т.е. относительно независимая бюрократия вносит элемент стабильности. Мы можем говорить, что бюрократия плоха, она берет взятки, преследует собственные интересы, но все это совершенно неважно, ибо сейчас мы рассматриваем государство на уровне абстракции, как гаранта стабильности. Это первое, что требуется от государства всем его гражданам. И эту функцию бюрократия вполне выполняет.

*Четвертый стабилизатор - группы давлений.* Группы давлений существуют в различных формах. Это могут быть:

- ассоциации;
- политические партии, которые не находятся у власти, но, тем не менее, легально действуют;
- лоббистские группы, психологически и материально воздействующие на власть.

Все они обеспечивают текущую корректировку стратегий, с точки зрения наиболее сильных, наиболее платежеспособных групп экономических интересов. Степень корректировки зависит не только от платежеспособности групп давления, но и от их возможностей воздействовать самыми разными способами (ведь все имеет свою цену).

Особенность групп давления в том, что они обеспечивают взаимодействие политического и экономического рынков. Иногда они покупают политиков на совершенно определенные деньги при ясной процедуре торга. Так, скажем, было сделано с партией В.В.Жириновского, о чем известно всем участникам нашей политической игры, и где-то это даже честно: есть деньги – заплатил! Иногда это более сложное взаимодействие. Но в любом случае это означает, что группы интересов, существующие на нашем экономическом рынке, корректируют действия политиков в нужном им направлении. И если у них достаточно средств, чтобы проплатить депутатам Государственной Думы, они могут не сомневаться в успехе. Выигрывает тот, кто больше заплатит, но это же и означает, что выигрывает наиболее трудоспособный, прибыльный, финансово-эффективный проект, что, в общем, неплохо.

## ИНСТИТУТЫ ЭКОНОМИКИ СОВЕТСКОГО ТИПА

В этой Лекции мы рассмотрим такие четыре специфических института, как:

- 1) партия,
- 2) Госплан,
- 3) предприятие,
- 4) дефицит<sup>1</sup>,

и связанные с ними проблемы. Зачем нужно об этом говорить? Дело в том, что эти институты задавали рамки советской экономики, а ее последствия мы будем ощущать на себе еще 20-25 лет. До 80 % основных фондов, которые используются сегодняшними предприятиями, созданы при советской власти. В этот же период выросло до 70 % работников, которые работают сейчас, и до 50 % работников, которые будут работать через 10 лет. Их экономическая, правовая, технологическая культура сформировались в условиях экономики советского типа. Когда-то классики марксизма говорили о родимых пятнах капитализма. Мы теперь можем говорить о родимых пятнах социализма.

В этом курсе мы несколько раз затрагивали тем или иным образом особенности советской экономики, социалистической экономики. Заметим, что употребление слова «социалистическая» в данном контексте не совсем корректно. «Социализм» обычно трактуется (что более здраво), как система уравнительного перераспределения результатов, достигнутых частными собственниками. Причем слово «социализм» необходимо употреблять более аккуратно не только потому, что социализм обязательно предполагает обобществление средств производства, но и потому, в частности, что социализм как экономический строй, направленный на уравнивание потребления, возможностей человека сделать карьеру, в гораздо большей степени достигается рыночными механизмами и рыночными экономикami (о чем свидетельствует успешный опыт ряда европейских стран), чем это было достигнуто Советским Союзом. Очень многие диссиденты достаточно справедливо обвиняли наш строй в том, что он по сути является не социалистическим, а олигархическим, и разница в возможностях у наших олигархов и простых смертных примерно та же или даже значительнее, чем у представителей крупного капитала и простых смертных на Западе.

### ***1) Партия.***

Давайте попытаемся охарактеризовать верхушку экономики советского типа. Кто являлся собственником (residual claimant) в экономике (в системе отношений собственности) советского типа? В литературе в качестве таковых позиционировались и советский народ, и члены КПСС, и Политбюро, и никто. Я склонен считать, что никто. Докажем это от противного, последовательно опровергнув первые три позиции.

---

<sup>1</sup> Раздел «Дефицит» на этой Лекции не был разобран за нехваткой времени.

*Советский народ.* Достаточно вспомнить, как проходили выборы в партийные органы, чтобы отказаться от идеи, что советский народ был residual claimant.

*Члены КПСС.* Существовавшая у нас политическая структура открывала путь на верх бюрократической пирамиды только людям, которые были членами партии. Это была опция из 17 млн. членов партии.

*Политбюро (ПБ) ЦК КПСС.* В ПБ могли войти 17 человек, т.е. один человек на миллион. Но по крайней мере из беспартийных не выбирали, шанс войти был только у партийных. С другой стороны, все сводить к ПБ неправильно, ибо членов ПБ могли переизбрать, если они теряли поддержку секретарей обкомов, членов ЦК или явно не выполняли возложенные на них задачи, и пр. Таким образом, это была тоталитарная самоподдерживающаяся система, а поскольку она была самовыбирающейся, интерес всегда сосредотачивался на верхушке. На этот счет есть целый ряд серьезных работ. Светозар Пейович (Svetozar Pejovich), крупнейший институционалист, писавший о советской экономике в 1970-80-ые гг., считает ПБ верховным собственником, потому что его члены несли некоторую ответственность (liabilities) за свои решения. Однако, на мой взгляд, тот факт, что ПБ было конечной инстанцией, принимавшей решения, не означает, что его члены были реальными собственниками.

Члены ПБ существовали не как реальные собственники - они были очень существенно ограничены в своих решениях и не могли выйти за рамки достаточно строгих норм потребления. Все члены ПБ (а таковых за историю Советского Союза было 100-150 человек) имели преференции исключительно в отношении власти, а не личного потребления. Член ПБ в могущественном государстве СССР жил, как крупный буржуа, но далеко не как миллионер, далеко не как человек, имеющий в своем распоряжении хотя бы 10-ю - 20-ю часть фондов, что характерно для свободных стран. Да и в несвободных странах то, чем распоряжается, скажем, тиран, не сопоставимо с тем, чем распоряжался член ПБ. Ограниченные возможности удовлетворения личного интереса, материального потребления для себя и своей семьи, которыми обладали члены ПБ, наглядно демонстрируют, что они не были собственниками. Они были высшей исполнительной властью (top executives), и зажаты они были столь же сильно, как и подчиненные им партийные бюрократы, если не более. Например, в свое время член ПБ Г.В. Романов (прежде - первый секретарь Ленинградского обкома КПСС), один из наиболее вероятных претендентов на место генсека ЦК КПСС, которое впоследствии занял М.С. Горбачев, был снят со всех постов и препровожден на пенсию из-за того, что пополз слух (кстати, ложный), будто он позаимствовал на свадьбу дочери из Эрмитажа царский сервиз.

