

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА**В.В. ДЕМЕНТЬЕВ, д.э.н.,***Донецкий национальный технический университет***ИНСТИТУТЫ И ПОВЕДЕНИЕ: СОЦИАЛЬНЫЙ ПОДХОД*****I. Постановка проблемы***

«Следует осознать, - писал Р. Коуз, - что когда экономисты исследуют работу экономики, они имеют дело с воздействиями отдельных лиц или организаций на других, работающих в той же системе. Это и есть наш предмет. Если бы не было таких воздействий, не существовало бы подлежащих изучению экономических систем. Отдельные люди и организации, преследуя свои собственные интересы, предпринимают действия, которые облегчают или затрудняют действия других» [6, с.28].

Впервые проблема влияния социальных взаимодействий на экономический выбор в явной форме была поставлена Р.Коузом в его известных статьях «Природа фирмы» и «Проблема социальных издержек», где им было показано, что существует особый вид издержек, возникающих в процессе транзакций между людьми и величина которых зависит от социальных факторов (институтов). За данным видом издержек в экономической литературе закрепилось выражение «транзакционные издержки» (ТАИ).

Открытие Коуза имело существенное теоретическое значение и позволило совершить «научный прорыв» в экономическом анализе. В виде ТАИ было найдено общее опосредующее (связующее) звено между, с одной стороны, социальной организацией общества или его институтами, и с другой – экономическим поведением¹. Только на этой основе стало возможно построение общей теории, анализирующей влияние любых институтов на любое эко-

номическое поведение (неоинституциональная экономическая теория). А не ограничиваться описанием влияния отдельных институтов на отдельные виды экономического поведения (традиционный институционализм).

На этой основе в рамках институциональной теории сформировалась концепция, которая получила название «transaction cost approach» (транзакционный подход) или, следуя за О.Уильямсоном, «transaction cost economics» [18].

С точки зрения транзакционного подхода институты существуют исключительно для уменьшения неопределенностей, сопровождающих взаимодействие между людьми, и, тем самым, сокращения транзакционных издержек. Иными словами, влияние институтов на поведение жестко привязано к транзакционным издержкам, а институциональная теория отождествляется с транзакционным подходом. Никаких других видов социально обусловленных издержек в рамках данного подхода не рассматривается. Именно транзакционные издержки, есть тот единственный фактор, через который институты детерминируют экономическое поведение². Таким образом, в рамках транзакционного подхо-

¹ «Истинно научное объяснение должно включать промежуточный механизм, соединяющий причину со следствием и гарантирующий, что найденная нами связь между двумя событиями является «необходимой» [1, с. 47].

² Р.Коуз по этому поводу писал: «Рынки представляют собой институты, существующие для облегчения обмена, т.е. они существуют для сокращения издержек по транзакциям обмена» [6,с.10]. «Экономические институты капитализма имеют главную цель и эффект – экономию на транзакционных издержках», - полагает Уильямсон [18, р.17]. Для Д.Норта, «главная роль, которую институты играют в обществе заключается в уменьшении неопределенности путем установления устойчивой (хотя и не обязательно эффективной) структуры взаимодействия между людьми [7, с.21].

да при отсутствии транзакционных издержек для существования институтов нет никакой экономической основы. В мире, где такие издержки отсутствуют «институты, образующие экономическую систему, никому и не для чего не нужны» [, с.16].

Цель настоящей работы состоит в том, чтобы попытаться показать, что, во-первых, влияние институтов, и более широко, социального фактора в экономике, на эффективность распределения ресурсов не ограничивается лишь снятием неопределенности и минимизацией величины транзакционных издержек. Во-вторых, что наряду с транзакционным подходом к анализу институтов, может иметь место и другой подход, который мы называем – «power-based approach» или, более широко, социальный подход.

Данный подход исходит из посылки о том, что агенты, вступающие в транзакции, неравны между собой и один из них может принуждать другого действовать в своих интересах³. Иными словами, речь идет о транзакциях, включающих в себя власть. В процессе таких транзакций возникают особого рода издержки, которые носят социальный по своему происхождению характер (есть результат воздействий «отдельных лиц и организаций на других, работающих в той же системе»), но не связаны с устранением неопределенности и затратностью информации. (Данный вид социально обусловленных издержек, в настоящей работе будем обозначать как издержки трансформации поведения). Следствием возникновения издержек трансформации поведения, в частности издержек принуждения к транзакции, является то, что заключаемые в данных условиях сделки по обмену прав, носят квазидобровольный характер. Препятствием для достижения эффективности в распределении ресурсов являются не только транзакционные издержки, но и издержки транс-

формации поведения, обусловленные властью⁴. Так, следствием квази-добровольных транзакций может являться не только отсутствие повышения эффективности, но также и Парето - ухудшение в распределении ресурсов.

II. За фасадом «теоремы Коуза»

Для доказательства выдвинутого тезиса воспользуемся описанием мира, где транзакционные издержки нулевые. Иначе говоря, наша задача состоит в том, что рассмотреть какие изменения в издержках и поведении сторон могут происходить в том случае, когда институты не влияют на величину транзакционных издержек, а природно-технологические условия производства сохраняются неизменными.

Итак, заглянем, что происходит за фасадом мира с «нулевыми транзакционными издержками».

Как известно, логику рассуждений Р.Коуза принято пояснять условным примером. В качестве такового в нашем случае используем отрывок из примера, который приведен в работе Р.Капелюшников «Экономическая теория прав собственности» [5, с.22-23]. Не будем приводить пример полностью. Нас интересует случай, когда одна из сторон не несет ответственности за ущерб. А именно:

Допустим, что по соседству расположены земледельческая ферма и скотоводческое ранчо, причем скот хозяина ранчо регулярно заходит на поля фермера.

Допустим, фермер получает на своих полях 10 ц зерна, а стадо хозяина ранчо насчитывает 10 коров. Выращивание еще одной коровы обойдется ему в 50 долл., а ее рыночная цена при продаже составит 100 долл. Предельные убытки фермера от

³ Именно введение фактора неравенства в анализ дает основания для того, чтобы характеризовать данный подход как социальный, т.е. учитывающий социальную структуру экономики.

