

Н. В. Волкова

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА В ПРИМЕРАХ



Н. В. Волкова

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА В ПРИМЕРАХ



**Москва
Берлин
2020**

УДК 330.837
ББК 65.010.11
В67

Волкова, Н. В.

В67 Институциональная экономика в примерах / Н. В. Волкова. — Москва, 2020. — 142 с.

ISBN 978-5-4499-0822-3

В научно-популярном издании теоретические положения институциональной экономики объясняются на примерах из реальной жизни и художественной литературы, без использования сложного математического аппарата, характерного для научных трудов, В работе также рассмотрена эволюция экономической мысли: от «невидимой руки рынка» А. Смита до основных постулатов институциональной экономики, которые проиллюстрированы примерами из реальной жизни и вымышленных историй.

Данное научно-популярное издание позволяет широкому кругу читателей познакомиться с постулатами институциональной экономики.

УДК 330.837
ББК 65.010.11

ISBN 978-5-4499-0822-3

© Волкова Н. В., текст, 2020

© Издательство «Директ-Медиа», оформление, 2020

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	4
1 ЭКОНОМИКА: ОТ ГРАФИКОВ И ФОРМУЛ К РЕАЛЬНОЙ ЖИЗНИ	6
1.1 «НЕВИДИМАЯ РУКА РЫНКА». Классическая и неоклассическая экономическая теория.	6
1.2 СИМБИОЗ ЭКОНОМИКИ, ПСИХОЛОГИИ, АНТРОПОЛОГИИ, СТАТИСТИКИ, ЮРИСПРУДЕНЦИИ... Традиционный институционализм	15
1.3 НАСКОЛЬКО МЫ РАЦИОНАЛЬНЫ? Неинституциональная экономическая теория	23
2 ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА В ПОВСЕДНЕВНОЙ ЖИЗНИ	33
2.1 ЯВЛЯЛСЯ ЛИ ИНСТИТУТОМ ИНСТИТУТ БЛАГОРОДНЫХ ДЕВИЦ? Терминология институциональной экономики	33
2.2 ВРЕМЯ – ДЕНЬГИ? Теория трансакционных издержек	64
2.3 ТЕОРИЯ КОНТРАКТОВ И АСИММЕТРИЯ ИНФОРМАЦИИ: СРЕДСТВА ЗАЩИТЫ	76
2.4 «ЧЕЙ ТУФЛЯ?» Теория прав собственности	85
2.5 В КАКИХ СЕТЯХ ЗАПУТАТЬСЯ ВЫГОДНО? Теория сетей в институциональной экономике	95
3 КАК УЧЕНЫЕ ДЕЛАЮТ ЭТО?	108
3.1 Эффект постановки вопроса и другие психологические особенности принятия решений	108
3.2 ИГРА ВА-БАНК. Теория игр в институциональной экономике ...	115
3.3 СКОЛЬКО РЕБЕР У ГРАФА? Графы как инструмент теории сетей	135

ПРЕДИСЛОВИЕ

Сегодня «мейнстримом» (от англ. *main stream* – основное течение) большинства областей экономической науки, несомненно, является институциональная экономика, основная идея которой – ограниченная рациональность действующих лиц, их следование институтам при принятии решений. Результаты, полученные учеными-институционалистами, сегодня широко используются в различных сферах: от маркетинга до политики, позволяя специалистам прогнозировать поведение широких масс людей и управлять ими.

Вполне обоснованно курс «Институциональная экономика» в настоящее время активно вводится в рабочие учебные планы студентов экономических направлений подготовки. Не стал исключением и Бийский технологический институт: предусмотрено преподавание указанной дисциплины студентам-первокурсникам направлений подготовки 38.03.02 «Менеджмент» и 38.03.05 «Бизнес-информатика».

Соответственно существует и множество учебников и учебных пособий, освещающих данную тематическую область, но материал в них, как правило, излагается труднодоступным языком с преобладанием специальных терминов, а примеры, позволяющие лучше понять ту или иную мысль авторов, приводятся достаточно редко. Исключение составляют, пожалуй, работа Я.И. Кузьмина, К.А. Бендукидзе, М.М. Юдкевич¹, которая, по нашему мнению, представляет наиболее полную картину развития и современного состояния институциональной экономики. Эта работа написана достаточно доступным языком, имеет удобную «навигацию», содержит ряд примеров; в данном издании чаще всего мы ссылаемся именно на эту работу. Но, в то же время, здесь приведены «узко специализированные» примеры, проиллюстрированные сложными математическими вычислениями, что может существенно затруднить восприятие материала студентами ранних курсов обучения, или даже «отпугнуть» их. Студенты, как показывает наша преподавательская практика, понимают научные тексты с большим трудом, а чем сложнее представляется им материал, тем ниже их заинтересованность в его изучении.

¹ Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.

Научно-популярный характер имеет разве что работа А.А. Ауза-на², в которой на достаточно доступном языке объясняется ряд ключевых понятий институциональной экономики: ограниченная рациональность, демонстративное поведение, трансакционные издержки и другие, приводятся примеры на российском материале. Недостатком данной работы является акцент на современном состоянии институциональной экономики без рассмотрения ее исторического развития, отсутствие упоминаний об ученых, внесших значительный вклад в становление институциональной экономики как специфического направления экономической мысли.

В данной работе мы попытались простым и доступным языком, с использованием примеров из реальной жизни и художественной литературы, а также результатов собственных исследований, познакомить широкий круг читателей (и, прежде всего, студентов) с постулатами институциональной экономики.

В то же время нельзя считать данное издание учебным пособием для студентов – здесь нет, например, вопросов для самопроверки характерных для такого типа изданий. Да и в том случае, если любознательный студент познакомится с результатами экспериментов и исследований заранее, до их проведения в аудитории, это может снизить «эффект шока», неожиданности, и даже исказить результаты экспериментов. Поэтому эта книга скорее для самостоятельного изучения институциональной экономики.

Но позволим себе рекомендовать ее и для преподавателей – приведенные здесь эксперименты и деловые игры можно использовать в качестве интерактивных методов обучения, а рассмотренные примеры – как кейсы для практических занятий.

Желаем удачи в освоении новых знаний!

Автор благодарит Международный научный фонд экономических исследований академика Н.П. Федоренко за финансовую поддержку подготовки настоящего издания (Проект № 2017-120).

Автор благодарит доцента Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» М.М. Юркевич за предоставленную возможность участия в очных и дистанционных курсах по «Институциональной экономике», а также за огромный вклад в популяризацию данного направления экономической мысли.

² Аузан А.А. Институциональная экономика для чайников. – М.: Фэшн Пресс, 2011. – 127 с.

1 ЭКОНОМИКА: ОТ ГРАФИКОВ И ФОРМУЛ К РЕАЛЬНОЙ ЖИЗНИ³

1.1 «НЕВИДИМАЯ РУКА РЫНКА».

Классическая и неоклассическая экономическая теория

Классическая экономическая теория возникла во второй половине XVII века и завершила свой путь к середине XIX века⁴. Здесь необходимо уточнить, что происходило в экономической и общественной жизни в период становления и ухода данной экономической школы.

Классическая теория экономики зародилась в так называемый мануфактурный период капитализма. Первые мануфактуры – предприятия, основанные на разделении труда и ручной ремесленной технике – появились в Европе XVI–XVII веках. Развитие мануфактурного производства способствовало формированию в городах местных рынков, где осуществлялся обмен с сельской округой и имели хождение предметы повседневного спроса. Профессиональные торговцы объединялись в различные общества – гильдии, складничества, компаньонаж. А расширение торговли создало возможность накопления денежных средств в руках купцов и ростовщиков и способствовало возникновению денежного рынка.

И основная идея представителей классической экономической школы состояла в том, что источником богатства является труд во всех сферах общественного производства. Труд же является основой и мерой стоимости всех товаров. Главный объект изучения классической экономической теории – сфера производства, а рынок регулируется своими собственными объективными законами, существующими вне зависимости от желания правительства⁵.

Основоположниками классической экономической теории в Великобритании был Уильям Петти, а во Франции – Пьер Буагильбер, положившие начало трудовой теории стоимости⁶.

³ В данном разделе приведены портреты и фотографии экономистов из Свободной энциклопедии Википедия.

⁴ Вечканов Г.С. Экономическая теория: Учебник для вузов. – 4-е изд. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2015. – 512 с.

⁵ Артамонов В.С., Попов А.И., Иванов С.А. Экономическая теория: Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2010. – 528 с.

⁶ Вечканов Г.С. Экономическая теория: Учебник для вузов. – 4-е изд. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2015. – 512 с.



Уильям Петти
(1623–1687 гг.)



Пьер Буагильбер
(1646–1714 гг.)

Так, У. Петти в своей «Трактате о налогах и сборах» (1662 г.)⁷ обосновывает «пользу от содержания школ и университетов за счет государства», поскольку в будущем люди, получившие профессию, станут налогоплательщиками и пополнят казну государства; запрет на «ниществование», поскольку содержать нищих дороже, чем найти им работу и заставить содержать себя самостоятельно, и так далее.

В результате рассуждений Петти пришел к выводу, что основу цены на товар составляет так называемая «естественная цена», которая определяется затраченным на производство этого товара трудом. Так, стоимость ирландской хижины он сводил к числу дневных пайков продовольствия, требующихся ее строителям⁸. Конечно, такой подход к установлению цены на товар не выдерживает критики, поскольку мы понимаем, что в цену должны включаться как минимум и затраты на материалы, а оплата труда не может ограничиваться лишь обеспечением питания работников.

В отличие от У. Петти, П. Буагильбер в качестве меры стоимости одного товара рассматривал другие товары. Он считал деньги лишним элементом экономической системы («всеобщим палачом», объявляющим «войну всему роду человеческому»)⁹.

Вместе с тем, можно ли представить экономические отношения без денег? Если это и возможно, то приведет к значительным временным затратам на переговоры. Например, парикмахер будет давать кли-

⁷ Петти В. Экономические и статистические работы / Пер. под ред. д.э.н. М. Смит. – М.: Государственное социально-экономическое издательство, 1940. – 324 с.

⁸ Титова Н.Е. История экономических учений: Курс лекций. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 1997. – 288 с.

⁹ Там же.

енту список продуктов и вещей, которые они должны будут принести ему за стрижку. А если парикмахеру нужна шуба или автомобиль, стоимость которых значительно выше стоимости стрижки, как быть? Клиенты должны будут «скидываться» на их приобретение в течение нескольких месяцев или даже лет. А что делать с «бюджетниками»? Если не будет зарплаты, выплачиваемой в денежной форме, то, например, учитель будет передавать в муниципалитет список вещей, которые необходимы ему в оплату произведенной работы (подобно победителю телепередачи «Поле Чудес», который набирает призы на заработанные очки).

Пожалуй, самым известным представителем классической экономической теории является Адам Смит, автор знаменитого термина «невидимая рука рынка». Он считал, что действующие на рынке индивиды движимы собственным эгоизмом, стремятся к получению максимальной прибыли и достижению собственных целей. Однако в результате *«рыночная конкуренция в соответствии с той грубой справедливостью, которая, не будучи вполне точной, достаточна все же для обычных рыночных дел»* и, в конечном счете, приводит к всеобщему благу¹⁰.

В своем основном труде «Исследования о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) А. Смит обобщил столетнее развитие этого направления экономической мысли, рассмотрел теорию стоимости и распределения доходов, капитал и его накопление, экономическую историю Западной Европы, взгляды на экономическую политику, финансы государства. Он подошел к экономике как к системе, в которой действуют объективные законы, поддающиеся познанию. При жизни А. Смита книга выдержала пять английских и несколько зарубежных изданий и переводов.

Интересен взгляд А. Смита на разделение труда, ставшее одним из принципов производства, сохраняющих свою значимость и в наши дни.



Адам Смит
(1723–1790 гг.)

¹⁰ Антология экономической классики. У. Петти. А. Смит. Д. Рикардо / Сост., авт. предисл. И.А. Столяров. – М.: Эконов, 2993. – 486 с.

Адам Смит
Из «ИССЛЕДОВАНИЯ О ПРИРОДЕ И ПРИЧИНАХ
БОГАТСТВА НАРОДОВ»

Возьмем для примера очень незначительное производство, на котором, однако, разделение труда часто очень заметно, а именно – производство булавок.

Рабочий, который не приловчился к этой работе, сделавшейся вследствие разделения труда особым ремеслом, и не привык обращаться с употребляющимися в нем инструментами, изобретенными, вероятно, благодаря тому же разделению труда, такой рабочий, как бы он ни был искусен, не успеет сработать в течение целого дня даже одной булавки и уж, конечно, не сделает их двадцать. Но при современной организации этого производства он не только составляет отдельное ремесло во всей его совокупности, но еще подразделяется на много отраслей, большая часть которых в свою очередь является отдельным специальным занятием. Один рабочий тянет проволоку, другой выравнивает ее, третий обрезает, четвертый заостряет, пятый obtачивает верхушку для насадки головки. Выделка головки сама по себе распадается на две или три отдельные операции: особая операция – насадить ее, другая – отполировать булавку; совсем особое, самостоятельное занятие – даже упаковка булавок в бумажки.

Таким образом главный труд сработать булавку распадается приблизительно на 18 различных операций, которые в некоторых заведениях исполняются каждая отдельными руками, тогда как на других один и тот же рабочий исполняет иногда по две или по три операции.

Я видел одну такую маленькую мануфактуру, где работало только 10 рабочих, и потому некоторые из них исполняли одну за другой по две и по три операции. Хотя эта мануфактура была очень бедна и потому недостаточно снабжена необходимыми приспособлениями, однако и эти 10 рабочих при полном напряжении сил успевали сработать около 12 фунтов (5,44 килограмма) булавок в день. А так как в каждом фунте свыше 4 тыс. булавок средней величины, то, стало быть, эти 10 рабочих успевали сработать вместе более 48 тыс. булавок в день, на долю каждого приходилась одна десятая часть 48 тыс. булавок, то есть можно считать, что каждый рабочий сделал в день 4800 булавок.

Но если бы эти рабочие работали в одиночку и независимо один от другого, и если бы они не приспособились каждый к своей отдельной специальности, то, наверное, ни один из них не сработал бы и 20 булавок, а может быть, и одной булавки во весь день, то есть $1/240$, а

может быть, и 1/4800 части того, что они в состоянии сработать теперь благодаря искусному разделению и сочетанию различных операций.



Жан-Батист Сэй
(1767–1832 гг.)



Давид Рикардо
(1772–1823 гг.)

Другой представитель классической экономической школы – Жан-Батист Сэй. Он считается последователем учения А. Смита, его основной работой является «Трактат политической экономии, или Простое изложение способа, которым образуются, распределяются и потребляются богатства». Основная идея данного труда – невозможно произвести излишек товаров, поскольку производство приносит и дополнительный доход, который люди затем потратят на приобретение этих товаров. Именем Ж.-Б. Сэя назван известный экономический закон (закон Сэя): совокупный спрос в экономической системе всегда равен совокупному предложению.

Давид Рикардо также является известным последователем А. Смита. Он также считал, что «двигателем» экономики являются личные интересы людей. Как и у Смита, собственный интерес не сводится к чисто денежному: капиталист *«может поступиться частью своей денежной прибыли ради верности помещения, опрятности, легкости или какой-либо другой действительной или воображаемой выгоды, которыми одно занятие отличается от другого»*, что приводит к разным нормам прибыли в разных отраслях¹¹. Государство при этом не должно вмешиваться ни в сферу производства, ни в сферу распределения благ, а взаимодействовать с населением может только посредством взимания налогов.

Нисколько не умаляя заслуг А. Смита, Ж.-Б. Сэя, Д. Рикардо и других представителей классической экономической школы, работы которых стали «отправной» точкой развития мировой экономической мысли, можно, однако, обратить внимание на то, что ряд мыслей, из-

¹¹ Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории (Очерк истории западной экономической мысли) // М.: Наука, 1993. – 176 с.

ложенных в этих работах, в дальнейшем были опровергнуты историческим опытом.

Так, можно вспомнить начавшуюся в 1929 году в США Великую депрессию – наиболее продолжительный экономический кризис в истории промышленно развитых стран, который как раз являлся кризисом перепроизводства. Введение технологий массового производства, повышение урожайности в сельском хозяйстве привели к значительному увеличению товарной массы. При этом рост покупательной способности населения (доходов, заработной платы) существенно отставал от роста объемов производства, в результате спрос на товары не увеличивался. Закон Сэя не сработал.

Затоваривание рынков должно было бы привести к снижению цен (в соответствии с законом спроса и предложения¹² – до равновесной цены – рисунок 1), однако такое снижение цен не покрывало издержек производства, что привело в конечном итоге к разорению многих фермерских хозяйств и промышленных предприятий. Рынок не смог выйти из кризиса без государственной поддержки – не сработала «невидимая рука рынка». Только реализация мероприятий «Нового курса», представленного президентом Франклином Делано Рузвельтом позволило США выйти из кризиса.

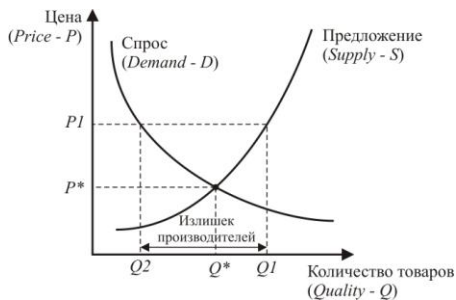
Тем не менее, видим, что и в классической экономической школе поведение было далеко не на последнем месте в ряду факторов экономического развития. **Неоклассическая экономическая школа**, пришедшая ей на смену, также не оставила человека без внимания, на первое место выходит так называемый «экономический человек» (наемный работник или предприниматель), стремящийся максимизировать свои выгоды и минимизировать затраты.

К середине XX века неоклассическая экономическая теория стала основным течением экономической мысли. Основные характеристики этой теории можно представить в виде схемы (рисунок 2¹³). В рамках этой теории предполагается, что сам рынок сконцентрирован в одной точке пространства и обмен происходит мгновенно. Все агенты четко осознают свои предпочтения и одновременно меняются своими товарами и деньгами. Следовательно, осуществление обмена не требует других усилий, кроме расходования некоторой суммы денег. Цены являются основным инструментом оптимального распределения ресур-

¹² Приводя этот закон и иллюстрирующий его график, мы несколько забегаем вперед – к идеям представителей неоклассической экономической школы.

¹³ Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.

сов, то есть, чтобы выбрать оптимальную линию поведения, не нужно знать ничего, кроме цен.



При равенстве спроса и предложения на рынке (Q^*) устанавливается равновесная цена P^* .

В соответствии с законом спроса и предложения производители заинтересованы в производстве большего количества товаров Q_1 , если они могут продавать их по более высокой цене P_1 .

Но покупатели по цене P_1 согласны приобрести только Q_2 товара ($Q_2 < Q_1$), и на рынке формируется излишек производителей.

Рисунок 1 – Закон спроса и предложения

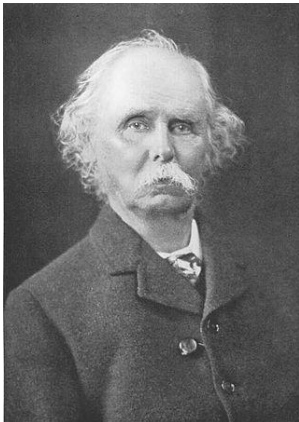
В то же время следует помнить, что экономисты-неоклассики не утверждают, что люди действительно рациональны. Они исходят из того, что экономический агент ведет себя так, как *будто бы он рационален*, и строят свои модели на этой предпосылке.

Одним из основоположников неоклассической экономики является Альфред Маршалл. Именно ему принадлежат первые идеи в концепции рыночного ценообразования, в рамках которой цена формируется под воздействием спроса и предложения (как это и показано выше на рисунке 1; этот график называют также «ножницами» или «крестом Маршалла»), а точнее – предельных издержек производителя и предельной полезности потребителя.

Предельные издержки – это дополнительные затраты, возникающие у производителя, с увеличением объема производства на единицу. Такое увеличение приведет и к росту выручки – предельному доходу. Производителю выгодно увеличивать объем производства до тех пор, пока предельный доход превышает предельные издержки.



Рисунок 2 – Парадигма неоклассической экономической теории



Альфред Маршалл
(1842–1924 гг.)

Некоторые исследователи в работах А. Маршалла видят «зачатки институционализма»: «организация» рассматривалась им как отдельный, четвертый фактор производства¹⁴.

Аналогично, предельная полезность – полезность для потребителя каждой последующей единицы потребляемого товара. Так, выпив один стакан воды, человек, несомненно получает пользу, второй стакан принесет пользы уже меньше, а десятый выпитый подряд стакан воды уже скорее нанесет вред организму. Это – закон убывающей предельной полезности (первый закон Германа Генриха Госсена¹⁵). Соот-

¹⁴ Гродский В.С. Необходима расширенная трактовка истории институциональной экономической теории // Вопросы экономики и права. – 2010. – № 5. – С. 4–11.

¹⁵ Второй закон Госсена: «Человек получает максимум жизненного наслаждения, если он распределяет заработанные деньги между различными удовольствиями таким образом, что последний потраченный на каждое удовольствие атом денег приносит одно и то

ветственно, потребитель будет приобретать товар до тех пор, пока дельная полезность от покупки будет превышать уплачиваемую за товар цену.



Герман Генрих
Госсен
(1810–1858 гг.)



Мари Эспри Леон
Вальрас
(1834–1910 гг.)

лой является «трезвый расчет» (максимизация полезности, минимизация издержек). Человек рассматривается через модель «компетентного

Интересно, неоклассики считали, что деньги в противоположность товарам не являются богатством. Деньги выполняют лишь роль посредника при обмене товаров и служат масштабом измерения всех благ. В неоклассической модели экономики имеются лишь три рынка: труда, капитала (ценных бумаг) и благ (товаров и услуг). А Мари Эспри Леон Вальрас ввел общий критерий рыночного равновесия и предложил концепцию общего экономического равновесия уже на четырех рынках, включив в модель и финансовый рынок, доказав при этом, что на всех рынках равновесие достигается одновременно.

Тем не менее, неоклассическую теорию стали жестко критиковать уже с момента ее появления, и в дальнейшем мы покажем, что существование рационального экономического человека практически невозможно, как и то, что информация несовершенна, товар неоднороден, в права собственности не могут быть абсолютно определенными.