Надо заметить, что уже секретарь обкома (т.е. человек, находящийся на уровень ниже члена ПБ) мог делать и не такое, и никто этого не замечал. Однако, чем более высокую позицию занимал человек, тем больше людей на нее претендовало, тем больше его позиция «продувалась», тем больше рисков он нес. В конечном счете, человек, добравшийся до верха советской системы, был повязан по рукам и ногам. Естественно, ни в социологическом, ни в экономическом смысле он не был собственником. Собственник свободен по отношению к предмету своей собственности, а члены ПБ были максимально несвободны. Круговая порука - очень точная характеристика существовавшей у нас системы.

Широко обсуждалась гипотеза (и она наиболее близка к истине), что коллективным собственником в СССР являлась номенклатура. Этой точки зрения придерживались, например, М.Восленский и М.Джилас. К номенклатуре относились все руководители, входящие в административную и в партийную системы подчинения (т.е. около 1 млн. человек). Партийные организации выдвигали и одобряли их кандидатуры. Все кадровые передвижения осуществлялись из соответствующего отдела или ЦК, или обкомов, или райкомов КПСС. Контролируя кадровые назначения, партия, таким образом, контролировала само пополнение «нового класса»<sup>1</sup>.

Идея, что номенклатура есть коллективный собственник, интересна. И, тем не менее, как можно охарактеризовать коллективного собственника в составе нескольких сот тысяч человек, где низы ограничивают верхи? Что это за собственник, если низы имеют право в случае, когда они достаточно консолидированы, отказать ему в доверии? Какого рода цели этот собственник может перед собой ставить, и, главное, как он может их формулировать?

Экономику советского типа часто сравнивают с «азиатским» способом производства, для которого также была характерна пирамида чиновников (правда, наверху был царь, но во многих государствах он через какое-то время становился ритуальной жертвой).

Однако я полагаю, что советская система - это уникальная система, в которой верховного собственника, обладающего свободным выбором применительно к объектам общенародной собственности, не было вовсе. Как же могло существовать такое общество, в котором не было верховного собственника? Была ли общенародная собственность разборной? Чем она регулировалась? Специфика СССР и других социалистических стран заключалась в том, что эта собственность в отсутствие верховного собственника реально разборной не была. Ситуация разборной собственности имела место лишь в тех анклавах собственности, которые оставались вне внимания номенклатуры, но не в тех, которые находились в фокусе ее внимания.

Как формулировались основные цели и приоритеты? Предположим, что номенклатура представляет собой не собственника, а исполнителя (executive) в отсутствие хозяина. Но (существенное добавление!) формальный хозяин есть - это советский народ. Так записано в Конституции, и сам слой номенклатуры существует постольку, поскольку он, вроде бы, служит советскому народу. В реальности этого нет: народ не допускается ни к голосованию, ни к реальному выбору, тем не менее формально он - собственник. Из этого следует создание некоего канона, который подавляет не только советский народ, служащий полем разных экспериментов, но и саму номенклатуру. Возникает система самоподавляющейся традиции, которая и замещает отсутствующего верховного собственника. Т.е. номенклатура должна постоянно делать вид, что хозяин есть.

Экономически для нее это выражается в обязанности подавать сигналы, что ее деятельность и основные цели, основные стратегии, которые она избирает, имеют целью повышение благосостояния, укрепление стабильности существования советского народа в лице его конкретных групп. Интересы народа четко формулируются номенклатурой. Но она не может подменить их своими интересами. Она может только пытаться реализовать собственные интересы уже на техническом этапе под видом декларированных народных интересов. Отсюда глобальная неэффективность прав собственности в экономике советского типа.

---

<sup>1</sup> Этот термин применительно к номенклатуре вводит М.Джилас.

Но если основные интересы формулируются номенклатурой как общенародные, то должен быть механизм обратной связи. Народ должен ощущать, что номенклатура работает в его интересах. Каким образом он может получить подтверждение прироста своего благосостояния в той целевой функции, которая реализуется?

Во-первых, это наглядное подтверждение. Постоянно должны поступать сообщения о росте благосостояния конкретных социальных групп (скажем, о том, что военным повышают зарплату, пенсионерам - пенсию, где-то построили новую школу). Специфика ситуации как раз в том, что цель № 1 «Повышение благосостояния советского народа и укрепление стабильности его существования» не может быть чисто формальной. Ведь если эта цель не реализуется, другие цели тоже не могут реализовываться! Она и не была чисто формальной, на ее выполнении сосредотачивалась некоторая часть ресурсов.

Во-вторых, это некие сигналы о следовании общенародным интересам, об удовлетворении потребностей всего народа, которые тоже должны постоянно поступать. Возможно, строительство Братской ГЭС, БАМа и не было никому нужно, но оно было явным сигналом. Сигнал об укреплении обороноспособности страны убеждает граждан в росте стабильности их существования - отсюда Белка и Стрелка, Юрий Гагарин, ракеты, танки на Красной площади. Сигналом, долженствующим свидетельствовать о мощи СССР, являлось, например, начавшееся было строительство Дворца Советов при И.В. Сталине. Заметим, что огромные расходы, в которые пускалось советское государство, и оборонного, и чисто претенциозного характера, шли не на удовлетворение потребностей народа (другими словами, не на откуп от народа) и не на удовлетворение потребностей номенклатуры. Вместо строительства Дворца Советов на те же средства можно было бы по две виллы построить каждому члену ЦК, но не построили, а строили зачем-то Дворец Советов!

Дело в том, что существует три цели:

1. удовлетворение общенародных потребностей;
2. удовлетворение потребностей правящей элиты (эти потребности вполне земные, связанные с благосостоянием членов данной элиты и их семей);
3. «свисток».

Есть старый анекдот: «Почему наш паровоз к коммунизму не едет? Потому что 90 % пара в свисток уходит». Этот анекдот прекрасно характеризует ситуацию в экономике советского типа. Ее глобальная неэффективность на уровне прав собственности была обусловлена появлением третьей сигнальной цели - «свистка», воплощение которой в жизнь служило прокладкой между первой и второй целями. Это был сигнал населению, что правящая элита работает на него. Причем и конкретные группы населения, и правящий класс – номенклатура (тоже как совокупность семей) понимали, что данные сигнальные расходы заведомо неэффективны, но, тем не менее, от них не отказывались.