⁴На недостаточность транзакционного подхода для объяснения неэффективности институтов в экономической жизни обратил внимание М. Олсон: «могли бы транзакционные издержки быть столь существенно высоки, - писал он, - чтобы держать большинство мирового населения в бедности, когда технологии и капитал, которые могли бы их сделать более продуктивными легко доступны» [14, p.59].

увеличения стада на одну голову будут равны 1 ц зерна, или в стоимостном выражении - 80 долл. (20 долл. прямых затрат плюс 60 долл. недополученной прибыли). Случай явно экстернальный: социальные издержки равны 130 долл. (50 + 80), а социальная выгода от выращивания дополнительной коровы - 100 долл. Ясно, что такое распределение ресурсов неэффективно.

Предположим, что хозяин ранчо не несет никакой ответственности за потрапу. Просто фермер предложит тогда хозяину ранчо <выкуп> за отказ от решения о выращивании еще одной коровы. Размер выкупа будет колебаться от 50 долл. (прибыль хозяина ранчо от выращивания одиннадцатой коровы) до 60 долл. (прибыль фермера от продажи десятого центнера зерна). Отказ от такой сделки противоречил бы стремлению экономических агентов к максимизации своего благосостояния.

В итоге, стороны заключают взаимовыгодную сделку, максимизирующую их благосостояние, а распределение ресурсов по сравнению с ситуацией, предшествующей сделке, улучшается по Парето. «При нулевых трансакционных издержках, - пишет Р.Коуз, - производитель включит в контракт все, что нужно для максимизации ценности производства. Если бы можно было предпринять нечто для сокращения ущерба, и эти действия являлись бы наиболее дешевым средством для достижения подобного сокращения, они были бы осуществлены» [6, с.158].

Выводом из всех этих рассуждений является теорема Коуза, которая, в одной из формулировок, гласит, что в мире с нулевыми трансакционными издержками, любое начальное определение прав при-

ведет к эффективному результату⁵. Р.Коутер формулирует эту теорему такими словами: «с точки зрения трансакционного подхода (transaction cost interpretation) .. первоначальное распределение законных прав для эффективности не имеет значения при условии, что трансакционные издержки равны нулю» [9, p.457].

Все сказанное выше верно лишь в том случае, если предположить, что хозяин ранчо не управляет своей коровой, и обе стороны имеют дело с технологической экстерналией, где издержки не просто навязываются одной стороной, а возникают в результате несовместимой деятельности двух сторон. Однако вполне допустимо и то, что корова является лишь орудием реализации воли хозяина. И в этом случае вытаптывать зерно и наносить ущерб уже будет не корова, а хозяин ранчо. Кстати такое допущение полностью соответствует подходу самого Р.Коуза. Он специально подчеркивает: «Я в «Проблеме социальных издержек» ни разу не использую слово «экстерналии», но говорю о «вредных последствиях», не уточняя, предвидели их те, кто принимал решения, или нет» [6, с.28]. Таким образом, исследуя случай преднамеренного нанесения ущерба мы не выходим за рамки того, что называют «миром Коуза».

Допустим теперь, что хозяин ранчо предвидит «вредные последствия» и, что наносимый им ущерб фермеру носит преднамеренный характер. Представим сле-

⁵ Для полного счастья мешает только так называемый эффект дохода, который возникает в результате сделки и состоит в том, что одна из сторон получает дополнительный доход превышающий рыночную цену созданного продукта. В нашем случае эффект дохода состоит в том, что скотовод за отказ от выращивания еще одной коровы получает от фермера сумму между 50 долл. (прибыль хозяина ранчо от последней коровы) и 60 долл. (убыток фермера от нее же). Пусть эта сумма будет равна 55 долл., что на 5 дол. превышает чистую прибыль от продажи коровы. Однако, поскольку обе стороны имели дело с технологической экстерналией, можно предположить, что хозяин ранчо получает доход как бы за ликвидацию последствий стихийного бедствия.

дующую ситуацію.

Пусть имеется случай, где каждый ведет самостоятельное хозяйство, и где никто друг другу не мешает.

Скотовод пасет своих коров, а фермер выращивает зерно. Все условия в виде величины цен, издержек и прибыли остаются те же, что и в вышеприведенном примере. Предположим также, что никаких экстерналий в отношениях между ними не возникает.

Хозяин ранчо информирован об издержках и прибылях фермера и о возможной величине убытков, которые он может ему нанести, а также о том, что фермер не обладает правом на возмещение ущерба. Его задача состоит в том, чтобы преобразовать стихийно возникающий эффект дохода в управляемый и регулярный. Более того, если подходить к хозяину ранчо как рациональному максимизирующему индивиду, то, имея возможность нанести ущерб, получив за это вознаграждение, превышающее прибыль от продажи коровы на рынке, и отказаться от этого, означает понести издержки в виде упущенной выгоды⁶.

Рациональный хозяин ранчо начинает преднамеренно выпускать корову на поле фермера, чтобы создать для того ущерб. Другими словами мы имеем дело с преднамеренным вредным влиянием. Фермер платит хозяину ранчо 55 долларов отступного как и первом случае. Однако теперь эффект дохода не случайность, а результат преднамеренных действий и создается хозяином ранчо искусственно. При этом, напоминая, мы находимся в рамках мира, где права определены, а трансакционные издержки нулевые.

Более того, фермер, как рациональ-

ный агент-максимизатор, выбирает наилучшую альтернативу. Продажа коровы в нашем примере приносит 50 долларов прибыли, а использование ее как средство принуждения – 55 долларов. Он может держать корову специально для того, чтобы вымогать регулярные выплаты у фермера. Пусть это потребует от него дополнительных издержек в размере 1 доллара. Это оказывается более выгодным, чем производить корову для продажи.

Уже на первый взгляд, мы сталкиваемся с такими издержками, которые не вписываются в традиционное разделение их на трансформационные издержки и трансакционные издержки производства.

Во-первых, фермер несет дополнительные издержки, возникающие в результате ущерба от потравы зерна. Когда действия коровы были непреднамеренными данные издержки можно было смело отнести к трансформационным – как результат изменения внешних природных условий производства. Поскольку же ущерб носит преднамеренный характер и есть результат не действий коровы (природного фактора), а волеизъявление максимизирующего функцию полезности хозяина ранчо, то данные издержки можно рассматривать как социально обусловленные издержки.

