

личие или отсутствие определенного ограничения), либо порядковой шкалой, показывающей строгость соответствующего ограничения. Главный источник ограничений свободы – государство.

Выводы. “Максимальное государство” – это не оруэлловский кошмар огосударствления всего и вся, а тот уровень концентрации власти, который является предельно возможным при данных технологиях сбора и обработки информации, каналах связи, организационных возможностях бюрократии, умении манипулировать массами, максимальными пределами допустимых репрессий. Если понимать ограничительную природу государства именно так, то становится ясным, что история в начале 21 века подготовила институциональную ловушку глобального масштаба, создав все технологические, информационные и организационные предпосылки для «постиндустриального тоталитаризма». Трансформация государственного социализма в смешанную социальную рыночную экономику является одновременно переходом к более сбалансированному институциональному построению социума и процессом актуализации дремлющих тоталитарных институциональных начал постиндустриальных систем.

Литература.

1. Войнович В. Москва 2042. – М., 1991.
2. Истягин Л. Неожиданный фашизм. // Мировая экономика и международные отношения. – 1993. – № 4. – С.98.
3. Корнаи Я. Личная свобода и реформы социалистической экономики.// Экономика и математические методы. – 1989. – Т. XXV. – Вып.3. – С. 407.
4. Ленин В.И. Седьмая (апрельская) Всероссийская конференция РСДРП(б) 24-29 апреля 1917 г. Доклад о текущем моменте 24 апреля. – Полн.собр.соч. – Т.31. – С.279 -280.
5. Ленин В.И. Грозная катастрофа и как с ней бороться. – Полн.собр.соч. – Т.34. – С.179-192.
6. Ленин В.И. Ответ на письмо специалиста. – Полн.собр.соч. – Т.38. – С.220.
7. Оруэлл Дж. 1984. М., 1990.
8. Турунцев Е. Переходное общество: от “реального социализма” к реальным социальным классам.// Вопросы экономики. – 1995. – № 9. – С.91
9. Шафаревич И.Р. Есть ли у России будущее? – М., Истоки, 1990.

Статья поступила в редакцию 16.01.2007

В.В. МОРТИКОВ, д.э.н., профессор,
Восточноукраинский национальный университет им.В.Даля, г.Луганск

ИГРЫ В ПРОЦЕССЕ ЗАКЛЮЧЕНИЯ И ВЫПОЛНЕНИЯ КОНТРАКТОВ.

Анализу игровых взаимодействий уделяется значительное внимание в современной литературе по экономике (1, 2, 3), что вполне закономерно. Игра, как элемент исследовательского инструментария институциональной теории, позволяет структурировать тот или иной экономический процесс, предсказать на этой основе дальнейшее развитие событий. Однако в имеющейся литературе по теории игр очень много чистой математики и крайне мало общеэкономических подходов.

Это относится и к играм, возникающим в процессе заключения и осуществления различного рода экономических соглашений³. Иссле-

дование игровых взаимодействий в этой области становится в настоящее время весьма актуальным на постсоветском пространстве благодаря необходимости модернизации учебного процесса в высшей школе, в частности, необходимости создания отечественных бизнес-программ, которые не были бы калькой с западных курсов менеджмента, а учитывали бы наши реалии. Модификация игровых ситуаций, описанных в западных учебниках по экономической теории, менеджменту, маркетингу, выявление игр, специфических для постсоветских государств представляется весьма полезной задачей как с теоретической, так и с практической точек зрения. Довольно важным прикладным аспектом изучения игр является обнаружение экономическим субъектом самого факта того, что с ним играют. Выяснив это, данный

³ Понятия «соглашение», «контракт», «договор», «договоренность» используются в статье как синонимы. Именно так они применяются в теории контрактов – одной из составляющих новой институциональной экономической теории.

© В.В. Мортиков, 2007

субъект может выбрать для себя наиболее выгодную игровую стратегию; менять игровую стратегию на различных этапах игры в соответствии со своими интересами.

Общеэкономический анализ игр имеет много аспектов. В статье сосредотачивается внимание на: а) выделении альтернативных стратегий игроков; б) характере неопределен-

ности, рисков, с которыми встречаются стороны соглашений; в) выигрышах и проигрышах контрагентов.