При «азиатском» способе производства происходило то же самое. Зачем древние египтяне возводили эти безумные пирамиды? Ведь вместо них правящему классу, который действительно тогда был коллективным, можно было построить себе домики получше. Но строительство пирамид - та же сигнальная потребность. Народ должен был бояться правящей элиты и слушаться ее. Его уверили, что, если пирамиду не возвести, бог Ра сойдет на землю и всех покарает. А в СССР говорилось: «Если мы не будем производить по 10 тысяч танков в год, империалисты нас захватят и отнимут у тебя, Иваныч,



последнюю корову. Читай газеты! Видишь, как они там с неграми поступают»?! Абсолютная тождественность ситуации доказывает фундаментальное, с точки зрения экономической теории, положение: всегда и везде нужен полный безусловный частный собственник; если же интересы частного собственника не защищены, то при любом распределении собственности система экономически будет неэффективна (пар уйдет в свисток).

На свойственный экономике советского типа дуализм цели указывало большинство аналитиков в 1960-70-ые гг. Однако на самом деле имело место не раздвоение, а растроение цели и диссипация того общественного излишка (social surplus), который сосредоточился в руках правящей элиты в силу позитивной особенности общенародной собственности. Имеется в виду следующее: в 1920-30-ые гг. общенародную собственность собрали путем экспроприации всех ценностей у подавляющего большинства храмов, музеев, а также массы частных лиц, а затем накопленную таким образом собственность, куда входило множество уникальных произведений искусства, стали по дешевке распродавать иностранцам. Благодаря этому, вкупе с ограблением крестьянства, Советский Союз получил возможность в короткие сроки провести индустриализацию и создать оборонную промышленность. Более того, в войну советская экономика оказалась на порядок эффективнее даже мобилизационной германской экономики.

Германская экономика и во время войны стояла на том, что там, несмотря на гестапо, СС, концлагеря, сохранялись частные предприятия, хотя их собственники и были сильно ограничены в правах. Как писали после войны руководители германской промышленности, в 1943 г., когда Германия воевала уже четыре года, до 50 % ее производственных фондов продолжало работать на гражданские товары. Например, Германия в разгар войны выпускала легковые автомобили, и последний такой автомобиль был создан в декабре 1943 г. (Для сравнения: в СССР во время войны лишь 15 % промышленности работало на мирные цели, причем половина из них могла трактоваться, как товары двойного назначения, типа мыла.) Вот уровень эффективности самой жуткой мобилизационной экономики! Германия, массово уничтожая свое население, запугала его политически, но экономически ничего сделать с ним не смогла. А наша экономика оказалась идеальной для ведения военных действий, хотя сегодня для нас это слабое утешение (едва ли сегодня нам стоит с кем-либо воевать).

Итак, присущая экономике советского типа потребность «свистка» была источником растраты ресурсов. Но благодаря несовершенству прав собственности возник еще один источник издержек - колоссальная асимметрия информации из-за сознательного сокрытия номенклатурой всех уровней информации о своих истинных интересах.

До 1960-ых гг. балансирование интересов в условиях сильной асимметрии информации происходило в нашей экономике на фоне незаявления правящим классом своих интересов. Заявлять о них считалось неприличным. В ответ они бы услышали: «Там [в США] негров вешают, а ты хочешь хлеб с маслом»! Только в критической ситуации руководитель осмеливался обращаться наверх с просьбой «хлебца подкинуть». При Н.С. Хрущеве, а затем при Л.И. Брежневе ситуация несколько изменилась - номенклатура перестала бояться говорить о своих интересах, но до этого интересы постоянно скрывались. Элита не могла озвучить, четко сформулировать, сделать явным свой материальный интерес для того же Госплана. Секретарь обкома, желавший, чтобы не только его сын, но и все родственники учились в МГИМО, боялся это желание озвучить, боялся предложить с этой целью

открыть еще три таких же института. В результате, имела место конкуренция, взяточничество (причем расплачивались как деньгами, так и административной валютой).

Экономически сознательное сокрытие номенклатурой информации о реально преследуемых ею интересах объективно ведет к следующему. В целом, номенклатура представляет собой колоссальную многоуровневую пирамиду - ПБ, ЦК, аппарат ЦК, министерства, обкомы, райкомы, директора предприятий и т.д. Номенклатура каждого уровня имеет свой скрытый интерес и, следовательно, будет дезинформировать вышестоящие инстанции относительно своих реальных потребностей, дабы постоянно перекачивать к себе ресурсы. Она может удовлетворить свои потребности, лишь таская кирпичи со стройки коммунизма!

Поэтому она извещает вышестоящую номенклатуру – тот же обком – о том, что надо, например, срочно построить большой Дом культуры, ибо этого требует общество, которому негде заниматься духовой музыкой (хотя старый Дом культуры нужно только починить!), и на основе этого строительства решает две задачи. Во-первых, жена второго секретаря райкома становится заместителем директора нового большого Дома культуры, получает стабильную зарплату, кабинет и пр. Во-вторых, у председателя райисполкома за счет усушки и утруски стройматериалов появляется дача. Зарплата жены будет стоить (в советских ценах) где-то 2000 руб. в год, а за 10 лет с учетом дисконтирования - примерно 12000 руб. Дача, вероятно, обошлась в 25000 руб. В итоге, все расходы за 10 лет составят порядка 37000 руб. А сметная стоимость этого замечательного сооружения – 600000 руб., плюс дополнительные штаты нового Дома культуры, расходы на которые за те же 10 лет - еще 150000 руб., итого: 750000 руб. Таким образом, эффект составит 5 %. Причем хорошо еще, если новый Дом культуры будет заполнен хотя бы на 20 %, но в ряде случаев и этого не будет!

История со строительством БАМа - совершенно уникальный пример созидания «свистка», чтобы под него строить свои карьеры. Очевидно, что много проще сделать карьеру не путем повышения уровня благосостояния подчиненных тебе людей, а путем строительства какого-нибудь грандиозного сооружения, которым все будут пользоваться. Строя его, руководитель понимал, что вскоре переместится на следующую ступеньку административной иерархии. Как бюрократический стимул, это нормально. Однако ненормально, что у советской вышестоящей бюрократии, принимающей решения, отсутствовал критерий эффективности своих проектов. Это уже связано со следующей проблемой - проблемой Госплана.

## **2) Госплан.**

Заметим, что классики марксизма были гуманистами, и никто из них об уравнительном коммунизме не говорил. Строй общественного производства при коммунизме виделся им, как «единая фабрика». Они считали, что товарные отношения в обществе вредны, поскольку стимулируют эгоизм, и рассматривали их с чисто технологической точки зрения, полагая возможным собрать в центре все ресурсы и всю информацию, планомерно посчитать и оптимальным образом распределить.