Во-вторых. Выплаты хозяину ранчо (55 долларов) представляют собой дополнительные издержки для фермера, которые необходимы для того, чтобы получить свой доход от продажи зерна. Вместе с тем они не связаны с технологией, а также не являются результатом технологических экстерналий или следствием изменившихся природных условий. Таким образом, мы также не можем отнести данные издержки к традиционно понимаемым трансформационным издержкам производства

В-третьих. Изменения происходят и с издержками хозяина ранчо. Он тоже вынужден нести дополнительные издержки на корову, дабы эффективно использовать ее как средство устрашения (1 доллар). Данные издержки абсолютно не имеют никакой связи с трансформацией ресурсов в продукт и они не являются необходимыми

⁶ Мы исходим из общей посылки, что «производители ... заинтересованы лишь в максимизации собственного дохода, не обращают внимания на социальные издержки и приступают к какой либо деятельности, только если ценность того, что производят, будет больше, чем их частные издержки (т.е. величина дохода, который можно будет заработать с помощью этих факторов при наилучшем альтернативном использовании)» [6, с.143].

для какого-либо производства. Данные издержки носят исключительно социальную природу и имеют лишь одну цель – создать ущерб и, тем самым, изменение (трансформировать) поведения контрагента по сделке.

Таким образом, все вышеприведенные издержки возникли исключительно в связи с преднамеренным «вредным влиянием», имеющим цель максимизировать доход хозяина ранчо. Это результат проявления воли человека по отношению к другому человеку.

III. Издержки трансформации поведения

Итак, нанесение ущерба или «вредное влияние» в нашем случае носят преднамеренный характер. Каждая из сторон представляет собой рационального максимизирующего экономического агента, который по определению игнорирует издержки и выгоды других людей и, поэтому, не откажется максимизировать свой доход (т.е. присвоить «эффект дохода»), используя для этого возможность нанести ущерб партнеру по сделке. Как уже было сказано, в отличие от вышерассмотренного случая «эффект дохода» создается и перемещается здесь искусственно. В первом случае (у Коуза) его возникновение можно рассматривать как результат переговоров по поводу устранения технологической экстерналии, в случае же преднамеренного ущерба это уже социальное явление.

Рассмотрим, подробнее, что происходит с соотношением издержек, которые несут стороны, в процессе сделки и величиной дохода, которые они получают в ее результате.

По сравнению с ближайшей ситуацией, когда корова вытаптывает посевы, происходит Парето-улучшение для обоих участников сделки: хозяин ранчо получает больше, чем он мог бы получить, продав корову (отступные больше цены коровы), а фермер сокращает ущерб от потери вытоптанного зерна. Обе стороны увеличивают свою прибыль. Эффект дохода состоит в том, что увеличивается прямой доход хозяина ранчо за счет перераспределения

прироста доходов фермера. Источник ее увеличения в конечном итоге – это рост ценности производства зерна (прирост производства зерна за счет сокращения потерь).

Сравним теперь конечное состояние с исходной ситуацией независимого ведения хозяйства, когда корова никому не мешала. Напомним, что хозяин ранчо держал корову, которая обходилась ему в 50 долларов приносила доход в размере 100 долларов, а фермер производил зерно в объеме 80 долларов, при издержках в размере 20 долларов. Что происходит после появления коровы и заключения сделки.

Во-первых. Добровольно фермер не будет естественно выплачивать хозяину ранчо 55 долларов. Не за что – никаких вредных экстерналий не возникает. Поэтому, к таким выплатам его следует принудить. Для того, чтобы принудить, необходимо «создать» издержки (или ущерб) для фермера, если он отказывается вносить платежи хозяину ранчо. Кроме того, принуждение также требует издержек: создание ущерба для фермера может потребовать затрат и от хозяина ранчо. Ущерб фермера в данном случае это стандартное частное благо для хозяина ранчо (или антиблаго для фермера), «производство» которого требует затрат. Таким образом, перед нами новый вид издержек, а именно издержки, которые необходимы для принуждения к заключению сделки.

Во-вторых. Результатом сделки является (по сравнению с исходной ситуацией) изменение величины издержек, которые несут стороны для получения единицы дохода. Очевидно, что издержки фермера на единицу дохода, при том же объеме производства, выросли (конкретные цифры нам уже не столь важны). В то же время, издержки производства единицы дохода хозяина ранчо сократились. Хозяин ранчо (с помощью коровы и угрозы ее «применения») принуждает фермера нести издержки для создания собственного дохода: фермер, производя зерно, несет издержки, тогда как созданный с помощью данных издержек доход присваивается хозяином ранчо. Ина-

че говоря, скотовод сокращает свои издержки на единицу дохода за счет того, что данные издержек перемещаются к фермеру. Посредством коровы скотовод осуществляет «экстернализацию» внутренних (частных) издержек⁷, которые он должен был бы нести при самостоятельном (альтернативном варианте) ведения хозяйства, и «переносит» эти издержки на фермера. Результатом обмена правами является, таким образом, хорошо известное в экономической теории несовпадение частных и социальных издержек. Однако, в отличие от моделей, базирующихся на предпосылках равенства и добровольности обмена, указанное расхождение частных и социальных издержек и выгод уже представляет собой не экстерналию, т.е. непреднамеренное последствие трансакций, а является сознательным результатом максимизации полезности.

Таким образом, можно констатировать, что имеет место «перемещение» или «сдвиг» издержек между сторонами отношения. Издержки единицы полезности для В снижаются за счет того, что растут издержки полезности для А.

В-третьих. При независимом ведении хозяйства, а также в условиях свободного и добровольного обмена между экономическими агентами издержки производства и издержки присвоения блага совпадают. Причина совпадения - равенство сторон сделки и вытекающий отсюда эквивалентный характер трансакций между ними, где доход равен предельным издержкам на производство блага (цена) или предельной производительности фактора производства (зарплата, процент, прибыль на капитал). Принятие предпосылки

⁷ Обратим внимание, что в первом случае (технологического внешнего эффекта) внешние издержки добавляются к внутренним издержкам хозяина ранчо, увеличивая общую величину социальных издержек. Сокращение этой величины и является в конечном итоге источником прироста ценности производства. В нашем случае появление внешних издержек не означает увеличение общей величины социальных издержек. Имеет место перераспределение издержек.

