

Глава 38 Новая институциональная теория

□ *Методологические особенности и структура новой институциональной теории* □ *Права собственности, транзакционные издержки, контрактные отношения* □ *Теорема Коуза* □ *Теория экономических организаций* □ *Экономика права* □ *Теория общественного выбора*

Неудовлетворенность традиционной экономической теорией, уделявшей слишком мало внимания институциональной среде, в которой действуют экономические агенты, привела к возникновению новой школы, выступившей под общим именем «*новая институциональная теория*».

Такое обозначение может породить ошибочное представление о ее родстве со «старым» институционализмом Т. Веблена, Дж. Коммонса, Дж. Гэлбрейта. Однако совпадения здесь скорее чисто терминологические (например, понятие «сделки» (transaction) является исходной единицей анализа как для Дж. Коммонса, так и для «новых» институционалистов). В действительности корни новой и институциональной теории уходят в неоклассическую традицию.

Она известна также под множеством иных названий: **неоинституционализм** (т.е. течение, оперирующее понятием института с новых, отличных от «старого» институционализма позиций); **транзакционная экономика** (т.е. подход, изучающий транзакции (сделки) и связанные с ними издержки); **экономическая теория права собственности** (поскольку права собственности выступают в качестве важнейшего и весьма специфического понятия данной школы), **контрактный подход** (поскольку любые организации, от фирмы до государства, понимаются как сложная сеть явных и неявных контрактов).

Первая статья, положившая начало этому направлению, – «*Природа фирмы*» Р. Коуза – была опубликована еще в 1937 г. Но вплоть до середины 1970-х годов она оставалась на периферии экономической науки и лишь в последние десятилетия стала выдвигаться на передний план. С этого времени новая институциональная теория начинает осознаваться как особое течение экономической мысли, отличное как от неоклассической ортодоксии, так и от различных неортодоксальных концепции. На первых порах она разрабатывалась почти исключительно в США. В 1980-е годы в этот процесс включились

653

западно-, а с начала 1980-х годов и восточноевропейские экономисты. Признание заслуг нового направления выразилось в присуждении Нобелевской премии по экономике двум его виднейшим представителям – Рональду Коузу (1991) и Дугласу Норту (1993).

1. Методологические особенности и структура новой институциональной теории

Неоинституционализм исходит из двух общих установок. Во-первых, что **социальные институты имеют значение** (institutions matter) и, во-вторых, что **они поддаются анализу с помощью стандартных инструментов экономической теории**. Совмещение подобных представлений встречалось в истории экономической мысли нечасто.

Наиболее прочно неоинституционализм связан с неоклассической теорией, от которой он ведет свое происхождение. На рубеже 1950-60-х годов экономисты-неоклассики осознали, что понятия и методы микроэкономики имеют более широкую сферу применения, чем предполагалось ранее. Они начали использовать этот аппарат для изучения таких вне рыночных явлений, как расовая дискриминация, образование, охрана здоровья, брак, преступность, парламентские выборы, лоббизм и др. Это проникновение в смежные социальные дисциплины получило название «экономического империализма» (ведущий теоретик – Г. Беккер). Привычные понятия – максимизация, равновесие, эффективность – стали прилагаться к несравненно более широкому кругу явлений, которые прежде входили в компетенцию других наук об обществе.

Неоинституционализм – одно из наиболее ярких проявлений этой общей тенденции. Его «вторжение» в сферу **правоведения, истории и организационной теории** означало перенос техники микроэкономического анализа на разнообразные социальные институты. Однако вне привычных рамок стандартные неоклассические схемы сами начали испытывать изменения и приобретать новый облик. Так происходило зарождение неоинституционального направления.

Как известно, **ядро неоклассической теории составляет модель рационального выбора** в условиях заданного набора ограничений. Неоинституционализм принимает эту модель как базовую, однако освобождает ее от целого ряда вспомогательных предпосылок, которыми она обычно сопровождалась, и обогащает ее новым содержанием.

Какие же сходства и различия здесь обнаруживаются?

Прежде всего неоинституционалисты критикуют традиционную неоклассическую теорию за отступление от **принципа «методологического**

654

индивидуализма». Согласно этому принципу, реально действующими «актерами» социального процесса признаются не группы или организации, а индивиды. Никакие коллективные общности (например, фирма или государство) не обладают самостоятельным существованием, отдельным от составляющих их членов. Все они подлежат объяснению с точки зрения целенаправленного поведения индивидуальных агентов.

Благодаря последовательно проводимому принципу методологического индивидуализма перед новой институциональной теорией открывается новый, более глубокий пласт экономической реальности. Она спускается на уровень ниже, чем тот, на котором останавливался традиционный микроэкономический анализ. В центре ее внимания оказываются отношения, складывающиеся внутри экономических организаций, тогда как в неоклассической теории фирмы и другие организации рассматривались просто как «черный ящик», внутрь которого она не заглядывала. В этом смысле подход новой институциональной теории может быть охарактеризован как микроэкономический.

Стандартная неоклассическая теория знала два вида ограничений: **физические**, порожденные редкостью ресурсов, и **технологические**, отражающие уровень знаний и практического мастерства экономических агентов (т.е. степень искусности, с какой они превращают исходные ресурсы в конечную продукцию). При этом она отвлекалась от особенностей институциональной среды и издержек по обслуживанию сделок, считая, что все ресурсы распределены и находятся в частной собственности, что права собственников четко разграничены и надежно защищены, что имеется совершенная информация и абсолютная подвижность ресурсов и т.д.

Неоинституционалисты вводят еще один класс ограничений, обусловленных институциональной структурой общества, также сужающих поле индивидуального выбора. Они отказываются от всевозможных упрощающих предпосылок, подчеркивая, что экономические агенты действуют в мире высоких транзакционных издержек, плохо определенных прав собственности и ненадежных контрактов, в мире, полном риска и неопределенности.

Кроме того, предлагается более реалистическое описание самого процесса принятия решений. Стандартная неоклассическая модель изображает человека как существо гиперрациональное. Неоинституциональный подход отличается большей трезвостью. Это находит выражение в двух его важнейших поведенческих предпосылках – **ограниченной рациональности и оппортунистическом поведении.**

655

Первая отражает факт ограниченности человеческого интеллекта. Знания, которыми располагает человек, всегда неполны, его счетные и прогностические способности далеко не беспредельны, совершение логических операций требует от него времени и усилий. Одним словом, информация – ресурс дорогостоящий. Из-за этого агенты вынуждены останавливаться не на оптимальных решениях, а на тех, что кажутся им приемлемыми исходя из имеющейся у них ограниченной информации. Их рациональность будет выражаться в стремлении экономить не только на материальных затратах, но и на своих интеллектуальных усилиях. При прочих равных условиях они будут предпочитать решения, предъявляющие меньше требований к их предсказательным и счетным возможностям.

Оппортунистическое поведение определяется **О. Уильямсоном**, который ввел это понятие в научный оборот, как «преследования собственного интереса, доходящее до вероломства» (self-interest-seeking-with-guile). Речь идет о любых формах нарушения взятых на себя обязательств, например уклонении от условий контракта. Индивиды, максимизирующие полезность, будут вести себя оппортунистически (скажем, предоставлять услуги меньшего объема и худшего качества), когда это сулит им прибыль. В неоклассической теории для оппортунистического поведения не находилось места, поскольку обладание совершенной информацией исключает его возможность.

Значительная часть институтов – традиций, обычаев, правовых норм – призвана уменьшать негативные последствия ограниченной рациональности и оппортунистического поведения. Как подчеркивает О. Уильямсон, в социальных институтах нуждаются ограниченно разумные существа небезупречной нравственности. При отсутствии проблем ограниченной рациональности и оппортунистического поведения потребность во многих институтах попросту бы отпала.

По-иному формулирует новая школа и задачи нормативного анализа. В ортодоксальной неоклассической теории при оценке реально действующих экономических механизмов за точку отсчета принималась модель совершенной конкуренции. Отклонения от оптимальных свойств этой модели расценивались как «провалы рынка», а надежды на их устранение возлагались на

государство. Неявно предполагалось, что оно обладает всей полнотой информации и в отличие от индивидуальных агентов действует без трений.

Новая институциональная теория отвергает подобный подход. Привычку сравнивать реальные, но несовершенные институты с совершенным, но недостижимым идеальным образцом Г. Демсец окрестил «экономикой нирваны». Оценки действующих институтов долж-

656

ны исходить из сопоставлений не с некими воображаемыми конструкциями, а с альтернативами, осуществимыми на практике. Нормативный анализ, настаивают неoinституционалисты, должен вестись в сравнительно-институциональной перспективе. Такая смена точки отсчета неизбежно ведет к переоценке многих традиционных форм государственного вмешательства в экономику.

Новая институциональная теория преодолевает многие ограничения, присущие традиционным неоклассическим моделям, и одновременно распространяет принципы микроэкономического анализа на сферы, которые ранее считались вотчиной марксизма и «старого» институционализма. Это дает основание некоторым авторам определять ее как обобщенную неоклассическую теорию.

Однако сегодня многие ведущие теоретики неoinституционализма склонны расценивать его как революцию в экономической мысли. Они видят в нем конкурирующую теоретическую систему, полностью несовместимую с неоклассической ортодоксией и способную в перспективе ее заменить. Такова позиция Р. Коуза, О. Уильямсона, многих других авторов. Правда, разделяют ее далеко не все. Так, Р. Познер считает подобную оценку завышенной: в экономическом анализе институтов он усматривает просто приложение «нормальной» микроэкономической теории.