Выигрыши и проигрыши контрагентов при следовании ими тем или иным стратегиям можно записать в виде матрицы, скажем, такого вида:

1-й контрагент

2-й контрагент

	Выполнять условия соглашения	Не выполнять условия соглашения
Выполнять условия соглашения	5, 5	7, -1
Не выполнять условия соглашения	-1, 7	3, 3

Здесь первая цифра каждой ячейки матрицы отражает значение чистого выигрыша (разницу между выигрышем и издержками) 1-го контрагента, вторая цифра – чистый выигрыш 2-го контрагента. В большинстве игр с участием сторон различных соглашений выполнение их обоими участниками сопровождается более высокими выигрышами для каждого, нежели невыполнение. Однако при этом невыполнение условий соглашения одной стороной при невыполнении их другой приносит существенную выгоду первой при значительном проигрыше второй. Данные результаты полностью соответствуют результатам классической игры «Дилемма заключенных».

В то же время есть игры, в которых проигрыш одной стороны соглашения сопровождается проигрышем другой, а выполнение условий соглашения обеими сторонами дает максимальные выигрыши для каждой из них.

В других играх кратковременный итог игры соответствует результатам игры «Дилемма заключенных». Однако кратковременный выигрыш стороны, не выполнившей условий соглашения (при том, что другая сторона их выполнила) оборачивается проигрышем на последующих стадиях игры, если она продолжается. Скажем, поставщик, продавший некачественный товар, выигрывает на первом этапе, но проигрывает на последующих из-за испорченной репутации.

Нарушение соглашения может быть выгодным для обеих его сторон. К примеру, в одном из районов Луганской области были обнаружены массовые нарушения трудового, нало-

гового законодательства, выразившиеся в том, что: а) продолжительность рабочего времени наемных работников – продавцов магазинов вместо 40 часов в неделю составляла более 70 часов; б) несмотря на то, что труд продавца нельзя отнести к простому, неквалифицированному, люди получали лишь минимальную оплату; в) имея большую переработку рабочего времени, в нарушение статей 106, 107 КЗоТ Украины продавцы не получали оплату за сверхурочное время, работа в праздничные и выходные дни не оплачивалась в двойном размере⁴. Объяснение этому можно найти в том, что фактический размер оплаты труда продавцов выше официального: часть оплаты они получают в конвертах. В терминах теории игр здесь наблюдается игровое равновесие, когда ни работодатель, ни работник не желают менять существующее положение.

Следующий раунд игры инициируется третьей стороной – судебно-правовыми органами. В нашем случае вмешательство этих органов выразилось в том, что суд внес предложение об устранении нарушений трудового и налогового законодательств⁵. Выполнение решения суда может означать как прекращение игры в форме разрыва отношений работодателя и работника, так и ее продолжение, например в виде устранения работодателем наиболее явных или всех нарушений и продолжения сотрудничества с работником.

Можно привести и другие примеры, ко-

⁴ Ракурс-плюс, 18.01.2006, с.27.

⁵ Там же.

гда взаимный отказ от выполнения обязательств воспринимается обеими сторонами соглашения достаточно спокойно, что позволяет судить о получении игроками в данном случае определенных выигрышей. К примеру, коммунальные службы не выполняют своих обязательств по электроснабжению (периодические отключения электроэнергии), тепло и газоснабжению, а потребители не выполняют своих обязательств по их оплате. Игру могут начинать коммунальные службы, а могут и потребители. Последний вариант в современной Украине наиболее распространен. Однако в том случае, когда у потребителя просто нет денег для коммунальных платежей, об игре, по крайней мере с его стороны, речь не идет (поскольку для потребителя нет альтернативы: оплачивать услуги или нет).

Достаточно распространенными являются игры, базирующиеся на соглашениях гражданско-правового характера «купля-продажа», «поставка товаров». Отношения между поставщиком и заказчиком характеризуются неопределенностью:

– предприятие – поставщик определенного ресурса в ряде случаев владеет ограниченной информацией в отношении того, сколько этого ресурса потребуется заказчику – производителю готовой продукции. Существует известная

неопределенность и у фирмы-заказчика в отношении того, сколько ресурса сможет поставить его поставщик;

– и поставщик, и заказчик сталкиваются с неопределенностью, связанной с динамично изменяющимися ценами (это обстоятельство является основанием для так называемых игр «с природой»).

Поставщик всегда до известной степени непредсказуем: он может не поставить продукт вообще, не поставить его в оговоренный срок, поставить продукт не того качества, не в той комплектации и др., как предусмотрено договором. К стратегиям заказчика относятся в данном случае: заключать, не заключать договор о поставке с данным конкретным поставщиком, не заключать такой договор вообще. Кроме того одной из стратегий, позволяющей избежать риска, связанного с поставкой продукта независимым поставщиком, представляется его вертикальная интеграция. В ходе такой интеграции происходит интернализация рыночных транзакций и сокращение соответствующих транзакционных издержек (см. 4). По сути вертикальная интеграция поставщика кладет конец игре.