преднамеренного ущерба и принудительности в обмене имеет следствием признавание принципиального отклонения величины издержек, необходимых для присвоения блага (дохода), от величины издержек по его производству. В условиях издержки производства блага и издержки присвоения блага принципиально не совпадают. Так, к примеру, одна сторона в нашем случае присваивает благо (55 долларов отступных), вообще не неся никаких издержек, связанных с производством. Для другой стороны (фермера) издержки присвоения блага (доход от продажи зерна равный 80 долларов) превышают издержки его производства.

Как можно видеть сделка сопровождается изменением величины издержек, которые несут стороны для присвоения единицы дохода. При этом обратим внимание, что технологические факторы и природные условия производства не изменились. То, что изменилось - так это возникновение ситуации, где, говоря словами Коуза, «отдельные люди и организации, преследуя свои собственные интересы, предпринимают действия, которые облегчают или затрудняют действия других». Эти издержки возникают и количественно зависят от характера социальных взаимодействий и структурирующих эти взаимодействия институтов. Таким образом, мы вполне обосновано можем утверждать, что данные издержки носят социальную природу.

Социально обусловленные издержки, о которых мы ведем речь, связаны с трансформацией человеческого поведения. В этом смысле их можно охарактеризовать как издержки трансформации поведения.

Издержки трансформации поведения носят двоякий характер и выступают в двух видах.

Во-первых, как издержки обуславливающие выбор (трансформацию), т.е. издержки на принуждение к сделке, которые выражаются в величине преднамеренного ущерба, который несет потерпевшая сторона и в величине издержек на создание данного ущерба.

Во-вторых, как издержки, обуслов-

ленные выбором (трансформацией), т.е. изменение издержек в результате изменения поведения, которые выражаются в том, что одна сторона несет издержки ради создания дохода (полезности) для другой стороны не получая за это эквивалентной компенсации или, коротко говоря, в перемещении издержек.

Данные издержки, хотя и являются социальными по своему происхождению, не могут быть отнесены к трансакционным издержкам.

Во-первых. Мы изначально не выходили за рамки мира с нулевыми трансакционными издержками. И смысл всех этих тяжелых для восприятия примеров и состоял в том, чтобы показать, что и в этом мире возникают издержки, являющиеся результатом воздействия людей друг на друга. Рассмотренные издержки никак не связаны с процедурой заключения сделки и затратностью информации: они возникли в условиях, где присутствует полная определенность, а информация абсолютно симметрична.

Во-вторых. Трансакционные издержки, как следует из логики рассуждений Р.Коуза, это издержки по осуществлению трансакций. В данном же случае мы имеем дело с издержками по принуждению к совершению трансакций и с издержками, являющимися последствием трансакций. Даже если трансакционные издержки по осуществлению указанной сделки равны нулю (присутствует полная рациональность), тем не менее, указанные изменения в издержках, обусловленные социальным фактором, все равно произойдут. Трансакционные издержки, со своей стороны, добавляются к указанным издержкам и могут, как и для любой сделки, препятствовать ее заключению и выполнению.

В-третьих. Трансакционные издержки, сами по себе ничего не изменяют в обмене правами и последующем распределении ресурсов, они лишь этот обмен обслуживают и влияют на него как внешний фактор, который ограничивает возможности обмена. Издержки трансформации поведения обуславливают те изменения, ко-

торые происходят с распределением затрат ресурсов и величины дохода между сторонами сделки.

В-четвертых. Трансакционные издержки носят вынужденный характер в том смысле, что их стремятся избежать. Никто не стремится их нести, поскольку они представляют собой только препятствие для эффективного обмена правами. Они не являются необходимым средством достижения определенных целей или, точнее, той причиной, которая эти цели детерминирует. Данные издержки лишь сопутствуют процессу обмена правами. В этом их принципиальное отличие от издержек трансформации поведения, которые есть прямой результат преднамеренных сознательных действий людей. К ним стремятся, поскольку данные издержки являются непосредственной причиной последующих желательных (для одной стороны) изменений в обмене правами и в распределении ресурсов.

В-пятых. В качестве причины возникновения трансакционных издержек, или, говоря словами Д.Норта, причины того, «что же именно делает трансакции такими дорогими», выделяется неполная рациональность и затраты на информацию. Именно затратность информации приводит к тому, что издержки производства, наряду с трансформационными издержками, включают в себя и трансакционные издержки. Д. Норт выражает эту зависимость вполне определенно: «Затратность информации является ключом к пониманию издержек трансакций, которые (издержки) состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению»[7, с.45]. В мире, где отсутствуют неопределенности и (или) затратность информации трансакционных издержек не возникает, как не возникает и институтов как средства их минимизации.

Источником возникновения издержек трансформации является не затратность информации, а, прежде всего, затратность изменения мотивации выбора экономических агентов. Это есть издержки,

связанные с воздействием одних экономических агентов на функции полезности других агентов. И, далее это такие издержки, которые обусловлены изменением функции полезности сторон в результате указанного взаимодействия. В нашем случае в результате действий (издержек) одной стороны сделки (хозяина ранчо) произошла трансформация функции полезности и, далее, поведения другой стороны (фермера). Следствие этой трансформации стало изменение величины издержек, необходимых для получения единицы дохода у обеих сторон.

Трансакционные издержки необходимы для устранения неопределенности как таковой. Издержки трансформации поведения не просто устраняют неопределенность, а создают вполне конкретную определенность, интересующую одну из сторон сделки.

В-шестых. Для трансакционных издержек соотношение сторон сделки безразлично. Они возникают в любой ситуации и при любой социальной структуре обмена и сопровождают любые сделки. Издержки трансформации поведения носят явно выраженный социальный характер и возникают только при определенных сделках, а именно, когда одна из сторон обмена может создать преднамеренный ущерб для другой стороны.

IV. Квазидобровольные сделки и Парето-ухудшение

В условном примере Коуза, с которого мы начинали, обмен правами собственности улучшает распределение ресурсов и максимизирует доход участников. Причина – рост общей ценности производства в результате сделки, который и распределяется между ее участниками.

При этом, заметим, в качестве базы для сравнения берется не то состояние, когда фермер и хозяин ранчо ведут хозяйство самостоятельно, а когда возникает ситуация ущерба, наносимого одной стороной другой стороне. Если же в качестве точки отсчета брать ситуацию самостоятельного ведения хозяйства, то никакого Парето-

улучшения в результате сделки не происходит. Улучшение происходит, если сравниваем результаты обмена с ситуацией, где присутствует экстерналия. В исходном примере это вполне допустимо, т.к. возникновение экстерналии есть «естественный факт», происхождению которого не зависит от воли взаимодействующих сторон.