Какая из двух означенных тенденций возьмет верх, сказать трудно. Пока можно лишь констатировать, что *теоретическое самоопределение нового направления еще не завершено.*

Переходя к рассмотрению структуры новой институциональной теории, нужно сразу сказать, что она никогда не отличалась внутренней однородностью. Между ее отдельными ветвями обнаруживаются не только терминологические, но и серьезные концептуальные расхождения. В то же время значение этих расхождений не следует переоценивать. Сегодня неoinституционализм предстает как целое семейство походов, объединенных несколькими общими идеями.

Один из его ведущих теоретиков – О. Уильямсон предложил следующую классификацию. Неоклассической доктрине, по его мнению, присуща не контрактная, а преимущественно технологическая ориентация. Предполагается, что обмен совершается мгновенно и без издержек, что заключенные контракты строго выполняются и что границы экономических организации (фирм) задаются характером используемой технологии. В отличие от этого новая институциональная теория исходит из организационно-контрактной перспективы. На первый план выдвигаются не технологические факторы, а издержки, сопровождающие взаимодействие экономических агентов друг с другом.

657

Для ряда концепций, относящихся к этому теоретическому семейству, предметом изучения является институциональная среда, т.е. фундаментальные политические, социальные и юридические правила, в рамках которых протекают процессы производства и обмена. (Примеры таких основополагающих правил: конституционное право, избирательное право, имущественное право, контрактное право и др.) Правила, регулирующие отношения в публичной сфере, изучает **теория общественного выбора** (Дж. Бьюкенен, Г. Таллок, М. Олсон и др.); правила, регулирующие отношения в частной сфере, – **теория прав собственности** (среди ее основателей Р. Коуз, А. Алчиан, Г. Демсец). Названные концепции различаются не только по предмету, но и по общей теоретической направленности. Если в первой акцент делается на потерях, которые порождаются деятельностью политических институтов, то во второй – на выигрыше в благосостоянии, который обеспечивают институты права.

Другая группа концепций занята изучением организационных форм, которые – в рамках действующих общих правил – создаются экономическими агентами на контрактной основе. Взаимодействию «принципал – агент» посвящена **теория агентских отношений** (agency theory). Одна ее версия, известная как **теория механизмов стимулирования** (mechanism design), исследует, какие организационные схемы могут обеспечить оптимальное распределение риска между принципалом и агентом. Другая так называемая **«позитивная» теория агентских отношений** обращается к проблеме «отделения собственности и контроля», сформированной У. Берлем и Г. Минзом еще в 1930-е годы. Среди ведущих представителей этой концепции – У. Меклинг, М. Джентсен, К. Фама. Центральным для нее является вопрос: какие меры необходимы, чтобы поведение агентов (наемных менеджеров) в наименьшей степени отклонялось от интересов

принципалов (собственников)? Действуя рационально, принципалы будут заранее (ex ante) учитывать опасность уклоняющегося поведения при заключении контрактов, закладывая защитные меры против него в их условия.

Трансакционный подход к изучению экономических организаций опирается на **идеи Р. Коуза**. Организации с точки зрения этого подхода служат цели сокращения трансакционных издержек. В отличие от теории агентских отношений акцент делается не на стадии заключения, а на стадии исполнения контрактов (ex post). В одном из ответвлений этого подхода главной объясняющей категорией выступают издержки измерения количества и качества товаров и услуг, передаваемых в сделке. Здесь выделяется работы С. Чена, Й. Барцеля и Д. Норта. Лидером другой школы является О. Уильямсон. В центре

658

ее внимания находится **проблема «регуляционных структур»** (governance structure). Речь идет о механизмах, которые служат для оценки поведения участников контрактных отношений, разрешения возникающих споров, адаптации к неожиданным изменениям, применения санкций к нарушителям. Согласно О. Уильямсону, каждой сделке соответствует свой тип регуляционных структур, лучше других обеспечивающий ее исполнение.

Даже простое перечисление основных подходов в рамках новой школы показывает, как бурно шло ее развитие и какое широкое распространение она получила в последние десятилетия. Сегодня это уже не какое-то полумаргинальное явление, а законная часть основного корпуса (mainstream) современной экономической науки.

2. Права собственности, трансакционные издержки, контрактные отношения

Основоположник неоинституционализма Р. Коуз в лекции, посвященной присуждению ему Нобелевской премии по экономике, бросает традиционной теории упрек в оторванности от жизни. «То, что изучается, – отметил он, – является системой, которая живет в умах экономистов, а не в действительности. Я назвал этот результат "**экономической теорией классной доски**". Свою же заслугу Коуз видит в «доказательстве важности для работы экономической системы того, что может быть названо институциональной структурой производства». Изучение институциональной структуры производства стало возможно благодаря освоению экономической наукой таких понятий, как *трансакционные издержки, права собственности, контрактные отношения*.

Ключевое значение для работы экономической системы трансакционных издержек было осознано благодаря упоминавшейся выше статье Р. Коуза «Природа фирмы»¹. Ортодоксальная неоклассическая теория рассматривала рынок как совершенный механизм, где нет необходимости учитывать издержки по обслуживанию сделок. Однако на деле, как показал Р. Коуз, такие издержки существуют. И при каждой сделке «необходимо проводить переговоры, осуществлять взаимосвязи, устранять разногласия». Трансакционные издержки определялись им как издержки пользования рыночным механизмом. Однако позднее это понятие приобрело более широкий смысл. **К трансакционным издержкам стали относить любые виды издержек, сопровождающих взаимодействие экономических агентов, где бы оно**

¹ См.: Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Catallaxy, 1993.

659

ни протекало: на рынке или внутри организаций. Ведь деловое сотрудничество в пределах иерархических организаций (таких, как фирмы) также сопровождается трениями и потерями. Согласно неоинституциональному подходу, независимо от того, являются транзакции «рыночными» или «иерархическими», их обслуживание – дело весьма дорогостоящее.

Развивая анализ Коуза, современные экономисты предложили несколько различных классификаций трансакционных издержек. В соответствии с одной из них выделяются:

1) *издержки поиска информации* – затраты времени и ресурсов на получение и обработку информации о ценах, об интересующих товарах и услугах, об имеющихся поставщиках и потребителях;

2) *издержки ведения переговоров*;

3) *издержки измерения количества и качества вступающих в обмен товаров и услуг* – затраты на промеры, измерительную технику, потери от остающихся ошибок и неточностей;

4) *издержки по спецификации и защите прав собственности* – расходы на содержание судов, арбитража, органов государственного управления, а также затраты времени и ресурсов, необходимые для восстановления нарушенных прав;

5) *издержки оппортунистического поведения*. Различают две основные формы:

«отлынивание» (shirking): оно возникает при асимметрии информации, когда агент точно знает, сколько им затрачено усилий, а принципал имеет об этом лишь приблизительное представление (так называемая ситуация «скрытого действия»). В таком случае возникает и стимул, и возможность работать не с полной отдачей. Особенно остро встает эта проблема, когда люди работают сообща («командой») и личный вклад каждого определить очень трудно;

«вымогательство» (holding up): оно наблюдается в тех случаях, когда какой-либо агент обладает ресурсом, специально приспособленным для использования в данной «команде» и не имеющим высокой ценности вне нее. Такой ресурс называется «специфическим». У остальных участников появляется тогда возможность претендовать на часть дохода (квазиренту) от этого ресурса, угрожая его владельцу разрывом отношений, если тот откажется с ними поделиться. Угроза «вымогательства» подрывает стимулы к инвестированию в специфические активы.

В 1986 г. профессорами Д.Уоллисом и Д.Нортом была впервые измерена общая доля транзакционных издержек в валовом национальном продукте США. Согласно полученным оценкам, доля в ВВП

660

США транзакционных услуг, оказываемых частным сектором, увеличилась с 23% в 1870 г. до 41% в 1970 г., оказываемых государством – с 3,6% в 1870 г. до 13,9% в 1970 г., что в итоге составило рост с 26,6 до 54,9%.

Расширение транзакционного сектора экономики авторы назвали «структурным сдвигом первостепенной важности». Здесь, по их мнению, лежит ключ к объяснению контраста между развитыми и развивающимися странами.

Экономическая теория прав собственности ассоциируется в первую очередь с именами А.Алчана и Г.Демсеца. Экономическое значение отношений собственности – факт достаточно очевидный, однако именно эти ученые положили начало систематическому анализу данной проблемы.

Под системой прав собственности в новой институциональной теории понимается все множество норм, регулирующих доступ к редким ресурсам. Такие нормы могут устанавливаться и защищаться не только государством, но и другими социальными механизмами – обычаями, моральными установками, религиозными заповедями. Согласно имеющимся определениям, права собственности охватывают как физические объекты, так и объекты бестелесные (скажем, результаты интеллектуальной деятельности).

С точки зрения общества права собственности выступают как «правила игры», которые упорядочивают отношения между отдельными агентами. С точки зрения индивидуальных агентов они предстают как «пучки правомочий» на принятие решений по поводу того или иного ресурса. Каждый такой «пучок» может расщепляться, так что одна часть правомочий начинает принадлежать одному человеку, другая – другому и т.д. *Права собственности имеют поведенческое значение: одни способы действий они поощряют, другие подавляют ' (через запреты либо повышение издержек) и таким образом влияют на выбор индивидов.*

К основным элементам пучка прав собственности обычно относят:

- 1) право на исключение из доступа к ресурсу других агентов;
- 2) право на пользование ресурсом;
- 3) право на получение от него дохода;
- 4) право на передачу всех предыдущих правомочий.