Подведем итог. Представители классической экономической школы полагали, что экономический интерес человека реализуется только в его эгоистических побуждениях (для получения наслаждений и избегания страданий). В рамках неоклассической экономической теории предполагается, что основной действующей силой является «трезвый расчет» (максимизация полезности, минимизация издержек). Человек рассматривается через модель «компетентного

же количество наслаждения» [Блауг М. 100 великих экономистов до Кейнса / Пер. с англ. А.А. Фофанова. – СПб.: Экономическая школа, 2005. – 352 с.].

эгоиста»¹⁶:

- человек независим. Он принимает автономные, самостоятельные решения;
- человек эгоистичен. Он заботится о своем интересе и максимизации собственной выгоды;
- человек рационален. Он имеет устойчивые предпочтения и последовательно выбирает средства достижения поставленных целей;
- человек информирован. Он обладает достаточной информацией о целях и средствах их достижения.



Карл Менгер
(1840–1921 гг.)

Здесь как нельзя кстати высказывание Карла Менгера: *«Если мы будем пытаться охватить человеческое действие во всем его многообразии, то мы никогда не получим никаких законов и не создадим «национальной экономики» как теоретической дисциплины»*¹⁷.

В.В. Радаев, известный эконом-социолог, в одной из своих лекций говорит о том, что модель «компетентного эгоиста» появилась как сознательная абстракция в результате отбора наиболее устойчивой и изменяемой формы экономического действия – стремления к выгоде. Другие мотивы – неустойчивые и неизменяемые – отданы экономистами философам и социологам¹⁸.

1.2 СИМБИОЗ ЭКОНОМИКИ, ПСИХОЛОГИИ, АНТРОПОЛОГИИ, СТАТИСТИКИ, ЮРИСПУНДЕНЦИИ... Традиционный институционализм

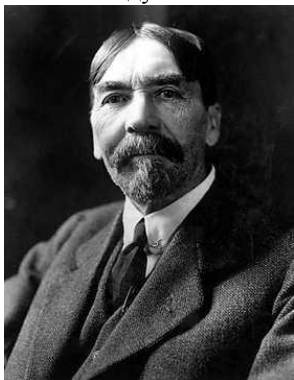
Термин «**институциональная экономика**» вошел в научный обиход с конца 1910-х годов, первым в печати его использовал в своей статье Уолтон Гамильтон. К 1927 году термины «**институциональный подход**» и «**институциональная экономика**» уже широко применялись, а термины «**институционализм**», «**институционалист**» впервые появились в печати в 1931 году.

¹⁶ Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций на платформе Coursera.org
// <https://ru.coursera.org/learn/ekonomicheskaya-sociologiya/>

¹⁷ Там же.

¹⁸ Там же.

Согласно традиционному (или, старому) институциональному подходу, человек следует привычке, его предпочтения изменяются с течением времени, он входит в группы и способен вступать в конфликты по поводу властных полномочий¹⁹.



Торстейн Бунде
Веблен
(1857–1929 гг.)

Первым институционалистом считают Торстейна Бунде Веблена. В своих работах он, прежде всего, критиковал принцип рационального поведения – «атомистическую» (индивидуалистическую) теорию человеческой природы неоклассиков. Он указывал, что в реальной действительности группы индивидов взаимодействуют в рамках институтов (объединений, партий, профсоюзов), и экономическая теория должна исследовать эти социальные институты²⁰.

Т. Веблен считал, что поведение человека зависит от инстинктов и привычек. Веблен выделяет инстинкты труда, мастерства, праздного любопытства, родительский инстинкт, инстинкт себялюбия, инстинкт подражания²¹.

При этом инстинкты труда и мастерства побуждают нас к созидательным действиям, а также к тому, чтобы совершенствоваться в этих действиях. Человек склонен не просто трудиться, но добиваться все лучших и лучших результатов в своем труде. Можно возразить: будем ли мы трудиться в условиях, когда отсутствует необходимость зарабатывать себе на жизнь? И сам Т. Веблен в работе «Теория праздного класса» говорит, что труд не свойственен представителям высшего общества²². Но в этом случае человек также будет искать свои способы самовыражения. Например, в телесериале «Аббатство Даунтон» показано, что у молодых дочерей владельца поместья нет острой необходимости зарабатывать себе на пропитание, но, тем не менее, сначала леди Сибилл становится медсестрой, а затем и леди Эдит – колумнистом, журналистом, ведущим собственную колонку в одном из лондонских изданий.

¹⁹ Радаев В.В. Экономическая социология. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005. – 603 с.

²⁰ Гродский В.С. Необходима расширенная трактовка истории институциональной экономической теории // Вопросы экономики и права. – 2010. – № 5. – С. 4–11.

²¹ Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.

²² Veblen Th. The Theory of Leisure Class // <http://www.gutenberg.org/ebooks/833>

Инстинкт праздного любопытства свойственен ученым, – благодаря этому инстинкту, планируют свои исследования и делают открытия. Но этот инстинкт присущ не только ученым, он всех нас толкает нас к обмену, – мы стремимся попробовать новые товары и услуги. Любопытство настолько сильно в нас, что является и причиной того, что мы активно пользуемся кредитными средствами для потребления новых товаров и услуг и удовлетворения этого инстинкта (подкрепляемого еще и стремлением к демонстративному потреблению, о котором будет сказано чуть ниже)²³.

Вся «денежная экономика», со всей своей грандиозной системой кредита и прочим исчезает в сети метафор, чтобы затем вновь появиться теоретически урезанной, стерилизованной и упрощенной в «чистой системе натурального обмена», венцом которой оказывается чистый совокупный максимум приятных ощущений от потребления.

Родительский инстинкт приводит к альтруистическому поведению, а инстинкт себялюбия – к эгоистическому (подробнее об этих видах поведения мы поговорим в разделе 2.1).

Возникновению институтов, закрепляющих устойчивые образцы поведения в обществе, способствует инстинкт подражания. Т. Веблен утверждает, что людям в огромной мере свойственно стадное чувство, которое и определяет их экономическое поведение. Отсюда характерное для людей **демонстративное потребление**. Т. Веблен в своей работе «Теория праздного класса» говорит и о том, что демонстративное поведение тем больше присуще людям, чем они богаче; праздный класс «демонстративно потребляет» для поддержания своего элитарного статуса.

Люди, по мнению Т. Веблена, производят значительное количество трат просто потому, что кто-то их уже произвел. Они тратят огромные деньги на совершенно бессмысленные вещи, следуя определенному примеру, моде. Так, если бы люди среднего достатка не делали глупостей в течение своей жизни, они могли бы купить собственное жилье, а не жить в съемной квартире. В этом случае люди максимизируют не благосостояние, а собственный престиж в глазах других²⁴.

²³ Veblen Th. Limitations of Marginal Utility // Journal of Political Economy. – 1909. – Vol. 17. // http://www.elegant-technology.com/resource/MARG_UT.PDF

²⁴ Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.

Т. Веблен, таким образом, опровергает закон спроса, рассмотренный нами в предыдущем разделе: совсем не обязательно, что повышение цены приведет к снижению спроса. Возможен как раз обратный эффект – товары начинают восприниматься как «элитарные», и спрос на них растет.

Можно привести множество примеров демонстративного потребления. Это и мечта ребенка об игрушке, «которой ни у кого нет». Это и острое желание покупки шубы у женщины, подруга которой недавно совершила такую покупку. Это и постоянная смена моделей *iPhone*. Демонстративное потребление можно проиллюстрировать следующим анекдотом.

Одна подруга говорит другой:
– Хочу новые серьги. Золотые. С бриллиантами. С таким огромными бриллиантами, чтобы зашла я в маршрутку и все бы ахнули!

Поскольку определяющую роль в поведении человека играют инстинкты и привычки, то экономика, по мнению Т. Веблена, должна быть наукой эволюционной. И вообще, в основе экономических процессов лежат психология, биология и антропология.

Понять, почему люди ведут себя сейчас именно так, а не иначе, можно, лишь зная, как они вели себя ранее. Однако, критикуя неоклассическую теорию, Т. Веблен практически ничего не предлагает взамен, он дает лишь общее философское объяснение изучаемого феномена²⁵.



Уэсли Клэр Митчелл
(1874–1948 гг.)

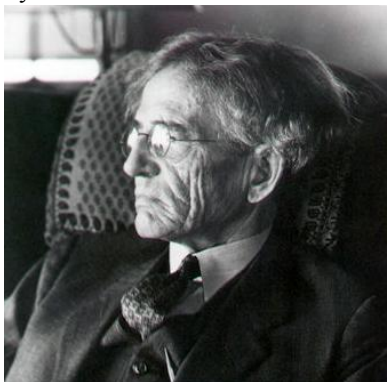
Еще один яркий представитель традиционного институционализма – Уэсли Клэр Митчелл – утверждал, что стандартизация поведения, которая обусловлена институтами, на макроуровне позволяет увидеть регулярность динамики экономики в целом, то есть обнаружить циклы деловой активности. Эти циклы основаны не на равновесных состояниях системы, а на взаимодействии технологических сил, вызывающих изменения, и институциональных факторов, ограничивающих эти изменения и задающих стабильную социальную структуру²⁶.

²⁵ Там же.

²⁶ Там же.

У. Митчелл, соглашаясь с Т. Вебленом, что экономическая деятельность регулируется институтами (обычаями, традициями, правилами и нормами)²⁷, в то же время, в отличие от последнего, не мнил превратить экономику в симбиоз психологии и антропологии. Он пытался выявить влияние институтов (неэкономических факторов) на экономику через анализ статистических данных посредством эконометрических методов исследования.

Напомним, что в предыдущем разделе мы критиковали классическую и неоклассическую экономику за то, что они оказались несостоятельными в период Великой депрессии. Справедливости ради стоит отметить, что и теория деловых циклов, предложенная У. Митчеллом, также не смогла предсказать наступление этого кризиса, хотя ученый и был одним из идеологов «Нового курса», реализуемого президентом Ф. Рузвельтом²⁸.



Джон Роджерс Коммонс
(1862–1945 гг.)

Третий основатель традиционного институционализма – Джон Роджерс Коммонс – предложил аналитическую схему, в которой сделан акцент на эволюцию правовых институтов разрешения конфликтов – теория социальных конфликтов Коммонса. Он говорит, что из-за редкости ресурсов участники взаимодействия сталкиваются не только с задачей их распределения между конкурирующими способами их использования (чем, собственно, занимается неоклассическая теория), но и с необходимостью кооперироваться друг с другом, что

неизбежно приводит к конфликту интересов²⁹.

Прежде всего, Дж. Коммонс рассматривал трудовые отношения между работниками и работодателями. Этому посвящены его работы «История труда в Соединенных Штатах» и «Промышленная доброжелательность», где он говорит о том, что согласие между работниками и

²⁷ Гродский В.С. Необходима расширенная трактовка истории институциональной экономической теории // Вопросы экономики и права. – 2010. – № 5. – С. 4–11.

²⁸ Там же.

²⁹ Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юджевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.

работодателями возможно достичь через взаимные уступки³⁰. При этом действующими лицами трудовых отношений являются не индивиды, а профсоюзы и сообщества предпринимателей³¹.

В работе «Институциональная экономика. Ее место в политической экономике» Дж. Коммонс вводит термины «транзакция» и «коллективные действия»³². Понятия «обмен» и «сделка» рассматриваются Дж. Коммонсом как ключевые для теории рынка. Сделка, по мнению ученого, является всеобщей исходной институциональной категорией³³.

Коллективные действия контролируют противоречивые интересы различных групп в рамках правовых норм и санкций (физических, моральных, экономических) за их нарушение; другими словами – в рамках институтов. Только в рамках коллективных действий возможна кооперация. Коллективные действия могут также расширять рамки индивидуальных действий.

Коллективное действие принимает различные формы, начиная от неорганизованных обычаев до множества функционирующих организаций, таких как семья, корпорация, торговая ассоциация, профсоюз, резервная система, государство. Общим для всех них принципом является большая или меньшая степень контроля, освобождения и расширения индивидуального действия посредством коллективного действия.

Этот контроль действий одного индивида всегда выражается, и должен выражаться, в выгоде или убытке для другого или других индивидов. Если речь идет о принуждении к обеспечению контракта, то размер долга в точности соответствует величине кредита, предназначенного для получения выгоды другим лицом. Долг – это обязательство, принуждение к исполнению которого осуществляется коллективно, в то время как кредит – это соответствующее право, образующееся в результате появления обязательства. С точки зрения долга и обязательства, это – статус подчинения коллективному действию. С точки зрения кредита и прав, это – статус обеспечения гарантий, порождаемый ожиданиями такого подчинения. Это то, что обозначается как собственность, выраженная в правах.

³⁰ Блауг М. 100 великих экономистов до Кейнса / Пер. с англ. А.А. Фофанова. – СПб.: Экономическая школа, 2005. – 352 с.

³¹ Тарушкин А.Б. Институциональная экономика: Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2004. – 368 с.

³² Там же.

³³ Гродский В.С. Необходима расширенная трактовка истории институциональной экономической теории // Вопросы экономики и права. – 2010. – № 5. – С. 4–11.

Коллективный контроль может также принимать форму табу или запрета определенных действий таких, как вмешательство, нарушение прав, злоупотребление; данные запреты являются источником экономического статуса свободы для защищенного посредством них лица. Однако свобода одного человека может быть связана с потенциальными выгодами или убытками для другого вовлеченного индивида, и возникающий экономический статус подвергается воздействию свободы этого другого. На работодателя воздействует свобода наемного работника, заключающаяся в выборе – работать или нет, а на наемного работника воздействует свобода работодателя, заключающаяся в выборе – нанимать или увольнять. Типичный пример свободы и воздействия – деловая репутация в сфере бизнеса. Это то, что обозначается как «нематериальная» собственность.

Анализ этих коллективных санкций выявляет ту взаимосвязь экономической науки, юриспруденции и этики, которая служит предпосылкой развития теории институциональной экономики.

Таким образом, **институт** представляет собой коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия.

Эти индивидуальные действия являются в действительности транзакциями, а не индивидуальным поведением, и не «обменом» товаров. Именно смещение акцента с товаров и индивидов на транзакции и существующие правила коллективного действия характеризует переход от классической и гедонистической [*неоклассической*] школ к институциональным школам экономического мышления. Признаком этого перехода является изменение базовой единицы экономического исследования. Экономисты-классики и гедонисты [*неоклассики*], со своими коммунистическими и анархистскими ответвлениями, основывали свои теории на отношениях человека с природой, а институционализм – на отношениях между людьми. Наименьшей единицей анализа для экономистов-классиков был товар, создаваемый трудом. Для гедонистов [*неоклассиков*] такой наименьшей единицей анализа был тот же или аналогичный товар, используемый конечными потребителями. Одни основываются на объективном, другие – на субъективном подходе к одному и тому же отношению между индивидуумом и силами природы. Результатом стала, в обоих случаях, материалистическая метафора автоматически устанавливаемого равновесия, по аналогии с океанскими волнами, как бы «ищущими своего уровня»³⁴.

³⁴ Коммонс Дж. Институциональная экономика // Terra Economicus. – 2012. – Том 10. – № 3. – С. 69–76.

Организованные действия Коммонс называл **рабочими правилами**, к ним он относит государство, политические партии, суды, профсоюзы, фирмы, церковь, а также всевозможные правила, нормы, обычаи и законы³⁵.

Дж. Коммонс, как и Т. Веблен, говорит о том, что окружающие условия постоянно меняются, в силу этого экономика – эволюционная наука. Однако Коммонс не отвергает неоклассику, а лишь говорит о необходимости дополнения анализа институциональными факторами³⁶.

Итак, основная доктрина традиционного институционализма – критика «невидимой руки рынка» и решения экономических проблем с позиции невмешательства. Институционалисты утверждают, что рынок на самом деле не является совершенным механизмом, что он допускает провалы, и его деятельность нуждается в регулировании. Такие феномены, как депрессия, безработица, дискриминация, предоставление неправильной информации, нельзя считать отклонениями и игнорировать. Они объясняются несовершенством действующих институтов.

Для традиционного институционализма характерны³⁷:

- анализ дисфункций и несовершенств экономической системы;
- внимание к эмпирической составляющей исследований;
- междисциплинарность.

Однако традиционный институционализм как научное течение был определен лишь в общих терминах, и в рамках этого течения в 1930-х годах наметилось движение скорее к сепаратизму, нежели к объединению. В результате к концу 1940-х годов традиционный институционализм как единая исследовательская программа, в которой анализируются и количественные методы, и циклы деловой активности, и которая связана и с психологией, и с социологией, и с правом, практически перестал существовать.

³⁵ Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.

³⁶ Там же.

³⁷ Там же.

1.3 НАСКОЛЬКО МЫ РАЦИОНАЛЬНЫ? Неоинституциональная экономическая теория

На рисунке 3 выделены те предпосылки, которые наиболее часто принимаются неоинституционалистами за основу при описании и анализе социальных и экономических взаимодействий³⁸. Ниже эти предпосылки рассмотрены подробнее.

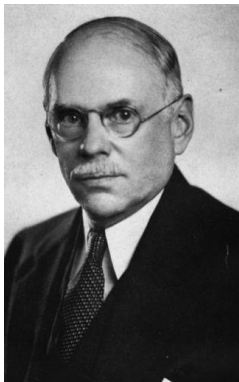


Рисунок 3 – Парадигма неоинституциональной экономической теории (теории современного институционализма)

Итак, люди признаются лишь ограниченно рациональными. Фрэнк Хайнеман Найт писал: «рационально вести себя нерационально, когда издержки рациональности слишком высоки»³⁹. Это означает, что порой экономически рациональное поведение требует от нас слишком высоких финансовых или временных затрат, например, на поиск информации. Сам Ф. Найт в своей работе «Риск, неопределенность и прибыль» определил риск как измеримую неопределенность, снижению которых будут способствовать, помимо страхования, сбора ин-

³⁸ Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.

³⁹ Conlisk J. Why Bounded Rationality? // Journal of Economic Literature. – 1996. – Vol. 34. – P. 669–700.



Фрэнк Хайнман
Найт
(1885–1972 гг.)

формации о деловой конъюнктуре, распределения ответственности между различными натавами, также и целенаправленные разный, исследования и эксперименты. Очевидно, что как минимум временных затрат это требует⁴⁰. Но, если требуется принять решение быстро, на кону стоит многое, тогда можно повести себя и нерационально.

Фрэнк Найт
Из работы «Риск, неопределенность и прибыль»

При отсутствии какой бы то ни было неопределенности, когда каждый обладает совершенным знанием о ситуации, не было бы причин для возникновения чего-либо вроде отвечающего за ход дел управления или контроля над производительной деятельностью. Мы не имели бы даже таких вещей, как рыночные трансакции. Поток сырья и производительных услуг к потребителю шел бы совершенно автоматически.

С введением в эту райскую ситуацию неопределенности – недостаточной осведомленности и необходимости действовать, опираясь на мнение, а не на знание – ее характер совершенно изменяется... При наличии неопределенности само «делание» чего-либо, осуществление реальной деятельности – становится поистине второстепенным в жизни; первостепенной проблемой или функцией становится решение – что делать и как это делать⁴¹.

Концепция ограниченной рациональности (автор – Герберт Александер Саймон) основана на трех предпосылках⁴²:

– экономические агенты ограничены в способности определять цели и просчитывать долгосрочные последствия принимаемых ими

⁴⁰ Knight F.H. Risk, Uncertainty and Profit // <http://www.econlib.org/library/Knight/knRUP.html>

⁴¹ Knight F.H. Risk, Uncertainty and Profit. Перевод: http://economicus.ru/cgi-ise/gallery/frame_rightn.pl?type=in&links=../in/knight/brief/knight_b1.txt&img=brief.gif&name=knight

⁴² Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.

решений, что обусловлено как их умственными способностями, так и сложностью среды, которая их окружает;

- экономические агенты пытаются реализовать свои цели и решить поставленные перед ними задачи не все сразу, а последовательно;
- экономические агенты ставят перед собой цели определенного уровня, более низкого, чем максимально возможный для них; индивиды в своем поведении довольствуются **принципом удовлетворенности**.

Г. Саймон: «*В противовес абсолютной рациональности и полной информированности, рациональность человека ограничена в виду ограниченности его когнитивных [познавательных] и волевых способностей*⁴³».



Герберт Александер
Саймон
(1916–2001 гг.)

Нельзя не отметить, что в 1978 году Г. Саймону была присуждена Нобелевская премия по экономике «за новаторские исследования процесса принятия решений в экономических организациях, в фирмах»⁴⁴.

Ограниченной рациональности будет посвящена значительная часть раздела 1.1, поэтому на данном явлении мы не будем здесь останавливаться подробно, приведем лишь сравнительный анализ между совершенной (полной) рациональностью и ограниченной рациональностью, проведенный и изложенный в своих лекциях В.В. Радаевым (таблица 1⁴⁵).

Неоинституциональная теория анализирует экономические взаимодействия с позиции **методологического индивидуализма**. Отправной точкой анализа являются индивиды: их мотивы и стимулы определяют их поведение и, в конечном счете, вид экономической системы. Индивид реализует свои цели без учета влияния своих действий на окружающий мир (если забота не входит в его цели). Такое поведение получило название **оп-**

⁴³ Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций на платформе Coursera.org // <https://ru.coursera.org/learn/ekonomicheskaya-sociologiya/>

⁴⁴ Herbert A. Simon – Biographical // Сайт лауреатов Нобелевской премии // https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1978/simon-bio.html

⁴⁵ Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций на платформе Coursera.org // <https://ru.coursera.org/learn/ekonomicheskaya-sociologiya/>

портунизма. Один из факторов возникновения оппортунизма – ограниченная рациональность участников взаимодействия, из-за которой они не в состоянии в полной мере предугадать поведение партнеров по сделке⁴⁶.