Однако, если мы принимаем во внимание тот факт, что вредное влияние, ухудшающее положение одной стороны, есть не технологическая стихийно возникающая экстерналия, а преднамеренная ситуация, созданная другой его стороной, и, далее, что последующее улучшение в результате обмена правами (выплата отступного хозяину ранчо) есть не что иное, как следствие предыдущего преднамеренного ухудшения, то в качестве базы для сравнения результатов обмена правами следует брать начальную ситуацию, где ущерб сторон отсутствует.

Приведем несколько утрированный пример, который показывает абсурдность в целях эффективности производить сравнение с ближайшей ситуацией, где имеет место преднамеренный ущерб.

А может выбить зуб В (оказать вредное влияние на В). Цена нового зуба для В – 10 долларов (издержки). Для того, чтобы выбить зуб А купил кастет за 5 долларов (нес издержки). Стороны могут заключить сделку, улучшающую полезность для обеих сторон. Если В заплатит А сумму до 10 долларов, но выше 5 долларов, то А откажется от своих действий. В итоге обе стороны в выигрыше: В сэкономил от замены зуба, А компенсировал с прибылью затраты на кастет. Таким образом, если сравнивать с ситуацией выбитого зуба, то заключена взаимовыгодная сделка.

Вернемся к нашему примеру. В исходном случае (независимого хозяйствования) общий объем производства зерна и мяса был равен $100 + 80 = 180$ долларов. Общие совокупные издержки составляли $50 + 20 = 70$ долларов. Соответственно издержки получения единицы дохода составляли 0,4 доллара. После использования ко- ровы как средства нанесения ущерба и за-

ключения, на этой основе, соглашения, общий объем производства составил только 80 дол. (корова не продается на рынке, а используется как средство устрашения). Совокупные издержки на производство составили 71 доллар, а общественные издержки получения единицы дохода выросли до 0,9 доллара.

Это, безусловно, лучше, того, что корова просто вытаптывала посеы и даже зерно не производилось. Однако данное Парето-улучшение является лишь относительным. В абсолютном же значении, в сравнении с ситуацией независимого ведения хозяйства, происходит абсолютное Парето-ухудшение.

Таким образом, общим следствием перераспределения прав в нашем случае явилось Парето-ухудшение распределения общественных ресурсов. Сделка улучшает ближайшую ситуацию, где присутствует ущерб, но ухудшает по сравнению с ситуацией, предшествующей ущербу.

В примере Коуза стихийный ущерб (экстерналия) – это потенциальный выигрыш, ликвидация которого может увеличивать общую ценность производства и, далее, выигрыш обеих сторон сделки. Что и происходит в его примере обмена правами собственности. В нашем случае (преднамеренного внешнего влияния) ущерб – это чистый проигрыш, который никак не в состоянии увеличить общую ценность производства. Кроме того, часть ресурсов отвлекается от производства благ, и направляется на создание средств принуждения.

Как ни парадоксально звучит, но источником увеличения дохода хозяина ранчо в нашем случае служит не увеличение общей ценности производства, а наоборот, он получает доход от экономии на ухудшении его ценности.

Отсюда возникает вопрос, каким образом добровольная сделка может породить подобный Парето-неэффективный результат? По сути, это противоречит базовым положениям общей теории равновесия.

Все дело в том, что рассмотренная нами сделка добровольна, только если

сравнивать ее с непосредственно предшествующей ей ситуацией, которую данная сделка улучшает (наличие ущерба для одной стороны). Если же принять во внимание первоначальное состояние, когда каждый ведет хозяйство независимо и не создает для другого (преднамеренно) вредных влияний, то данная сделка, по своей сути, окажется вынужденной, недобровольной или сделанной по принуждению. Поэтому добровольный характер обмена правами есть лишь видимость добровольности, а данная сделка является квазидобровольной сделкой. М.Олсон по этому поводу замечает: «Когда мы опускаем предпосылку, что все интеракции являются добровольными, смысл того, что социальные результаты обязательно эффективны, исчезает» [14, p.61].

Во многих случаях реальной экономической жизни мы имеем дело именно с квазидобровольными сделками, т.е. такими которые являются добровольными лишь внешне, по своей видимости, а по своей сути носят принудительный характер и являются следствием преднамеренного ущерба (издержек) создаваемых одной стороной сделки. При этом не имеет никакого значения, чем и как создается ущерб. Так ничего не изменится, если хозяин ранчо в качестве средства устрашения будет использовать не корову, а огнемёт. «Чтобы объяснить анархию и другие неэффективные результаты, - пишет М.Олсон, - мы должны признать, что не все трансакции или взаимодействия даже между полностью рациональными сторонами являются добровольными» [14, p.60].

Далее. На эффективность распределения общественных ресурсов оказывают влияние также и последствия нашей сделки. «Перемещение издержек», о котором шла речь выше означает несовпадение между частными и социальными издержками: либо превышение (для одной стороны) получаемого дохода над предельным продуктом фактора производства, либо превышение цены над предельными издержками. Последнее есть признак несостоятельности рынка. Как известно, мак-

симизация «национального дивиденда» требует равенства социальных издержек и выгод. Если предельные частные издержки и выгоды не совпадают, рыночное поведение не будет максимизировать национальный дивиденд.

Сдвиг издержек повышает издержки производства зерна для фермера и снижает его эффективность. Увеличение издержек сдвигает кривую предложения влево, что означает снижение производства объемов производства зерна. Равновесие может восстановиться в долгосрочном периоде, когда сокращение объемов производства вызовет рост цен, последующее расширение производства и, далее снижение цен до первоначального уровня. Однако нарушение равновесия и его восстановление означает чистые потери для общества. Кроме того, в нашем случае, когда имеем дело с редким ресурсом, таким как земля, рост цен может не сопровождаться последующим расширением производства, а приведет только к росту ренты, которую будет требовать себе хозяин ранчо и никакого восстановления равновесия не произойдет.