Чем шире набор правомочий, закрепленных за ресурсом, тем выше его ценность. Необходимым условием эффективной работы рынка является точное определение, или «спецификация» прав собственности. Чем яснее определены и надежнее защищены права собственности, тем яснее связь между действиями экономических агентов и их благосостоянием. Тем самым спецификация подталкивает к принятию эко-

661

номически наиболее эффективных решений. Обратное явление – «размывание» прав собственности – имеет место тогда, когда они неточно установлены и плохо защищены либо подпадают под разного рода ограничения.

Принципиальный тезис новой институциональной теории состоит в том, что спецификация прав собственности является бесплатной. Подчас она требует огромных затрат. Степень ее точности зависит поэтому от баланса выгод и издержек, сопровождающих установление и защиту тех или иных прав. Отсюда следует, что любое право собственности проблематично: в реальной экономике оно не может быть с исчерпывающей полнотой определено и с абсолютной надежностью защищено. Его спецификация – это вопрос степени.

Неоинституциональная теория не ограничилась признанием неполноты реально существующих прав собственности. Она пошла дальше и подвергла сравнительному анализу различные правовые режимы – общей, частной и государственной собственности. Это отличает ее от традиционной неоклассической теории, в которой обычно предполагались идеализированные условия режима частной собственности.

Любой акт обмена понимается в неоинституционализме как обмен «пучками прав собственности». Каналом, по которому они передаются, служит контракт. Он фиксирует именно правомочия и на каких условиях они подлежат передаче. Это еще один ключевой термин новой институциональной теории. Интерес экономистов к реально существующим контрактам также побудили работы Р. Коуза (в моделях общего равновесия присутствовали только идеальные контракты, в которых все возможные будущие события были заранее учтены).

Некоторые сделки могут совершаться мгновенно, прямо на месте. Но очень часто передача прав собственности носит отсроченный характер, представляя собой длительный процесс. Контракт в таких случаях превращается в обмен обещаниями. Тем самым контракт ограничивает будущее поведение сторон, причем эти ограничения применяются добровольно.

Контракты бывают явные и неявные, кратко- и долгосрочные, индивидуальные и не нуждающиеся в третьей защите и т.д. Все это многообразие контрактных форм стало предметом всестороннего изучения. Согласно неоинституциональному подходу, выбор типа контракта всегда диктуется соображениями экономии транзакционных издержек. Контракт оказывается тем сложнее, чем сложнее вступающие в обмен блага и чем сложнее структура относящихся к ним транзакционных издержек.

662

Положительные транзакционные издержки имеют следствия. Во-первых, из-за них контракты никогда не могут быть полными: участники сделки будут неспособны заранее предусмотреть взаимные права и обязанности на все случаи жизни и зафиксировать их в контракте. Во-вторых, исполнение контракта никогда не может быть гарантировано наверняка: участники сделки, склонные к оппортунистическому поведению, будут пытаться уклониться от ее условий.

Эти проблемы – как приспособляться к неожиданным изменениям и как обеспечить надежность исполнения принятых обязательств – встают перед любым контрактом. Чтобы успешно решать их, Экономические агенты, по выражению О. Уильямсона, должны обмениваться не просто обещаниями, а обещаниями, заслуживающими доверия (*credible commitments*). Отсюда потребность в гарантиях, которые бы, во-первых, облегчали адаптацию к непредвиденным событиям в течение срока действия контракта и, во-вторых, обеспечивали его защиту от оппортунистического поведения. Анализ разнообразных механизмов, побуждающих или принуждающих к исполнению контрактных обязательств, занял одно из ведущих мест в новой институциональной теории.

Простейший из таких механизмов – обращение в случае нарушений в суд. Но судебная защита срабатывает далеко не всегда. Очень часто уклонение от условий контракта не поддается наблюдению или недоказуемо в суде. Экономическим агентам не остается ничего другого, как защищать себя самим, создавая частные механизмы урегулирования контрактных отношений (*private orderings*).

С одной стороны, можно попытаться так перестроить саму систему стимулов, чтобы все участники оказались заинтересованы в соблюдении условий контракта – не только в момент его заключения, но и в момент исполнения. Пути подобной перестройки разнообразны: предоставление залога, забота о поддержании репутации, публичные заявления о взятых обязательствах и т.д. Все это сдерживает по-контрактный оппортунизм. Скажем, когда информация о любых нарушениях сразу же делается всеобщим достоянием, угроза потери репутации и вызванных этим убытков останавливает потенциальных нарушителей. Контракт в таком случае становится «самозащищенным» (*self-enforced*) – конечно, лишь до известных пределов.

С другой стороны, можно договориться о каких-то специальных процедурах, предназначенных для контроля за ходом исполнения сделки. Например, об обращении в спорных случаях к авторитету третьего лица (арбитра) или о проведении регулярных двусторонних консультаций. Если участники заинтересованы в поддержании долго-

663

срочных деловых отношений, они будут пытаться преодолевать возникающие трудности такими внеюрисдикционными способами.

Разные контрактные формы подпадают под действие разных «регуляционных структур». Механизмом, регулирующим простейшие контракты (их называют «классическими»), О. Уильямсон считает рынок, механизмом, регулирующим сложные контракты (их называют «отношенческими»),

– иерархическую организацию (фирму). В первом случае отношения между участниками носят краткосрочный и безличный характер и все споры решаются в суде. Во втором – отношения приобретают длительный и персонифицированный характер, а споры начинают решаться путем консультаций и неформальных переговоров. Примером «классического контракта» служит покупка на бирже партии зерна или нефти, примером «отношенческого контракта» – сотрудничество между фирмой и проработавшим в ней много лет и накопившим уникальные навыки работником (наглядный пример из другой сферы – брачный контракт).

В примитивных обществах даже простейший обмен носил личностный характер, был погружен в плотную сеть долговременных неформальных отношений между участниками. Только так можно было избежать опасностей оппортунистического поведения. Однако по мере совершенствования юридических и организационных инструментов, контролирующих ход выполнения контрактов, относительно простые сделки приобрели безличный и формализованный характер. Одновременно в зону «отношенческих» контрактов попадали все более сложные сделки, которые прежде всего были вообще непредставимы – из-за запретительно высоких транзакционных издержек.

Такие интересные результаты дает анализ, обогащенный понятиями прав собственности, транзакционных издержек и контрактных отношений. Связь между ними раскрывается в знаменитой теореме Коуза.

3. Теорема Коуза

Теорема Коуза, изложенная в его статье «Проблема социальных издержек» (1960), относится к числу наиболее общих положений новой институциональной теории. Она посвящена проблеме внешних эффектов (экстерналий). Так называют побочные результаты любой деятельности, которые касаются не непосредственных ее участников, а третьих лиц.

Примеры отрицательных экстерналий: дым из фабричной трубы, которым вынуждены дышать окружающие, загрязнение рек сточны-

664

ми водами и т.д. Примеры положительных экстерналий: частные цветники, лужайки, которыми могут любоваться прохожие, мощение улиц за свой счет и др. Существование экстерналий приводит к расхождению между частными и социальными издержками (по формуле: социальные издержки равны сумме частных и экстерналий, т.е. возлагаемых на третьих лиц). В случае отрицательных внешних эффектов частные издержки оказываются ниже социальных, в случае положительных эффектов – наоборот, социальные издержки ниже частных.

Такого рода расхождения исследовались еще А. Пигу в книге «Теория благосостояния» (1920). Он характеризовал их как «провалы рынка», так как ориентация лишь на частные выгоды и издержки приводит либо к перепроизводству благ с отрицательными экстерналиями (загрязнение воздуха и воды, высокий уровень шума и т.д.), либо к недопроизводству благ с положительными экстерналиями (недостаточность возводимых частными лицами маяков, прокладываемых ими дорог и т.п.). Указания на «провалы рынка» служили для Пигу теоретическим обоснованием государственного вмешательства в экономику: он предлагал налагать на деятельность, являющуюся источником отрицательных внешних эффектов, штрафы (равные по величине экстерналий издержкам) и возмещать в форме субсидий эквивалент экстерналий выгод производителям благ с положительными внешними эффектами.

Против позиции Пигу о необходимости государственного вмешательства и была направлена теорема Коуза.

С его точки зрения, в условиях нулевых транзакционных издержек (а именно из этих условий исходила стандартная неоклассическая теория) рынок сам сумеет справиться с внешними эффектами. Теорема Коуза гласит: «Если права собственности четко определены и транзакционные издержки равны нулю, то размещение ресурсов (структура производства) будет оставаться неизменной и эффективной независимо от изменений в распределении прав собственности».

Таким образом, выдвигается парадоксальное положение: при отсутствии издержек по заключению сделок структура производства остается той же самой независимо от того, кто каким ресурсом владеет. Теорема доказывалась Коузом на ряде примеров, частично условных, частично взятых из реальной жизни.

Представим, что по соседству расположены земледельческая ферма и скотоводческое ранчо, причем скот хозяина ранчо может заходить на поля фермера, нанося ущерб посевам. Если хозяин ранчо не несет за это ответственности, его частные издержки будут меньше со-

циальных. Казалось бы, есть все основания для вмешательства государства. Однако Коуз доказывает обратное: если закон разрешает фермеру и хозяину ранчо вступать в контрактные отношения по поводу потравы, тогда вмешательство государства не потребуется; все разрешится само собой.

Допустим, оптимальные условия производства, при которых оба участника достигают максимума совокупного благосостояния, заключаются в следующем: фермер собирает со своего участка урожай в 10 ц зерна, а хозяин ранчо откармливает 10 коров. Но вот хозяин ранчо решает завести еще одну, одиннадцатую корову. Чистый доход от нее составит 50 дол. Одновременно это приведет к превышению оптимальной нагрузки на пастбище и неизбежно возникнет угроза потравы для фермера. Из-за этой дополнительной коровы будет потерян урожай в размере 1 ц зерна, что дало бы фермеру 60 дол. чистого дохода.