Таблица 1 – Сравнительный анализ совершенно рационального и ограниченно рационального поведения

Ограниченная рациональность	Совершенная рациональность
Индивид вырабатывает идеальные представления о желаемом благе в виде совокупности требований к нему	Индивид имеет весьма приблизительные (далекие от идеального) представления о благе как цели поиска
Индивид собирает по возможности полную и систематическую информацию об имеющихся альтернативах	Собираемая информация чаще всего не полна и не систематична. Она появляется из тесных сетевых связей и дополняется относительно случайными источниками
Из всех возможных выявленных вариантов индивид выделяет ту альтернативу, которая наилучшим образом удовлетворяет субъективным требованиям	Многие актуальные альтернативы не рассматриваются человеком вовсе, например, по статусным или эстетическим соображениям, то есть набор вариантов существенно ограничен
Индивид ищет до того момента, пока не находится лучший вариант	Индивид склонен соглашаться на первый приемлемый вариант (принцип удовлетворенности) и затем производит оправдание ранее совершенного выбора

Экзогенность и стабильность предпочтений экономических агентов обуславливают повторяющийся характер и анонимность абсолютного большинства рыночных сделок. А если сделки повторяются, то имеет смысл создавать специальные структуры управления ими для обеспечения большей эффективности. Именно изучение и конструирование таких структур – одна из основных задач неинституциональной экономики⁴⁷.

Участники взаимодействия – экономические агенты – обладают **несовершенной информацией**. В частности, информация может быть распределена асимметрично, когда одни участники взаимодействия более информированы, чем другие. При этом получение дополнительной информации, а также проверка ее достоверности связаны для менее информированных индивидов с издержками⁴⁸.

⁴⁶ Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.

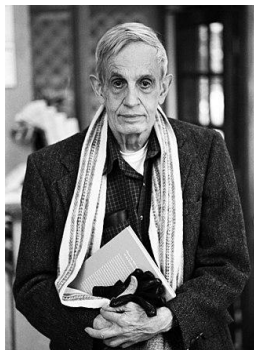
⁴⁷ Там же.

⁴⁸ Там же.

Товар не является однородным. Кроме цены и количества на решение индивида влияют и другие значимые характеристики товара, например, качество⁴⁹.

Права собственности тоже не всегда полностью определены (**неполная спецификация прав собственности**). Возможны ситуации нечетко определенных прав, а значит нечеткой ответственности за принимаемые решения. Права собственности могут подвергаться посягательствам со стороны других лиц и потому нуждаются в защите. Деятельность по защите этих прав также связана с издержками, а, следовательно, не всегда осуществляется полностью⁵⁰.

Классическая и неоклассическая экономические теории, напомним, предполагают существование некой «невидимой руки рынка», другими словами считается, что некто берет на себя функцию регули-



Джон Форбс Нэш
(1928–2015 гг.)

рования поведения участников сделки, а индивиды действуют в целях максимизации суммарной (то есть общественной) прибыли. Однако в реальности такое регулирование отсутствует, а участники взаимодействия максимизируют свое, а не общественное благосостояние⁵¹ – это концепция Джона Форбса Нэша. В его представлении следование равновесным рыночным стратегиям не обязательно приводит к эффективному с точки зрения общества результату (с Дж. Нэшем мы еще встретимся в разделе 3.2).

Кстати, Дж. Нэш также являлся обладателем Нобелевской премии по экономике 1994 года «за анализ равновесия в теории некооперативных игр»⁵².

Итак, функционирование рыночного механизма не бесплатно. Оно оплачивается издержками по приобретению информации, по спецификации и защите прав собственности. Именно на этой «небесплатности» рынка, «небесплатности» транзакций (сделок, взаимодействий), формирующих рынок базируется корректировка неоклассической парадигмы со стороны неонституционалистов. Современный институционализм вырастает из микроэкономического анализа и усложняет

⁴⁹ Там же.

⁵⁰ Там же.

⁵¹ Там же.

⁵² John F. Nash Jr. – Biographical // Сайт лауреатов Нобелевской премии // https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1994/nash-bio.html

его предпосылки, вводя положение о затратности как сборки, так и спецификации и защиты прав собственности, сопровождающих подготовку и реализацию сделки⁵³.



Дуглас Сесил Норт
(1920–2015 гг.)

О «небесплатности» рынка рассуждал в своих работах и еще один нобелевский лауреат – Дуглас Сесил Норт, получивший премию в 1993 году «за возрождение исследований в области экономической истории, благодаря приложению к ним экономической теории и количественных методов, позволяющих объяснить экономические и институциональные изменения»⁵⁴.

Дуглас Норт
Из работы «Институты и экономический рост: историческое введение»

Еще со времен Адама Смита экономисты осознают, что выгоды от торговли – это ключ к богатству наций. Специализация и разделение труда позволили повысить производительность благодаря техническому прогрессу, более эффективному распределению ресурсов и производственной специализации – т.е. всему тому, что лежит в основе современной экономики. Но что они вплоть до последнего времени не осознавали, так это то, что процесс обмена не свободен от издержек. Экономисты и до сих пор не имеют ясного представления о ключевых дилеммах экономики и игнорируют издержки обмена, считая (в соответствии со стандартным неоклассическим подходом), что обмен ничего не стоит, или непроизводителен (следуя классическому понятию непроизводительного труда), или заявляют, что издержки обмена существуют, но они пассивны, и потому не важны или нейтральны с точки зрения экономических последствий.

Начнем с простой модели персонализированного обмена. Участники такого обмена либо многократно совершают однотипные сделки друг с другом, либо хорошо знают атрибуты, характеристики и свойства друг друга. Измеренные транзакционные издержки в обществе с

⁵³ Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.

⁵⁴ Douglas C. North – Biographical // Сайт лауреатов Нобелевской премии // https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1993/north-bio.html

плотной сетью подобных социальных взаимодействий весьма низки. Обман, нарушение данных обязательств, беспринципность – т.е. все то, на чем строится современная теория промышленной организации – проявляются весьма слабо либо вообще отсутствуют, поскольку это просто невыгодно. В подобных условиях нормы поведения редко фиксируются в писаных законах. Официальные контракты не заключаются, договорное право как таковое отсутствует.

Противоположностью персонифицированного обмена является мир специализированной взаимозависимости, в котором благополучие отдельных участников зависит от сложной структуры, характеризующейся индивидуальной специализацией и, следовательно, меновыми связями, имеющими временную и пространственную протяженность. Чистая модель персонифицированного обмена предполагает, что характеристики товаров и услуг или поведения агентов обладают значимыми различиями, обмен имеет временную протяженность, а многократная повторяемость сделок отсутствует. При такой форме торговли транзакционные издержки могут быть высокими, поскольку здесь возникают проблемы как с измерением характеристик объектов обмена, так и с обеспечением соблюдения условий обмена; в результате открывается поле для обмана, нарушения соглашений, беспринципности и проч., поскольку все это сулит немалый выигрыш. Чтобы не допустить подобных действий, приходится создавать сложные институциональные структуры, которые ограничивали бы участников и тем самым минимизировали бы потери от вышеперечисленных причин⁵⁵.

К значимым результатам работы Д. Норта относится предложенная им классификация транзакционных издержек, которая будет рассмотрена нами в разделе 2.2. При этом Д. Норт полагал, что в ситуациях, когда имеют место значительные транзакционные издержки, экономический анализ должен учитывать влияние институтов⁵⁶.

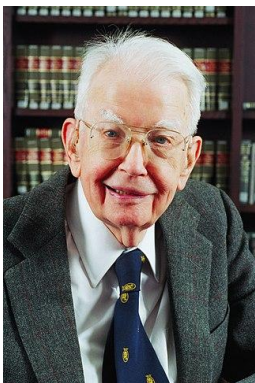
Функционирование экономики Д. Норт связывает с институциональными изменениями, которые имеют свои отличительные особенности в разных странах. Иными словами, по мнению Д. Норта для того, чтобы понять механизм осуществления экономических трансформа-

⁵⁵ Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. – 1993. – вып. 2. – С. 69–91.

⁵⁶ Маркин М.Е. Новый институциональный подход в экономической теории и экономической социологии: основные сходства и различия // Экономическая социология. – 2012. – Т. 13. – № 3. – С. 123–133.

ций, необходимо, во-первых, проследить их эволюцию во времени, а во-вторых, рассматривать истории конкретных государств⁵⁷.

Несмотря на то, что Д. Норт практически во всех своих работах подчеркивает значимость не только формальных, но и неформальных институтов, в центре его собственного анализа, прежде всего, находится государство как создатель законов и актор, играющий важную роль в поддержании экономического роста⁵⁸.



Рональд Гарри
Коуз
(1910–2013 гг.)

А «за открытие и прояснение точного смысла трансакционных издержек и прав собственности в институциональной структуре и функционировании экономики» Нобелевская премия в 1991 году была присуждена Рональду Гарри Коузу⁵⁹. Р. Коуз как механизм снижения трансакционных издержек рассматривал фирму, и, кроме того, в работе «Проблема социальных издержек», он показал соотношение между трансакционными издержками и правами собственности (об этом подробнее будет рассказано в разделе 2.4).

Интересно, что Р. Коуз предлагает использовать для анализа институтов неоклассическую экономическую теорию⁶⁰, что позволяет некоторым исследователям утверждать: идеи неинституционалистов в значительной мере являются модификацией (а не «жесткой» альтернативой) неоклассической экономической теории⁶¹, а «крест Маршалла» в XX веке стал фундаментом [*делать прочным, устойчивым*] все «пространство социума»⁶².

Нельзя не упомянуть и еще одного Нобелевского лауреата по экономике. В 2009 году премию (с формулировкой «за исследования в

⁵⁷ Там же.

⁵⁸ Там же.

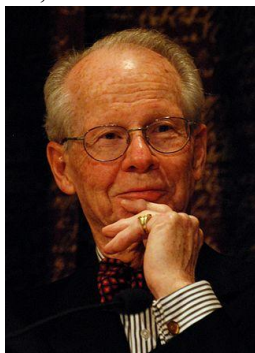
⁵⁹ Ronald H. Coase – Biographical // Сайт лауреатов Нобелевской премии // https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1991/coase-bio.html

⁶⁰ Маркин М.Е. Новый институциональный подход в экономической теории и экономической социологии: основные сходства и различия // Экономическая социология. – 2012. – № 3. – С. 123–133.

⁶¹ Радаев В.В. Новый институциональный подход: построение исследовательской схемы // Экономическая социология. – 2001. – № 2. – С. 5–26.

⁶² Гродский В.С. Необходима расширенная трактовка истории институциональной экономической теории // Вопросы экономики и права. – 2010. – № 5. – С. 4–11.

области экономической организации») получил Оливер Уильямсон⁶³). Он, также как и Р. Коуз, отталкивается от основных предпосылок оклассической экономической теории.



Оливер
Уильямсон
(род. 1932 г.)

Если хозяйственный агент действует в условиях ограниченности ресурсов и поступает рационально, то он стремится к экономному использованию того, чем обладает, для достижения поставленных целей. А в ситуациях, когда познавательные способности актора ограничены, имеет место ограниченная рациональность, и хозяйственный агент вынужден при осуществлении выбора опираться на институты⁶⁴.

Хозяйственному агенту не только свойственны ограниченные (а не абсолютные) познавательные способности, но он также действует в условиях неопределенности и асимметрии информации (это – предмет рассмотрения раздела 2.3). В таких ситуациях, по мнению О. Уильямсона, институты позволяют предотвратить оппортунистическое поведение, что приводит к образованию фирм (иерархий) в противовес рынкам⁶⁵.

Итак, обобщим основные предпосылки неоинституционализма⁶⁶:

- индивиды максимизируют полезность не только в сфере потребительского выбора, но и во всех действиях, включая организацию фирм;
- индивиды склонны к оппортунистическому поведению или следованию интересу, ущемляющему интересы контрагентов (например, путем обмана);
- способности индивидов приобретать и осваивать информацию ограничены.

Далее рассмотренные положения неоинституционализма будут рассмотрены на конкретных примерах.

И, наконец, нельзя не отметить тот факт, что, несмотря на при-

⁶³ Oliver E. Williamson – Biographical // Сайт лауреатов Нобелевской премии // https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2009/williamson-bio.html

⁶⁴ Маркин М.Е. Новый институциональный подход в экономической теории и экономической социологии: основные сходства и различия // Экономическая социология. – 2012. – № 3. – С. 123–133.

⁶⁵ Там же.

⁶⁶ Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций на платформе Coursera.org // <https://ru.coursera.org/learn/ekonomicheskaya-sociologiya/>

знание институциональной экономики «мейнстримом» современной экономической мысли, данное учение не свободно от критики.

Доктор экономических наук, профессор, Заслуженный деятель науки РФ О.Ю. Мамедов: «Вот уж чем смешат «исходные позиции» институционалистов, так это их способностью априори приписывать какому-то абстрактному «человеку» какие-то такие же «абстрактные» свойства (например, – «склонность к оппортунистическому поведению»), а затем с наслаждением копать в этих свойствах, бесконечно их детализируя, классифицируя и структурируя.

...

Не знаю, но нормальный человек не против рациональности...

...

Рекомендуемый же подход в виде учета «разности людей» вообще находится вне научного социального анализа, требующего группировки людей по объективно-одностороннему признаку...»⁶⁷

Вместе с тем, даже учитывая возможные критические замечания в адрес институциональной экономики, невозможно не согласиться с тем, что данное направление экономической мысли заслуживает того, чтобы с ним ознакомился каждый человек, претендующий на право называться образованным. И читателю предлагается самостоятельно сформировать свое суждение об институциональной экономике, познакомившись с материалом данного издания, а, возможно, и с теми источниками, на которые мы опирались при подготовке книги.

⁶⁷ Мамедов О.Ю. Утомленные экономикой... (Две стороны институционализма) // Terra Economicus. – 2013. – Том 11. – № 2. – С. 5–10.

2 ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА В ПОВСЕДНЕВНОЙ ЖИЗНИ

2.1 ЯВЛЯЛСЯ ЛИ ИНСТИТУТОМ ИНСТИТУТ БЛАГОРОДНЫХ ДЕВИЦ?

Терминология институциональной экономики

Абсолютная и ограниченная рациональность. В предыдущем разделе вы узнали, что в неоклассической экономической теории не рассматривается, как формируются предпочтения и где предел рациональности в деятельности людей; это и является минусом данного направления экономической мысли. Объектом исследования неоклассиков является так называемый «экономический человек», который руководствуется «принципом гедонизма», то есть стремится максимизировать свой доход (или полезность) или минимизировать затраты (или усилия). Абсолютно рациональный экономический человек (АРЭЧ) всегда владеет полной информацией.

Например, перед АРЭЧ стоит задача выбора молока для приготовления каши на завтрак. АРЭЧ владеет полной информацией относительно всех торговых марок, предлагающих молоко своего производства в торговых точках, находящихся в шаговой доступности: цене, качеству, удобству упаковки, сроке хранения и т.п. Эти параметры молока имеют разную значимость для АРЭЧ и у него есть определенная система их оценки и выведения интегрального показателя качества.

Пусть АРЭЧ выбирает для себя только молоко с 2,5-ной жирностью и при выборе молока принимает во внимание:

– удобство упаковки: самым удобным он считает молоко в бутылке (3 балла), на втором месте по удобству – молоко в картонном пакете (пюр-пак – 2 балла), самое неудобное – молоко в полиэтиленовом пакете (поли-пак – 1 балл);

– срок хранения молока, который он считает косвенным показателем качества продукта: чем ниже срок хранения, тем качественнее, «натуральнее» молоко. При сроке хранения до 5 дней продукт получает 3 балла, до 10 дней – 2 балла, более 10 дней – 1 балл;

– цену одного литра молока.

Пусть интегральную оценку молока АРЭЧ формирует следующим образом:

$$\text{Интергр.Оценка} = \frac{\text{Оценка удобства упаковки} + \text{Оценка срока хранения}}{\text{Цена}}$$

Предположим, в магазинах, до которых АРЭЧ может добраться за 10 минут, продается молоко трех производителей: фермы «Буренка», молокозавода «Зорька» и молочного комбината «Клеопатра».

АРЭЧ знает, что молоко фермы «Буренка» упаковывается в бутылку, срок его хранения – 7 дней, цена одного литра составляет 50 дублей (примем, что дубль – это денежная единица Рациональной Федерации, гражданином которой является АРЭЧ). Оценка молока данного производителя составит:

$$\text{Интергр.Оценка}^{\text{Буренка}} = \frac{3+2}{50} = 0,10 .$$

Молоко завода «Зорька» представлено в упаковке поли-пак (полиэтиленовых пакетах), имеет срок хранения 5 дней, один литр такого молока стоит 60 дублей. Интегральная оценка составит:

$$\text{Интергр.Оценка}^{\text{Зорька}} = \frac{1+3}{60} = 0,07 .$$

Молоко, произведенное на молочном комбинате Клеопатра, упаковывается в картонный пакет (пюр-пак), хранится 7 дней, цена одного литра – 45 дублей. Интегральная оценка продукта в представлении данного АРЭЧ:

$$\text{Интергр.Оценка}^{\text{Клеопатра}} = \frac{2+2}{45} = 0,09 .$$

Таким образом, наш АРЭЧ приобретет молоко фермы «Буренка».

Мы рассмотрели идеальную ситуацию, когда и оцениваемых параметров немного, и ассортиментный ряд молока ограничен, и цены в магазинах, расположенных неподалеку от потребителя, не отличаются. В таких условиях АРЭЧ располагает полной информацией и может легко разработать методiku, в соответствии с которой будет осуществлять свой выбор. Конечно, реальная рыночная ситуация намного сложнее. Множество производителей и продавцов, широкий ассортимент продуктов, непостоянство предпочтений потребителей («сегодня я хо-

чу молоко 2,5-ной жирности, а завтра сяду на диету и буду покупать только обезжиренное») делают процесс выбора гораздо более сложным.

Опять же мы рассмотрели только процесс выбора АРЭЧ молока конкретного производителя, а вопрос о том, в каком именно магазине он его приобретет, остается открытым. Если отбросить сделанное предположение о равенстве цен на продукцию конкретного производителя во всех магазинах и допустить, что цены все-таки отличаются, то АРЭЧ будет рассчитывать по упоминавшейся уже формуле показатель своего предпочтения для каждого продукта в каждом магазине и, в конечном итоге, приобретет получившее максимальную оценку молоко определенного производителя в конкретном магазине.

Но давайте представим себе, что вы попали в Рациональную Федерацию. Представьте себе, что вы и ваш друг АРЭЧ выбираете между двумя магазинами, в одном из которых вам нужно купить пакет молока. В магазине «А» пакет молока выбранного вами производителя продается по цене 45 дублей, а в магазине «Б» – по цене 50 дублей. Но перед магазином «А» огромная лужа, обойти которую не представляется возможным, и, если вы пойдете в магазин «А», то, скорее всего, промочите ноги. На улице тепло и простуда вам не грозит, но грязные и мокрые ноги – это некрасиво и неприятно. АРЭЧ в такой ситуации предпочтет вести себя рационально, минимизировать свои затраты и пойдет в магазин «А». А как поступите вы?

Вполне вероятно, что ваше решение – идти в магазин через лужу или же, потратив на пять дублей больше, сохранить свои ноги сухими и чистыми – зависит от того, какую ценность имеют для вас эти лишние пять дублей и есть ли они у вас вообще. Если у вас есть только 45 дублей, возможно единственное решение. Если же вы располагаете определенной суммой денег, потому что вчера получили зарплату в размере, скажем, 30 тысяч дублей, то решение уже не столь очевидно. На принятие окончательного решения могут оказывать влияние также и ваш прошлый опыт совершения покупок в сравниваемых магазинах, если таковой имеется: приветливость продавцов, чистота витрин, удобство выкладки товара и другие факторы, которые не могут быть измерены в денежном выражении.

Однако, вернемся из Рациональной Федерации в реальную жизнь. Как на самом деле мы принимаем решение относительно того, молоко какого производителя следует купить и в какой магазин отправиться за покупками? Во многом мы ориентируемся на прошлый опыт (покупаем молоко того производителя, к которому привыкли), на мнение друзей или членов семьи (жена дает мужу четкие инструкции относитель-

но покупок), на рекламные сообщения, на удобство расположения торговой точки и товара в ней и другие факторы. Маловероятно, чтобы мы, подобно АРЭЧ, при совершении повседневных покупок составляли математические модели, позволяющие сравнивать товары между собой.

И даже при совершении крупных покупок мы не ведем себя рационально. Часто покупки совершаются импульсивно, а финансовые затраты не являются критерием для принятия решения. Представьте себя на месте женщины, живущей в большом городе и выбирающей себе шубу. Сколько магазинов она сможет обойти, пока не иссякнет ее терпение? И наверняка в каждом из них одна-две модели ей понравятся. Все модели шуб увидеть и примерить невозможно, поэтому решение о покупке будет принято после посещения некоторого конечного числа магазинов. И тогда цель достигнута – шуба приобретена, но нет гарантии, что в каком-то другом магазине, куда не зашла эта женщина, не окажется модели шубы, подходящей ей гораздо больше (по соотношению цена/качества, удобству или другим значимым для нее параметрам).

Можно возразить, что в случае импульсивных покупок или покупок в условиях отсутствия информации об аналогичных товарах мы экономим свое время, и рациональность проявляется именно в минимизации временных затрат. Но однозначно утверждать это нам не позволит отсутствие информации о финансовых затратах, сопряженных с тем или иным вариантом.

Итак, в рассмотренных примерах выбора шубы или молока и магазина, в котором можно его приобрести, мы рассмотрели сразу несколько проявлений **ограниченной рациональности** (*bounded rationality*):

- человек не может одновременно удерживать в сознании множество различных аспектов, описывающих каждую альтернативу решаемой проблемы, поэтому упрощает ее, ограничивает число значимых для него факторов;
- человек не владеет всей информацией о среде, в которой он принимает решения и действует;
- далеко не всегда при принятии решений человек руководствуется факторами, которые можно измерить количественно (деньги, время). Он также может руководствоваться эгоистическими или альтруистическими интересами.

Рассмотрим подробнее третье из перечисленных проявлений ограниченной рациональности.

То, что альтруизм – бескорыстная забота о благе других (людей, животных, природы) – является проявлением ограниченной рациональности, кажется очевидным. Действительно, подать милостыню старушке или взять в дом бездомного котенка – это непосредственная потеря финансовых (а в случае с котенком – и временных) ресурсов. Отдача в виде «чистой совести» не может быть измерена количественно, соответственно, сопоставить ее с затраченными ресурсами невозможно.