Один из тезисов, высказываемых как комментарий к «теореме Коуза» гласит: «если бы торг и заключение сделок не требовали издержек и не наталкивались бы на юридические ограничения, то оптимизирующее поведение рыночных субъектов автоматически обеспечивало бы заключение всех взаимовыгодных сделок. При нулевых трансакционных издержках возникновение несостоятельности рынка невозможно. Это вывод, получение которого часто приписывается Р.Коузу известен как «закон Сэя для экономического благосостояния» [2, с.768]. Или, как указывает Стиглер, при нулевых трансакционных издержках монополии будут принуждены «действовать как конкурентные фирмы» и что при нулевых трансакционных издержках частные и социальные издержки окажутся равны [6, с.143].

Однако, как мы могли видеть в том мире, где трансакционные издержки остаются нулевыми, но одна из сторон сделки имеет возможность (ресурсы) нанести

преднамеренный ущерб для другой и право ответственности за ущерб отсутствует, несостоятельности рынка путем обмена права не устраняются⁸. В нашем случае для невозможности возникновения несостоятельности рынка необходимы не только нулевые трансакционные издержки, но и нулевые издержки принуждения к сделке (в том смысле, что ни одна из сторон не может создать для другой стороны издержек в виде преднамеренного ущерба).

Как известно с точки зрения трансакционного подхода, если сделка не заключена, то это обусловлено исключительно тем, что придерживающиеся стратегии оптимизации субъекты пришли к заключению, что трансакционные издержки перевешивают потенциальные выгоды от ее заключения.

В нашем случае препятствием для независимого (эффективного) ведения хозяйства, свободного от платежей внешней стороне, являются издержки, которые создает для него хозяин ранчо в виде преднамеренно наносимого ущерба, в случае отказа от этих платежей. Иными словами, одна сторона соглашается на Парето-ухудшение в распределении ресурсов, поскольку ее принуждает к этому другая сторона обмена путем создания издержек (преднамеренного ущерба) в случае отказа.

Далее. Для того чтобы избежать преднамеренного ущерба и перейти к эффективному ведению хозяйства (оптимальное распределение прав и размещение ресурсов) фермеру необходимо преодолеть сопротивление хозяина ранчо. Для этого, в свою очередь требуются издержки на соз-

⁸ З.Купер по этому поводу пишет: «формы несостоятельности рынка настолько разнообразны, что их невозможно втиснуть в рамки ограниченной для разумных пределов концепции трансакционных издержек и, что, следовательно, интерпретация теоремы Коуза «в аспекте трансакционных издержек» следует рассматривать как ложное положение или как тавтологию, истинность которого достигается за счет расширительного толкования трансакционных издержек» [9, р.459]. Альтернативная концепция, в виде «теоремы Гоббса» изложена Р.Купером в работе «The Cost of Coase» [10].

дание или приобретение средств воздействия (в нашем случае средств принуждения к отказу от нанесения ущерба). Таким образом, препятствием для заключения сделок, улучшающих эффективность по Парето, выступают уже не трансакционные издержки, а издержки трансформации поведения, точнее, издержки принуждения к заключению эффективной сделки. Данные издержки не устраняются минимизацией трансакционных издержек и присутствуют даже при их нулевом значении.

V. Власть и эффективность

Теперь от условного примера и его комментария перейдем к некоторым теоретическим обобщениям.

Рассмотренный пример базируется на том предположении, что одна сторона может нанести другой стороне преднамеренный ущерб, а потерпевшая сторона не может избежать данного ущерба, иначе как заключая сделку и уступая часть дохода агенту, инициировавшему данный ущерб.

Вопрос, ответ на который будет интересовать нас, состоит в следующем: почему у одного экономического агента возникает возможность нанести преднамеренный ущерб другому агенту, или, что то же самое, оказать на него вредное влияние» и, далее, почему потерпевшая от ущерба сторона не может противодействовать тому, кто оказывает на нее вредное влияние.

В нашем примере мы просто рассмотрели факт преднамеренного вредного влияния как гипотетическую ситуацию. Однако, вполне возможно, что этот факт является лишь «пустой абстракцией», которая не отражает реальности. Или наоборот, подобное допущение приближает нас к реальности (в коузианском смысле слова) и отражает действительные процессы, имеющие место в экономической действительности.

В основе возможности оказать вредное воздействие, от которого партнер по сделке не может уклониться или нанести ему ущерб, которого он не сможет избежать лежит неравенство между экономическими агентами, являющимися сторонами

обмена. Формы неравенства могут быть самые разнообразные: неравенство в распределении собственности, доступа к политическим ресурсам власти или ресурсам насилия, неравенство эластичности спроса на товары друг друга, неравенство прав и т.п.

В нашем случае, к примеру, неравенство состоит в том, что скотовод может оказывать вред (обладая для этого ресурсами), а фермер (не обладая правом на возмещение ущерба) – нет.

Неравенство создает одному агенту преимущество перед другим. Если мы принимаем факт наличия неравенства (асимметрии) между экономическими агентами, вступающими в транзакции и, далее, принимаем, что стороны отношений есть рациональные агенты, максимизирующие свою функцию полезности (выгоду), то у нас нет оснований отрицать то, что агенты, не будут использовать преимущества, возникающие из неравенства, для подчинения и ограничения поведения «слабой» стороны в целях максимизации собственной выгоды. М. Олсон по этому поводу пишет: «Когда один индивид имеет значительно больше власти чем другой, он мог бы быть лучше способен обслуживать свои интересы путем угрозы использования - или использованием – силы, чем путем добровольного обмена: он может быть способен достигать без издержек то, что иным путем стоило бы дорого» [14, р.60]. Неравенство в отношениях между агентами, вступающими в транзакции, порождает власть, где одна сторона выступает как субъект власти, а другая сторона как ее объект.

В экономической жизни отсутствуют такие механизмы, которые способствовали бы установлению равенства между экономическими агентами и исключению власти между ними. Поэтому именно неравенство можно рассматривать как «естественное состояние» экономической жизни. Можно согласиться с Ф. Перру о том, что «экономическая реальность есть сеть, множество явных или скрытых властных отношений, сеть взаимодействий между неравными силами, т.е. доминирующими и

доминируемыми (подчиненными) партнерами» [8, p.30]. Равенство – есть идеальная мыслительная конструкция. Причем, такая конструкция, которая имеет ограниченную сферу применения. Более того, поскольку механизмы обеспечивающие действие тенденции к реализации данной конструкции в хозяйственной жизни отсутствуют, то последняя, будучи перенесенная в сферу экономической политики, становится утопией. Таким образом, экономику целесообразно рассматривать как систему власти, т.е. такую систему которая характеризуется определенным распределением власти, иерархией власти и борьбой за власть и определенным равновесием власти.