Рассмотрим первый случай: правом не допускать потраву обладает фермер. Тогда он потребует от хозяина ранчо компенсацию, не меньшую, чем 60 дол. А прибыль от одиннадцатой коровы - только 50 дол. Вывод: хозяин ранчо откажется от увеличения стада и структура производства останется прежней (а, значит, и эффективной) - 10 ц зерна и 10 голов скота.

Во втором случае права распределены так, что хозяин ранчо не несет ответственности за потраву. Однако у фермера остается право предложить ему компенсацию за отказ от выращивания дополнительной коровы. Размер «выкупа», по Коузу, будет лежать в пределах от 50 дол. (прибыль хозяина ранчо от одиннадцатой коровы) до 60 дол. (прибыль фермера от десятого центнера зерна). При такой компенсации оба участника окажутся в выигрыше, и хозяин ранчо опять-таки откажется от выращивания «неоптимальной» единицы скота. Структура производства не изменится.

Конечный вывод Коуза таков: и в том случае, когда фермер имеет право взыскать штраф с хозяина ранчо, и в том случае, когда право потравы остается за хозяином ранчо (т.е. при любом распределении прав собственности), исход оказывается одним - права все равно переходят к той стороне, которая ценит их выше (в данном случае - к фермеру), а структура производства остается неизменной и оптимальной. Сам Коуз по этому поводу пишет следующее: «Если бы все права были ясно определены и предписаны, если бы трансакционные издержки были равны нулю, если бы люди соглашались твердо придерживаться результатов добровольного обмена, то никаких экстерналий не было бы». «Провалов рынка» в этих условиях не происходило бы, и у государства не осталось бы никаких оснований для вмешательства с целью корректировки рыночного механизма.

666

Примечательно, что сам Коуз, полемизируя с положениями А. Пигу, не ставил перед собой задачи сформулировать какую-то общую теорему. Само выражение «теорема Коуза», равно как и первая ее формулировка, были введены в оборот Дж. Стиглером, хотя последний и основывался на статье Коуза 1960 г. Сегодня теорема Коуза считается одним из наиболее ярких достижений экономической мысли послевоенного периода.

Из нее следует несколько важных теоретических и практических выводов.

а Во-первых, она раскрывает экономический смысл прав собственности. Согласно Коузу, экстерналии (т.е. расхождения между частными и социальными издержками и выгодами) появляются лишь тогда, когда права собственности определены нечетко, размыты. Когда права определены четко, тогда все экстерналии «интернализуются» (внешние издержки становятся внутренними). Не случайно главным полем конфликтов в связи с внешними эффектами оказываются ресурсы, которые из категории неограниченных перемещаются в категорию редких (вода, воздух) и на которые до этого прав собственности в принципе не существовало.

Во-вторых, теорема Коуза отводит обвинения рынка в «провалах». Путь к преодолению экстерналии лежит через создание новых прав собственности в тех областях, где они нечетко определены. Поэтому внешние эффекты и их отрицательные последствия порождаются дефектным законодательством; если кто здесь и «проваливается», так это государство. Теорема Коуза по существу снимает стандартные обвинения в разрушении окружающей среды, выдвигаемые против рынка и частной собственности. Из нее следует обратное заключение: к деградации внешней среды ведет не избыточное, а недостаточное развитие частной собственности.

В-третьих, теорема Коуза выявляет ключевое значение трансакционных издержек. Когда они положительны, распределение прав собственности перестает быть нейтральным фактором и начинает влиять на эффективность и структуру производства.

В-четвертых, теорема Коуза показывает, что ссылки на внешние эффекты - недостаточное основание для государственного вмешательства. В случае низких трансакционных издержек оно излишне, в случаях высоких - далеко не всегда экономически оправдано. Ведь действия государства

сами сопряжены с положительными трансакционными издержками, так что лечение вполне может быть хуже са-мой болезни.

Влияние Коуза на развитие экономической мысли было глубоко-ким и разноплановым. Его статья «проблема социальных издержек»

667

стала одной из наиболее цитируемых в западной литературе. Из его работы выросли целые новые разделы экономической науки (эконо-мика права, например). В более широком смысле его идеи заложили теоретический фундамент для развития неоинституционального на-правления.

Однако восприятие Коуза другими экономистами оказалось до-статочно односторонним. Для него самого вымышленная эконо-мика с нулевыми трансакционными издержками была лишь переход-ной ступенькой к рассмотрению реального мира, где они всегда по-ложительны. К сожалению, в этой части его исследование вызвало меньший интерес, чем знаменитая теорема. Именно на ней сосре-доточилось внимание большинства экономистов, поскольку она отлич-но вписывалась в господствующие неоклассические представления. Как признавал сам Коуз, его попытка «выманить» экономистов из воображаемого мира «классной доски» не увенчалась успехом.

4. Теория экономических организаций

Если институты – это «правила игры», то организации (фирмы) можно сравнить со спортивными командами.

В неоклассической теории понятие фирмы фактически сливалось с понятием производственной функции. Вследствие этого в ней даже не возникало вопросов о причинах существования фирм, особеннос-тях их внутреннего устройства и т.д. Можно сказать, что она ставила знак равенства между фирмой и индивидуальным экономическим агентом.

Трансакционная теория фирмы представляет собой попытку пре-одолеть такой упрощенный подход. Ее развитие шло под знаком не-скольких фундаментальных идей, связанных с именами ряда выдаю-щихся экономистов. В 1937 г. Р. Коузу впервые удалось поставить и частично разрешить вопрос, который традиционной теорией даже не ставился: почему существует фирма, если есть рынок?

Хотя основоположником трансакционной теории фирмы по праву считается Р. Коуз, хронологически ей предшествовала концепция Ф. Найта, изложенная в книге «Риск и неопределенность» (1921). От-личительным признаком фирмы Найт считал отношения найма и свя-зывал ее существование с тем, что она способствует лучшему распре-делению риска между рабочими (стремящимися избегать риска) и предпринимателями (нейтральными к риску). В обмен на стабиль-ную оплату, застрахованную от случайных колебаний, рабочие согла-шались подчиняться контролю предпринимателя.

668

Объяснение Коуза было иным. По его мнению, соображения эконо-мии трансакционных издержек являются решающими при выборе организационной формы и размеров фирмы. Раз такие издержки ре-альны, то всякая хозяйствующая единица встает перед выбором: что для нее лучше и дешевле – брать эти издержки на себя, покупая не-обходимые товары и услуги на рынке, или же быть свободной от них, производя те же товары и услуги собственными силами? Именно стремлением избежать издержек по заключению сделок на рынке мож-но, по мнению Коуза, объяснить существование фирмы, в которой распределение ресурсов происходит административным путем (по-средством приказов, а не на основе ценовых сигналов). В пределах фирмы сокращаются затраты на ведение поиска, исчезает необходи-мость частого перезаключения контрактов, деловые связи приобре-тают устойчивость.

Но тогда возникает обратный вопрос: зачем нужен рынок, если вся экономика может быть организована наподобие единой фирмы (идеал К. Маркса и других социалистов)? На это Коуз отвечал, что административный механизм также не свободен от издержек, кото-рые нарастают по мере увеличения размеров организации (потеря управляемости, бюрократизация и т.п.). Поэтому границы фирмы, по его мнению, будут проходить там, где предельные издержки, связан-ные с использованием рынка, сравниваются с предельными издерж-ками, связанными с использованием иерархической организации.

Следующий шаг в развитии трансакционного подхода был сделан в работе А. Алчиана и Г. Демсеца «Производство, информационные издержки и экономическая организация» (1972). Сущность фирмы они выводили из преимуществ кооперации, когда, совместно используя какой-либо ресурс в составе целой «команды», можно достигать луч-ших результатов, чем действуя по одиночке. Однако производство еди-ной «командой» затрудняет оценку вклада каждого участника в общий результат, порождая стимулы к «отлыниванию». Отсюда – потребность в контроле, который

вводил бы подобное поведение в жесткие границы. Агент, берущий на себя по соглашению с другими участниками функции контролера, становится собственником фирмы.

Развивая этот подход, У. Меклинг и М. Дженсен определили фирму как «сеть контрактов» в своей статье 1976 г. Проблема фирмы по-прежнему ими как проблема выбора оптимальной контрактной формы, обеспечивающей максимальную экономию на трансакционных издержках. Задача сводится к выработке таких контрактов, которые были бы лучше всего приспособлены к особенностям каждой конкретной сделки.

669

Огромный вклад в трансакционную теорию фирмы был внесен О. Уильямсоном. Его книгу «Экономические институты капитализма» (1985) можно считать настоящей энциклопедией трансакционного подхода². Фирма обеспечивает более надежную защиту специфических ресурсов от «вымогательства» и позволяет их владельцам быстрее приспосабливаться к непредвиденным изменениям. Это – лейтмотив его концепции. Однако лучшая адаптация достигается ценой ослабления стимулов. По выражению О. Уильямсона, если на рынке действуют стимулы «высокой мощности», то в фирме – стимулы «слабой мощности». Границы фирмы проходят поэтому там, где выгоды от лучшей адаптации и большей защищенности специфических активов уравниваются потерями от ослабления стимулов.

Близка к этим идеям концепция Г. Гроссмана и Г. Харта (1986). Они обратили внимание на тот факт, что влияние фирмы на риск «вымогательства» не столь однозначно, как думал Уильямсон. Допустим, фирма, принадлежащая агенту *A*, поглотила фирму, принадлежавшую агенту *B*. При этом *B* остался руководить своей бывшей фирмой, но уже как наемный менеджер. Очевидно, что если для *A* риск «вымогательства» сократился, то для *B* возрос. Соответственно, ослабили и его стимулы к инвестированию (не обязательно денег, но и времени, сил и т.п.) в специфические активы. Если такие потери оказываются значительными и в варианте, когда фирма *B* поглощается фирмой *A*, и в варианте, когда фирма *A* поглощается фирмой *B*, то экономически выгоднее, чтобы они оставались независимыми и их отношения строились через рынок.