Игра, как правило, носит последовательный, состоящий из нескольких этапов характер



где: з – заключать договор;
 н.з. – не заключать договор;
 п – поставлять товар;
 н.п. – не поставлять товар;
 и – интегрировать поставщика.

Соглашение об интеграции и фьючерсный контракт (делающий для покупателя предсказуемой цену на покупаемую продукцию), являются возможными исходами игры с природой «поставка товара в условиях изменяющихся цен».

Вместе с тем вертикальная интеграция поставщика может также быть промежуточным этапом в играх, основанных на переходе от за-

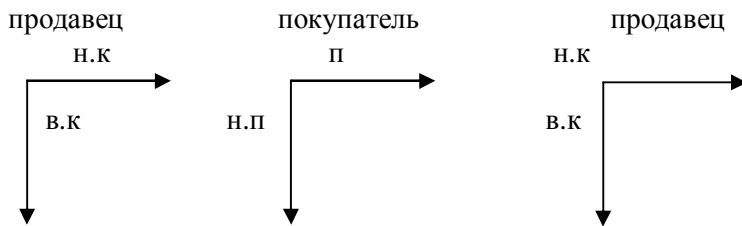
ключения соглашений между различными хозяйствующими субъектами (intrafirm contracting) к заключению внутрифирменных соглашений (interfirm contracting) и наоборот.

Вот схема таких игр. Соглашение между фирмами не осуществляется, либо же осуществление межфирменного соглашения требует значительных транзакционных издержек. Происходит объединение фирм, что решает про-

блемы. Однако у нового хозяйственного образования возникают трудности, начинают накапливаться внутрихозяйственные конфликты, споры, которые судебные органы разрешить неправомерно. Растут издержки осуществления внутрифирменных соглашений. Наступает следующая стадия: разделение хозяйственного образования на самостоятельные хозяйственные единицы (возможно по новой разъединительной линии).

К достаточно распространенному классу игр рассматриваемой категории относятся взаимодействия, которые можно назвать «обман покупателя по качеству продукции/ услу-

ги». В соответствии с моделью рынка «лимонов» американского исследователя Дж.Акерлофа (5) продавец может предложить клиентам как высококачественную, так и низкокачественную продукцию, которая выглядит так же, как и высококачественная, но стоит меньших издержек. Покупатель же может: покупать, воздержаться от покупки. У покупателя может быть также две других альтернативных стратегии: выбрать продукт низкого, ненадлежащего качества, выбрать продукт высокого (требуемого ему) качества.



где:

н.к. – низкое качество; в.к – высокое качество; п – покупать; н.п – не покупать.

Покупателя могут обмануть по долговечности продукта, другим потребительским свойствам, которые явно (в соответствующих письменных гарантиях) или неявно обуславливаются. Обман возможен при продаже готового изделия, заключении сделки между партнерами. Обманутой стороной может оказаться физическое лицо, предприятие, страна. Обман может обнаружиться сразу после приобретения продукта, а может – через годы.

На определенном этапе игры в нее вступает вне рыночная организация, подконтрольная покупателям (орган стандартизации, торгово-промышленная палата и т.д.), которая помогает им сделать правильный выбор.

Необходимо обратить внимание на то, что чем сложнее по своим потребительским свойствам продукция, услуга, тем больше возможностей открывается для проведения игры. Так, широко распространена данная категория игр на рынках услуг здравоохранения, образования постсоветских государств. В частности, на последнем рынке у продавца образовательных услуг зачастую нет альтернативы: сознательно обманывать, не обманывать. Есть альтернатива: вынужденно предлагать некачественные услуги, не предлагать их вовсе. Причем среди обманутих оказываются не только студенты, обучающиеся за свои деньги. Даже в том случае, если студент учится на бюджетной

основе, вуз может обманывать как финансирующий институт – государство, так и получателя бесплатных в денежном выражении услуг.

Игру, связанную с обманом покупателей образовательных услуг, может прекратить или по крайней мере уменьшить ее масштаб министерство образования страны, выдающее разрешения на открытие новых вузов, специальностей в учебных заведениях, на продление соответствующих лицензий.