Идея «единой фабрики» довлела над нашей политэкономией. В 1960-70-ых гг. крупные математики, работавшие в Центральном экономико-математическом институте (среди которых был, например, С.С. Шаталин), создали теорию оптимального функционирования социалистической экономики – СОФЭ, - которая предполагала возможность оптимизации всех потоков на уровне

народного хозяйства, представлявшегося им в виде «единой фабрики». Естественно, это была только теоретическая модель, на практике она была неприменима. Дело в том, что Шаталин, разрабатывая ее, не учитывал наличия транзакционных издержек, что ему менее простительно, нежели К.Марксу и Ф.Энгельсу, - ведь к тому моменту на Западе уже вышли основные работы на эту тему. В реальности, функционировать, как единая фабрика, обществу мешают три типа транзакционных издержек - издержки измерения; издержки по приобретению и передаче информации; агентские издержки. Но все-таки общенародная собственность, которая выступает в роли собственности социалистического государства, должна была находить в себе некие механизмы реализации, и таковым механизмом стало государственное планирование.

Госплан был тем центром, в котором собиралась вся информация о производственных возможностях всех предприятий, и где делались прогнозы, т.е. просчитывалось несколько стратегий распределения ресурсов с целью удовлетворения тех или иных потребностей (скажем, большая часть этих ресурсов могла быть направлена в оборонную сферу или, наоборот, в потребительскую сферу). Таким образом, у нас 70 лет проводился уникальный эксперимент. Фактически он начался со времен военного коммунизма, хотя сам Госплан, как учреждение, собирающее информацию и дающее команды на места, возник примерно пятью годами позже, в начале 1920-ых гг. Этот эксперимент имел ограничения, поскольку рынка, на котором оценивались бы ресурсы, не существовало.

Все, что Госплан мог делать и честно делал, ибо там работало множество блестящих специалистов, - это собирать информацию и планировать распределение ресурсов в количестве 2000 наименований (из них, например, на различные марки стали приходилось порядка 50 сортов). В самом Госплане этим занималось около 2000 ответственных работников. Кроме того, Госплан давал задания примерно 50 отраслевым министерствам, которые их детализировали. Номенклатура продукции, которой распоряжались непосредственно министерства, составляла 38000 наименований.  $2000+38000=40000$  наименований продукции в натуральном выражении, описанных с определенным стандартом, - вот тот максимум, на какой оказалась способна советская система в апогее своих информационных и вычислительных возможностей. (Кстати, здание ГВЦ Госплана СССР находилось на просп. Сахарова, 12. Там на четырехметровой высоты этажах стояли ламповые ЭВМ. Именно на них обрабатывалась информация, стекавшаяся сюда со всей страны.)

Система материальных балансов по более, чем 2000 позиций - огромная таблица, где в динамике было изображено, из какой отрасли куда что идет, - была огромным достижением советской экономической науки. Наследником этой научной школы является Институт народно-хозяйственного прогнозирования (единственный до сих пор эффективно работающий институт Российской Академии наук), который возглавлял ныне покойный академик Ю.В. Еременко, а сейчас возглавляет В.В. Ивантер. Однако, несмотря на эту поразжающую воображение систему планирования, надо отметить и ее очень существенную негативную сторону.

Дело в том, что при 40 тысячах планируемой (пропускаемой через 50 тысяч чиновников) номенклатуры продукции реальная ее номенклатура в 1970-ые гг. составляла отнюдь не 40 тысяч, а где-то 1-1,5 миллиона. Т.е. Госплан улавливал и агрегировал лишь 4 % реальной номенклатуры продукции, даже если она составляла 1 миллион наименований. Такое огрубление оценок, команд, стратегий привело в первую очередь к нашему отставанию в системе технологических допусков на продукцию.

Предположим, Госплан запланировал, что свердловский завод № 14 поставляет сталь определенного сортамента (одно наименование из 40 тысяч планируемой номенклатуры продукции) для ракет, которые делает завод Южмаш. Но Южмашу нужна конкретная марка стали, определяемая не из 40 тысяч, а из 1 миллиона наименований. Подобной детальности в госплановской системе нет. Тогда генеральный директор Южмаша Леонид Кучма (нынешний лидер Украины) едет в ЦК КПСС или в Совмин к Л.В. Смирнову, бессменному зампреду, курирующему оборонную технику, и говорит, что ему нужна сталь не того сортамента, что ему поставляют по плану, а другого, и поэтому требуется подготовить постановление ЦК КПСС и Совмина, в соответствии с которым сталь нужного сортамента будет включена в номенклатуру. Но столь быстро и просто уладить проблему можно лишь в случае, если генеральный директор вхож в ЦК КПСС. Этим правом обладали директора предприятий высокоприоритетных отраслей промышленности - оборонной, космической и ряда других (как известно, на начальном этапе мы быстрее американцев добились успеха в космической программе, хотя позже их ее начали).

Однако если дело касалось не высокоприоритетных отраслей, так легко эта проблема не решалась. Например, ВАЗ построили итальянцы, и по их технологии в течение первых трех лет была выпущена большая партия «Жигулей» из итальянской же стали (некоторые из них ездят и поныне - они до сих пор не проржавели). А потом случилось вот что. Тогдашний директор ВАЗа В.Н. Поляков, между прочим, тоже член ЦК КПСС, поехал в Совмин и стал доказывать, что ему не ту сталь поставляют. Однако нужной ему стали ни в номенклатуре Госплана, ни в номенклатуре Министерства черной металлургии (у С.В. Колпакова) не было, а автомобили считались товаром потребительским. И ему ответили: «В Госплане есть 2 тысячи, а в министерствах еще 38 тысяч номенклатуры. К 40 тысячам мы не можем без конца добавлять. Поэтому работай с той сталью, которая есть и которую мы можем проконтролировать». В результате, качество «Жигулей» претерпело печально известные советскому человеку изменения (их кузова стали быстро ржаветь).

Другой классический пример также связан с автомобилями. Внешне наш автомобиль от зарубежного отличается, помимо дизайна, размером зазоров (тем, насколько прилегают к кузову машины капот, багажник, двери). У нас зазоры на порядок больше, а это те же натуральные измерители. Дело в том, что за рубежом рынок оценивает любую модель автомобиля из миллиона, миллион первую, вторую, как только она появляется. У нас же такого встроенного стабилизатора, как рыночный фильтр (рыночная оценка), не было, а был чисто бюрократический фильтр в лице конкретных чиновников Госплана, которые должны были принять то или иное решение. В каких-то случаях этот фильтр работал эффективно, в каких-то - нет. И сейчас эти зазоры, эти пониженные, огрубленные требования к технологиям лежат страшным грузом на нашей промышленности.