Однако, действуя эгоистически, человек также может вести себя ограниченно рационально. Как известно, под эгоизмом понимается себялюбие, поведение, целиком определяемое мыслью о собственной пользе, выгоде, предпочтении своих интересов интересам других людей и т.п. Человеку, поведение которого можно назвать эгоистическим, безразлично, как изменится благосостояние других людей в результате его действий. Люди могут заботиться о реализации собственных целей, не учитывая возможный конфликт между своими и чужими интересами, они непредусмотрительны. Именно эта непредусмотрительность и может являться причиной того, что эгоистически действующий человек не сможет максимизировать свои затраты или минимизировать свою прибыль.

Представьте себе, что вы принимаете участие в таком эксперименте: вам предлагают разделить 1000 дублей с другим туристом, отдыхающим в Рациональной Федерации. Вы сами определяете как разделите эту сумму денег:

- можете разделить пополам;
- можете повести себя альтруистически, отдав другому 999 дублей, а себе оставить 1 дубль;
- можете повести себя эгоистически, оставив себе 999 дублей, а другому человеку предложить всего 1 дубль;
- можете определить любую другую пропорцию для разделения денег.

Есть только одно условие, при выполнении которого вы сможете оставить деньги себе – тот человек, с которым вы делитесь должен согласиться с вашим предложением. Если же он не согласен, вся сумма денег уходит в бюджет Рациональной Федерации.

Итак, вы решаете, что лучшим (рациональным) для вас решением станет эгоистическое: оставить себе 999 дублей и предложить другому туристу всего один дубль; в этом случае вы полагаете максимизировать результат для себя. Однако вы делитесь деньгами не с жителем Рациональной Федерации – АРЭЧ, который несомненно согласился бы с таким разделением (у него не было одного дубля, а в результате этой

сделки – появился), а с другим туристом, и он, зная условия эксперимента, скорее всего предпочтет отказаться от одного дубля, чтобы «наказать» вас за жадность, ведь в этом случае вы потеряете целых 999 дублей.

Другими словами, не всегда эгоистическое поведение является рациональным.

Здесь уместно вспомнить и известный анекдот, в котором Золотая рыбка обещает исполнить только одно желание поймавшего его старика, но с условием, что у его соседа будет вдвое больше. Старик долго думал и, наконец, попросил: «Выколи мне один глаз!».

Эгоистическое поведение связано также с оппортунизмом человека (то есть проявляемым им приспособленчеством, соглашательством, беспринципностью, коварством). Человек, вынужденный выполнять определенную целевую функцию, нежелательную для него, вынужден приспособляться к ситуации и среде, в которой она развивается, «подстраиваться» под них.

О. Уильямсон (с которым мы познакомились в разделе 1.3) определял оппортунистическое поведение таким образом: *«следование своим интересам, в том числе обманным путем, включая сюда такие явные формы обмана, как ложь, воровство, мошенничество, но едва ли ограничиваясь ими. Намного чаще оппортунизм подразумевает более тонкие формы обмана, которые могут принимать активную и пассивную форму, проявляться ex ante и ex post»*⁶⁸.

Оппортунистическое поведение чаще всего представляется нам экономически рациональным: человек действует в своих собственных интересах, максимизирует свои результаты и/или минимизирует затраты с использованием лжи, обмана, мошенничества. Примеров такого поведения можно привести множество. Вспомним, например, сказку «Золотой ключик, или приключения Буратино» А.Н. Толстого. Лиса Алиса и кот Базилио повели себя оппортунистически, рассказав Буратино про Поле Чудес в Стране Дураков: «В Стране Дураков есть волшебное поле – называется Поле Чудес... На этом поле выкопай ямку, скажи три раза: «Крекс, фекс, пекс», – положи в ямку золотой, засыпь землей, сверху посыпь солью, полей хорошенько и иди спать. Наутро из ямки вырастет небольшое деревце, на нем вместо листьев будут висеть золотые монеты»⁶⁹. На самом деле Поле Чудес оказалось обычной

⁶⁸ Уильямсон О.И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. – 1993. – вып. 3. – С. 39–49.

⁶⁹ Толстой А.Н. «Золотой ключик, или Приключения Буратино». Глава «По дороге домой Буратино встречает двух нищих – кота Базилио и лису «Алису» // Сказки России. – М.: ОЛМА-Пресс Образование, 2003. – 768 с.

свалкой, а закопанные Буратино золотые монеты выкопали Алиса и Базилио. Разбойники в данном случае ведут себя рационально – их благосостояние увеличилось на четыре золотые монеты, причем три из них достались лисе, и только одна – коту.

Однако не всегда оппортунистическое поведение является рациональным. Например, некоторое должностное лицо может брать взятки в небольших размерах практически безнаказанно в течение длительного времени (рациональное оппортунистическое поведение, приводящее к повышению его благосостояния), но вымогательство крупной взятки, скорее всего, встретит сопротивление, высока вероятность того, что проситель обратится в соответствующие органы и коррупционер понесет наказание, несопоставимо большее, чем даже ранее принятые им взятки (то есть оппортунистическое поведение перестанет быть рациональным).

Чуть позже мы вернемся к рассмотрению оппортунистического поведения в контексте изучения понятия «институт».

Кроме того, людям присуще нетерпение, и определенная денежная сумма, полученная сейчас, имеет ценность больше, чем та же сумма, но полученная завтра (в экономике это обстоятельство учитывается посредством процедуры дисконтирования).

Нетерпение присуще человеку не только в отношении денежных сумм. Известен эксперимент, проведенный в детском саду, располагавшемся в кампусе Стэнфордского университета. Эксперимент заключался в том, что ребенка оставляли в комнате наедине с «вкусняшкой» – зефиром, печеньем или другой сладостью – на 15 минут. Перед ребенком ставилась задача не съесть эту сладость в установленное время, за что объявлялась награда – еще одна такая же «вкусняшка». Всего один ребенок из трех мог противостоять желанию немедленно съесть сладость, остальные съедали предложенное угощение до истечения 15 минут. Таким образом, ограниченная рациональность проявляется у человека еще в детстве; причем авторы эксперимента обнаружили, что способности сопротивляться искушению почти невозможно научиться, если она изначально не заложена в человеке⁷⁰.

Ограниченная рациональность проявляется и в том, что на процесс принятия человеком решений оказывают влияние культура и институты (человек ограничен в своем выборе, кроме того, выбор часто является предписанным, существуют некоторые рутины, то есть стереотипы поведения; подробнее об институтах и культуре мы поговорим далее).

⁷⁰ Паевский А., Шабанова С. Зефир судьбы // Вокруг света. – 2014. – № 4. – С. 140–141.

Итак, на принятие решений и поведение людей воздействует целый ряд экономических, культурных, социальных, психологических и иных факторов. Рассмотрение ограниченной рациональности как одного из основных постулатов в рамках институциональной экономики позволяет говорить о ней как междисциплинарной науке, тесно связанной с социологией, психологией, менеджментом и другими отраслями науки.

Институты и соглашения. **Институты** в институциональной экономике определяются как правила, регулирующие экономическое поведение, дополненные механизмами принуждения к их исполнению. Это некоторые конструкции, сознательно или бессознательно возводимые людьми в постоянных попытках преодолеть собственное несовершенство, ограниченность своего знания и неопределенность поведения окружающих.

Самый простой пример института – Правила дорожного движения (ПДД). Как следует из самого его названия, ПДД содержат набор правил, которые должны соблюдаться всеми участниками дорожного движения. Кроме того, ПДД дополнены Кодексом об административных правонарушениях (КоАП), устанавливающим конкретную величину штрафа за нарушение того или иного правила; это – механизм принуждения.

Не каждый механизм принуждения является действенным. Так, в России до 2008 года штраф за непристегнутый ремень безопасности составлял всего 50 руб., и, конечно же, не мог быть действенным механизмом принуждения. В 2008 году его размер был увеличен до 500 руб., а на сегодняшний день штраф за данное правонарушение составляет от 1000 руб. за непристегнутого взрослого до 3000 руб. за непристегнутого ребенка.

На одном сайте водителям было предложено ответить на вопрос: «Повлияло ли увеличение штрафов на безопасность и культуру поведения водителей и пешеходов на дорогах? Вы это ощутили на себе?». Вот некоторые из ответов⁷¹:

- «Стал пристегиваться ремнем безопасности»;
- «Я после солидной суммы штрафа за превышение скорости перестала гонять – даже там где радаров нет...»;
- «Стала пользоваться ремнем безопасности... Уже даже привыкла... :-)) а в общем, у нас все дорожные знаки можно игнорировать с помощью денежных... :-D»;

⁷¹ <http://altntea.narod.ru/dgfeavto3-430449.htm>

– «У нас повлияло. Ремни безопасности практически у 80–90 % пристегнуты, пешеходов стали пропускать чаще (хотя есть еще куда стремиться). А вот со стороны пешеходов ничего не изменилось: как перебежали в неположенных местах, так и бегают. Их, похоже, не штрафуют, в отличие от водителей.

Однако есть и противоположные мнения⁷²:

– «Повышение ничего не изменило и не изменит пока есть всякие корки в кармане и «звонки другу». Надо сначала воспитать уважение друг к другу и не наглотать на дороге, но у нас этого не будет. У нас чем дороже машина, тем больше преимуществ на дороге»;

– «В нашем городе повлияло на пару месяцев, на большее не хватило. Как ездили на красный, так и ездят. В последнее время участились случаи на перекрестках, когда машины стоят на красном – обгоняют всех по левой полосе, выезжают вперед всех и поворачивают направо».

Подвести итог обсуждению института ПДД и действенности его механизмов принуждения можно следующим высказыванием одного из водителей с того же сайта: «Меня еще удивляет, когда люди собираются на юг, в форумах советуют брать побольше денег на штрафы, чтобы уберечь плотную тонировку. Сами заведомо нарушаем ПДД, откупаемся, предлагая взятки, а потом обсуждаем инспекторов ДПС, обвиняя их в своих же грехах. Господи!!! Когда же мы поузнаем???»⁷³.

Примеров институтов можно привести множество: религия, семья, системы образования, здравоохранения, права, государство в целом... В каждом из них есть свои правила и механизмы принуждения к соблюдению этих правил.

Следует также понимать, что институты могут быть формальными и неформальными.

ПДД – формальный институт: все правила четко определены и зафиксированы в тексте документа, называемого Правилами дорожного движения. Механизм принуждения к соблюдению ПДД также закреплен законодательно – в КоАП. Другими словами, формальные институты описаны, их правила (в идеале) трактуются однозначно, а несоблюдение этих правил повлечет измеримые санкции: экономические – в виде штрафов, или иные (лишение свободы, смертная казнь или физические увечья, например, 100 ударов кнутом, до сих пор практикуемые в арабских странах).

⁷² Там же.

⁷³ Там же.

Правила неформальных институтов нигде не записаны, за их нарушение не последует измеримого наказания, оно носит скорее морально-психологический характер. Например, таким неформальным институтом можно считать дружбу, «правила» которой мы узнаем в детстве из сказок и более серьезных книг, мультфильмов и фильмов. Если мы помогаем своему другу в чем-то, то надеемся, что и друг поможет нам в трудную минуту. Если же этого не происходит, то формально установленного наказания за предательство не существует, этот человек просто может перестать быть другом, или, говоря более научным языком, будет исключен из социальной сети нашего общения (под социальной сетью здесь конечно же понимается не *Facebook* или «ВКонтакте», а весь круг нашего общения; подробнее о социальных сетях мы поговорим в разделе 2.5). Но может быть и так, что мы простим этого человека, и тогда он не понесет наказания вообще. То есть санкции за нарушение правил неформальных институтов не зафиксированы четко, конкретные «наказания» выбираются индивидуально и зависят и от личностей «наказывающего» и «нарушителя», и от обстоятельств внешней среды, сопутствующих проступку.

Конкретный институт может одновременно иметь характеристики и формального, и неформального института. Например, институт семьи, с одной стороны, является формальным институтом, правила которого зафиксированы в Семейном кодексе; отношения между супругами могут также регулироваться заключенным брачным контрактом. Но, с другой стороны, семья является и неформальным институтом, что можно проиллюстрировать следующим примером.

В соответствии со статьей 61 Семейного кодекса Российской Федерации (СК РФ) «Родительские права ... прекращаются по достижении детьми возраста восемнадцати лет (совершеннолетия), а также при вступлении несовершеннолетних детей в брак и в других установленных законом случаях приобретения детьми полной дееспособности до достижения ими совершеннолетия». Статья 63 СК РФ говорит о содержании родительских прав: «Родители имеют право и обязаны воспитывать своих детей. Родители несут ответственность за воспитание и развитие своих детей. Они обязаны заботиться о здоровье, физическом, психическом, духовном и нравственном развитии своих детей». Другими словами, согласно СК РФ, забота о ребенке и его воспитание могут быть прекращены родителями сразу по достижении им 18 лет.

Однако, часто родители продолжают «воспитывать» своих детей и после того, как им исполнилось 18 лет. В качестве доказательства существования таких неформальных правил института семьи можно привести несколько отрывков из эфира радио «Комсомольская Прав-

да» от 1 августа 2012 года на тему «Каждый третий россиянин живет с родителями на одной жилплощади до 45 лет. Стоит ли взрослым детям жить вместе с родителями?»

«Очень часто родители не готовы отпустить своих детей во взрослую жизнь. Так или иначе создают условия, когда дети не могут уйти. Иногда это доходит до крайности. Я недавно читала интервью с внучкой актера Павла Кадочникова. Она рассказывает о жизни своих родителей. Они жили с бабушкой и дедушкой. Ее бабушка была категорически против, чтобы взрослый сын, уже женившись, имея детей, уходил из семьи. Она буквально ложилась у порога и кричала: «только через мой труп». Она тут же заболела, ей делалось плохо с сердцем. Она говорила: «И вот в таком состоянии вы собираетесь меня бросить?». Что делать, если родители доходят до таких крайних форм удержания детей с собой? Как уговаривать родителей?»

В данном случае мы видим как раз отсутствие формальных механизмов «удержания» сына и применения для этого различных форм манипулирования, в качестве санкций используются «угрызения совести», которые будет испытывать сын, когда его мать больна, а он не находится рядом с ней.

«У меня пацанка одна, очень талантливая девушка. У нее одинокая мама. Ей чуть за 30, а маме около 60-ти, она с ней жила. С одной стороны, жалуется, что семьи нет. А с другой стороны, живет. Я говорю, что ты живешь? «Мне 31 год. Благодаря тому, что мама меня снабжает деньгами в необходимом количестве, я могу не работать, жить в свое удовольствие. Какая у меня альтернатива? Выйти замуж, рожать детей. И начнется: тут пахать, тут пахать»

Данный фрагмент иллюстрирует существующую в российском обществе практику финансовой помощи родителей своим уже совершеннолетним детям. Это делается потому что «так принято», ни СК РФ, ни какой-либо другой законодательный акт не обязывают родителей содержать совершеннолетних детей.

«Мы говорили о том, что родители формируют установку у детей оставаться под одной крышей с ними, в родительском гнезде. Но у меня ощущение, что не только родители удерживают детей в своем доме. Но и дети сами не хотят взрослеть, не хотят уходить из дома под влиянием массовой культуры. У нас мода на молодость, на вечное детство.

Такое впечатление, что становится все меньше и меньше людей, которые хотят вступить в клуб серьезных взрослых людей. Что это вымирающий вид. Все хотят оставаться в некотором смысле детками до пенсии»

А здесь мы уже видим, что на институт семьи оказывает влияние еще и мода, которая является хорошим примером еще одного понятия институциональной экономики – соглашения или конвенции.

Конвенция (соглашение) в отличие от института, не обладает механизмом принуждения: человек может не следовать конвенции и не быть при этом формально «наказанным», однако такое нарушение влечет за собой возникновение дополнительных издержек. Соглашение представляет собой общую для определенной группы людей систему знаний, навыков (в первую очередь – коммуникационных) и ценностных установок, позволяющую им взаимодействовать с низкими издержками.

Как уже было сказано, хорошим примером конвенции является мода. Никто не запрещает современным девушкам носить фижмы и кринолины, но если кто-то решится на такой шаг, на нее будут, как минимум, косо смотреть, что приведет к возникновению дополнительных моральных издержек. И совершенно не факт, что друзья и семья благосклонно отнесутся к ее желанию выглядеть таким образом, что угрожает уже исключением из определенных социальных сетей. Вполне возможно, что у этой девушки появятся единомышленники и они образуют новую социальную сеть, что позволит избежать некоторых моральных издержек. Но как отреагирует работодатель на свою сотрудницу, пришедшую на работу в костюме XIX века?

Соглашения, в сохранении которых заинтересованы влиятельные люди, организации или общество в целом, могут под их воздействием оформиться в виде институтов. И наоборот, длительно существовавшие формальные институты после отмены их «обязательности» могут продолжить существование в форме конвенций.

Я. Кузьминов, К. Бендукидзе и М. Юдкевич в своей статье приводят такой пример превращения конвенции в формальный институт: изначально продавец и покупатель договаривались о том, что если товар не подойдет покупателю или же будет обнаружен брак, то покупатель сможет вернуть товар; позднее такие договоренности во многих странах, в том числе в России, стали частью законодательства о защите прав потребителей⁷⁴.

⁷⁴ Кузьминов Я., Бендукидзе К., Юдкевич М. Как наука о рынках становится наукой об обществе // Вопросы экономики. – 2005. – № 12. – С. 63–81.

Рассмотрим и обратную ситуацию: как формальный институт, прекратив существование, может стать соглашением. Так, мы привыкли считать религию классическим примером формального института. Действительно, основные правила мировых религий зафиксированы в священных текстах – Библии, Коране, Трипитаке. Мы знаем, что ранее за несоблюдение религиозных канонов человеку грозили физические наказания или даже смерть (достаточно вспомнить 100 ударов плетью, полагающиеся неженатому мусульманину или незамужней мусульманке за прелюбодеяние вне брака⁷⁵; на Руси богохульство наказывалось усечением языка, несоблюдение церковных обрядов и непосещение богослужений – штрафом или тюремным заключением⁷⁶. Однако в современных светских государствах религия играет уже не роль института, а скорее роль соглашения, поскольку за несоблюдение этих правил не последует формального (измеримого) наказания.

Процесс трансформации может включать и несколько этапов: институт → соглашение → институт и т.д. Так, многие постсоветские предприятия, пройдя через процедуру приватизации, сохранили многие традиции в области управления персоналом, например, ту же систему шефства-наставничества, которая ранее (при СССР) существовала в форме института. В сложные для многих бывших промышленных гигантов 1990-е годы система наставничества была лишь соглашением, но к настоящему времени данная практика практически всегда закрепляется в локальных нормативных актах (Положении о наставничестве или Правилах внутреннего трудового распорядка), то есть вновь является формальным институтом.

Основной задачей институтов и соглашений является экономия нашего времени на принятие решений в часто повторяющихся взаимодействиях. Вернемся к институту ПДД. В большом городе человек вынужден ежедневно принимать участие в дорожном движении, будучи либо водителем, либо пассажиром, либо пешеходом – это повторяющиеся взаимодействия. Представим себе ситуацию, когда ПДД не существует. Это вызвало бы неразбериху на дорогах; для того, чтобы избежать аварии, например, при проезде перекрестка, водители должны были бы рисковать или тратить время на то, чтобы договориться с другими водителями о порядке проезда.

Даже сегодня, когда ПДД существуют, штрафы за их нарушение увеличиваются, нередко на пешеходном переходе можно наблюдать такую картину: пешеход не решается перейти дорогу, пока водитель не

⁷⁵ Св. Коран, 24:2

⁷⁶ Военские артикулы. Законодательство России // http://www.labex.ru/page/full_ist_69.html

махнет ему или не мигнет фарами, разрешая переход. Это вызвано пространственным оппортунистическим поведением водителей, не пропускающих пешеходов на переходе; в итоге у пешеходов нет уверенности, что их обязательно пропустят, и добросовестные водители вынуждены тратить дополнительное время на координацию своих действий с пешеходами, несмотря на то, что институт ПДД в общем-то является достаточно эффективным.

Чуть позже при рассмотрении правил – еще одного ключевого понятия институциональной экономики — мы снова вернемся к рассмотрению института ПДД.

Теперь, подробно рассмотрев термин «институт» и его применение в институциональной экономике, можем ответить на вопрос, ставший заглавием данной главы: «Являлся ли институтом Институт благородных девиц?». Очевидно, что ответ будет положительным. Панионы благородных девиц в Российской империи имели строгие правила, зафиксированные в Уставе, нарушение которых грозило воспитанницам «пристыжением перед всем классом»⁷⁷.

Устав для воспитательного общества составлен Бецким – самым образованным человеком своего времени. Бывши неоднократно за границей, знакомый с уставами учебных заведений различных стран Европы, он применил и к рассаднику русского женского просвещения все, что выработал тогдашний образованный мир.

Питомицы Смольного делились на четыре возраста. Предметами обучения в первом возрасте (от шести до девяти лет) были: Закон Божий, русский и иностранные языки (чтение и письмо), арифметика, рисование, рукоделье и танцы. Ко второму возрасту (девять – двенадцать лет) прибавлялись история и география, а также ознакомление девочек с домашним хозяйством. В третьем возрасте (двенадцать – пятнадцать лет) шло преподавание тех же предметов, но вводились словесные науки, состоявшие в чтении исторических и нравоучительных книг. Затем следовала еще: опытная физика, архитектура, скульптура, токарное искусство и геральдика. Домашнему хозяйству обучали уже на практике. Музыка и пение входили также в предметы обучения. Курс последнего возраста (пятнадцать — восемнадцать лет) состоял в повторении всего пройденного, причем особое внимание обращалось на Закон Божий. Домашняя экономия проходила уже во всех подробностях. Каждая из воспитанниц, по очереди, должна была вести

⁷⁷ Отрывок из исторического очерка З.Е. Мордвиновой, 1914 // Частный корреспондент. Спецпроект «Библиотека в цифровую эпоху» // http://www.chaskor.ru/article/rassadnik_zhenskogo_obrazovaniya_35573

счета, выбирать съестные припасы, производить каждую субботу уплату за них и заботиться о порядке и чистоте приготовления блюд.

Другое важное постановление о занятиях воспитанниц последнего возраста заключалось в том, что они ежедневно, по очереди, назначались для преподавания в младших классах, чем имелось в виду приучить их к педагогической практике, необходимой для будущих матерей-воспитательниц.

...

Устав настоятельно требовал, чтобы дети всегда имели вид бодрый, веселый, довольный и «вольные действия души». Поэтому предписывалось отнюдь не делать из наук предметов скуки, горя и отвращения и облегчать всякими способами усвоение знаний, обращая при этом внимание на степень развития и способности каждой девочки в отдельности.