Ту же линию анализа продолжает теория Д. Крепса (1990), строящаяся вокруг понятия «организационной культуры». Из-за неизбежной неполноты контрактов критическое значение для любой фирмы имеет вопрос об адаптации к неожиданным изменениям. Но необходимую свободу маневра ей удастся получить, только если ее работники будут твердо уверены, что она не злоупотребит этой свободой во вред им. Чтобы убедить их в этом, фирма может сама связать себя определенными принципами, пообещав (в явной или неявной форме) руководствоваться ими при приспособлении к непредвиденным обстоятельствам. (Скажем, не увольнять работников с длительными сроками службы при внезапном падении спроса.) Набор таких принципов образует, по определению Крепса, «организационную культуру» фирмы: то, что отличает ее от всех остальных фирм. Следование избранному принципу, даже когда это явно невыгодно, закрепляет за ней репутацию «надежной» и «справедливой», что дает ощутимые долгосрочные

² Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб, 1996.

670

ные преимущества. Организационная культура и связанная с ней репутация – ценный ресурс: их можно продать, продав фирму.

Однако поддержание репутации не обходится без издержек. Всякая организационная культура приспособлена к строго определенной категории случайных событий. При распространении одного и того же принципа на далекие друг от друга области адаптация к изменениям становится все менее эффективной. Это оказывается препятствием на пути вертикальной интеграции: границы фирмы, утверждает Крепе, будут определяться ее организационной культурой и проходить там, где лучшая адаптация в одних видах деятельности станет уравниваться худшей адаптацией – в других.

Несмотря на множественность подходов, нетрудно убедиться, что трансакционная теория выделяет несколько сквозных характеристик, определяющих сущность фирмы. Это – существование сложной сети контрактов, долговременный характер отношений, производство единой «командой», административный механизм координации посредством приказов, инвестирование в специфические активы. Во всех фирма выступает как орудие по экономии трансакционных издержек³.

Выбор формы экономической деятельности не ограничивается дилеммой: фирма или рынок? На следующем этапе принятия решения возникает новая проблема: какой тип фирм более предпочтителен? трактовка фирмы в качестве «сети контрактов» стала исходным пунктом для построения типологии, основанной на особенностях внутрифирменного распределения прав собственности.

Простейшим случаем можно считать индивидуальную частно-предпринимательскую фирму. Ее владелец, по определению Алчиана и Демсеца, обладает пучком прав из пяти элементов. Во-первых, он имеет право на остаточный доход, т.е. на доход за вычетом кон-трактного вознаграждения всех остальных факторов. Во-вторых, он наделен правом контролировать поведение других участников «ко-манды». В-третьих, он является центральной стороной – принципа-лом, с которым владельцы всех остальных факторов заключают кон-тракты (такая форма контрактов называется зонтичной). В-четвер-тых, у него есть право менять членство в «команде» (т.е. право на наем

¹ О значении подобной экономии можно судить по результатам, полу-ченным при анализе изготовления крупных морских судов в США. Для со-здания такого судна необходимы, как было установлено, 74 компонента. Из них 43 производились самими судостроительными фирмами, 31 – приобре-тался «на стороне». Средняя стоимость одного компонента составляла око-ло 50 тыс. дол. Анализ показал, что если бы все компоненты производились внутри фирм, их средняя стоимость возросла бы на треть, а если бы все они приобретались через рынок – то почти вдвое.

671

и увольнение). И наконец, он имеет право продать все перечислен-ные полномочия.

К числу основных выгод такого распределения прав А. Алчиан и Г. Демсец относят прежде всего закрепление за центральным агентом (собственником) права на остаточный доход. Это создает мощный стимул для собственника к эффективному управлению фирмой, а также побуждает его организовывать действенный контроль за рабо-той других. Кроме того, благодаря зонтичному контракту достигается существенная экономия на ведении переговоров. В случае надоб-ности можно прерывать контракт между центральным участником и любым нерадивым членом команды, не разрывая отношений со все-ми остальными.

Весьма оригинально решается вопрос о том, кто из участников «команды» должен быть центральным агентом. Им, как утверждают А. Алчиан, О. Уильямсон и другие, становится владелец наиболее спе-цифического ресурса, готовый заплатить максимальную цену за все указанные выше полномочия. В случае с «классической» капиталис-тической фирмой таким ресурсом оказывается физический капитал. Но лидером частнокапиталистической фирмы может быть и собст-венник человеческого капитала, если его знания и способности вы-ступают как наиболее специфический для данной фирмы ресурс. При-мер тому – адвокатские конторы, рекламные и проектно-конструк-торские бюро, инжиниринговые фирмы, фирмы по программному обеспечению ЭВМ и т.д.

Более компактное определение собственности на фирму было предложено Г. Гроссманом и Г. Хартом. На их взгляд, ключевых пра-вомочий два – право на остаточный доход и право на принятие оста-точных решений. Из-за высоких транзакционных издержек контрак-ты страдают неполнотой, так как лишь небольшая часть будущих ре-шений – кто что должен делать при наступлении того или иного со-бытия – поддается точной спецификации. Право же на принятие ос-тальных решений (специально не оговоренных в контракте) по умол-чанию закрепляется за владельцем наиболее специфических ресур-сов, для которого оно представляет наибольшую ценность. По сути речь идет о праве отдавать приказы прочим участникам «команды» -естественно, в пределах, очерченных контрактом. Поэтому собствен-ника фирмы можно определить как носителя остаточных прав.

Типы фирм различаются прежде всего тем, какой категории аген-тов приписываются остаточные права. В корпорациях они принад-лежат инвесторам, в потребительских и сбытовых кооперативах – по-требителям и поставщикам, в фирмах, контролируемых работника-

672

ми, – персоналу, в предприятиях, находящихся в общественной соб-ственности, – государству, а, скажем, неприбыльные организации – это фирмы, где право на получение остаточного дохода вообще от-сутствует.

Остановимся лишь на некоторых организационных формах, как они предстают в трактовке теоретиков неонституционализма.

В современном мире ведущей формой деловой организации яв-ляется открытое акционерное общество (публичная корпорация). Права на остаточные решения владельцев таких фирм (акционеров) сильно урезаны. Они сводятся к праву на контроль за высшими ме-неджерами, и то в основном не прямо, а через совет директоров.

И все же такой суженный набор прав дает немало крупных пре-имуществ. Акционеры несут ограниченную ответственность, что рез-ко снижает риск, связанный с инвестициями, и открывает возмож-ности для мобилизации крупных сумм капитала. Акционерная соб-ственность высоколиквидна>ятие кем-либо своей доли из дела не требует согласия остальных совладельцев, получение которого быва-ет необходимо в партнерствах или кооперативах. К тому же акцио-нерная

собственность служит хорошей формой защиты от «вымога-тельства»: акционер может продать свои акции, но при этом сами специфические активы никуда из фирмы не уйдут, останутся в «ко-манде». Наконец, разделение функций принятия риска (право на ос-таточный доход) и функции управления (право на принятие большей части остаточных решений) дает возможность подбирать наиболее талантливых менеджеров независимо от того, насколько велико или мало личное богатство.

Вместе с тем в отличие от частнопредпринимательской фирмы в акционерном обществе возникает трудно разрешимая проблема «кон-троля за контролером», т.е. высшим менеджментом. В корпорации остаточный доход идет не менеджеру, а акционерам. Следовательно, здесь появляется мощный стимул для оппортунистического поведе-ния управляющих: часть ресурсов «команды» они будут пытаться на-править на удовлетворение своих личных нужд в ущерб собственни-ков-акционеров.

Долгое время считалось, что современные масштабы распыления акционерного капитала не позволяют удовлетворительно решать про-блему отделения собственности от контроля. Последние исследова-ния, однако, показывают, что возможности управленческого оппор-тунизма ограничены. В корпорациях действует целый набор внутрен-них механизмов контроля, дисциплинирующих поведение менедже-ров в интересах собственников.

22 История экономических учений

673

К внутренним механизмам относится: контроль со стороны со-вета директоров; концентрация акций в руках компактной группы акционеров; участие менеджеров в акционерном капитале своих кор-пораций; увязка вознаграждения управляющих с состоянием дел в фирме. Особое место принадлежит механизму банкротств и контро-лю со стороны кредиторов.

Но шаги по сдерживанию оппортунистического поведения управ-ляющих не обязательно ограничиваются рамками самой корпорации. Негативная реакция участников рынка – как акционеров, так и сто-ронних агентов – ставит предел злоупотреблениям менеджмента. Движение курса акций высвечивает некомпетентность управляющих и создает основу для целого ряда внешних механизмов контроля:

рынок капитала: падение курса акций ухудшает условия, на кото-рых руководство корпорации может привлечь дополнительный ка-питал;

рынок менеджерского труда: падение курса акций – плохой сиг-нал не только для нынешних, но и для будущих нанимателей менеж-дера. В этих условиях жертвовать карьерой ради сиюминутной выго-ды становится нерационально;

рынок корпоративного контроля (поглощений): падение курса акций делает корпорацию более легкой добычей для поглощения, за которым обычно следует смена всего руководства. Это также подсте-гивает работу менеджеров.