Причем это касается требований не только к технологиям, но и к нынешнему поколению работников. У нас до сих пор автомобиль собирают с помощью кувалды. Когда в заранее расточенное отверстие шуруп не входит, берут кувалду и самым зверским методом его в это отверстие загоняют – такова наша технологическая культура! Лучшей иллюстрацией ее уровня является тот факт, что южнокорейцы, открывшее в Узбекистане свой завод по сборке автомобилей «Daewoo», брали туда почти всех, кроме работавших в прошлом на наших автомобильных заводах. Казалось бы, все должно было быть наоборот. Но южнокорейцы понимали, что у наших рабочих-автомобилистов такое

отношение к работе уже в кровь вошло, это не просто разболтанность, а выработанная десятилетиями культура производства, и переучить их невозможно. Заметим, что в нашей промышленности работать по-иному было нельзя. Ты не мог от «смежника» получить панель, в которой отверстия были бы просверлены с немецкой точностью, и вынужден был вгонять шуруп кувалдой. А если бы ты взял коловорот и начал эти отверстия растачивать, тебя бы просто уволили с завода, потому что тогда завод не смог бы выполнить план по количеству выпускаемых автомашин.

Вот ситуация, которая прямо следует из таких простых вещей, как издержки измерения и ограниченная рациональность. Именно ограниченной вычислительной способностью объясняется наличие 2 тысяч у Госплана и 40 тысяч всего по стране наименований продукции. Сейчас, вероятно, с учетом применения западной электронно-вычислительной техники, их было бы не 40, а 100 тысяч!

Вышеупомянутое неизбежное огрубление часто имело довольно смешные последствия. В 1960-ые гг. журнал «Крокодил» опубликовал знаменитую карикатуру, над которой рыдал весь советский народ, потому что это была правда: в магазине один мужчина показывает другому на громадных размеров кастрюлю, стоящую на прилавке, и говорит: «Это наш завод выполнил план по валу». Действительно, тогда планирование потребительской продукции, на которую никто не обращал внимания, шло в тоннах. Очевидно, что в таких условиях быстро и легко выполнить план по кастрюлям можно, если делать их очень большими. Что и было сделано! В результате, все прилавки в магазинах были заставлены кастрюлями необычайных размеров, зато маленьких кастрюль не было совсем. Надо сказать, что после выступления «Крокодила», являвшегося в нашей системе своего рода контрольным индикатором (controlling device), в план-таки ввели дополнительный показатель - число кастрюль.

#### Встроенные механизмы противодействия тенденциям огрубления в советской экономике.

1) *Военная приемка.* В данном случае потребитель непосредственно участвует в производстве, и здесь работают административные рычаги.

2) *Потребительский спрос.* Проблема потребительского спроса довольно интересна. В отличие от стран с «азиатским» способом производства, в СССР был суверенный (свободный) потребитель, который очень часто имел фиксированную зарплату. Скажем, младший научный сотрудник вначале обычно получал 120 руб., потом - 140 руб., потом, став старшим преподавателем, - 250 руб. Причем, как бы он ни работал, его зарплата не менялась, но внутри этой суммы он был суверенный потребитель. Кроме того, он нанимался свободным образом, мог свободно уволиться и перейти работать в другое место.

Оценка потребителя, конечно, играла определенную роль. Однако ее влияние по своему масштабу было на порядок меньше, чем в нормальной рыночной экономике, так как производство потребительских товаров никогда не являлось приоритетом в нашей системе, а это приводило к постоянному их дефициту. В условиях дефицита и фиксированных цен ты мог голосовать рублем за тот или иной товар, но возможности твоего маневра были крайне ограничены - ты мог лишь отказаться от каких-то товаров. Так, в 1950-ые гг. в магазинах было полно икры и крабов, но они были дороги, и в большинстве городов, кроме Москвы и Ленинграда, где были относительно высокие зарплаты, их просто не покупали, поэтому через какое-то время их производство уменьшилось. Иногда потребитель отказывался покупать совсем уж уродливую продукцию, и заставить купить его не мог никто.

Соответствующий сигнал через год-другой доходил до предприятия, и оно, наконец, прекращало выпускать этот товар.

3) *Система технологических стандартов.* В СССР была одна из самых разветвленных и хорошо работающих систем технологических стандартов. Дело в том, что в рыночных экономиках система стандартов может формироваться горизонтально (взаимосвязанные производители сами устанавливают свои стандарты, и отклонение от этих стандартов является личным делом каждого из них – они лично рискуют тем, купят их товар или нет). А в советской экономике роль Госстандарта была исключительно важна. Он был неким надзирающим органом существовавшей системы натурального планирования, и только его деятельность не давала возможности предприятиям дезинформировать центр или подменять плановые задания уже по номенклатуре продукции. Т.е. Госстандарт следил за выполнением того, что в натуральных параметрах сформулировал центр.

В ряде отраслей наши стандарты до сих пор остаются одними из лучших в мире или по крайней мере оставались таковыми до конца 1980-ых гг., когда мир сделал еще один шаг вперед, а мы нет. Например, это стандарты одежды. Таким вопросами, как: насколько одежда раздражает кожу, какова степень использования в ней натуральных волокон, и пр. - на Западе занимались независимые экологи, а у нас ими занимался Госстандарт. Научные институты проводили объективные исследования на этот счет. Замечательные стандарты у нас были в пищевой промышленности (как это ни странно, потому что есть было нечего) и, в частности, в кондитерской, где они и до сих пор одни из лучших в мире. А те отрасли пищевой промышленности, где мы заимствовали технологии, где наши стандарты уже не работали, у нас на сегодняшний день одни из худших (вспомним, например, наши колбасы).

Недостатки советской системы планирования и способы их демпфирования. Понятно, что у системы планирования были свои shortcomings - недостатки, риски. Частично о них уже было сказано, но нужно сказать еще вот что. Сама система планирования для предприятия (к которому мы сейчас перейдем) очень часто давала сбои. Предприятие получало и производственный план, и поставщиков, причем поставщики предприятия были определены жестко (такой-то завод связан с таким-то), альтернатив не было. А если поставщик данного предприятия срывал поставки, что тогда? Т.е. система натурального планирования, натурального указания производственных планов и поставщиков для каждого предприятия была крайне хрупкой, что постоянно приводило к некоторой ее ломке - к срыву планов. Каким образом система реагировала на свою хрупкость, каким образом она пыталась ее демпфировать? Я бы выделил три типа адаптации.

1) *Номенклатурная адаптация, т.н. корректировка планов.* Корректировка планов происходила следующим образом. Если заводу-изготовителю его завод-поставщик не поставил вследствие технологического или социального срыва (последний бывал редко) каких-то важных материалов, завод-изготовитель докладывал своему министерству, что не может выполнить план из-за срыва поставок, министерство докладывало об этом Госплану, а Госплан, по согласованию с ЦК КПСС, в конечном счете корректировал заводу-изготовителю план.