Что касается системы воспитания, то в уставе дается наставление самим воспитательницам, начиная с начальницы. В обращении с детьми требуются: «кротость, благопристойность, учтивость, благоразумие, справедливость и также непритворная веселость и отсутствие лишней важности в обращении». Именно личным примером самих педагогов устав полагает привить те же качества их питомцам. Наказания не допускались, и единственным средством исправления провинившихся служило пристыжение перед всем классом, «дабы стыд одной служил всегда к воздержанию других от подобных поступков». Но применялась эта мера лишь в очень важных случаях, к каковым отнесено малейшее нарушение благочиния во время молитвы, а тем более при церковном богослужении.

Агенты, акторы, актеры. Институциональный анализ выделяет три типа действующих лиц:

– **агент** – человек, «подавленный» своей экономической ролью, которая и определяет все его поступки. Агент действует в рамках определенного института, а его действия сводятся к максимизации функции располагаемого дохода, прибыли;

– **актор** – человек, сознательно действующий и осуществляющий свой выбор;

– **актер** – человек, который тщательно пытается «играть» свою роль, значительная часть его усилий направлена на изображение лояльности институту.

В качестве примера можно рассмотреть институт высшего образования и один из видов действующих лиц данного института – студентов.

Если студент Иванову является агентом института высшего образования, он полностью подчиняется его правилам, действуя в рамках данного института. Иванову посещает все лекционные занятия, семинары, готовится к опросам, контрольным работам, самостоятельно выполняет все задания преподавателей. Таким образом он максимизирует свои выгоды — получаемые оценки, минимизирует затраты — исключает время на пересдачу.

Если студент Воробьянинов является актором института высшего образования, то осуществляет выбор: максимизировать ли свои результаты в рамках института высшего образования (то есть вести себя как агент), или же максимизировать результаты вообще, безотносительно к какому-либо институту. Другими словами, если он считает, что для него будет выгоднее не посещать философию, а потратить это время на работу официантом, а потом на потраченные деньги купить реферат и согласиться на оценку «удовлетворительно», предложенную добрым преподавателем, он так и поступит.

Если студент Бендер является актером института высшего образования, то он внешне пытается вести себя как агент института: также посещает лекции и семинары, как и Иванову, но не готовится к ним, да и на самих занятиях не проявляет высокой активности, а, сидя за последней партой, развлекается играми в телефоне. Бендер не выполняет сам задания преподавателя, предпочитая «домашку» заказывать, а аудиторные контрольные — списывать у других. Цель Бендера — получить диплом, знания для него второстепенны или же вовсе не имеют ценности.

Поведение агентов, актеров и актрис можно наблюдать в романе Е.И. Замятина «Мы», в котором описывается «антиутопическая» картина: люди существуют в рамках всеобъемлющего института — Единого Государства, полностью подчинившего себе все сферы человеческой жизни. Даже имена и фамилии заменены буквенно-числовыми кодами, интимные отношения осуществляются в соответствии с четкими правилами (по розовым билетам), право на продолжение рода («детоводство») имеют только соответствующие материнской и отцовской нормам люди и т.д.

Большинство людей описанного в романе мира являются агентами института Единого Государства, не сомневаясь в правильности существующего положения дел. Но есть и другие, фактически являющиеся актерами института; внешне они проявляют лояльность к Единому Государству, по звонку ходят на работу и прогулки, пользуются «розовыми билетами», но на деле — готовят революцию. Актером по отношению к Единому Государству являлся и «женский номер» I-330,

после встречи с которым главный герой романа – «мужской номер» Д-530 из агента превращается в актора – начинает рассуждать, обдумывать свою жизнь, на смену безоговорочному доверию приходят сомнения, и в итоге Д-503 оказывается перед выбором: принимать ли участие в восстании или же остаться в стороне.

Финал романа печален: Д-503 подвергается операции по удалению одного из участков мозга – «центра фантазии». Он больше не сомневается в Едином Государстве и вновь становится его агентом, выдает своих бывших единомышленников-революционеров⁷⁸.

Е. Замятин «МЫ»

...Вечером в тот же день – за одним столом с Ним, с Благодетелем – я сидел (впервые) в знаменитой Газовой Комнате. Привели ту женщину. В моем присутствии она должна была дать свои показания. Эта женщина упорно молчала и улыбалась. Я заметил, что у ней острые и очень белые зубы и что это красиво.

Затем ее ввели под Колокол. У неё стало очень белое лицо, а так как глаза у неё темные и большие – то это было очень красиво. Когда из-под Колокола стали выкачивать воздух – она откинула голову, полузакрыла глаза, губы стиснуты – это напомнило мне что-то. Она смотрела на меня, крепко вцепившись в ручки кресла, – смотрела, пока глаза совсем не закрылись. Тогда ее вытащили, с помощью электродов быстро привели в себя и снова посадили под Колокол. Так повторялось три раза – и она все-таки не сказала ни слова. Другие, приведенные вместе с этой женщиной, оказались честнее: многие из них стали говорить с первого же раза. Завтра они все взойдут по ступеням Машины Благодетеля.

Откладывать нельзя – потому что в западных кварталах – все еще хаос, рев, трупы, звери и – к сожалению – значительное количество номеров, изменивших разуму.

Но на поперечном, 40-м проспекте удалось сконструировать временную Стену из высоковольтных волн. И я надеюсь – мы победим. Больше: я уверен – мы победим. Потому что разум должен победить.

Преимущественно, институциональная экономика рассматривает действия акторов, каждый из которых, готовясь к тому, чтобы принять некоторое решение, рассматривает множество вариантов. Институты,

⁷⁸ Замятин Е. Мы. Запись 40-я. Конспект: Факты. Колокол. Я уверен. // Полная хрестоматия по литературе. 11класс / Сост. И.А. Сивохина. – М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2002. – 511 с.

соглашения, а также личные ценности человека выступают как механизм ограничения числа возможных вариантов бесконечного «поля выбора решений» до «поля допустимых решений», в пределах которого и осуществляется принятие одного решения (рисунок 4).



Рисунок 4 – Выбор решения актором

Для иллюстрации сказанного вновь обратимся к институту высшего образования. Допустим, абитуриентка Эллочка Щукина выбирает высшее учебное заведение для продолжения обучения. Перед ней – множество вариантов, она может подать документы в любой вуз мира. Однако, ее личные ценности не позволили ей уделять достаточно внимания изучению иностранных языков, и потому поле выбора вуза сужается для нее до множества российских вузов.

Пусть Эллочка будет замужем, ее отношения с мужем помимо Семейного кодекса регулируются заключенным брачным контрактом, в соответствии с которым муж обязан оплачивать ей только образование по гуманитарному профилю. Сама Эллочка не работает и сильно сомневается в своей способности в вуз поступить на бюджетное место. Поэтому поле допустимых решений для нее включает множество российских вузов, осуществляющих подготовку по гуманитарному профилю.

Но в это время семья Элочки переживает непростые времена в финансовом плане, поскольку недавно куплена новая квартира, требующая ремонта и новой мебели. Распределение затрат в семье в таком случае не регламентировано брачным контрактом, но супруги достигли соглашения об экономии и том, что Элочка поступит в вуз только того города, в котором они живут, чтобы исключить дополнительные затраты на проезд. Выполнение такого соглашения еще больше ограничивает поле допустимых решений Элочки, и выбор будет сделан уже из оставшихся вузов.

Я. Кузьминов, К. Бендукидзе и М. Юдкевич в уже упоминавшейся работе отмечают, что возможны три стратегии поведения акторов применительно к институтам⁷⁹:

— следование институтам – актер становится агентом института, или актером, рассчитывающим на вознаграждение за неукоснительное исполнение роли. Его поведение рационально, если система институтов стабильна и обладает большими возможностями принуждения и вознаграждения;

— использование институтов – актер стремится извлечь выгоду из возможностей, предоставляемых институциональной средой, выбирая любую из ненаказуемых поведенческих стратегий (в этом случае возможно превращение автора в актера). При этом он часто использует институты с иными целями, нежели они задумывались, относится к институтам как к обычным факторам производства. Чем лучше институт освоен, тем больше возможностей у актора по его использованию;

— проектирование и конструирование институтов – актер стремится изменить сам институт. Очевидно, что для этого он должен обладать соответствующими властными полномочиями и ресурсами.

Здесь можно вспомнить студентов Иванопуло, Воробьянинова и Бендера, с которыми мы познакомились чуть раньше. Иванопуло следует институту высшего образования, а Воробьянинов и Бендер используют его. А для участия в проектировании и конструировании института высшего образования студенту можно, например, войти в профсоюзный актив или Молодежную Думу города.

Рутины, ментальные модели и культура. Изначально понятие «рутина» было введено создателями эволюционной теории Р. Нельсоном и С. Уинтером применительно к деятельности организаций и определено ими как «нормальные и предсказуемые образцы поведе-

⁷⁹ Кузьминов Я., Бендукидзе К., Юдкевич М. Как наука о рынках становится наукой об обществе // Вопросы экономики. – 2005. – № 12. – С. 63–81.

ния»⁸⁰. Так, рутинной для фирмы является, например, поздравление своих партнеров (поставщиков, покупателей) с Новым годом, профессиональными праздниками. И сама деятельность фирмы состоит из многих рутин, часть которых обусловлена законодательно: прием на работу сопровождается оформлением трудового договора и приказа, выплата заработной платы предшествует заполнению табеля рабочего времени, отпуск работника на следующий год должен быть запланирован в графике, формируемом не позднее, чем за две недели до окончания текущего года... Список можно продолжать бесконечно.

Б. Артур говорил: *«Разумеется, экономика действительно состоит из технологий, действий, рынков, финансовых институтов и заводов – они все реальны и материальны. Но в глубине, на самом элементарном уровне, управляют ими и стоят за этим управлением представления... Они формируют и собирают воедино экономику на макроуровне... Они являются ДНК экономики»*⁸¹.

Однако рутинное поведение характерно не только для фирм, но и для индивидов. Применительно к последним рутины можно разделить на две категории⁸²:

– **рутины технологические**, формирующиеся в процессе взаимодействия человека и природы. Они снижают издержки принятия решений: сталкиваясь с проблемой, индивид, как правило, выбирает решение, которое, исходя из прошлого опыта, было признано удачным. Большинство таких рутин являются неосознаваемыми и реализуются на основе неявного знания. Такие технологические рутины формируются практически во всех сферах жизни: домашние хозяйки готовят знакомые блюда, уже не заглядывая в книгу с рецептами, опытные водители с легкостью управляют автомобилем, не задумываясь на каждом перекрестке об очередности его проезда и так далее;

– **рутины отношенческие (поведенческие)**, складывающиеся в процессе взаимодействия людей. Они, помимо функции снижения издержек принятия решений, выполняют еще одну функцию – функцию

⁸⁰ Нельсон Р.Р., Уинтер С.Дж. Эволюционная теория экономических изменений. – М. Финстатинформ, 2000. – 436 с.; Цит по: Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.

⁸¹ Arthur W.B. Complexity in Economic and Financial Markets // Complexity. – 1995. – № 1. – P. 20–25. Цит по: Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.

⁸² Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.

координации. Индивиды при выборе линии своего поведения стремятся учесть возможную реакцию окружающих на свои действия. Когда индивид знает, что его партнер действует, руководствуясь стереотипами, у него возникают определенные ожидания относительно будущих действий партнера, и в соответствии с этими ожиданиями он выбирает стратегию своего поведения. Мы точно знаем, что начать разговор следует приветствием, за переданную нам конфету следует сказать спасибо. Таким образом, рутины дают возможность путем построения системы взаимных ожиданий вносить в отношения элемент координации и предсказуемости.

Составляющими рутин являются знания и навыки. Полное освоение той или иной рутины на основе только явного знания (например, письменных инструкций) может быть связано с высокими издержками. Для их снижения нужны соответствующие навыки, которые вырабатываются упражнениями. В данном контексте можно говорить о том, что рутины формируются в процессе обучения, цель которого состоит как раз в развитии знаний, умений и навыков. Действительно, водитель учится управлять автомобилем на специальных курсах, а затем сдает экзамен, а домашняя хозяйка учится готовить: либо наблюдая за опытными родственницами или подругами, либо самостоятельно – по рецептам.

Но не всегда рутины являются эффективными. В ряде случаев рутины, позволяющие снизить издержки принятия решений, неэффективны, и связано это опять же с ограниченной рациональностью индивидов.

Для тех, кому такая печальная возможность отрицательного влияния обучения кажется неочевидной, проиллюстрируем ее на микромасштабе строгого психологического эксперимента, разработанного несколько десятилетий назад получившего название «задача Лачинсов» по имени супругов-разработчиков.

Испытуемому в ходе эксперимента предлагается решить ряд задач следующего типа:

- даны три сосуда: 37, 21 и 3 литра. Как отмерить ровно 10 литров воды?
- даны три сосуда: 37, 24 и 2 литра. Как отмерить ровно 9 литров воды?
- даны три сосуда: 39, 22 и 2 литра. Как отмерить ровно 13 литров воды?
- даны три сосуда: 38, 25 и 2 литра. Как отмерить ровно 9 литров воды?

Все эти задачи могут быть решены одним способом:

$$A - B - C - C,$$

где A , B , C – количество воды в первом, втором и третьем сосудах соответственно.

Например, для первой задачи решение таково: $37 - 21 - 3 - 3 = 10$.

Большинство испытуемых довольно быстро обнаруживает этот общий способ. И когда им, наряду с другими, предлагается задача: «Даны три сосуда: 27, 12 и 3 литра. Как отмерить ровно 9 литров воды?», – очень многие решают ее этим длинным способом, хотя есть и более простой: $12 - 3 = 9$. Но они его не замечают, поскольку у них уже сформировалась установка на применение известного «успешного» метода.

Более того, когда предлагается задача: «Даны три сосуда: 26, 10 и 3 литра. Как отмерить ровно 10 литров воды?», – часть испытуемых опять таки использует старый способ, совершенно не видя, что здесь для отмеривания нужного количества воды изначально имеется полностью подходящий сосуд объемом 10 литров, и никакие математические вычисления вообще не нужны.

Эксперимент Лачинсов показывает: после серии учебных упражнений люди в среднем могут начать решать задачи хуже, чем те, кого не проводили через эту серию упражнений, поскольку у первых в ходе спровоцированного обучения сформировалась неадекватная «доктрина» решения задачи, а у вторых ее нет⁸³.

Взаимодействуя друг с другом экономические агенты выбирают общие правила поведения. Иерархические структуры этих правил, в конечном счете, образуют **общие ментальные модели** (рисунок 5⁸⁴). Такие модели создают рамку для одинакового восприятия и интерпретации деятельности участниками отношений и служат основой любого совместного действия.

⁸³ Подьяков А.Н. Матрицы игр человеческого метакапитала: игры на повышение и понижение стоек, грабителей и профессоров // Экономическая социология. – 2012. – № 3. – С. 71–95.

⁸⁴ Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юджевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.



Рисунок 5 – Формирование общих ментальных моделей

В социальных взаимодействиях люди оценивают деятельность окружающих, и у индивидов с общими ментальными моделями такие оценки очень схожи. Ментальные модели, разделяемые обществом в целом, сохраняются **культурой** этого общества. Основополагающий элемент культуры – **ценности**, поскольку именно они задают вектор деятельности человека. Именно от их характера зависит, какие знания и навыки будет накапливать человек, то есть какие рутины он будет осваивать⁸⁵.

В сети Интернет можно найти достаточно большое количество тестов «на русскость». Особого внимания, по нашему мнению заслуживает тест Издательского дома «Коммерсантъ»⁸⁶, который, в сущности, оценивает включенность человека в современную российскую культуру через его знакомство с произведениями российских и советских писателей, с фильмами и популярными песнями.

Говоря об экономической культуре, как о той части культуры, которая касается экономических взаимодействий, имеет смысл выделить три ее уровня (таблица 2, рисунок 6⁸⁷).

⁸⁵ Там же.

⁸⁶ Издательский дом «Коммерсантъ» // <http://kommersant.ru/k-vlast/vlast-test.asp>

⁸⁷ Там же.

Пример принятия решений на массовом уровне экономической культуры

Декабрь, 2014 года

Минувший вторник оказался «золотым» для торговцев техникой и мебелью. Осознав, что накопления в рублях обесцениваются с каждой минутой, москвичи смели с магазинных полок товары, цены на которые могут быть повышены. В некоторых магазинах рост выручки в будничные вечер превысил совокупные продажи в прошедшие выходные.

После окончания рабочего дня во вторник многие москвичи устремились в работающие допоздна магазины, торгующие бытовой техникой, электроникой, мебелью и товарами для дома. Ажиотаж возник под воздействием приходивших весь день новостей с валютного рынка, где рубль устремился в небывалое пике, достигнув в какой-то момент отметки более чем 100 руб. за 1 евро. Фотографии ночных очередей в *ИКЕА* и «М.Видео» и свидетельства очевидцев пользовались особой популярностью в социальных сетях весь следующий день⁸⁸.

Пример принятия решений на уровне экономической культуры, относящемся к организациям

«Газпром» увеличил экспорт газа в Турцию в январе – ноябре 2017 года на 20,4 % по сравнению с показателем за аналогичный период прошлого года – до 26,44 млрд кубометров, говорится в сообщении газового холдинга.

В январе-ноябре 2017 года «Газпром» нарастил поставки газа в страны целевого для проекта «Гурецкий поток» региона. В частности, в Турцию – на 20,4 % (на 4,48 млрд кубометров) по сравнению с 11 месяцами 2016 года, в Грецию – на 11,6%, в Болгарию – на 6,8%, в Венгрию – на 22,3%, в Сербию – на 26,1%.

Как ранее сообщало RNS, «Газпром» увеличил экспорт газа в дальнее зарубежье в январе – ноябре 2017 года на 8,3 % – до 175 млрд кубометров⁸⁹.

⁸⁸ РБК // <https://www.rbc.ru/business/17/12/2014/549185319a7947489b83c8c6>

⁸⁹ Газпром сегодня: свежие новости от Газпром. Rambler.ru // <https://news.rambler.ru/organization/gazprom/>

Таблица 2 – Уровни экономической культуры

Тип культуры	Носители	Механизм формирования рутин
Массовая экономическая культура	Потребители, наемные работники	Явные знания практически не оказывают влияния на экономическое поведение, которое обусловлено, в первую очередь, ценностями и навыками. Навыки приобретаются за счет имитации успешных образцов поведения окружающих, причем имитируются обычно без критического осмысления и оценки
Экономическая культура на уровне организаций	Менеджеры, руководители и собственники организаций (лица, принимающие решения на уровне организации – <i>decision-makers</i>)	Явные знания формируются в результате обучения, навыки и неявные знания – в процессе практической работы
Теоретическая экономическая культура	Профессиональные экономисты, создающие схемы, которыми пользуются и люди, принимающие решения на уровне организаций, и люди массового экономического поведения	Анализируют решения других, профессиональные экономисты сами не принимают решения. Они обобщают и выдают готовые блок-схемы таких решений



Рисунок 6 – Соотношение компонентов культуры на разных уровнях пирамиды экономической культуры

Пример принятия решений на теоретическом уровне экономической культуры

В конце июня 2016 года председатель Народного банка КНР Чжоу Сяочуань выступил с лекцией в рамках специального семинара МВФ, в которой представил свое видение общих проблем, стоящих перед мировыми центральными банками, а также сделал краткий обзор

целей Народного банка КНР на современном этапе развития страны. Он отметил, что в новых условиях требуется пересмотр вопроса независимости центральных банков. Согласно традиционным представлениям центральные банки и денежно-кредитная политика в частности должны быть независимы. Однако если центральный банк преследует несколько целей, обеспечить независимость на практике достаточно сложно. Множественные цели требуют больше координации и совместных усилий различных органов власти. Кроме того, многие решения, принимаемые центральными банками в рамках финансового регулирования, по факту оказываются весьма политически чувствительными»⁹⁰.

Правила. Ценности – это один из факторов, которые определяют успешность развития экономики. Но нельзя забывать и о том, что другим фактором является государственная политика, которая, как и ценности, воздействует на стимулы индивидуальных участников экономических отношений.

Говоря о ценностях – составной части культуры как отдельных индивидов, так и общества в целом, можно разделить их на две группы⁹¹:

- **абсолютные ценности**, которым индивиды следуют, несмотря на все риски и потери, сопряженные с таким поведением, независимо от того, насколько им это выгодно;
- **относительные ценности**, в соответствии с которыми индивид действует только пока ему это выгодно.

Также необходимо отметить, что одни и те же ценности для одних людей являются абсолютными, а для других – относительными.

От ценностей, которых придерживается индивид, зависит его оценка классов действий («хорошо» или «плохо»). В свою очередь оценки определяют предписания, что делать, и чего не делать, такие предписания называют **нормами**. Нормы, которые основаны на абсолютных ценностях, разделяемых большинством людей, называются **моральными нормами**. Нарушение этих норм связано для человека с психологическими издержками, и напротив, следование им приносит дополнительное удовлетворение. Нормы задают предписания по широким классам действий в форме правил, разрешающих или запре-

⁹⁰ Цели деятельности центральных банков в современных условиях // Блог Института комплексных стратегических исследований (ИКСИ) // <http://icss.ac.ru/blog/tselideyatelnosti-tsentralnyih-bankov-v-sovremennyih-usloviyah/>

⁹¹ Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.

щающих тот или иной тип поведения в конкретной ситуации (рисунок 7)⁹².



Рисунок 7 – Соотношение ценностей, норм и правил

Например, формирование института семьи и соответствующих ему правил началось еще в первобытную эпоху. Поскольку, женщина во время беременности ограничена в возможности защищать себя и добывать себе пропитание, эту обязанность должен взять на себя мужчина – отец ее ребенка. Формируются ценности: «хорошо» – заботиться о своей женщине, «плохо» – не делать этого. Отсюда выходят нормы или предписания: «что делать» – защищать свою женщину и ребенка, обеспечивать им пропитание; «чего не делать» – не бросать свою женщину и ребенка. И далее возникают правила: если мужчина ведет себя правильно – все чудесно, он продолжает быть членом общества, в противном случае его ждет наказание. Со временем институт семьи претерпел множество изменений, встречались разные вариации семей, но, тем не менее, он продолжает существовать и до настоящего времени.