Взвешивая плюсы и минусы акционерной формы собственнос-ти, большинство специалистов по экономической теории организа-ций приходят к выводу: хотя абсолютная подконтрольность менед-жеров недостижима, совместное действие внутренних и внешних дис-циплинирующих механизмов ограничивает потенциал оппортунис-тического поведения и снижает остроту проблемы. Выгоды, связан-ные с данной организационной формой, перевешивают ее издержки.

Согласно анализу А. Алчиана и Г. Демсеца, отличительная черта государственных фирм – это недобровольный характер участия во владении ими. Владельцы-налогоплательщики не вправе уклонить-ся от своих обязанностей по содержанию государственной собствен-ности (прежде всего – от уплаты налогов).

Последствия такой формы собственности оцениваются теорети-ками неоинституционализма весьма критически. Деятельность госу-дарственных предприятий серьезно страдает от политизации, подчи-нения разного рода внеэкономическим целям. В случае государст-венных предприятий невозможно получить биржевую оценку каче-ства их управления; контроль со стороны собственников (налогопла-

674

тельщиков) за поведением аппарата весьма слаб; из-за отсутствия возможности поглощений рынок не проявляет интереса к судьбам таких предприятий, уклоняясь от участия в их реорганизации.

Несмотря на это, как отмечает американский экономист Л.Де Алесси, государственная собственность имеет свою нишу в эконо-мике. Так, она может быть наиболее эффективной формой организа-ции, когда речь заходит о производстве общественных благ, таких, к примеру, как безопасность страны. Составить контракт всех граждан страны с частными фирмами по обеспечению обороны было бы прак-тически невозможно, и он плохо поддавался бы контролю и право-вой

защите.

•,

Особое внимание теоретики транзакционного подхода уделяли самоуправляемым фирмам бывшей Югославии как примеру явно неоптимальной организации. Все члены такого самоуправляемого коллектива имели право на остаточный доход (участие в прибылях), но оно было жестко обусловлено продолжением работы на предприятии. Это приводило к тому, что при распределении дохода работники оказывались заинтересованы получать большую часть в полное распоряжение – в виде зарплаты и меньшую часть направлять на инвестиции.

Подобная структура правомочий отрицательно влияла на занятость и накопление капитала: члены самоуправляемых фирм избегали расширения своего состава; наблюдался также постоянный инвестиционный голод и склонность к наращиванию внешней задолженности. Такие фирмы обладали ограниченными возможностями по диверсификации риска, испытывали трудности с налаживанием контроля за поведением директоров, их внутренняя жизнь неизбежно политизировалась.

Важнейшие выводы теоретиков транзакционного подхода тако-вы: в экономике складывается рынок организационных форм, на котором фирмы разного типа вступают между собой в конкуренцию. Процветание лучших и отмирание худших организационных форм определяются в конечном счете их способностью обеспечивать экономии транзакционных издержек. Конкуренция на этом рынке может быть косвенной и выражаться в борьбе за привлечение и удержание в «команде» наиболее производительных участников. Но она может быть и прямой, когда одни фирмы пытаются захватывать (поглощать) другие.

Конкуренция на рынке организационных форм ведет к тому, что на нем выживают структуры, в наибольшей степени отвечающие требованиям экономической среды. При этом для каждого типа отыс-

675

кивается ниша, в пределах которой он оказывается эффективнее остальных. Но его преимущества могут сводиться на нет условиями, преобладающими в других секторах. Какие-то сектора экономики могут быть заселены в основном корпорациями, какие-то – партнерствами, какие-то – кооперативами и т.д. Картина распределения организационных форм не остается неизменной. Поиск новой ниши, вызванный резкими технологическими или институциональными сдвигами, бывает и болезненным, и длительным. Если он заканчивается безрезультатно, данная организационная форма начинает встречаться все реже и постепенно сходит со сцены.

Таким образом, не существует абсолютных преимуществ одного вида фирм перед всеми остальными; каждая форма собственности имеет свой набор транзакционных издержек, который при определенных условиях может превращать ее в наиболее эффективную.

5. Экономика права

Особый раздел институциональной теории образует экономика права, выделившаяся в самостоятельное направление уже в середине 1960-х годов. Эта дисциплина лежит на стыке экономической теории и права. Наряду с Р. Коузом ключевыми фигурами в ее формировании и развитии были профессор Р. Познер и Г. Калабрези. Огромное значение имели также работы Г. Беккера по экономическому анализу вне рыночных форм поведения, в частности – преступности.

Экономика права не стала ограничиваться какими-то отдельными отраслями права, имеющими дело с явными рыночными отношениями, а попыталась распространить экономические понятия и методы на весь корпус юридического знания. За прошедшие три десятилетия не осталось, наверное, ни одной правовой нормы или доктрины, ни одного процессуального или организационного аспекта правовой системы, которые она не подвергла бы анализу.

Концептуальный каркас экономики права можно представить в следующем виде. Она исходит из того, что агенты ведут себя как рациональные максимизаторы при принятии не только рыночных, но и вне рыночных решений (таких, например, как нарушать или не нарушать закон, возбуждать или не возбуждать судебный иск и т.д.).

Правовая система, подобно рынку, рассматривается как механизм, регулирующий распределение ограниченных ресурсов. Скажем, в случае кражи, как и в случае продажи, ценный ресурс перемещается от одного агента к другому. Разница в том, что рынок имеет дело с добровольными сделками, а правовая система – с вынужденными,

676

совершаемыми без согласия одной из сторон. Многие вынужденные «сделки» возникают в условиях настолько высоких транзакционных издержек, что добровольные сделки становятся из-за этого невозможными. (Например, водители автомобилей не могут заранее провести переговоры со

всеми пешеходами о компенсации за возможные увечья.) К числу вынужденных «сделок» можно отнести большинство гражданских правонарушений и уголовных преступлений.

Однако несмотря на вынужденный характер, они совершаются по определенным ценам, которые налагаются правовой системой. В качестве таких неявных цен выступают судебные запреты, выплаты денежной компенсации, уголовные наказания. Поэтому аппарат экономического анализа оказывается приложен не только к добро-вольным, но и к недобровольным сделкам.

Такое понимание открыло совершенно неизведанное поле новых научных проблем. В экономике права подробно анализируется, как реагируют экономические агенты на различные правовые установления. Например, как скорость судебных разбирательств влияет на количество исков, тяжесть и неотвратимость наказаний – на уровень преступности, особенности законодательства о разводах – на относительное богатство мужчин и женщин, изменения в правилах ответственности водителей автомобилей – на частоту дорожно-транспортных происшествий и т.д.

Однако наиболее интересный и спорный аспект экономики права связан с обратной постановкой вопроса: как меняются сами правовые нормы под воздействием экономических факторов? Предполагается, что в основе развития и функционирования правовых институтов лежит экономическая логика, что их работа в конечном счете направляется принципом экономической эффективности. (Разными авторами он формулируется по-разному: как принцип максимизации богатства, как принцип минимизации транзакционных издержек и др.)

Обратимся к знакомому примеру с фермером и хозяином ранчо. Так, в США известны две альтернативных системы, регулирующие их отношения. При одной фермеры имеют право предъявлять претензии о потраве только в том случае, если предварительно приняли необходимые меры по ограждению своих полей от захода скота. При другой системе они этого делать не обязаны, так что именно хозяева ранчо должны позаботиться о возведении ограждений, если не хотят подвергнуться штрафам. Первая норма более эффективна, когда объем земледелия относительно невелик по сравнению с объемом скотоводства, при обратном соотношении эффективнее вторая норма. ■Выяснилось, что в преимущественно скотоводческих штатах США

677

принята первая система, в преимущественно земледельческих – вторая. Это одна из иллюстраций того, как правовые нормы устанавливаются в соответствии с критерием эффективности.

Аналогичным «тестам» на эффективность было подвергнуто огромное множество юридических норм и доктрин. Результат в большинстве случаев был положительным. По мысли теоретиков экономики права, объясняется это тем, что при установлении прецедентов суды «подражают» (simulate) рынку: они принимают такие решения, к которым приходили бы сами стороны, имея они возможность заранее вступать в переговоры по предмету спора. Другими словами, правовая система обеспечивает такое распределение прав, к которому при отсутствии транзакционных издержек подводил бы рынок.

Предположение, что суды следуют логике рыночного анализа и при вынесении решений задаются вопросом, к кому – истцу или ответчику – перешло бы право в условиях низких транзакционных издержек, вызвало острую критику – как со стороны экономистов, так и особенно со стороны юристов.

В некоторых случаях суды действительно вполне осознанно руководствуются экономическими соображениями. Однако обычно они исходят из критерия справедливости, а не эффективности. Но, как утверждают сторонники экономики права, требования эффективности и справедливости совпадают чаще, чем можно было бы ожидать. По замечанию Р. Познера, не стоит удивляться тому, что в мире ограниченных ресурсов поведение, ведущее к их растрачиванию, начинает оцениваться обществом как «несправедливое» и «безнравственное».

Далее, нужно иметь в виду, что следование принципу эффективности приписывается в первую очередь системе общего права, т.е. системе, в которой право в виде прецедентов (предшествующих решений по аналогичным делам) творится самими судами. В ней складывается своеобразный рынок прецедентов, обеспечивающий их естественный отбор: неэффективные прецеденты рано или поздно вытесняются эффективными. Объясняется это тем, что поток исков будет интенсивнее в тех случаях, когда действуют неэффективные прецеденты, так как их замена на эффективные дает дополнительный чистый прирост в благосостоянии. Чаще подвергаясь испытаниям, неэффективные прецеденты имеют меньше шансов на выживание и потому неспособны удерживаться длительное время.