Следует отметить, что принятый план по стране всегда выполнялся более или менее пристойно (то на 101 %, то на 102 %), потому что для советского человека он тоже являлся сигналом, и невыполнение плана считалось большой бедой. Однако характерной чертой советского плана была его постоянная ежедневная корректировка в разрезе предприятий и отраслей. План принимался с

помпой, как закон, и сразу же начинал корректироваться, а, в итоге, выполненный план с планом принятым имел очень слабое сходство. Фактически принятый план был не планом, а текущей системой ориентиров, которые задавались в натуральном виде и предприятиям, и их поставщикам, и потребителям.

2) *Финансовая адаптация.* В СССР существовала денежная система, финансы, т.е. некоторое финансовое отображение господствовавших у нас натуральных потоков и планов. Какую роль играл монетарный сектор в советской экономике?

С одной стороны, у нас был реальный рынок - потребительский рынок и колхозный рынок, т.е. рынок суверенных потребителей и рынок пусть ограниченных, но суверенных производителей-колхозников. Чтобы обеспечить функционирование этих рынков и суверенитет потребителя, существовали наличные деньги.

С другой стороны, наряду с ними, существовали безналичные деньги, которые сопровождали натуральные потоки и планы. Плану в натуральных единицах сопутствовал финансовый план для данного предприятия. Суть его состояла в том, чтобы обеспечить некое заданное соотношение (в денежном выражении) между input и output, между ресурсами предприятия и тем, что оно производит. Т.е. финансовый план как бы дополнительно гарантировал, что предприятие не будет обманывать государство. Предприятие должно было выполнить план по продукции, и этот план подтверждался финансовым планом по назначенным ценам. Заметим, что каждый продукт имел цену, назначенную сверху. Предприятие не имело права назначать цену ни на продукцию, которую оно покупало, ни на продукцию, которую она поставляло, что фактически было просто дополнительной формой контроля (возможностью для государства измерить ту же сталь не только в тоннах, но и в рублях).

Кроме того, у советской финансовой системы была еще одна очень важная задача – кредитование предприятий. В стране существовала сеть государственных банков, которые были специализированы (Агропромбанк кредитовал аграриев, Промстройбанк – промышленность, Внешэкономбанк – внешнеэкономические связи предприятий, и т.д.). Банки давали предприятиям кредиты по жестко фиксированным очень низким ставкам, а предприятия за счет этих кредитов могли адаптироваться к изменившимся условиям. Они могли нанять дополнительную рабочую силу, пусть и по фиксированным ставкам; могли купить (только официально, уведомив свое министерство) у другого предприятия избыточные производственные фонды, а не обращаться с просьбой в вышестоящие инстанции наделить их дополнительными (незапланированными) фондами. Таким образом, система кредита позволяла предприятию привлечь дополнительные ресурсы и снизить хрупкость существующей системы планирования.

3) *Т.н. «остаточный принцип».* В советской экономике выделялись приоритетные сектора и сектора остаточные. Как правило, к остаточным секторам относилась легкая промышленность, пищевая промышленность, товары народного потребления, т.е. практически все, что было связано с системой жизнеобеспечения населения, кроме основных товаров, таких, как хлеб, молоко и т.п. Если вся система не балансировалась натурально, то ее текущее балансирование осуществлялось за счет остаточных секторов. Поэтому план в них заведомо не выполнялся - ведь ресурсы перекачивались в предприятия приоритетных групп, чтобы выполнить приоритетные задания. Остаточный принцип существовал

практически все советское время и был очень серьезным макроэкономическим демпфером хрупкости системы натурального планирования.

Результатом такой экономической политики стала нынешняя колоссальная неразвитость производства, направленного на удовлетворение человеческих потребностей, и сельского хозяйства, которое тоже не входило в приоритетные сектора. Фактически за счет остаточных секторов выполняли планы такие развитые сектора, как оборонная промышленность, тяжелая промышленность, транспортная промышленность, металлургия, энергетика, которые были приоритетными для советского руководства. А теперь по иронии судьбы именно эти сектора, кроме энергетики, стали финансироваться по остаточному принципу (и, в первую очередь, оборонная промышленность).

Три вышеперечисленных встроенных стабилизатора я считаю основными. В экономике советского типа они сложились естественным образом, и за счет них она и просуществовала достаточно долго, хотя ее неэффективность была заложена уже в самом механизме функционирования.

### **3) *Предприятие.***

*Предприятие - некая обособленная часть общенародной собственности.* Создание обособленного предприятия, в отличие от идеи «единой фабрики», - огромный шаг навстречу реалиям, который был сделан частично еще при И.В. Сталине, а основные права предприятие получило при А.Н. Косыгине. Таким образом, можно выделить два этапа существования советских предприятий. Сначала это было предприятие сталинского типа, которому жестко планировали все показатели и которое вообще не имело права продавать свои фонды. А затем это предприятие косыгинского типа, которое получило возможность формировать фонды материального поощрения, самостоятельно устанавливать план по труду (т.е. привлекать или увольнять рабочих), выпускать сверхплановую продукцию и реализовывать ее на свободном рынке (при этом цены оставались фиксированными, но поставщик не был указан). Но в любом случае и предприятие сталинского типа, и предприятие косыгинского типа представляют собой некую обособленную часть общенародной собственности.

Управлялось предприятие директором, который выступал как основной агент правительства. Уже во времена Косыгина директор имел права на уровне распоряжения - он имел право, скажем, продавать излишки оборота продукции, материальные излишки, излишки сырья, если они у него накопились (например, он имел право продать излишки угля, образовавшиеся у предприятия в результате теплой зимы). Но он не имел права продать станок, потому что станок относился к основным фондам, которыми советское предприятие наделялось бесплатно (оно их не покупало).

#### Предприятие получало сверху:

1. Номенклатуру, а точнее, *ассортимент продукции*. Кстати, проиллюстрируем примером, чем отличается номенклатура от ассортимента. Номенклатура: гвоздь оцинкованный средний, гвоздь оцинкованный малый и т.д. Ассортимент: гвоздь оцинкованный средний - 3 шт., гвоздь оцинкованный малый - 5 шт. и т.д.

#### 2. *Финансовый план.*

3. *Поставщиков и потребителей с фиксированными ценами на продукцию.* Эти поставщики и потребители были связаны с предприятием взаимными обязательствами.



Интересно, что предприятие, получив сверху конкретного поставщика (которого также обязали поставить данному предприятию определенную продукцию в определенном объеме по определенной цене), далее уже само вступало с ним в контакт, минимизируя тем самым транзакционные издержки обмена. На самом деле к полному апофеозу общенародной собственности привело бы решение свозить всю произведенную продукцию куда-нибудь в центр, а потом оттуда уже развозить по предприятиям (как, скажем, это делалось в Запорожской Сечи). Но до этого не дошли. Так собирались только т.н. «стратегические запасы», составлявшие примерно от 1/4 до 1/3 всей выпускаемой в СССР продукции. Правда, потом они чаще всего выкидывались, а не раздавались, потому что сгнивали.