Между нормами и правилами есть два принципиальных различия⁹³:

– нормы не ориентированы на достижение конкретного результата, они дают лишь общие предписания. Правила определяют поведение в конкретных ситуациях выбора и дают возможность заранее оценить эффект от следования той или иной стратегии;

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

⁹² Там же.

⁹³ Там же.

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

- **правила координации**, обеспечивающие совместную деятельность агентов в экономических и социальных взаимодействиях;
- **правила кооперации**, регулирующие отношения сотрудничества между агентами;
- **правила распределения** результатов совместной деятельности.

Наличие общих ментальных моделей обеспечивает более эффективное взаимодействие и облегчает установление **правил координации**. Например, если два туриста потеряются в Москве, и у обоих (или у одного из них) закончится заряд сотового телефона, то найти друг друга в большом городе очень и очень сложно⁹⁴. Но, если они знают, из книг и фильмов, что в Москве «принято» встречаться либо в ГУМе у фонтана, либо на Красной площади у Мавзолея, то вероятность их встречи составит уже 50 %. А лучше, конечно же, заранее договориться о месте встречи, то есть создать правило координации.

Примером правил координации являются и Правила дорожного движения.

Другими словами, основанные на общих моделях поведения правила координации обеспечивают более эффективное взаимодействие, позволяя, в частности, координировать действия индивидов, если у них нет возможности коммуникации.

Правила кооперации необходимы для обеспечения взаимных интересов участников совместной деятельности. Их необходимость обусловлена тем, что нередко между краткосрочными и долгосрочными целями индивида, либо между его целями и целями общества возникает конфликт.

Например, два человека организовали совместное предприятие. У каждого из них есть выбор: вести себя кооперативно (работать) или некооперативно (отлынивать от работы). В данном случае максимизация личного эффекта сопряжена с некооперативным поведением: каждому выгоднее не работать, а пользоваться результатами работы другого⁹⁵.

Проблема согласования индивидуальных и общественных интересов может быть решена, если, скажем, в обществе действует правило

⁹⁴ Курс «Институциональная экономика», реализованный командой М.М. Юджевич на платформе *Coursera.org*.

⁹⁵ Там же.

«Нужно вести себя кооперативно», и нарушивший его несет определенные издержки (моральные и/или материальные)⁹⁶.

В те времена, когда формального права еще не существовало, люди предпочитали иметь отношения с теми, кого они хорошо знали и на кого могли эффективно повлиять при нарушении обязательств. соответственно, проблемы кооперации решались путем деления людей по принципу «свой – чужой» с помощью правил, которые позволяли легко устанавливать принадлежность человека к конкретной группе⁹⁷.

В том или ином виде эти правила существуют и в настоящее время, хотя в большинстве случаев решению проблем кооперации они уже способствуют только опосредованно. Это – правила поведения, этикет, форма одежды (*dress-code*), соответствующий данному кругу уровень образования и т.д.⁹⁸

Как распределять результаты деятельности между агентами? Как распределять излишек, появляющийся в результате обмена? Как делить то, на что изначально нет прав ни у кого? Обычно «силовое» решение этих вопросов связано с высокими издержками. Издержки де-лежа или распределения могут составлять значительную долю от прибыли и, таким образом, негативно сказываться на стимулах к кооперации⁹⁹.

Чтобы избежать подобных проблем, участники взаимодействия вырабатывают определенные **правила распределения**, которые могут быть:

– **неформальными**, не зафиксированными в письменной форме. Такие правила люди могут интерпретировать по-разному, что вносит в отношения элемент непредсказуемости – ожидания одной стороны относительно другой не всегда оправдываются. К примеру, если при устройстве на работу индивид не получает трудового договора, в котором зафиксирована величина оплаты его труда (фактически, доля в распределяемом доходе от деятельности фирмы), не приведет ли это к его многочисленным конфликтам с работодателем? Будет ли индивид прилагать усилия для эффективной работы?

– **формальными**, зафиксированные в письменной форме. Простейший пример такого формального правила распределения – трудо-

⁹⁶ Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.

⁹⁷ Там же.

⁹⁸ Там же.

⁹⁹ Там же.

вой договор, содержащий сведения о размере и формах оплаты труда, условиях премирования.

На рисунке 8¹⁰⁰ представлена классификация формальных правил в виде трехуровневой пирамиды (пирамиды Д. Норта).



Рисунок 8 – Пирамида формальных правил

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

За нарушение неформальных правил, которые сложились на основе ценностей и норм, людей ждут **санкции**: персональные, реализуемые пострадавшей стороной, или коллективные, реализуемые группой, куда входит нарушитель. Чем прочнее и интенсивнее социальные связи, тем действеннее такие санкции и, соответственно, тем сильнее влияние неформальных правил.

По мере развития общества социальные связи между людьми слабеют. Тогда резко увеличиваются издержки коллективных действий, каналы, по которым передается информация о нарушителе, становятся менее действенными; отношения перестают быть столь же безальтернативными, как в случае плотных социальных связей.

В такой ситуации стимулы к нарушению неформальных правил возрастают, и все более важную роль начинают играть формальные правила, санкции за нарушение которых носят организованный харак-

100 Там же.

тер и не зависят от социальных связей. Поскольку аппарат реализации таких правил предусматривает большую отдачу от масштаба, то сравнительными преимуществами в их осуществлении обладает государство. Именно оно устанавливает и формальные правила, и санкции за их нарушения. В таблице 3¹⁰¹ представлены основные акторы, осуществляющие контроль за соблюдением правил.

Таблица 3 – Система контроля над соблюдением правил

Сторона, осуществляющая контроль	Правила	Санкции за нарушение правил	Система принуждения к соблюдению правил
Первая сторона – <i>актор</i>	Собственные моральные и этические нормы	Внутренние санкции, зависящие от норм морали (угрызения совести)	Самоконтроль
Вторая сторона – <i>другие акторы – участники социального взаимодействия</i>	Неформальные контракты	Санкции, осуществляемые второй стороной индивидуально	Обещания, лежащие в основе контракта
Третья сторона:			
а) <i>социальная группа (окружение)</i>	Моральные и этические нормы, принятые в социальной группе	Санкции, осуществляемые социальной группой	Неформальный контроль со стороны социальной группы
б) <i>организация</i>	Внутренние правила организации	Система принуждения, принятая в организации и осуществляемая ею	Система контроля, принятая в организации
в) <i>государство</i>	Государственные законы, формальные контракты	Государственная система принуждения	Система права

Таким образом, применение и развитие правил неотделимо от реализации поддерживающих эти правила санкций и их эволюции. Любой **институт** – *экономический, социальный, культурный* – это правило игры в обществе, дополненное механизмом принуждения к его исполнению¹⁰².

¹⁰¹ Там же.

¹⁰² Там же.

2.2 ВРЕМЯ – ДЕНЬГИ?

Теория транзакционных издержек

Классическая и неоклассическая экономические теории во главу угла ставят товар: считалось, что именно спрос на товар и его предложение заставляют экономику работать. Однако, и мы это уже показали в предыдущем разделе, это далеко не всегда так. Кроме того, цена на товар зачастую складывается не только под воздействием спроса и предложения, и даже не в зависимости от величины материальных, трудовых, управленческих издержек на его изготовление. При установлении цены необходимо учитывать также и транзакционные издержки, сопровождающие взаимодействие продавца и покупателя.

В экономической литературе под **транзакционными издержками** понимаются издержки эксплуатации экономической системы¹⁰³. Это не издержки на сырье или рабочую силу, это некоторые сопутствующие издержки, без которых сделка либо не состоится вовсе, либо состоится с меньшей вероятностью, либо будет менее прибыльна. Поясним, какими могут быть транзакционные издержки на конкретных примерах.

Следует, однако, прежде отметить, что в литературе приводится несколько классификаций транзакционных издержек, мы остановимся на двух из них: классификации Пола Милгрона и Джона Робертса (рисунк 9) и классификации Дугласа Норта и Трауинна Эггертсона (рисунк 10)¹⁰⁴.

Издержки координации в классификации Милгрона – Робертса направлены на обеспечение временного и пространственного соответствия участников транзакции¹⁰⁵. Можно сказать и так: издержки координации решают проблему координации, о которой говорилось в предыдущем разделе. Так, например, возник рынок как место встречи продавцов и покупателей, а теперь возникают крупные торговые центры, аренда площадей в которых значительно выше, чем в небольших универсамах. Разница в величине арендной платы, которую предприниматель заплатит за торговую площадь в большом торговом центре у метро, по сравнению с платой за аналогичную торговую площадь в магазине, расположенном в труднодоступном с точки зрения общест-

¹⁰³ Эрроу К. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов // THESIS. – 1993. – Т.1. – Вып.2. – С. 53–68.

¹⁰⁴ Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юджевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.

¹⁰⁵ Там же.

венного транспорта районе на окраине города, и составит транзакционные издержки данного предпринимателя.



Рисунок 9 – Классификация транзакционных издержек Милгрота – Робертса

В качестве другого примера можно привести брачный контракт: потратив время на его составление и деньги на заверение у нотариуса (в данном случае – это транзакционные издержки), супруги в случае развода смогут скоординировать свои действия относительно детей и раздел имущества.

Следует отметить, что, транзакционные издержки часто включают в себя альтернативные издержки потерянного времени.

Поясним, что часто при анализе эффективности экономических или управленческих решений выявляют издержки **явные** (фактически понесенные) и **альтернативные** (выгода, упущенная при отказе от альтернативного варианта). Можно привести следующий простой пример: плановый объем потребления материалов для выполнения годовой производственной программы составляет 120 т. Цена за 1 т при заказе ниже 120 т установлена поставщиком в размере 50 тыс. руб./т. При заказе, равном или большем 120 т, представляется 2%-ная скидка, то есть цена за 1 т будет равна 49 тыс. руб. Перед руководством предприятия стоит задача выбрать: купить 120 т в начале года или покупать

по 10 т в месяц. Величина альтернативных затрат в этом случае равна разнице затрат в этих вариантах:

— при единовременной покупке 120 т затраты составят $120т \cdot 49тыс.руб./т = 5880тыс.руб.$;

— при ежемесячной покупке 10 т затраты составят $12т \cdot 12мес. \cdot 50тыс.руб./т = 6000тыс.руб.$.

Таким образом, альтернативные затраты равны $120тыс.руб.$, однако эта величина может быть уменьшена на сумму недополученной выгоды, например, процентов от хранения в банке непотраченных в первый месяц денежных средств.

Альтернативные издержки потерянного времени – это, недополученная выгода при предпочтении одного способа проведения времени другому. Например, работодатель предлагает своему сотруднику поработать сверхурочно в субботу (естественно, с дополнительной оплатой). Но сотрудник уже обещал в субботу сводить сына в зоопарк и не хочет его огорчать и переносить прогулку, допустим, на воскресенье. В этом случае альтернативные издержки потерянного времени будут равны незаработанной в субботу доплате.

А в рамках курса «Институциональная экономика», я даю студентам такое задание: рассчитать альтернативные издержки потерянного времени в связи с получением образования. Для этого необходимо рассчитать «недополученную» за четыре года бакалавриата зарплату низкоквалифицированного рабочего. Затем, предполагая, что студенты смогут найти работу в соответствии с полученным образованием, мы рассчитываем за какой период времени они покроют и явные (стоимость контрактного обучения, затраты на проезд и канцтовары, интернет и другие), и альтернативные издержки на свое обучение.

Издержки мотивации вызваны необходимостью обеспечения контроля, мониторинга, сбора информации о соблюдении партнерами взаимных обязательств в рамках контракта¹⁰⁶.

Такие издержки могут быть связаны с неполнотой или несовершенством информации. Примером является предоставление фирмами-производителями технически сложных изделий гарантии на свой товар. Покупатель в момент приобретения таких изделий не способен увидеть скрытые дефекты, которые затем могут проявиться в процессе эксплуатации, поэтому гарантийное обслуживание, предлагаемое производителем, является дополнительным стимулом к покупке (а для

¹⁰⁶ Там же.

фирмы издержки на ремонт по гарантии – это транзакционные затраты).

В свою очередь, оппортунистическое поведение фирмы-производителя, отказывающего потребителю в гарантийном обслуживании, приведет к возникновению для последнего транзакционных издержек от оппортунизма: временные и финансовые (например, на проезд, телефонные звонки) затраты на обращение в инстанции, занимающиеся защитой прав потребителей. Но и покупатели также могут вести себя оппортунистически, например, выдавая за заводской брак поломку изделия по своей вине. В этом случае транзакционные издержки от оппортунизма (на проведение экспертизы товара) несет уже продавец.

Издержки мотивации могут нести и отдельные индивиды. Например, при устройстве на новую работу человек может не знать, соблюдается ли в организации трудовое законодательство. И впоследствии, в случае, например, задержки заработной платы, будет вынужден защищать свои права.

Некогда крупнейшее предприятие оборонной отрасли Бийска вновь лихорадит. Утром 4 декабря здесь была объявлена голодовка. В ней приняла участие инициативная группа из 32 человек. Акция вызвана большими долгами предприятия перед ныне работающими и ранее уволенными сотрудниками. По заявлению протестной группы, общая сумма долга довольно большая, так как невыплаты по зарплате начались еще в 2003 году.

Ранее коллектив ОАО «Полиэкс» не раз уведомлял свое руководство о готовности перейти к крайним мерам. Два месяца назад.

Был подписан протокол с участием администрации города и прокуратуры Бийска. Согласно этому документу, руководство предприятия должно было погасить задолженность до 5 декабря этого [2006] года. Однако этого не произошло.

По заявлению самих работников акция протеста носит бессрочный характер. Во всяком случае, до тех пор, пока им не выплатят долг в полном объеме¹⁰⁷.

В данном примере явными издержками предприятия является заработная плата работников, которая должна быть выплачена. Но этого не произошло. И у предприятия возникают транзакционные издержки мотивации, вызванные оппортунистическим поведением администра-

¹⁰⁷ Деловой Бийск. – 2006. – № 49 (7 декабря). – С. 2

ции: простой на отдельных рабочих местах (а, значит, недополученный доход), а впоследствии – еще и судебные издержки. Работники предприятия также столкнулись с транзакционными издержками: голодовка принесет определенный вред их здоровью, в будущем могут понадобиться средства на восстановление или даже лечение; кроме того, участие в судебных разбирательствах потребует временных затрат.

Рассмотрим теперь классификацию транзакционных издержек, предложенную Нортон и доработанную впоследствии Эггертсоном. Прежде всего, поясним ее на примере нерадивого студента Воробьянинова, нежелающего самостоятельно выполнять задания преподавателей.



Рисунок 10 – Классификация транзакционных издержек Норта – Эггертсона

Итак, студент Воробьянинов осознает, что для перехода на следующий курс ему необходимо сдать реферат. Но самостоятельно выполнять задание у него желания нет. Этот студент встречался нам еще в предыдущем разделе, и мы помним, что он является актором института высшего образования: решив, что для него будет выгоднее не посещать философию, а потратить это время на работу официантом, а потом на потраченные деньги купить реферат и согласиться на оценку «удовлетворительно», предложенную добрым преподавателем, он так и поступит. Выбор сделан, остается только решить, кто же сделает работу за него.

Издержки, возникающие до заключения контракта, – издержки поиска информации. Воробьянинов начинает искать информацию о «рынке рефератов», расспрашивает одногруппников, друзей, знакомых. Это требует, прежде всего, временных затрат, но и финансовых издержки также возникают: он также покупает газету «Деловой Старгород», в которой публикуют объявления потенциальные исполнители

подобной работы. Кроме того, он делает это в рабочее время, и посетители кафе, в котором он работает официантом, чрезвычайно недовольны им и не оставляют чаевых. Другими словами, возникают альтернативные издержки – недополученная выгода.

Издержки, возникающие до заключения контракта, – издержки ведения переговоров. Наконец, Воробьянинов находит отличника Иванопуло, о котором он слышал только хорошие отзывы. Теперь предстоит договориться об условиях сделки: цене за работу, требованиях к реферату, того, каким образом, в случае необходимости будет осуществляться его доработка. И снова это – временные затраты, издержки на мобильную связь и интернет, при помощи которого Воробьянинов отправляет исполнителю требования к реферату, издержки на проезд к месту встречи с Иванопуло и так далее.

Издержки, возникающие до заключения контракта, – издержки составления контракта. Воробьянинов и Иванопуло договорились, «ударили по рукам» и разошлись. Однако невозможно точно указать все условия сделки даже в письменном контракте, а в данном случае и вовсе мы имеем дело с устной договоренностью. Кроме того, люди часто ошибаются. И Воробьянинов ошибочно переслал Иванопуло требования не к реферату по философии, который ему нужно сдать, а к реферату по социологии, который он сдал еще в прошлом семестре. Ошибка была замечена поздно, часть работы уже была выполнена, и, поскольку, вина за неправильно переданные требования лежит полностью на заказчике, стороны пришли к выводу, что Воробьянинов должен доплатить за исправления – возникают финансовые издержки. И о временных затратах на передачу новой информации также нельзя забывать.

Издержки, возникающие после заключения контракта, – издержки мониторинга. Сторонам необходимо контролировать взаимное выполнение обязательств. И если Воробьянинов пренебрежительно отнесется к контролю, может оказаться, что Иванопуло забудет подготовить работу к сроку. В итоге реферат в установленные сроки не будет сдан, и преподаватель выдаст ему «штрафное» задание. Чтобы избежать таких неприятностей, Воробьянинов устанавливает еженедельный контроль над выполнением работы (Иванопуло присылает ему выполненные разделы по электронной почте), тратя на это свое драгоценное время (часто – рабочее, что, как мы показали выше, приводит к возникновению альтернативных издержек).

Издержки, возникающие после заключения контракта, – издержки принуждения к исполнению контракта. Итак, в течение двух недель Иванопуло исправно присылал Воробьянину выполнен-

ные разделы реферата, но перед сдачей последнего отчета исчез. Он не отвечает на электронную почту, мобильный номер заблокирован, а при случайной встрече Иванопуло просто убежал... А Воробьянинов уже заплатил ему за работу. И срок защиты реферата неумолимо приближается. Воробьянинову не остается ничего другого, как договориться со своим одноклассником Бендером, «крепким парнишей», которого он просит «разобраться» с Иванопуло за небольшую сумму денег. Здесь и временные затраты на изначальный поиск Иванопуло, и финансовые издержки в виде гонорара Бендеру.

Издержки, возникающие после заключения контракта, – издержки защиты от третьих лиц. В рассматриваемом примере эти затраты сопряжены с необходимостью доказательства Воробьяниновым своего авторства преподавателю. Для этого ему придется потратить пару-тройку часов для знакомства с содержимым реферата, чтобы затем достойно выглянуть на его защите.

Итак, мы показали, какие именно транзакционные издержки каждого из видов могут возникнуть у индивида. Далее эту же классификацию мы рассмотрим на примере деятельности фирмы.

Издержки, возникающие до заключения контракта, – издержки поиска информации. Допустим, новая фирма желает приобрести определенное оборудование. Рынок *B2B* (*business to business*, «предприятие – предприятию») достаточно закрыт (в отличие от рынка *B2C* – *business to customer*, «предприятие – потребителю»), информация о производителях оборудования и ценах не вывешивается на билбордах центральных улиц.

Немного отступив от темы, дабы облегчить понимание специфики рынка *B2B*, расскажем забавную историю, которая однажды произошла на защите дипломных работ. Один из студентов-экономистов защищал работу по теме, связанной с продвижением котельного оборудования.

Член комиссии (серьезно): *«Назовите конкретные средства рекламы, при помощи которых вы предлагаете увеличить сбыт котельного оборудования»*

Студент (серьезно): *«Например, видео-ролики в рекламных паузах»*

Член комиссии (с легкой иронией): *«И в каких телепередачах будут те рекламные паузы, в которых вы покажете ролики о промышленном котельном оборудовании?»*

Студент (серьезно): *«Можно в вечерних сериалах, их многие смотрят»*

Член комиссии: *«А кто, по вашему мнению, на предприятии принимает решение о покупке оборудования»*

Студент (почувствовав облегчение от того, что на этот вопрос он знает ответ): *«Директор!»*

Член комиссии (с сарказмом): *«И вы полагаете, что директора предприятий вечерами смотрят сериалы?»*

Студент (уже осознав свою ошибку, с юмором): *«А им секретарши расскажут!»*

Специфика рынка *B2B* обуславливает достаточно высокие временные затраты на поиск информации, а упущенное время может привести к простоям (в случае несвоевременной поставки сырья) и возникновению альтернативных издержек – недополучению прибыли. Но и фирмы, действующие на рынке *B2C*, вынуждены тратить деньги и время на получение информации. Самый простой пример здесь – огромные затраты на маркетинговые исследования потребительских предпочтений.

Вообще, по оценке Российской ассоциации маркетинговых услуг, в период с 2005 по 2014 годы объем рынка маркетинговых исследований вырос практически в два раза: с 38 млрд руб. до 98,1 млрд руб. В связи с кризисом в экономике в 2015–2016 годах наблюдался некоторый спад, но специалисты прогнозируют практически полное восстановление рынка в 2017 году – до 97,1 млрд руб.¹⁰⁸ А затраты на проведение маркетинговых исследований суть ни что иное, как издержки поиска информации.

Издержки, возникающие до заключения контракта, – издержки ведения переговоров. Это могут быть затраты на телефонную связь и интернет. Но к таким издержкам, несомненно, относятся и представительские расходы: издержки на кофе-паузы и банкеты в дни переговоров, затраты на приобретение билетов на различные культурно-массовые мероприятия, на которые приглашаются партнеры по бизнесу, на изготовление фирменной сувенирной продукции и так далее.

Деловой этикет предусматривает специальные правила, которым необходимо следовать при организации сопровождения переговорного процесса. Желательно, чтобы даже на посуде для кофе-брейка или банкета имела фирменную символику. Крупные компании сегодня даже вводят в штат специального сотрудника (точнее, как правило, сотруд-

¹⁰⁸ Зачем нужны маркетинговые исследования, и как их результаты могут помочь бизнесу // Комсомольская правда // <https://www.kp.ru/guide/marketingovye-issledovaniya.html>

ницу) – «кофе-леди» или «хозяйку офиса», в обязанности которой входит закупка чая, кофе, десертов, сервировка стола в офисе, встреча и проводы гостей. Для создания хорошего впечатления используются и цветочные композиции¹⁰⁹.