Именно власть является тем условием, при котором возникают издержки трансформации поведения, о которых речь шла выше. Неравенство позволяет одному агенту нанести преднамеренный ущерб другому или создать для него издержки, которых он не может избежать, действуя альтернативным подчинению образом. Власть означает способность одного агента (субъекта власти) принудить другого (объект власти) нести неэквивалентные издержки ради создания дохода (максимизации полезности) ее (власти) субъекта. Власть, таким образом, реализуется в возможности субъекта власти получить ренту, т.е. такой доход, который превышает предельную производительность контролируемого фактора производства⁹.

Трансакционный подход абстрагируется от проблемы власти и неравенства между сторонами обмена¹⁰. (Палермо, замечает по этому поводу, что анализ экономической власти не может быть развит в рамках неонституциональной теории, поскольку вступает в противоречие с ее фун-

даментальными предпосылками, т.е. гипотезой, что институциональные соглашения представляют собой Парето-эффективный результат свободных добровольных взаимодействий [15, p.574]).

Однако абстрагироваться от власти и ее последствий в экономике в виде издержек трансформации поведения, квазидобровольности сделок и Парето-ухудшения то же самое, что и абстрагироваться от трансакционных издержек. Это – «идеальный мир». Фактор власти всегда присутствует в экономике, его невозможно устранить ни силой государства, ни трансакциями по обмену правами, ни действием объективных экономических законов (как полагал Е.Бем-Баверк). И, используя, применительно к нашему случаю, известное высказывание Р.Коуза можно утверждать: рассуждения об экономическом мире, в котором нет власти «не имеют значения для экономической политики, поскольку как бы мы ни воображали себе идеальный мир, ясно, что мы еще не знаем, как попасть туда отсюда, где мы есть» [6, с.140].

Введение издержек трансформации поведения, квазидобровольности сделок и фактора власти изменяет подход к анализу эффективности в рамках институциональной теории.

Основные постулаты трансакционной теории по поводу эффективности аллокации ресурсов можно свести к следующим позициям.

Первое. Все сделки по обмену правами собственности носят добровольный характер или, другими словами, являются результатом свободного выбора из доступных экономическому агенту альтернатив. Сделки считаются добровольными, поскольку каждый имеет право от нее отказаться.

Второе. Все добровольные сделки являются взаимовыгодными. Источник выгоды – прирост ценности производства, который распределяется между участниками сделки. Все сделки улучшают эффективность распределения производства. Результатом последовательных сделок является

⁹ Более детально о соотношении неравенства, власти и рентных доходов в моей монографии «Экономика как система власти» [3].

¹⁰ Введение власти в анализ социальной жизни, отмечает Дж.Найт, повышает сложность концептуальных проблем. Подход, основанный на рациональном выборе, в основном избегает этой концепции и выбирает вместо этого анализ проблем, возникающих вокруг равных [12, p. 41].

достижения распределения общественных ресурсов оптимального по Парето.

Третье. Достижению распределения ресурсов, эффективного по Парето, препятствуют трансакционные издержки. Последние добавляются к трансформационным издержкам, тем самым, увеличивая общую величину издержек производства. Увеличение издержек производства является препятствием для совершения определенных сделок по обмену правами. Это означает, что не все сделки являющиеся Парето-улучшением совершаются. Если трансакционные издержки будут равны нулю, то более никаких препятствий для оптимального распределения ресурсов не существует.

Четвертое. Величина трансакционных издержек зависит от институтов. Условием повышения эффективности распределения ресурсов является совершенствование институционального устройства общества. Институты воздействуют на эффективность общественного производства тем, что сокращают величину трансакционных издержек. Таким образом, непосредственная цель изменения институтов – снижение трансакционных издержек.

Эти положения можно подкрепить соответствующими цитатами, однако в целях экономии места мы не делаем этого, полагая, что они достаточно известны специалистам в области неоинституциональной теории.

В обобщенном виде вышеприведенные постулаты, с определенной долей условности, можно объединить под названием «теорема Коуза».

Введение фактора неравенства и власти в отношениях между агентами и обмен права собственности, а также введение в анализ издержек трансформации поведения позволяет утверждать следующее.

Первое. Не все сделки по обмену прав собственности на рынке можно рассматривать как добровольные. В условиях неравенства между агентами и неравного доступа к ресурсам власти (оказания преднамеренного ущерба) сделки могут носить квази-добровольный характер, являясь, по

своей сути, вынужденными сделками.

Второе. Препятствием для повышения эффективности аллокации ресурсов является не только тот факт, что ряд трансакций по обмену правами собственности, повышающие эффективность не осуществляются. Могут совершаться также и такие, следствием которых является снижение ценности общественного производства и, следовательно, Парето-ухудшение в распределении ресурсов.

Третье. Эффективные сделки по обмену правами ограничены не только величиной трансакционных издержек, но также и издержками трансформации поведения, являющиеся результатом реализации властных позиций экономических агентов. При этом издержки трансформации поведения не только препятствуют заключению эффективных сделок, но также принуждают «слабую сторону» трансакции к неэффективным сделкам, вместе с тем делая неэффективными для общества сделки эффективными для ее (трансакции) сильной стороны.

Четвертое. Целью совершенствования институтов является не только снижение трансакционных издержек, но и изменение распределения экономической власти в обществе или, говоря словами Э Тоффлера, создание общественно нормального порядка власти. Институты возникают не только для устранения неопределенности, институты создаются как средство для реализации власти или как средство для ограничения власти¹¹.

Реальный экономический мир - это мир неравных (асимметричных) отношений, т.е. отношений между такими агентами, которые занимают неравные экономические и политические позиции и, следова-

¹¹ Д.Норт замечает: «При формировании институтов фактор социальной эффективности необходимо и даже не так уж часто играет решающую роль; скорее, институты или по крайней мере формальные правила создаются в интересах тех, кто обладает властью, чтобы генерировать полезные для себя новые правила» [13, р.360].