Характерно, что на каждом этапе игры может появляться иная форма соглашения: а) между вузом и государством, финансирующим образование части студентов; б) между вузом и контракторами, оплачивающими обучение из своего кармана. Каждая последующая форма соглашения может оставлять все меньше “лазеек” для ухода от ответственности за невыполнение соглашений. Из соглашений между вузами и студентами будут убираться пункты, которые вводили в заблуждение последних, были недобросовестной рекламой. Речь идет, скажем, о таком пункте, как: “вуз оказывает содействие в трудоустройстве выпускника” – достаточно расплывчатое обязательство, на которое в ходе игры “ловится” все меньше клиентов рынка образовательных услуг.

Одним из объектов сделок купли-продажи и соответствующих игр является жилье, в частности, квартиры. Отношения между

их продавцами и покупателями весьма далеки от прозрачности. От покупателя квартиры могут скрыть факт недееспособности или ограниченной дееспособности собственника квартиры; известно, что такие лица не вправе самостоятельно совершать сделки с недвижимостью. Продавец может получить квартиру по наследству и при оформлении наследства намеренно или «по недоразумению» забыть кого-то из наследников. Впоследствии обделенные могут оспорить сделку. Кроме того в квартире могут быть зарегистрированы (прописаны) члены семьи продавца, которые тут давно не живут, но могут вернуться и «помотать нервы» покупателю⁶. Таким образом у покупателя может быть 2 игровых стратегии: положиться на себя или доверить проверку юридической чистоты сделки профессионалу из риэлтэрской фирмы.

Игры подобного рода редко выходят за пределы одного раунда: покупателя обманывают и он уже больше не обращается к услугам данного поставщика. Однако именно ради этого первого и последнего раунда игра и затевается – продавец получает в этот период выигрыш. Случается, что тот же низкокачественный продукт предлагается снова, но уже в другой «упаковке». Но здесь можно говорить скорее не о продолжении прежней, а начале новой игры.

Продажи некачественной продукции имеет смысл продолжать, пока остается неосведомленной о низком качестве часть потенциальных клиентов. В игре большое значение имеет фактор распространения информации о некачественности продукта между его реальными и потенциальными покупателями. Игра быстро заканчивается, если скорость и глубина распространения этой информации достаточно велики.

Обман покупателей в современных постсоветских государствах стал довольно распространенным явлением. Многие продавцы выходят на рынок с некачественной продукцией, не заботясь о своей репутации, осознавая, что второй раз покупатель к ним не обратится.

Игры, связанные с поставкой товаров и услуг нередко принимают форму навязывания последних под самыми различными предложениями. В последние годы в Украине, в частности, стала широко распространенной категория игр

“маркетинговый лохотрон”. В одной из них, называемой “Пост-Шоппинг”, покупатели заказывают по почте нередко ненужные им товары под обещание изменить им жизнь, сделать ее счастливой. К примеру, покупателям высылался талон под названием “Гарантия на счастливую, зажиточную жизнь”. Вот общая схема игры.

Первый этап игры. Фирма-невидимка проводит тщательную предварительную работу, подбирая клиентуру. Ставка делается на людей, подверженных внушению, падких на легкий заработок, игнорирующих выражение “бесплатный сыр бывает только в мышеловке”. Этим людям посылается письмо, содержание которого может быть разным, но цель одна – побудить потенциальную жертву сделать покупку и заплатить за нее по почте.

Клиент может проигнорировать письмо (завершение игры), а может заплатить за товар и получить (а, случается, и не получить его). На этом этапе фирма, набрав за счет переводов определенную сумму, может просто исчезнуть и здесь игра завершится.

Второй и последующие этапы игры. Если фирма продолжает свою деятельность: завязываются продолжительные отношения с прежними клиентами, появляются новые покупатели, игра продолжается до тех пор, пока клиенты платежеспособны, либо хотят платить деньги. Практика показывает, что если денежные переводы продолжают поступать на счет фирмы, письма от нее становятся более “душевными”, длинными.

Объектом игровых взаимодействий может стать порядок установления цены в контракте. Скажем, можно выделить такие альтернативы заключения соглашения: а) контракт с фиксированной оплатой, согласно которому цена оговаривается во время заключения соглашения и в дальнейшем корректироваться не может; б) контракт с подвижной ценой, которая может в дальнейшем пересматриваться.