Это, конечно, не значит, что система общего права никогда не дает сбоев. Важно и то, что нарисованная оптимистическая картина не распространяется на правила, которые вырабатывают не суды, а

678

органы законодательной власти. Существование в этом случае механизма по отбору эффективных норм представляется теоретикам экономики права крайне проблематичным.

У многих ее представителей принцип эффективности получает также нормативное истолкование. Другими словами, они настаивают, что правовые нормы должны устанавливаться исходя из соображений эффективности. Из такого подхода вытекают общие требования к правовой системе:

1. Закон должен способствовать снижению транзакционных издержек, в частности устраняя искусственные барьеры на пути добровольного обмена и обеспечивая исполнение заключенных контрактов.

2. Он должен также четко определять и надежно защищать права собственности, препятствуя перерождению добровольных сделок в вынужденные. В условиях низких транзакционных издержек, как это следует из теоремы Коуза, устранение неопределенности в наделении правами собственности будет вести к расширению поля добровольного обмена.

3. При высоких транзакционных издержках законодательство должно избирать и устанавливать наиболее эффективное из всех доступных распределение прав собственности. Это распределение, к которому экономические агенты приходили бы сами, не препятствует им в этом высокие издержки транзакций.

Итак, правовая система призвана облегчить работу рынка, а тем самым, где это оказывается невозможно, «симулировать» его результаты. Следуя этим предписаниям, она будет способствовать оптимальному использованию ресурсов общества.

Нормативные выводы экономики права уже начали проникать в судебную и законодательную практику многих стран. Примером может служить знаменитая теорема Коуза. Ссылки на нее содержатся в 8 решениях судов штатов, в 17 решениях апелляционных судов и даже решении Верховного суда США.

Однако, как показали критические исследования, принцип максимальной экономической эффективности - и при определении субъекта собственности, и при выборе форм ее правовой защиты - в социальном плане отнюдь не нейтрален. Он, в частности, тяготеет к сохранению статус-кво (на том основании, что существующие нормы уже прошли многолетний естественный отбор и потому доказали свою эффективность), он ставит производителей в более выгодное положение по сравнению с потребителями, а состоятельных членов общества - в более выгодное положение по сравнению с малоимущими.

679

Вместе с тем тезис Познера о «подражании» юридической системы рынку помогает обнаруживать и устранять нормы, мешающие эффективной работе экономики.

6. Теория общественного выбора

Особенности институтов и их изменения находились в центре внимания традиционной экономической истории. Однако она была чисто описательной дисциплиной, без прочего теоретического фундамента. В этом сказалось определяющее влияние на нее немецкой исторической школы.

Поворот произошел на рубеже 50-60-х годов с проникновением в историко-экономические исследования понятий, неоклассической теории и строгих количественных методов (так называемая «клиометрическая революция»). Эклектичные «повествования» начали вытесняться формальными моделями с точной формулировкой гипотез и их экономической проверкой. Но социальные институты при этом выпали из поля зрения исследователей: использование предпосылки нулевых транзакционных издержек оставляло для них мало места.

Вновь предметом активного изучения институты стали благодаря «новой экономической истории». Лидером этой историко-экономической дисциплины считается американский ученый Д. Норт⁴. Из многочисленных работ самого Норта и его последователей вырисовывается широкая концепция институтов и институциональной динамики, опирающаяся на понятия прав собственности, транзакционных издержек, контрактных отношений и групповых интересов и претендующая на объяснение самых общих закономерностей развития человеческого общества.

Она исходит из того, что, будучи «правилами игры», институты задают систему стимулов (положительных и отрицательных), направляя деятельность людей по определенному руслу. Этим они снижают неопределенность и делают социальную среду более предсказуемой. Когда люди верят

в надежность и справедливость законов, договоров и прав собственности, они воздерживаются от попыток мошенничества, кражи, обмана. Так институты выполняют свою главную функцию - экономию транзакционных издержек. Однако создание и поддержание общих «правил игры» в свою очередь требует немалых за-

⁴ См.: Норт Д. Институты и. экономический рост: историческое введение // THESIS. Весна 1993. Т. I. Вып. 2; Норт Д. Экономический анализ институтов//Вопросы экономики. 1997. № 3.

680

трат. Толчок к разработке новой экономической истории дало именно осознание небесплатности действия институтов.

В составе институтов Д. Норт выделяет три главные составляющие: а) неформальные ограничения (традиции, обычаи, всякого рода социальные условности); б) формальные правила (конституции, законы, судебные прецеденты, административные акты); в) механизмы принуждения, обеспечивающие соблюдение правил (суды, полиция и т.д.)⁵.

Неформальные институты образуют как бы подводную часть айс-берга. Они складываются спонтанно, без чьего-либо сознательного замысла, как побочный результат взаимодействия множества людей, преследующих собственные интересы. Многое в этом процессе прояснила теория игр, ставшая сегодня наиболее популярным инструментом неинституциональных исследований.

Формальные институты и механизмы их защиты устанавливаются и поддерживаются сознательно, в основном силой государства. Они выстраиваются в определенную иерархию: правила высшего порядка изменить труднее, чем правила низшего порядка (конституцию труднее, чем закон, закон труднее, чем административный акт). Формальные правила допускают резкую одномоментную ломку (в периоды революций), тогда как неформальные меняются лишь постепенно. Как отмечает Д. Норт, российская революция в октябре 1917 г. стала, возможно, самой решительной перекройкой всей институциональной структуры общества, какую только знала история. Но и она не смогла отменить множества прежних обычаев, привычек, стандартов поведения, сохранившихся еще очень долго.

Как и почему меняются институты? Д. Норт выделяет два основных источника таких изменений.

Первый - сдвиги в структуре относительных цен. Технический прогресс, открытие новых рынков, рост населения и т.д. - все это ведет либо к изменению цен конечного продукта по отношению к ценам факторов производства либо к изменению цен одних факторов по отношению к ценам других. При изменении цен один или оба участника сделки начинают понимать, что им было бы выгоднее пересмотреть ее условия. Однако организационные формы «вписаны» в правила высокого порядка. Если переход к контракту нового типа требует пересмотра какого-либо фундаментального правила, участники обмена могут пойти на затраты ради того, чтобы попытаться его заменить. Что касается неформальных норм, то они «разъедаются»

⁵ К. Менгер называл спонтанно формирующиеся институты «органическими», а устанавливаемые сознательно - «прагматическими».

681

ценовыми сдвигами постепенно: просто со временем их начинают соблюдать все реже и реже.

Второй источник институциональных изменений - идеология, под воздействием которой формируется структура предпочтений людей. Под идеологией Норт понимает субъективные модели, через призму которых люди осмысливают и оценивают окружающий мир. Идеологические убеждения также не свободны от влияния изменений относительных цен: чем больше прибыльных возможностей блокирует чья-либо субъективная картина мира, тем сильнее стимулы к внесению в нее поправок.

И все же история знает немало примеров, когда идеологический фактор действовал независимо от ценовых сдвигов. Одним из них Д. Норт считает отмену рабства в США. К началу гражданской войны, как показали новейшие исследования, рабство оставалось экономически высокоэффективным институтом. Его отмену можно объяснить только одним - постепенным укоренением в сознании людей представления об аморальности собственности на человеческие существа.

В любой данный момент времени индивидуальные агенты стоят перед выбором: что выгоднее - ограничиться взаимодействием в рамках существующих «правил игры» или направить часть ресурсов на их изменение? Только если ожидаемые выгоды настолько велики, что способны окупить издержки перехода к новой институциональной системе, они станут предпринимать шаги по ее изменению.

Состояние институционального равновесия Д. Норт определяет как ситуацию, когда никто из агентов не заинтересован в перестройке действующего набора институтов (с учетом издержек, которые им при этом пришлось бы понести). Но всегда ли такое состояние будет одновременно и эффективным? Именно это составляет центральную проблему всей новой экономической истории.

При нулевых транзакционных издержках оптимальный набор «правил игры» складывался бы везде и всегда. Если бы из-за внезапных изменений во внешней среде какой-либо институт устаревал, ничего не стоило бы заменить его новым. Ситуация была бы точь-в-точь, как в примере с фермером и хозяином ранчо. Например, при резком скачке в спросе на мясо хозяева ранчо могли бы «выкупить» у фермеров согласие на отмену закона, запрещающего проход скота по полям. Положение фермеров, как минимум, не ухудшилось бы, положение хозяев ранчо стало бы лучше. Но само изменение закона оказалось бы излишним: при отсутствии транзакционных издержек фермеры и хозяева ранчо всегда могли бы договориться друг с другом на индивидуальной основе - невзирая ни на какие общие «правила

682

игры». Другими словами, институциональная система была бы полностью нейтральным фактором, своего рода «вуалью» экономической деятельности.

На этой основе формируется обобщенная теорема Коуза: если транзакционные издержки малы, то экономическое развитие всегда будет идти по оптимальной траектории – независимо от имеющегося набора институтов. (Такую макроверсию коузовской теоремы предложил норвежский экономист Т. Эггертсон.) Из обобщенной теоремы Коуза следует, что всякое общество обречено на процветание. Технологический прогресс и накопление капитала (физического и человеческого) должны автоматически и повсеместно обеспечивать экономический рост. По этой же причине любые исходные различия в экономическом развитии должны сглаживаться по мере того, как отстающие общества станут перенимать институты передовых.

Такая «наивная», или «оптимистическая», модель, исходящая из представления, что неэффективные институты всегда должны вытесняться эффективными, преобладала на ранних стадиях разработки новой институциональной теории. Она, к примеру, была положена в основу книги Д. Норта и Р. Томаса о восходящем развитии западного капитализма⁶.