тельно, имеют неравные возможности подчинять (принуждать) друг друга. В экономической системе доминируют отношения, включающие в себя власть и принуждение одного другим. В этом смысле не отсутствие власти, а именно ее наличие можно рассматривать как «реальное состояние» экономической организации общества. Поэтому введение в институциональный анализ, таких факторов, как неравенство, принудительный характер сделок по обмену правами, власть, издержки трансформации поведения приближает данную теорию к реальности¹².

На наш взгляд, невозможно оценить непосредственный реальный «эффект институтов» чисто количественно, через изменение величины транзакционных издержек. Соответственно и при выборе реальных институциональных альтернатив использовать величину транзакционных издержек недостаточно. Для того, чтобы более реалистично подходить к оценке эффективности институтов и к выбору альтернативных институциональных установлений необходимо рассмотреть все виды издержек, порождаемые социальной организацией производства, а также все аспекты влияния институтов на поведение.

Автор не является критиком неоинституциональной теории. Критиковать институциональную теорию можно с двух позиций. Либо не признавать рациональное максимизирующее поведение экономических агентов (традиционный институционализм), либо не признавать наличие транзакционных издержек (традиционная неоклассическая теория). Автор разделяет обе данные исходные посылки неоинсти-

¹² Тезис о том, что введение концепта власти в экономическую теорию, как условия приближения ее к реальности не нов. Эта мысль была высказана японским экономистом Я.Такатой. Он полагал, что по сравнению с теорией mainstream, базирующейся на полезности (utility-based theory), экономическая теория, основанная на власти (power-based economic theory), является «вторым (лучшим) приближением (approximation)» к реальности, поскольку мир заселен активным человеческим бытием, а не просто «машинами, калькулирующими полезность» [17, p.88].

туциональной теории.

Если эти позиции не затрагиваются, критике подвергаются либо позиции отдельных авторов, работающих в данной области, либо отдельные подходы, сформировавшиеся в данной теории. Автор не против неоинституциональной теории и считает себя ее сторонником, но против ее ограниченности исключительно транзакционным подходом и пренебрежением другими факторами, которые формируются под непосредственным влиянием институтов. Критические замечания, которые делаются в работе, связаны не с ревизией ее жесткого ядра, а сделаны с точки зрения расширения некоторых первоначальных допущений (равенства агентов и добровольного характера транзакций). Неоинституциональная теория должна выйти за рамки чисто «transaction costs economics» (безусловно, не исключая ее), а включить в себя также и подход, основанный на власти (power-based approach) к анализу влияния институтов и, более широко, социальной организации экономики на экономическое поведение¹³.

По сути дела, концепция, излагаемая в настоящей работе, представляет собой не критику, а защиту неоинституциональной теории, поскольку автор делает попытку ввести в оборот данной теории ряд таких проблем, за отсутствие анализа которых она критикуется (в частности М. Олсоном), причем критикуется, на взгляд автора, вполне справедливо¹⁴.

¹³ Необходимость включения проблемы власти в неоинституциональную теорию признается многими исследователями. А.Папандреу, к примеру, подчеркивает, что власть есть фундаментальный элемент в понимании транзакционных издержек и институтов [16, p.209].

¹⁴ Критика неоинституциональной теории, замечает Т.Эггертссон, часто подкрепляется утверждением, что данный подход игнорирует распределение власти и использование власти для вымогательства богатства и делает упор на акцент добровольного обмена. Согласно этой критике, неоинституциональный подход рассматривает институты и организации как совместные усилия добровольных партнеров решить определенные транзакционные проблемы [11, p.668].

И последнее. Р.Коуз в одном месте замечает, что для альтернативных институциональных установлений необходимо ввести в анализ трансакционные издержки и, дополняет он, «другие факторы также следует добавить» [6, с. 31]. Мы также не исключаем, что помимо «transaction cost approach» или «power-based approach» в рамках институциональной теории возможны и иные подходы, которые вводят в анализ другие факторы, учет которых необходим для реалистичного анализа экономических институтов и выбора институциональных альтернатив в экономической политике.

Литература

1. Блауг М. Методология экономической науки или как объясняют экономисты // «Журнал Вопросы экономики».- 2004. №4.- 416 с.
2. Граф Я.Д. Общественные издержки // Экономическая теория. – М.: ИНФРА-М, 2004. – С.768.
3. Дементьев В.В. Экономика как система власти. – Донецк: Каштан, 2003. – 403 с.
4. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория. / Под общей ред. д.э.н., проф. А.А.Аузана. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 416 с.
5. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем). – 1990. – М.: Институт мировой экономики и международных отношений АН СССР. – 87 с.
6. Коуз Р. Фирма, рынок и право. -М.: «Дело ЛТД» при участии изд-ва «Catallaxy», 1993. – 192 с.
7. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. -М.: Начала, 1997. – 197 с.
8. Bocage, D. General Economics Theory of Fracois Perroux. - Lahman: University Press of America, 1985. – 205 p.
9. Cooper R. The Coase Theorem / The New Palgrave Dictionaty of Economic.- V.1. – The Macmillan Press Limited: London, 1997. – P.457-460.
10. Cooper R. The Cost of Coase / The Legacy of Ronald Coase in Economic Analysis / Ed. By Steven Medema. – V. 2. - Advershot: Edward Elgar, 1995 - P.97-128.
11. Eggertsson T. Neoinstitutional Economics / The New Palgrave Dictionaty of Economic.- V.2. – The Macmillan Press Limited: London, 1997. – P. 665- 671.
12. Knight J. Institutions and Social Conflict. – New York: Cambridge University Press, 1992 – 234 p.
13. North D. Economic Performance through Time. – American Economic Review, 1994, vol. 84, #3, June, p. 360-361.
14. Olson V. Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist dictatorships. - New York: Basic books, 2000. – 225 p.
15. Palermo G. Economic Power and the Firm in New Institutional Economic: Two Conflicting Problems // Journal of Economic Issues. - 2000. - Vol. XXXIV. - No. 3, September. – P. 573-601.
16. Papandreou A. Externality and Institutions. – Oxford: Claredon Press, 1994. – 321 p.
17. Takata Y. Power Theory of Economics. - New York: St. Martins Press. 1995. – 199 p.
18. Williamson O.E. (1985) The Economic Institutions of Capitalism: Firm, Markets, Relational Contracting (London: Free Press/Collier Macmillan).

Статья поступила в редакцию 31.12.2004