Каждый из контрагентов сделки может выигрывать или проигрывать при установлении той или иной формы цены. Скажем, вот последовательная игра между государством-заказчиком и частной фирмой – исполнителем заказа. В течение первого периода игры между контрагентами заключается контракт с фиксированной оплатой. При этом есть определенный риск, что исполнитель контракта не уложится в ту смету, которая утверждена. Стратегиями исполнителя являются: уложиться в смету, превысить смету расходов (не более, чем на 20%, на 30%, на 40% и т.д.) Во втором периоде может использоваться наряду с прежним типом

⁶ Новый жилищный кодекс РФ лишает таких лиц права на жилплощадь после продажи квартиры. Однако есть конституционное право каждого гражданина на крышу над головой. Поэтому без судебной мороки выписать прежних жильцов вряд ли удастся.

контракта, соглашение типа «фиксированные издержки + непредвиденные затраты») с таким пунктом договора: если у частной фирмы в ходе выполнения контракта увеличиваются затраты по независящим от нее причинам и не выше первоначально запланированного уровня более, скажем, чем на 30%, государство их покрывает.

В процессе перехода от контракта с фиксированной ценой к контракту с подвижной ценой происходит перенос неопределенности, связанной с издержками от исполнителя к заказчику. Такой перенос может на определенном этапе игры стать невыгодным заказчику и он будет настаивать на возвращении к контракту с жестко фиксированной ценой, либо с ценой, где переменная ее часть составляет незначительную величину от базы.

Таким образом процесс заключения и выполнения соглашений является областью, где протекают различные экономические игры. В общую схему игр при заключении, реализации контрактов могут вводиться количественные значения вероятностей осуществления тех или иных стратегий, ходов игроками. Достаточно перспективными могут стать такие направления анализа, как изучение характера взаимозависимости контрагентов, меняющего-

ся в процессе игр; исследование роли стандартных и специфических активов в их проведении. Заслуживают внимания игры, осуществляемые в процессе выбора наиболее оптимального соглашения о создании предприятия, его организационной формы.

Литература.

1. Gintis H. Game Theory Evolving. – Princeton University Press, 2000.
2. Luce R.D., Raiffa H. Games and Decisions. Introduction and Critical Survey. – Dover Publishing, 1989.
3. McCain R. Game Theory: A Non-Technical Introduction to the Analysis of Strategy. – South-Western College Publications, 2003.
4. Arrow K.J. Vertical Integration and Communication. – Bell Journal of Economics, 1975, 6 p.173-183.
5. Akerlof G. The Market for “Lemons”: Qualitative Uncertainty and the Market Mechanism. – Quarterly Journal of Economics. – 1970, 84, pp.480-500.

Статья поступила в редакцию 12.01.2007

О.В. ТАРАСЕНКО,

Донецкий национальный технический университет

ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА РІВЕНЬ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ.

Починаючи з Р. Коуза економісти визнаючи важливість концепції трансакційних витрат для аналізу економічної діяльності приділяли увагу факторам, які впливають на рівень трансакційних витрат. Методологічні проблеми у підходах до визначення поняття трансакційних витрат та багатоманітність їхніх проявів суттєво ускладнюють пошук таких факторів. На жаль, можна констатувати, що навіть у сучасній літературі з інституціональної економіки відсутня вичерпна класифікація факторів, що визначають рівень трансакційних витрат.

Вивченню факторів, які забезпечують скорочення трансакційних витрат на різних ринках приділяли увагу такі дослідники як Дж.Стіглер[1], Х.Демсец [2]. Аналіз факторів які визначають рівень та структуру трансакційних витрат на рівні організацій можна знайти у роботах О.Вільямсона [3], М.Дженсена [4], У.Меклінга [5], Е.Фами [4]. Робота присвячена аналізу трансакційних витрат на макrorівні належить Д. Норту та Дж. Уолісу [6]. Вивчення

трансакційних витрат державного регулювання присвятили свою роботу А.Есташе та Д.Мартімонт [7].

Метою даної статті є визначення ключових факторів, які визначають рівень трансакційних витрат за умов різних конфігурацій контрактних відносин.

Аналізуючи фактори, що впливають на величину трансакційних витрат доцільно розрізняти такі типи трансакцій за Дж.Комонсом:

- 1) торгова трансакція, під час якої відбувається обмін правами власності без створення нової вартості, характерна для ринків;
- 2) трансакція управління, під час якої одна з сторін обмінює певні свободи на доход, та як наслідок відбувається створення нової вартості, даний тип трансакцій відповідає відносинам найму;
- 3) трансакція раціонування, під час якої відбувається розподіл ресурсів певним колек-

© О.В. Тарасенко, 2007