Конечно, все это требует и временных, и финансовых затрат, но фирмам эти затраты представляются необходимыми для обеспечения успеха переговоров.

Рассказывает владелец предприятия: *«Ну как можно заключать контракты и вообще вести серьезный бизнес, не имея базы?! Вот у меня отличная база с двумя саунами. Туда можно приехать, попариться, поговорить, переночевать»*¹¹⁰

Издержки, возникающие до заключения контракта, – издержки составления контракта. Подробнее такие издержки будут рассмотрены в следующем разделе. Здесь же поясним, что составить абсолютно полный контракт практически невозможно. Всегда существует риск возникновения непредвиденных обстоятельств, которые не всегда можно отнести к разряду форс-мажорных, а также риск «недомолвок», утаивания ценной информации.

Предприниматель рассказывает такую историю.
«Встретил старого знакомого, он говорит:
– *С удовольствием сдадим вам в аренду помещение. Хотите на 49 лет арендовать – пожалуйста! Но продать его не можем!*
Я пишу в контракте: «В случае расторжения договора аренды налагается штраф в стократном размере». Он смотрит договор и говорит:
– *А что это у вас тут написано?*
– *Штраф в стократном размере.*
– *А зачем нам штраф такой платить? Клянусь мамой, мы не будем расторгать договор!*
– *Тогда какая разница, какой штраф платить – миллиардкратный, стократный или трехкратный?*
– *Нет, это неприемлемо!*

¹⁰⁹ Офисное гостеприимство. Формы внимания и угощения, принятые в деловой сфере // Про-делопроизводство. Портал для руководителей служб ДОУ и секретарей всех уровней // <https://www.kp.ru/guide/marketingovye-issledovaniya.html>

¹¹⁰ Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.

И тут я понимаю, что они ничего не имели ввиду, когда говорили про 49 лет. Они мне сдают помещение в аренду с твердым намерением выгнать при первом удобном случае»¹¹¹

Издержки, возникающие после заключения контракта, – издержки мониторинга. Фирмам также необходимо отслеживать, выполняются ли условия контракта. К примеру, если был заключен контракт на поставку оборудования, на котором будет обрабатываться скоропортящееся сырье, задержка с поставкой аппаратов может привести к значительным финансовым потерям. Соответственно, фирме выгоднее понести трансакционные издержки на проверку своевременности отправки оборудования (как минимум, позвонить поставщику). И, конечно же, необходимо составлять договор таким образом, чтобы при неблагоприятном исходе возложить обязанности по погашению потерь на виновную сторону, тогда и издержки мониторинга будут минимальными.

Также примером издержек мониторинга является контроль над исполнением работниками своих трудовых обязанностей. Следует отметить, что вообще контроль такого рода является одной из функций управления персоналом, без него, например, невозможно построить эффективную систему мотивирования: чтобы мотивировать работников в соответствии с результатами их труда, эти результаты необходимо сначала оценить. В данном контексте, какую-то часть заработной платы, получаемой руководителями или менеджерами по персоналу можно считать трансакционными издержками мониторинга исполнения работниками условий трудового договора.

Издержки, возникающие после заключения контракта, – издержки принуждения к исполнению контракта. Такие издержки в большинстве случаев связаны с привлечением третьей стороны – суда, прокуратуры, средств массовой информации – для того, чтобы виновник либо все-таки выполнил условия контракта, либо покрыл затраты второй (пострадавшей) стороны. Но, как минимум, временные затраты пострадавшая сторона все равно понесет.

Выше нами уже был рассмотрен сюжет о забастовке бийских рабочих в 2006 году. Эта акция, временные затраты рабочих на которую несомненны, имела своей целью как раз принуждение работодателя к исполнению условий трудовых договоров. Хотя, возможно, работники предприятия своей голодовкой подорвут здоровье, потребуются до-

¹¹¹ Там же.

полнительные траты на лечение, а это уже финансовые транзакционные издержки.

В данном контексте можно привести и такой анекдот¹¹², характеризующий как часто клиенты банков не выполняют договорных обязательств, и как сложно заставить их это делать.

Американец говорит русскому бизнесмену, решившему открыть банк:

– *О, это так сложно! Ты видел у нас в Нью-Йорке такие огромные здания на Уолл-стрит? Там банки расположены.*

– *Ну?*

– *Видишь ли, чтобы дать деньги, достаточно одной комнаты. А чтобы потом тебе их вернули, нужно все остальное здание.*

Издержки, возникающие после заключения контракта, – издержки защиты от третьих лиц. Такие издержки могут быть связаны как с защитой материальной собственности (затраты на охрану), так и с защитой прав на интеллектуальную собственность: на изобретения, инновации, товарный знак и так далее. Так, по данным Российской венчурной компании с 2008 года в мире наблюдается общий рост патентных заявок, заявок на регистрацию товарных знаков и промышленных образцов¹¹³.

Необходимо также отметить, что при различных вариантах организации сделки могут транзакционные издержки могут возникать в различных сочетаниях. Это можно проиллюстрировать двумя сюжетами, один из которых относится к деятельности индивида (таблица 4), другой – к деятельности фирмы (таблица 5).

Таким образом, транзакционные издержки сопровождают практически любую сделку. Причины их возникновения связаны как со свойствами среды, так и со свойствами агентов, и обусловлены:

– неопределенностью среды (невозможностью оценить все исходы в будущем, предвидеть форс-мажорные ситуации);

– асимметрией информации (агент и его контрагенты обладают разной информацией; асимметрия информации будет подробно рассмотрена в следующем разделе);

– оппортунизмом агентов (агенты действуют в собственных интересах, что может наносить ущерб интересам партнеров по сделке).

¹¹² Там же.

¹¹³ Основные тенденции развития права интеллектуальной собственности в современном мире, в том числе новые объекты интеллектуальных прав и глобальная защита (2017) // http://www.rvc.ru/upload/iblock/85d/Trends_in_Intellectual_Property.pdf.

Таблица 4 – Вероятные транзакционные издержки при покупке квартиры

Транзакционные издержки	Самостоятельный поиск и покупка квартиры	Поиск и покупка квартиры при помощи друга	Поиск и покупка квартиры при помощи специального агентства
Издержки поиска информации	Анализ частных объявлений на специальных сайтах и в газетах	Долгие разговоры с другом за чаем, в процессе которых необходимо выявить его компетентность	Поиск агентства, сбор информации, отзывов о его работе
Издержки ведения переговоров	Телефонные звонки продавцам и поездки для просмотра всех квартир	Минимум телефонных звонков, поездки для просмотра ограниченного количества отобранных, в соответствии с выставленными условиями, квартир	
Издержки составления контрактов	Изучение правовых основ сделок с недвижимостью	Описание характеристик требуемой квартиры	
Издержки мониторинга	–	Контроль над выполнением работы	
Издержки принуждения к исполнению контракта	–	Долгие уговоры	Судебные издержки
Издержки защиты от третьих лиц	Изучение правовых основ сделок с недвижимостью		Судебные издержки

Таблица 5 – Вероятные транзакционные издержки при поиске и найме работников

Транзакционные издержки	Поиск и найм работников специальным сотрудником (менеджером по персоналу)	Поиск и найм работников через специальное кадровое агентство	Использование аутсорсинга ¹¹⁴
Издержки поиска информации	Подача объявлений на специализированные сайты и в газеты	Поиск агентства, сбор информации, отзывов о его работе	Поиск аутсорсинговой фирмы, сбор информации, отзывов о ее работе
Издержки ведения переговоров	Собеседования со всеми кандидатами на работу	Достижение договоренности с агентством относительно требований к работникам, а также оплаты его услуг	Достижение договоренности с аутсорсинговой фирмой относительно требований к работникам, а также оплаты его услуг
Издержки составления контрактов	Подготовка трудового договора		
Издержки мониторинга	Контроль над тем, как менеджер по персоналу ведет поиск и найм работников	Контроль над тем, как агентство ведет поиск и найм работников	–
Издержки принуждения к исполнению контракта	Депремирование	Риск «плохой» репутации, судебные издержки	
Издержки защиты от третьих лиц	–	–	–

2.3 ТЕОРИЯ КОНТРАКТОВ И АСИММЕТРИЯ ИНФОРМАЦИИ: СРЕДСТВА ЗАЩИТЫ

В предыдущем разделе мы уже говорили о том, что создание идеального (совершенного) договора или контракта невозможно. И дело здесь как в несовершенстве среды и невозможности предвидеть все

¹¹⁴ Аутсорсинг – форма заемного труда, при которой организация-заказчик заключает договор о передаче определенного бизнес-процесса (например, информационного обеспечения или охраны труда) на обслуживание организации-исполнителю. Организация-исполнитель осуществляет выполнение этого бизнес-процесса силами своих работников, рабочее место которых остается в организации-исполнителе. Например, организация не считает необходимым содержать в штате собственного программиста. Вместо этого заключается договор с аутсорсинговой фирмой, которая такого программиста будет этой организации «передавать» по мере необходимости.

исходы сделки, так и в возможном оппортунистическом поведении контрагентов. Причем одна или обе стороны сделки могут с самого начала, с момента подписания контракта осознавать, что впоследствии поведут себя оппортунистически (здесь можно вспомнить пример, приведенный в предыдущем разделе, о бизнесмене и его потенциальном арендодателе, который сразу знал, что предоставляемая аренда не будет долгосрочной).

Можно привести и другие примеры оппортунистического поведения сторон различных договоров (таблица 6). В таблице встречаются новые термины: принципал и агент. Под **принципалом** (от лат. *principalis* – хозяин, глава) понимается тот, за чей счет совершается сделка, собственник некоего актива, поручение которым он поручает, делегирует другому – **агенту**. Именно агенту присуще оппортунистическое поведение в сделке с принципалом, актив которого агенту выгодно использовать в своих целях. Отношения «принципал – агент» проиллюстрированы на рисунке 11¹¹⁵.

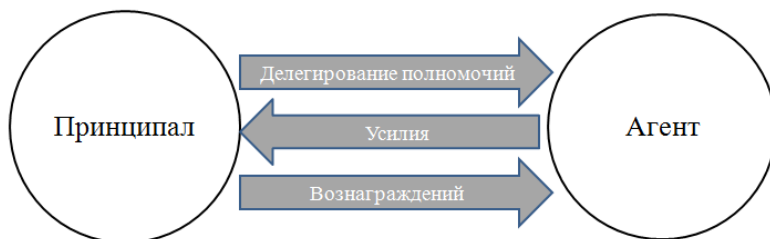


Рисунок 11 – Механизм взаимодействия между принципалом и агентом в сделке

Следует обратить внимание на то, что одна и та же сторона сделки может одновременно выступать и в качестве принципала, и в качестве агента (как это показано на примере сторон трудового договора). И во многих случаях именно так и происходит, соответственно, оппортунистическое поведение, как правило, присуще обоим сторонам сделки.

¹¹⁵ Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.

Таблица 6 – Примеры оппортунистического поведения рыночных контрагентов

Договор	Принципал	Агент	Оппортунистическое поведение
Трудовой	Работодатель («собственник» зарплаты работников)	Кандидат на вакантное место	Соккрытие информации об истинных причинах трудоустройства на работу: не интерес к фирме и осуществляемой сфере деятельности, а желание получить большую зарплату и пользоваться благами фирмы
	Кандидат на вакантное место («собственник» своих знаний, умений, навыков)	Работодатель	Соккрытие информации об условиях работы, предоставления времени отдыха, оплаты труда, соблюдения трудового законодательства и так далее
	Менеджер («собственник» средств мотивирования труда работников)	Работник	«Отсиживание» на работе, не прилагая усилий для решений рабочих вопросов, общение в социальных сетях в рабочее время по нерабочим вопросам и тому подобное поведение
На оказание медицинских услуг	Пациент («собственник» своего здоровья)	Доктор	Назначение излишних дорогостоящих обследований и лечения, заключение договоров с фармацевтическими компаниями на продвижение определенных лекарств
Страхования автотранспортной гражданской ответственности	Страховая компания	Водитель	Намеренное создание страхового случая, рискованное вождение

Перечень примеров, приведенный в таблице 6, отнюдь не является исчерпывающим; примеры оппортунистического поведения можно привести по любой транзакции. И все эти сюжеты будут иллюстрировать феномен асимметричности информации, который проявляется в том, что одним участникам рынка (или сделки) доступна важная информация, а другим – нет. Очевидно, что асимметричность информации устранить невозможно – даже при максимально открытом общении агентов о себе самом агент всегда будет знать больше, чем о своем партнере («чужая душа – потемки»).

Асимметричность информации приводит к **неблагоприятному отбору** – такому оппортунистическому поведению агента в процессе

заключения контракта, в результате которого он добивается наиболее выгодных для себя условий контракта.

Рассмотрим пример возникновения неблагоприятного отбора на рынке на примере рынка труда Рациональной Федерации.

Пусть на рынке труда Рациональной Федерации имеются кандидаты на работу: низкопроизводительные (L – *low productivity*) и высокопроизводительные (H – *high productivity*), причем кандидатов обеих категорий равное количество. Низкопроизводительный работник может рассчитывать на низкую заработную плату $w_L = 20$ тысяч дублей, а высокопроизводительный – на высокую заработную плату $w_H = 100$ тысяч дублей.

Если бы информация на рынке была симметричной, то работодатели предлагали бы работникам заработную плату, соответствующую их квалификации и способностям. Но информация асимметрична, поэтому работодатель предложит всем кандидатам на работу средневзвешенную заработную плату (\bar{w}):

$$\bar{w} = 0,5 \cdot 20 \text{ тыс. дублей} + 0,5 \cdot 100 \text{ тыс. дублей} = 60 \text{ тыс. дублей}.$$

При этом, чем выше доля непроизводительных работников, тем более низкую заработную плату будет предлагать работодатель. Например, при доле низкопроизводительных работников в 60 %, средневзвешенная заработная плата снизится до:

$$\bar{w}' = 0,6 \cdot 20 \text{ тыс. дублей} + 0,4 \cdot 100 \text{ тыс. дублей} = 52 \text{ тыс. дублей}.$$

Вполне вероятно, что высокопроизводительные работники Рациональной Федерации, несмотря на всю свою рациональность, откажутся работать за такую заработную плату и предпочтут, например, заняться бизнесом, или покинуть пределы государства, а рабочие места будут заняты низкопроизводительными работниками¹¹⁶. В результате становится возможным фиаско (разрушение) рынка труда, на котором останутся только низкопроизводительные работники.

Конечно, этот пример справедлив только для условий, когда работодатель не имеет возможности оценить знания, умения и навыки потенциального работника. В реальности приему на работу, как прави-

¹¹⁶ Забегая вперед, отметим что подобное взаимодействие работодателя и работника можно описать при помощи игры в расширенной форме, которая, наряду с прочими видами игр, рассматривается в разделе 3.2; при этом этот конкретный пример там не рассматривается, что дает читателю возможность самостоятельно поупражняться в теории игр.

ло, предшествует входной контроль (анализ резюме, собеседование, оценка заданий, выполненных кандидатом на должность), но это же ведет к возникновению уже знакомых нам транзакционных издержек, в данном случае – издержек поиска. Таким образом, транзакционные издержки позволяют снизить степень асимметричности информации.

Неблагоприятный отбор возникает не только на рынке труда. Например, провинциальные российские вузы сегодня оказались в так называемой институциональной ловушке: они в большей степени заинтересованы в студентах (особенно контрактниках, оплачивающих свое обучение), чем студенты в них. Это приводит к тому, что контингент с низким уровнем требований к качеству образования является более важным и более выгодным для университета, чем студенты, которые требовательны к нему. Поэтому, несмотря на формально декларируемые стратегии повышения качества образования, в действительности университеты формируют внутреннюю среду, комфортную для нерадивых (другими словами – ведущих себя оппортунистически) студентов¹¹⁷ (например, посредством разрешений на многочисленные передачи зачетов и экзаменов).

Проблему неблагоприятного отбора часто позволяют решить институты, которые облегчают информационный обмен, тем самым позволяя снизить транзакционные издержки принципала, а также ограничивают оппортунистическое поведение агентов, увеличивая издержки такого поведения.

Такие институты могут создаваться самим принципалом. Например, собственник фирмы, оказывающей услуги такси, возлагает на операторов обязанность сразу сообщать клиенту стоимость поездки, что позволяет избежать оппортунистического поведения водителей, которые могли бы завышать стоимость поездки и разницу «класть в свой карман».

Институты, снижающие асимметрию информации и препятствующие неблагоприятному отбору, могут создаваться и государством. Например, Трудовой кодекс существенно снижает асимметрию информации в части порядка оплаты труда: работнику понятно, что зарплата будет выплачиваться не реже двух раз в месяц, не ниже минимального размера оплаты труда, ежемесячно работодатель должен отчитаться о всех выплатах и удержаниях расчетным листком и так далее. А при нарушении трудового законодательства оппортунистически ведущего себя работодателя ждет судебное разбирательство и штраф.

¹¹⁷ Денисова-Шмидт Е.В., Леонтьева Э.О. Категория «необучаемых» студентов как социальный феномен университетов (на примере дальневосточных вузов) // Социологические исследования. – 2015. – № 9. – С. 86–93.

Проблему неблагоприятного отбора на рынке труда призваны решать внедряемые профессиональные стандарты (профстандарты) – документы, характеризующие квалификацию, необходимую работнику для осуществления определенного вида профессиональной деятельности, в том числе выполнения определенной трудовой функции. В профстандартах прописаны, в том числе, требования к уровню образования, направлению подготовки или специальности, по которым это образование получено, а также перечислены трудовые функции. Например, в профстандарте «Следователь-криминалист» установлен минимально допустимый уровень образования – специалитет или магистратура¹¹⁸, а в профстандарте «Специалист по работе с просроченной задолженностью» – среднее профессиональное образование (программы подготовки специалистов среднего звена)¹¹⁹.

Одним из способов снижения риска неблагоприятного отбора являются **сигналы**: информированная сторона (агент) предпринимает определенные действия с целью сообщить неинформированной стороне (принципалу) о наличии у себя определенных характеристик.

К таким сигналам на рынке труда относятся, например, документы об образовании, которые часто рассматриваются работодателем как единственный или основной критерий «качества» или «продуктивности» работника. При этом часто диплом о высшем образовании требуется даже там, где такой уровень образования не является необходимым: так, все без исключения банки требуют от кандидатов на вакансии специалистов наличия высшего образования, тогда как уже упомянутым профстандартом «Специалист по работе с просроченной задолженностью» оговаривается лишь обязательное наличие среднего специального образования.

Другими словами, имеет место нецелевое использование института высшего образования – вместо анализа знаний, умений и навыков, полученных выпускником в вузе, принимается во внимание лишь наличие диплома. Диплом воспринимается как некий сигнал о высокой продуктивности, обучаемости и, вообще, адекватности его обладателя¹²⁰. И, наоборот, отсутствие высшего образования у соискателя воспринимается как подтверждение обратных качеств: низкой обучаемости и продуктивности.

¹¹⁸ Приказ Минтруда России от 23.03.2015 № 183н.

¹¹⁹ Приказ Минтруда России от 07.09.2015 № 590н.

¹²⁰ Spence M. Job Market Signaling // Quarterly Journal of Economics. – 1973. – Vol. 87. – № 3. – P. 355–374.

Знакомый владелец фитнес-клуба рассказывает: «*А я на ресепшн девочек принимаю только с двумя высшими образованиями. Почему? Да просто с одним высшим они еще разговаривать не умеют*»

Но совсем не обязательно такая подмена функций института высшего образования несет негативный оттенок. Для подтверждения приведем отрывок из статьи ректора Высшей школы экономики Я.И. Кузьмина.

«Высшее образование стало массовым. Городская экономика с предубеждением относится к тем, кто не может предъявить диплома о в/о. И это скорее не проблема квалификаций, а проблема менталитета.

Университеты работают просто как фильтры на рынке труда

...высшее образование избавлено от обязательности, присущего школе. Даже самые нетребовательные вузы получают более сильный контингент учащихся, чем школы. Сильнее состав учащихся – начинает работать «**эффект среды**». Не факт, что для продвинутой социализации выпускника он значит меньше, чем учебные курсы»¹²¹

В то же время иногда институты не препятствуют оппортунистическому поведению агентов, а, наоборот, поощряют его. Представим, к примеру, что знакомый нам отличник Ивановуло получил степень бакалавра и устроился на работу. Но Ивановуло очень любит учиться. А Рациональная Федерация ратифицировала (приняла) законодательную базу России в сфере образования и труда. Это позволяет Ивановуло претендовать на конкурсной основе (то есть по результатам экзаменов) на обучение в магистратуре за счет бюджетных средств¹²². Ивановуло не хочет терять хорошую работу и решает учиться заочно. В соответствии со статьей 173 Трудового кодекса Российской Федерации он имеет право на ежегодный дополнительный оплачиваемый отпуск на время сессии.

Таким образом, Ивановуло ведет себя оппортунистически по отношению к работодателю: на входном интервью он не сообщил о своем желании учиться в заочной магистратуре, а потом потребовал оплаты дополнительного отпуска. Но работодатель не имеет права отказать Ивановуло, иначе его могут ждать судебные разбирательства и штрафы.

¹²¹ Кузьминов Я.И. Наши университеты // Экономика образования. – 2008. – № 4. – С. 37–46.

¹²² Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», статья 69.

Следует обратить внимание на то, что в случае с Иваново работа оказалась жертвой асимметрии информации уже после заключения контракта. В этом случае говорят о **моральном риске** для принципала. К моральному риску относятся, к примеру, требования звезд о повышении их гонорара за съемки в продолжении фильмов и сериалов.

Все-таки создатели самого популярного комедийного ситкома в мире и исполнители главных ролей смогли договориться. Съемки восьмого сезона «Теории большого взрыва» состоятся, хотя еще недавно они были отложены на неопределенное время. Дело, как всегда, в деньгах.

В начале 2014 года ведущие актеры потребовали увеличить их гонорар с 350 тыс. долларов за 30-минутный эпизод до миллиона, то есть почти в три раза.