Однако история свидетельствует, что экономический рост скорее исключение, чем правило. И здесь, по замечанию Норта, новая институциональная теория сталкивается с двумя главными загадками человеческой истории: почему неэффективные формы экономики существовали тысячелетиями и почему развитие разных обществ так часто шло не сближающимися, а расходящимися путями? Почему, говоря иначе, конкуренция на экономических и политических рынках не ведет к последовательной отбраковке плохих «правил игры»?

Потому, отвечает Норт, что высокие транзакционные издержки делают эти рынки похожими на совершенный рынок неоклассической теории. В своих позднейших работах он ссылается на действие трех факторов. Это - двойственная роль государства; влияние групп со специальными интересами; зависимость эволюции институтов от однажды избранной траектории (path dependence).

1. Сложные формы обмена невозможны без участия государства, которое специфицирует права собственности и обеспечивает исполнение контрактов. Но обладая монополией на применение насилия, оно получает возможность переопределять и перераспределять права

⁶ North D.C., Thomas R.P. The Rise of Western World: a New Economic History. Cambridge, 1973.

683

собственности. Его роль оказывается двойственной. Государство может способствовать экономическому росту, производя в обмен на налоги важнейшее общественное благо – правопорядок, но может вести себя как «хищник», стремясь максимизировать монопольную ренту – разницу между доходами и расходами казны. Достижению этих целей чаще всего отвечают совершенно разные наборы институтов. Государство может быть заинтересовано в поддержании неэффективных институтов, если это увеличивает монопольную ренту. Фактически, как показывает Норт, так и было на протяжении большей части человеческой истории.

2. Выгоды и издержки от действия институтов распределяются неравномерно. Если даже какие-то «правила игры» подрывают благосостояние общества, но при этом ведут к перераспределению богатства в пользу той или иной могущественной группы, они, несмотря ни на что, будут устанавливаться и сохраняться. Перераспределительные соображения часто берут верх над соображениями эффективности (см. выше раздел о школе общественного выбора). Из-за высоких транзакционных издержек проигрывающая от несовершенных институтов группа редко бывает способна «откупиться» от заинтересованной в их сохранении группы и получить ее согласие на

введение более эффективных институтов. По убеждению Норта, политическим рынкам органически присуща тенденция производить на свет неэффективные права собственности, ведущие к стагнации и упадку.

3. Институты отличает значительная экономия на масштабах: когда какое-то правило установлено, его можно с минимальными затратами распространять на все большее число людей и сфер деятельности. Но само создание институтов требует крупных первоначальных вложений; являющихся необратимыми (sunk costs). Поэтому «новые» и «старые» институты находятся в неразрывном положении. «Старый» институт свободен от издержек, которые пришлось бы нести при установлении «нового», так что сохранение менее совершенного института, если учесть возможные затраты по его замене, часто оказывается более предпочтительным. Кроме того, субъективные модели и организационные формы «притираются» к особенностям существующих «правил игры» и при других правилах могут полностью обесцениваться. На освоение действующих норм и законов люди затрачивают огромные ресурсы. Поэтому институциональные изменения неизбежно встречают сильнейшее сопротивление даже тогда, когда они увеличивают благосостояние общества.

Все это стабилизирует сложившуюся институциональную систему независимо от ее эффективности. В результате институты оказы-

684

ваются далеко не нейтральным фактором: они «загоняют» общество в определенное русло, с которого потом трудно свернуть. С этим Д. Норт связывает феномен расходящихся траекторий развития.

В одной из своих работ он предпринял попытку сравнительного анализа экономической истории Англии и Испании. В XVI в. они находились в очень схожих стартовых условиях. Но в Англии мощное противодействие дворян и купечества произволу королевской власти помогло раннему упрочению частной собственности и связанных с ней институтов. Напротив, в Испании победа оказалась на стороне короны и государственной бюрократии. Это задало расходящиеся траектории дальнейшего развития: восходящего – в Англии, стагнирующего – в Испании. Более того, перенос «материнских» институтов в английские и испанские колонии в Новом Свете привел к тому, что столь же отличными оказались затем пути развития Северной и Южной Америки.

В реальных обществах, заключает Норт, всегда существует «смесь» из эффективных и неэффективных институтов. Одни поощряют инвестиции и нововведения, другие – борьбу за льготы и привилегии, одни способствуют конкуренции, другие – монополизации, одни расширяют поле взаимовыгодного обмена, другие – сужают его. Все решает соотношение между первыми и вторыми. Таким образом, «институты имеют значение».

Развитие новой институциональной теории было далеко не беспроблемным, многие экономисты оценивают ее скептически и даже остро критически.

Одна из ее слабостей усматривается в недостаточной строгости выводов, поскольку большинство неинституционалистов отдают предпочтение неформализованному анализу. Определенное сопротивление вызывает и само понятие транзакционных издержек, которое упрекают в излишней расплывчатости. Критики отмечают так же, что упор на транзакционные издержки оборачивается подчас игнорированием производственных издержек.

Транзакционному подходу присуща тенденция к оправданию статус-кво, любого сложившегося положения вещей. Ведь всякая неэффективная или нерациональная практика легко может быть представлена как эффективная и рациональная при помощи ссылок на невидимые невооруженным глазом транзакционные издержки. Всегда ведь можно сказать, что в момент принятия решения у агента не было достаточной информации, что задача заведомо превосходила его интеллектуальные способности, что сказался недостаток времени и т.д. Но стоит дополнить набор ограничений такого рода препятствиями, как

685

получится, что в экономической реальности вообще нет и не может быть ничего неэффективного. Эта методологическая проблема серьезно подрывает позиции новой институциональной теории.

По той же причине неубедительно выглядит оптимистическая картина институциональной эволюции, идущей, как предполагается, в направлении все возрастающей эффективности, поскольку конкурентная борьба должна обеспечивать выживание «сильнейших», т.е. наиболее совершенных институтов. (В наибольшей мере такой односторонний взгляд характерен для экономики права.)

Отношения собственности традиционно связывались в экономической и философской мысли с понятием власти. В исследованиях неинституционалистов этот аспект остается в тени.

Отсюда тенденция – представлять иерархию как особый вид контракта, вертикальные социальные связи как горизонтальные, отношения государства и подчинения как отношения равноправного партнерства. Так, профессор Д. Норт и Р. Томас предлагали трактовать в виде добровольного контракта отношения между средневековым рыцарем и крепостным крестьянином. За это новая институциональная теория подвергается жесткой критике леворадикальными экономистами, считающими, что институт собственности служит не столько целям эффективности, сколько интересам господствующих классов, перераспределяя богатство в их пользу.

Но оценка направления, безусловно, должна основываться на его сильных сторонах, реальных результатах, а не на слабостях. К таким результатам относятся: анализ оппортунистического поведения, объяснение многообразия контрактных форм и типов деловых организаций, исследование влияния правовых режимов на систему экономических стимулов, изучение взаимодействия организационных структур с институциональной средой, открытие принципиально нового класса издержек – транзакционных. Транзакционный доход помогает понять многие трудности переходного процесса, с которыми столкнулись постсоциалистические страны и которые оказались неожиданностью для ортодоксальных концепций.

Неоинституционализм вывел современную теорию из институционального вакуума* из вымышленного мира, где экономическое взаимодействие происходит без трений и издержек. Трактовка социальных институтов как орудий по решению проблемы транзакционных издержек создала предпосылки для плодотворного синтеза экономической науки с другими социальными дисциплинами. Но по-жалуй, самое ценное, что благодаря новой институциональной теории изменилась сама картина экономической реальности и перед

686

исследователями возник целый пласт принципиально новых проблем, прежде ими не замечавшихся.

Рекомендуемая литература

Капелюшников Р.И. Теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем). М., 1991.

Шаститко А.Е. Неоинституциональная экономическая теория. М., 1998.

Alchian A.A. Economic Forces at Work. Indianapolis, 1977.

Barfel Y. Economic Analysis of Property Rights. Cambridge, 1989.

Coase R.H. The Firm, the Market and the Law. Chicago and London, 1988 (рус. пер.: Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993).

Demsetz H. Efficiency, Competition, and Policy. Vol. I-II. Oxford, 1988.

Eggertsson T Economic Behavior and Institutions. Cambridge, 1990.

Furubotn G., Richter R. Institutions and Economic Theory: an Introduction to and Assessment of the New Institutional Economics. Sarbrcken, 1995.

Hansmann H. The Ownership of Enterprise. Cambridge, 1996.

Jensen C and Meckling H. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure // Journal of Financial Economics. 1976. Vol. 3. № 4.

Kreps M. Corporate Culture and Economic Theory. - Perspectives on Positive Political Economy. Ed. by Alt E., and Shapsley A. Cambridge, 1990.

Wallis J., and North C Measuring the Transactional Sector in American Economy, 1870-1970. - Long-term Factors in American Economic Growth. Ed. by Engerman L., and Gallman E. Chicago, 1986.

North C Structure and Change in Economic History. N.Y., 1981.

North C Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge, 1990 (рус. пер.: Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997).

North C, and Thomas P. The Rise of the Western World: a New Economic History. Cambridge, 1973.

Williamson E. The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting. N.Y., 1985 (рус. пер.: Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб., 1996).

687

Рекомендуемая литература

Нобелевские лауреаты по экономике. Джеймс Бьюкенен. М.: Таурус Альфа, 1997.

Олсон М. Логика коллективных действий. М.: Фонд экономической инициативы, 1995.

Отмахов П.А. Вирджинская школа в американской политической экономии// Проблемы американистики. Вып. 8: Консерватизм в США: прошлое и настоящее. М.: Издательство МГУ, 1990.

С. 325-340.

Нуреев Р.М. Основы экономической теории. Тема 13: «Теория общественного выбора» // Вопросы экономики. 1996. № 7. С. 129-160.