#### *4. Капитальные ресурсы.*

Контролировалось предприятие по трем линиям:

Во-первых, Госпланом и министерством - по ассортименту продукции.

Во-вторых, Минфином, Центральным банком, отраслевым банком - по исполнению плановых соотношений, плановой прибыльности.

В-третьих, партийными структурами.

На предприятии была парторганизация, а над предприятием - райком партии. Партийные структуры контролировали внутренние резервы предприятия, чтобы помешать их сокрытию, и самого директора, чтобы тот не искажал самые общие установки на стабильность системы. Партийная организация вмешивалась, и когда директор вводил в заблуждение руководство о производственных возможностях предприятия (честный секретарь парткома сигнализировал об этом в райком КПСС, который принимал меры, и кривая производственных возможностей слегка поднималась), и когда он нарушал коллективный договор, вводя потогонную систему, не отпуская никого в отпуск, и т.д. Партийные структуры были важнейшим встроенным стабилизатором в системе советской экономики. Они помнили, что в стране есть, хотя бы формально, верховный собственник, и считали своей обязанностью убедить этого собственника, что все делается для него, и в т.ч. что директор предприятия тоже для него трудится.

Итак, по сравнению с обычным предприятием, советское предприятие обладало тремя особенностями:

- оно не платило за основные фонды, получая их даром, выпрашивая их;
- оно нанимало работников на рынке труда, но фонд заработной платы и конкретные ставки были фиксированы;
- ему указывали поставщиков, потребителей, цены поставок и цены отпусков продукции.

Поведение менеджеров на советском предприятии. Менеджеры, в конечном счете, и определяли, каким образом предприятия себя вели. Если Генсек у нас был главным уполномоченным неизвестно кого, то менеджер на предприятии был главным уполномоченным вполне известно кого, а именно бюрократической пирамиды. Он нес ответственность сразу по трем линиям: номенклатурной, финансовой и политической. Интерес менеджера («красного» директора) состоял в том, чтобы

- во-первых, выполнить план в краткосрочной перспективе;
- во-вторых, выполнить план в долгосрочной перспективе;

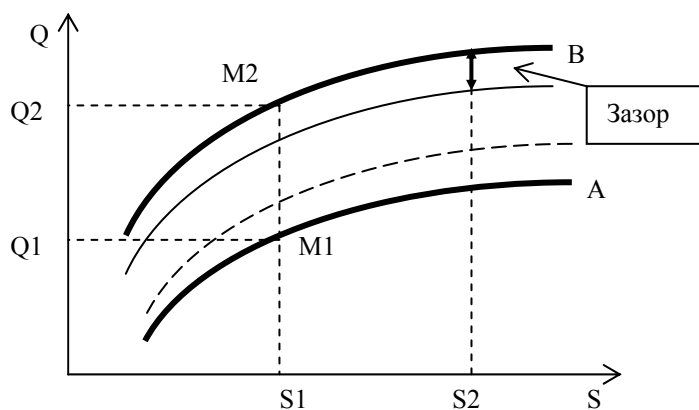
в-третьих, максимизировать внутреннюю функцию полезности, которая бывает двух видов: а) в виде честно заработанных оклада и премии и б) в виде дачи, бани и пр., т.е. в виде всего, что укладывается в понятие «on the job consumption».

Чтобы выполнить все вышеперечисленное, «красный» директор должен был (самое главное!) избежать ситуации, при которой его сегодняшняя активность помешает его активности завтрашней. Дело в том, что Госплану и отраслевому министерству нужно было давать задания предприятиям. Но что и как они со своей номенклатурой из 2 или 40 тысяч могли реально предприятию запланировать? Их рациональность, их вычислительная способность были ограничены, поэтому никто фондов предприятия наверху не считал, а планирование шло двумя путями:

- либо это было планирование от достигнутого (рутинное планирование), когда каждому предприятию предлагалось обеспечить 1-2-5-процентный годовой прирост продукции, в зависимости от динамики прироста продукции по основным показателям в отрасли в целом;
- либо это было проектное планирование.

Проектное планирование предполагает следующее. Скажем, наверху принимается решение о производстве ракеты СС-20. В СССР есть 3-4 предприятия, на которых можно разместить этот заказ. Их сравнивают по технологическому потенциалу, мобильности директора, способности его выполнить данное задание и, наконец, решают поручить его Южмашу. Вызвав в ЦК КПСС директора Южмаша, ему сообщают об этом, а он в ответ начинает просить, чтобы в Швеции закупили нужный ему расточный станок, которого на заводе нет, и пр. Именно здесь был самый тонкий момент в жизни советского директора.

Проектное планирование было неким искусством взаимодействия директора с властью предержащими. Он должен был регулярно показывать себя, как человека, выполняющего планы на максимуме производственных возможностей. Однако он не мог просто максимально загрузить свои производственные возможности, чтобы максимально повысить свои возможности демпфировать неустойчивость в поставках и обеспечить ожидаемый от него монотонный прирост продукции за счет внутренних резервов предприятия. Он должен был очень тонко вести себя, чтобы, с одной стороны, его не обошли с заданием, потому что у него слишком отсталая технология (того станка нет, этого нет), а с другой – все-таки не заявлять, что у него все есть, потому что тогда ему на изготовление той же СС-20 уже никаких дополнительных фондов не выделят, и ему придется делать ее на своих. Директор прекрасно знал, что на самом деле у него есть, какие технологии он реально может задействовать, а чего у него нет, и ему нужно было решать, какие карты выложить на стол, а какие попридержать. Процедура торговли всецело зависела от его искусства ведения переговоров и объективно вела к тому, что его целевая функция имела очень своеобразный вид.



У директора есть определенное количество капитала, которым он уже распоряжается, и есть план.  $Q$  – план,  $q$  – реальный выпуск,  $S$  – фонды. У него есть определенная production possibility frontier (PPF). Официально его производственные возможности таковы, что он может на фондах  $S_1$  претендовать на выполнение плана  $Q_1$ . Однако он знает, что за счет бесплатно доставшегося ему капитала его реальные производственные возможности выше. Они могут обеспечить не PPF(A), а PPF(B). Т.е. на этих же официально заявленных фондах  $S_1$  он может выполнить план  $Q_2$ , а не  $Q_1$ . Но он никогда этого не сделает. Ведь как только он совершит скачок с  $M_1$  на  $M_2$  и получит в награду звезду Героя социалистического труда, с него сразу же начнут требовать, чтобы он рос дальше.

В советской системе от директора требовалось прежде всего не разбираться в реальных производственных возможностях завода, а обеспечивать некий монотонный прирост выпускаемой продукции. Это монотонное увеличение и было предметом торговли, и существовало две стратегии, которые могли его обеспечить. Либо директор мог идти на монотонный сдвиг на некоторую маргинальную величину (на рис. эта кривая изображена пунктиром) без того, чтобы ему увеличивали  $S$ . Либо он мог торговаться, обещая выйти на следующую кривую (на рис. она изображена тонкой линией), если ему дадут  $S_2$ ; при этом реально директор достигал кривой В (на рис. она изображена жирной линией), но должен был говорить только о достижении кривой, изображенной тонкой линией. Если бы он не оставил себе зазора между ними, на следующий год его бы уволили, так как очередной прирост ему бы уже нечем было обеспечить, а такое у нас не прощалось.

Вышеописанным образом вели себя не только директора предприятий. Например, А.П. Кириленко, человек очень сильный, курировавший в ЦК как раз промышленность, прежде, чем стать членом ПБ, возглавлял поочередно три обкома. Ему везло - он приходил в область, доводил прирост ее продукции до точки  $M_2$ , получал орден и тут же переходил в другую, более крупную область. Наконец, из третьей – Свердловской – области его сразу взяли в Москву, где он уже отвечал за всю страну. Но по отношению к другим секретарям обкома его поведение было оппортунистическим, за что его очень не любили коллеги. После него свои кресла потеряли трое секретарей обкома, не сумевших обеспечить соответствующий прирост продукции области на собственных фондах. Кириленко не оставлял им зазора, а когда они просили о дополнительных фондах, им отказывали, отвечая: «Вот Кириленко ничего не просил, а обеспечил 15 % прироста продукции. А ты, чтобы каких-то 2 % обеспечить, просишь 50 тракторов. Уходи на пенсию»!

В принципе, человек мог выбрать или пассивную, или активную стратегию. Человек, выбравший пассивную стратегию, которая тоже давала свои плюсы, считал, что ему на 5-6 лет имеющихся фондов хватит, а там он, глядишь, перейдет на новое место работы, или произойдет некоторое обновление фондов. Человек, выбравший активную стратегию, должен был входить в процедуру торга и соизмерять, что за что он отдает, а поскольку он торговался один, то мог строить даже сложную игровую модель. Чтобы выиграть в конкурентной борьбе, он должен был предложить оптимальное отношение  $Q$  к  $S$  для начальства, с учетом истинного отношения  $Q$  к  $S$  для себя и приемлемого отношения  $Q$  к  $S$  для коллектива предприятия.

Итак, предприятие страховало себя тремя способами.

*Во-первых, это сокрытие некоторых даровых производственных фондов* (основной метод работы наших директоров), что позволяло предприятию, с одной стороны, ответить на постоянные требования центра повышать выпуск продукции, а с другой – до некоторой степени демпфировать срыв поставок. Резервный капитал и натуральные резервы, накопленные предприятием, помогали и в том, и в другом случае.

*Во-вторых, это кредиты* (о них уже упоминалось). Предприятие могло взять кредит, но редко этим пользовалось, так как деньги мало что значили в советской экономике.

*В-третьих, это бартер.* У нас сегодня бартер просто замещает товарный обмен в силу ограниченности денежной массы, находящейся в распоряжении предприятия, и в силу желания предприятия уйти от налогов, что оно таким образом успешно и делает. А в советской экономике бартер выполнял несколько иную функцию. Он был таким же методом демпфирования ситуации при большой динамике, как и кредит, который предоставлялся местным отделением банка, но чаще он был даже эффективнее (а потому был не менее распространен), ибо директор завода прекрасно понимал, что такое 5 машин кирпича, а что такое 5 тысяч рублей, он понимал плохо.

Советскому предприятию была присуща некая система инноваций. В то время по инновационному потенциалу наши предприятия ничем не уступали западным. Они часто не обладали фондами, чтобы развить свой успех, но НИОКР и первичное внедрение инноваций в текущий производственный процесс были на очень высоком уровне. Дело в том, что положение директора предприятия объективно подталкивало его к поиску и внедрению инноваций. Ведь инновация - это уникальный способ скрыть реальный объем S, который таким путем увеличивался, например, в 1,5 раза, а по отчетности оставался неизменным. На эти дополнительные фонды предприятие может жить очень долго, да еще и планы устойчиво перевыполнять уже не на 2 %, а на 5 %, за что директор точно получит орден!

Закрепление социальной сферы за предприятием. Как уже говорилось, у иностранных предприятий есть два типа издержек - трансформационные (или производственные) и транзакционные, а у российских предприятий, в отличие от них, есть три типа издержек - трансформационные (или производственные), транзакционные и социальные. На балансе многих заводов находятся и детский сад, и дома, и трамвайная ветка, идущая по всему городу до завода, и т.п. Вытекает ли закрепление социальной сферы за предприятием из экономики советского типа, или это случайная черта именно экономики СССР? Вообще то, что детсад должен быть не в городе, а на предприятии, никак не вытекает из советского строя. Можно представить себе командную экономику, в которой социальная сфера закрепляется, скажем, не за предприятием, а за муниципалитетом. Но как и почему она закрепилась за предприятием у нас? Тому есть два объяснения.

1) Первоначально социальная сфера не была закреплена за предприятием. В 1930-40-ые гг. формирование жилищно-коммунального хозяйства, школ, больниц шло за счет государственного бюджета. Но уже в то время возник новый канал формирования издержек предприятия. Дело в том, что в период индустриализации, затем в период Второй мировой войны (когда промышленность массово перебрасывалась на восток), далее в период новых оборонных проектов, а потом и в период освоения целины предприятия часто строились на пустом месте, в степи, где не было никакого города, никаких

муниципальных органов на местах. И, естественно, в таких условиях за весь комплекс жизни строителей данного предприятия и его работников отвечал директор предприятия. Так сложилось исторически. А стройка финансировалась одноканально для простоты, из-за чего и закрепились за крупными предприятиями и системами «город-предприятие» социальная сфера, столь отягчающая их сегодня.

2) Вся логика существования предприятия, вынуждавшая его скрывать реальную кривую производственных возможностей, приводила к тому, что предприятие было заинтересовано в накоплении отнюдь не только материальных фондов, но и избыточного числа работников. «Красный» директор стремился переманить к себе работников (объективно лишних), чтобы компенсировать неопределенность будущего. Однако заработная плата фиксировалась тарифными документами, и с ее помощью директор этого сделать не мог, как не мог он это сделать и одними премиями. Поэтому директор начинал переманивать к себе работников социальной сферой - сначала лучшей столовой, потом детсадом, потом жильем. Последний аргумент был самым весомым – чаще всего человек шел на тот или иной завод, в то или иное учреждение именно за квартиру. Классический случай: советское предприятие строило за свой счет жилье, чтобы обеспечить себе некоторое число работников, которые ездили бы «на картошку» по приказанию райкома, а производство не останавливалось бы!