Продюсеры от такой наглости слегка опешили, ведь у ситкома впереди были запланированы три гарантированных сезона – до 2016 года включительно и такого увеличения appetites от исполнителей главных ролей никто не ожидал. Поэтому не удивительно, что продюсеры взяли паузу. Ведь ситуация патовая – с одной стороны, без Пенни, Леонарда и Шелдона шоу придется закрыть. С другой, идти на поводу у актерских амбиций тоже не вариант. И некий компромисс уже почти был достигнут, как вдруг Джим Парсонс, исполнитель роли одного из двух главных героев, присутствующих во всех сезонах, потребовал сумму, которая должна была превосходить заработок его коллег по «Теории...»: мол, без них как-нибудь можно обойтись, а вот без меня...

Коллеги с его оценкой категорически не согласились и потребовали равных условий.

Создатели сериала пытались возвать к голосу разума. Мол, Хайзенберг – Брайан Крэнстон из «Во все тяжкие» получал за эпизод 250 тыс. долларов, а его коллега Аарон Пол всего 150 тыс. долларов.

Чудесный Питер Динклейндж, исполнивший роль Тириона, богатеет с каждой серией «Игры престолов», где он появляется, на 150 тысяч. Все ключевые актеры ситкома «Как я встретил вашу маму» были счастливы получать по 225 тысяч долларов. Зарплата Хью Лори за эпизод «Доктора Хауза» составляла 400 тысяч, столько же зарабатывали главные героини «Отчаянных домохозяек». Чуть больше имел Кифер Сазерленд - 420 тысяч за серию «24».

Кстати, в США актерам драматических сериалов платят меньше, чем комедиантам. Поэтому лидером среди высокооплачиваемых теле-

звезд стал Чарли Шин с 1,25 миллиона долларов за серию «Два с половиной человека». А с Эштоном Кутчером, который сменил Шина, договорились «всего» на 750 тыс. долларов за эпизод. А тут миллион!

Но, похоже, деваться было некуда. В конце концов, руководству кинокомпании *Warner Bros.* пришлось уступить всем. Ведь с главным аргументом актеров, утверждающих, что рейтинг «Теории» все время растет, принося прибыль студии, а на гонорах этот успех никак не сказывается, поспорить было сложно¹²³.

Что же будет средством защиты от неблагоприятного отбора и морального риска, возникающего вследствие асимметрии информации? Ответ простой – мониторинг, внешний или внутренний. Конечно, проведение мониторинга требует дополнительных затрат (те самые рассмотренные нами ранее транзакционные издержки мониторинга), но устранить их полностью в условиях несовершенных контрактов невозможно.

На рынке образовательных услуг проводится, в основном, внешний мониторинг – государственная аккредитация. Прохождение такой аккредитации вузом свидетельствует о том, что качество образования, предоставляемого им, соответствует стандартам, и выпускники с дипломом данного вуза на рынке труда могут восприниматься как «качественные», «высокопроизводительные» сотрудники.

В рамках трудовых отношений между работником и работодателем проводится как внутренний мониторинг исполнения работниками своих трудовых обязательств (аттестация сотрудников, турникеты, отслеживающие время их прихода и ухода с работы, видеорекамеры и звукозаписывающие устройства на рабочих местах), так и внешний мониторинг, оценивающий, прежде всего, соблюдение работодателем требований трудового законодательства – проверки государственной инспекцией труда.

Подводя итог разделу, можно заключить, что асимметрия информации и оппортунистическое поведение сторон сделки, приводящие к несовершенству контрактов, являются источником возникновения транзакционных затрат. При этом даже институты не всегда являются гарантией того, что оппортунистического поведения удастся избежать.

¹²³ Александрова О. Актеры «Теории большого взрыва» добились гонора по миллиону долларов за серию // Комсомольская правда // <https://www.nsk.kp.ru/daily/26267.5/3145368/>

2.4 «ЧЕЙ ТУФЛЯ?» Теория прав собственности¹²⁴

Ранее, в главе 1, мы неоднократно говорили о том, что одной из причин критики классической и неоклассической экономической школы является то, что их представители считали права собственности совершенно определенными. Почему мы можем оспаривать их утверждение?

Можно привести простые примеры. В сети Интернет можно найти несколько сайтов, предлагающих участки на Луне и Марсе, в качестве подтверждения покупки предлагается красивый сертификат. Но действительно ли эти участки принадлежат продавцам?

Есть и более «земные» примеры. Допустим, преподаватель вуза А подготовил учебное пособие по читаемой дисциплине, причем делал это в свое рабочее время. При публикации издания в издательстве вуза А значок, отражающий права собственности © будет присвоен и вузу А, и преподавателю. А как быть при увольнении преподавателя из вуза А и его трудоустройстве в вуз Б? Неужели по той же дисциплине преподаватель будет полностью переписывать учебное пособие? А другие материалы к преподаваемому курсу? Являются ли они собственностью преподавателя, или же вуза, в котором он работает (ведь эти материалы готовятся в рабочее время, в рамках должностных обязанностей преподавателя)?

Даже эти два примера могут доказать нам неопределенность прав собственности. Но нужно еще и определить данное понятие. Под **правом собственности** мы понимаем свободу (право) индивида выбирать для некоторого объекта любое использование из разрешенного (то есть незапрещенного) класса. Другими словами, право собственности наделяет индивида правом принятия решений, но это принятие решений может быть связано с рядом ограничений, обусловленных уровнем права собственности.

Таких уровней права собственности три: пользование, распоряжение и владение. В таблице 7, конечно весьма условно, но мы попытались проиллюстрировать уровни права собственности на стулья различных действующих лиц из известного произведения И. Ильфа и Е. Петрова «Двенадцать стульев»). Конечно, права собственности иногда нарушаются, например, Паша Эмильевич, который мог только пользоваться стулом, продал его перекупщику.

¹²⁴ При подготовке теории для данного раздела использованы материалы курса «Институциональная экономика», реализованного командой М.М. Юдкевич на платформе *Coursera.org*; примеры – авторские.

Таблица 7 – Уровни права собственности

Уровень права собственности	Действующее лицо	Возможные действия действующего лица		
Пользование	Паша Эмильевич, родственник завхоза 2-го дома Старсобеса, обитающий в том же доме «на старушечьих правах»	Может сидеть на стуле		
Распоряжение	Завхоз 2-го дома Старсобеса Александр Яковлевич	Может сидеть на стуле	Может сдавать стул в пользование коллективам 2-го дома Старсобеса (например, хору старушек)	
Владение	Эллочка (Людоедка) Щукина	Может сидеть на стуле	Может сдавать стул в аренду (или предоставить его во временное пользование своему мужу – инженеру Щукину)	Может выбросить стул, продать или выменять его Остапу Бендеру за ситечко для чая

Уровень прав собственности:

– определяет стимулы индивида к использованию собственности.

Чем выше уровень нашего права собственности на объект, тем более бережно мы относимся к его использованию, поэтому собственники, сдающие квартиры в аренду, часто сталкиваются с неаккуратностью жильцов;

– влияет на полезность, получаемую индивидом от данного объекта собственности: на более высоком уровне права собственности – большая полезность за счет более широких возможностей использования объекта.

Для того, чтобы студенты лучше поняли, как право собственности влияет на использование ресурса, мы играем в игру «Трагедия общин». Необходимо пояснить, что термин **«трагедия общин»** используется для описания ситуации, когда ресурс, находящийся в общем пользовании, быстро истощается, поскольку все его пользователи стремятся получить максимальную выгоду от его использования в краткосрочном периоде.

Трагедия общин¹²⁵ Деловая игра

Сегодня в поселке Рыбный лов был принят новый план развития инфраструктуры. Предполагается через неделю осушить местный пруд, построить на его месте супермаркет, а всю обитающую в пруду на момент осушения рыбу поделить поровну между жителями поселка. Уже с завтрашнего дня территория, на которой находится пруд, будет огорожена, и доступа к пруду у жителей поселка не будет.

Все жители поселка – заядлые рыболовы. Они обеспокоены принятым планом развития инфраструктуры и решают в последний раз насладиться любимым занятием – сходить на рыбалку на местный пруд.

На сегодняшний день в пруду обитает популяция радужной форели, насчитывающая 30 тысяч особей.

Сегодня каждый из жителей поселка отправляется на рыбалку и независимо от всех остальных принимает решение о том, сколько рыбы ему выловить. Каждый из жителей может выловить любое количество рыб от 0 до 100 (больше рыб выловить не получится, потому что не хватит времени, а ловля сетями запрещена). Улов зависит исключительно от решения жителя: сколько рыбы он захочет выловить, столько и выловит.

Сегодня все жители поселка сходят на рыбалку, а с завтрашнего дня пруд будет огорожен, и оставшаяся в нем рыба начнет активно размножаться.

Всем жителям известно, что рыба размножается по такому закону: $F_{t+1} = F_t^2$, где F_t – количество рыб в пруду сегодня вечером (в данном случае, это та рыба, которая останется в пруду после того, как каждый житель сходит на рыбалку); F_{t+1} – количество рыб в пруду через неделю.

Всю рыбу, которая у них оказывается, жители поселка Рыбный лов рано или поздно продают жителям соседнего поселка Вершки и корешки.

Таким образом, сегодня каждый житель поселка Рыбный лов принимает решение:

- сколько из этой рыбы продать этим вечером жителям соседнего поселка (за одну рыбу платят 1 дубль);
- сколько рыбы выпустить в свой частный прудик.

¹²⁵ Материалы курса «Теория игр», реализованного на платформе *Coursera.org*.

Если житель выпустит в свой частный прудик некоторое количество рыбы, то ход сделает Природа:

– с вероятностью $0,9^{126}$ рыба начнет размножаться по вышеописанному закону;

– с вероятностью $0,1$ в поселке случится страшный мороз, все прудики жителей заледенеют, и вся рыба в них вымерет (а вот общий пруд – глубокий и не сильно заледенеет: рыбе не повредит).

Через неделю произойдут следующие события:

– каждый житель узнает итоговое количество рыбы в общем пруду и в своем частном прудике;

– вся рыба из частного прудика будет продана жителям соседнего поселка по 1 дублю за рыбину;

– вся рыба из общего пруда будет поделена поровну между всеми жителями, и каждый житель продаст всю доставшуюся ему рыбу жителям соседнего поселка по 1 дублю за рыбину.

Считаем, что инфляции нет и 1 дубль сегодня равен 1 дублю через неделю.

Представьте себя жителем такого поселка и примите решение относительно количества выловленных рыб, а также сколько рыб из них вы немедленно продадите.

Победителем игры будет признан участник, который через неделю будет обладателем большей денежной суммы.

В игре «Трагедия общин» студентам необходимо разрешить дилемму: получить ли максимум личной прибыли сегодня или же, отказавшись от сиюминутной личной выгоды, сберечь ресурсы для максимизации общественной выгоды в будущем. В данном эксперименте для приближения его условий к реальным студенты мотивируются дополнительными баллами, которые затем будут учтены при выставлении семестрового рейтинга. Это побуждает студентов играть «на личную выгоду», невзирая на общественные интересы, и, как правило, побеждает студент, выбравший максимально эгоистичную стратегию.

Практически все студенты, вне зависимости от вероятности наступления мороза и гибели рыбы в собственном пруду, стремятся выловить максимально большое количество рыбы, желая максимизировать собственный результат и не заботясь об общественном благе. Эксперимент «Трагедия общин» доказывает студентам необходимость

¹²⁶ Вероятности ежегодно меняются, чтобы с разными студенческими группами иметь возможность наблюдать исходы игры в различных условиях.

создания и поддержания эффективных институтов, регулирующих пользование ресурсами общего доступа.

Права собственности, несомненно, представляют собой институт, поскольку включают в себя и правила, которые определяют, кто и как может использовать ресурс, и механизмы принуждения к их исполнению. Если при этом государство не может следить за спецификацией и защитой прав собственности (*de jure*), то эти права все равно существуют, но регулируются уже обществом (*de facto*), причем такое регулирование может отличаться от государственного.

Рассмотрим, например, вопрос плагиата в научных работах. Если один ученый воспользовался трудами другого, и не сделал в своей работе соответствующую ссылку, – это плагиат (от лат. *plagio* – похищаю). Пострадавшая сторона, при этом, может обратиться в суд за защитой своих прав, и виновник понесет гражданскую или даже уголовную (в случае, если он имел своей целью извлечение прибыли) ответственность.

Но найти сам факт плагиата достаточно сложно. Если мы переведем труд зарубежного ученого и выдадим его идеи за свои – заметит ли он эту публикацию на русском языке? Но это могут заметить российские коллеги, ученые, разрабатывающие аналогичные вопросы и знакомые с зарубежными публикациями. И в этом случае «воришка», возможно, и не будет наказан формально, но его репутация, безусловно, пострадает. Именно поэтому в данной книге так много ссылок.

Использование собственности также может быть сопряжено с возникновением **внешних эффектов** – издержек или выгод третьих лиц. Примеры представлены ниже.

В первом примере один из соседей беспокоится об издержках, которые могут у него возникнуть в связи со строительством высокого забора вокруг своего участка другим соседом. Как видим, урегулировать данный вопрос и снизить внешние эффекты можно с привлечением институтов – законодательных норм и ответственности за их невыполнение.

Сообщения на одном из форумов¹²⁷

- Сосед строит забор высокий, он мне будет затенять участок, расти не будет около забора ничего. Мне нужен совет, куда обратиться.
- Сегодня существует несколько СНиПов, наиболее главным из которых считается СНиП 30-02-97. Данный снп заборы рассматривает

¹²⁷ <http://izhevsk.ru/forummessage/109/4680458.html>

довольно обстоятельно, он регулирует расстояние от построек и различных насаждений до границ участка. Например, расстояние от дома до забора должно быть больше трех метров, а от забора до построек, в которых находится птица и скот, - не меньше четырех метров. Кустарники и прочие низкорослые насаждения необходимо сажать на расстоянии одного метра от забора, а более высокие - два метра. В этом документе закрепляются также требования к расстоянию, которое необходимо выдерживать между забором и границей соседнего участка. В законодательстве имеются документы, которые больше носят рекомендательный характер, в них владельца призывают руководствоваться здравым смыслом при планировании своей территории. Урегулирована законодательно и высота забора, который находится между соседними участками. Закреплено это в СНиП забора. Согласно этому документу высота заборов не должна превышать полутора метров. Существуют требования и относительно структуры забора: она обязательно должна быть решетчатой или сетчатой, такие заборы для спортплощадок можно видеть на различных спортивных мероприятиях.

За несоблюдение действующих правовых норм предусмотрена административная или гражданская ответственность, которая может быть ограничена небольшим штрафом. Однако при несоблюдении требований к строительству забора, которые повлекли за собой негативные последствия, может повлечь за собой привлечение даже к уголовной ответственности.

Во втором примере рассмотрены факторы, которые определяют цену на квартиры. Видим, что, помимо внутренних факторов, которые изменяться владельцев (например, ремонт), значимое влияние на стоимость квартиры могут оказывать неподвластные собственнику факторы.

Основополагающий параметр, оказывающий максимальное влияние на стоимость квартиры, – местоположение. Речь идет, прежде всего, о престижности и прочих характеристиках района. С этим фактором как таковым ничего сделать нельзя, но есть смысл попробовать найти плюсы в расположении вашего жилья внутри района. Например, можно внимательно оценить другой важный параметр, влияющий на стоимость квартир, – инфраструктуру.

Удобная транспортная инфраструктура может существенно повысить привлекательность вашей квартиры в глазах покупателя. Это могут быть удобные транспортные развязки, близость станции метро и остановок наземного общественного транспорта. Также обратите вни-

мание на социально-бытовую инфраструктуру: детские сады и школы, поликлиники, парки, торговые центры, культурные и спортивные учреждения, гаражи и автостоянки и т. д. В принципе, следует исходить из того, что вы не можете заранее знать, что для потенциального покупателя является более важным, что именно сделает стоимость квартиры в его глазах вполне оправданной. Например, ключевым показателем может стать тот факт, что дети смогут ходить в расположенную рядом школу, не перебегая через дорогу. Поэтому в разговоре с покупателем стоит приводить как можно больше позитивных аргументов, подчеркивающих привлекательность вашего жилья.

В настоящее время все больше жителей мегаполисов обращают внимание на экологию, и наличие скверов и парковых зон вблизи вашего дома тоже будет весомым плюсом. Также значимым фактором для многих стало благополучное социальное окружение, и здесь речь идет не только о хороших соседях, но и о социальной обстановке в районе в целом. Разумеется, экология и социальное окружение не поднимут стоимость квартиры до небес, но могут стать достаточно весомым аргументом для потенциального покупателя¹²⁸.

Ключевыми параметрами, которые характеризуют право собственности, являются количество и тип собственников, уровни принадлежащих им прав собственности, а также уровень определенности и исключительности прав. С частной собственностью все понятно – известен собственник, который владеет определенным ресурсом. Но есть и другие виды собственности, которые мы рассмотрим ниже.

Так, на определенные ресурсы сложно установить исключительные права собственности. Это – **собственность общего пользования**, к которой относятся, например, водные или рыбные ресурсы. Кому принадлежит вода в реке или море? А рыба?

Но в случае, если неограниченное количество людей имеет доступ к ресурсу, стимулы к сохранению и бережному использованию этого ресурса у них будут недостаточными. Решения, которые принимают экономические агенты относительно собственности общего доступа, не являются социально оптимальными: ресурсы, как правило, эксплуатируются слишком интенсивно, выбираемый производственный горизонт короче оптимального, возможность инвестиций (особенно долгосрочных) игнорируется.

¹²⁸ <http://my-new-home.ru/articles/article-id-448>

Сейчас на Дальнем Востоке начинается путина лосося, и вторая половина года также обещает быть продуктивной. В связи с этим, Шестаков отметил важность принятого недавно закона, который запрещает в российской экономической зоне так называемый дрейфтерный лов. В нем используются сети, которые позволяют перекрыть в открытом море пути движения лосося на нерест. Дрейфтерный лов, по сути, ведет к истреблению вида. Запрет позволит при увеличении добычи в то же время сохранить популяцию.

Владимир Путин: *«Дрейфтерным ловом в свое время наши японские друзья, по-моему, нанесли существенный ущерб в местах своего традиционного промысла».*

Руководитель Федерального агентства по рыболовству Илья Шестаков: *«Они нанесли ущерб и российскому, потому что в 70–80-е годы за счет такого неконтролируемого дрейфтерного промысла они практически снизили очень сильно популяцию лососевых видов рыб на Дальнем Востоке».*

Путин: *«Но это решение касается не только наших иностранных партнеров. Это касается всех участников этой производственной деятельности».*

Шестаков: *«Да, безусловно, это решение касается всех. Экологические последствия, которые были от этого вылова, они, действительно, наносили ущерб запасам лососевых видов рыб»¹²⁹.*

Итак, государство часто берет на себя решение проблем собственности общего доступа. При этом иногда формируется **государственная собственность**. Примерами государственной собственности являются водоохранные зоны, дорожная инфраструктура.

О **коллективной собственности** говорят тогда, когда есть конечный четко ограниченный круг лиц, которые обладают равными правами на ее использование. Самый простой пример коллективной собственности – так называемые места общего пользования в многоквартирных домах: лестницы, межквартирные лестничные площадки, лифты, коридоры, придомовая территория. Другой пример – учреждение организации (например, общества с ограниченной ответственностью – ООО) несколькими участниками (учредителями).

Можно выделить преимущества и недостатки коллективной собственности на объекты.

Так, к преимуществам относится отдача (или экономия) от масштаба. В случае с многоквартирным домом – это экономия земли, на

¹²⁹ ТВЦ, 20.07.2015 // <http://my-new-home.ru/articles/article-id-448>

которой этот дом, как правило, многоэтажный, расположен. Для нескольких собственников ООО повышенная отдача связана с более высокими первоначальными вложениями, которые, позволяют, например, снять офис в престижном офисном центре, а не на окраине города. Другое преимущество связано с использованием механизмов взаимного страхования. Например, участники ООО могут разделить обязанности по управлению этой организацией, а в случае непредвиденных обстоятельств (таких, как болезнь или отъезд одного из участников), его обязанности возьмут на себя другие.

Недостатки коллективной собственности обусловлены, прежде всего, возможным наличием у собственников различных целей. Владелец одной квартиры живет в ней сам, соблюдая порядок и тишину, а владелец другой – сдает ее неблагополучной семье, регулярно нарушающей общественный порядок. Один из учредителей ООО добросовестно трудится, а другой – отлынивает от работы (проблема кооперации). В теории прав собственности для обозначения такой ситуации используется термин **«проблема безбилетника»** (собственники стремятся минимизировать собственные издержки, которые несут в связи с необходимостью обслуживания данной собственности, переложить их на других совладельцев собственности). Также в условиях коллективной собственности (как и при собственности общего пользования) может возникнуть проблема «переиспользования» или неэффективного использования ресурса.

Интересно, что при совместной коллективной собственности на один ресурс, индивиды могут и принадлежащие друг другу вещи также рассматривать как объекты коллективной собственности.

Михаил Зощенко
«НЕРВНЫЕ ЛЮДИ»

Недавно в нашей коммунальной квартире драка произошла. И не то что драка, а целый бой. На углу Глазовой и Боровой.

Дрались, конечно, от чистого сердца. Инвалиду Гаврилову последнюю башку чуть не оттяпали.

Главная причина – народ очень уж нервный. Расстраивается по мелким пустякам. Горячится. И через это дерется грубо, как в тумане.

Оно, конечно, после гражданской войны нервы, говорят, у народа завсегда расшатываются. Может, оно и так, а только у инвалида Гаврилова от этой идеологии башка поскорее не зарастет.

А приходит, например, одна жиличка, Марья Васильевна Щипцова, в девять часов вечера на кухню и разжигает примус. Она всегда, знаете, об это время разжигает примус. Чай пьет и компрессы ставит.

Так приходит она на кухню. Ставит примус перед собой и разжигает. А он, провалился совсем, не разжигается.

Она думает: «С чего бы он, дьявол, не разжигается? Не закоптел ли, провалился совсем!»

И берет она в левую руку ежик и хочет почистить.

Хочет она почистить, берет в левую руку ежик, а другая жиличка, Дарья Петровна Кобылина, чей ежик, посмотрела, чего взято, и отвечает:

– Ежик-то, уважаемая Марья Васильевна, промежду прочим, назад положьте.

Щипцова, конечно, вспыхнула от этих слов и отвечает:

– Пожалуйста,— отвечает,— подавитесь, Дарья Петровна, своим ежиком. Мне,— говорит,— до вашего ежика дотронуться противно, не то что его в руку взять.

Тут, конечно, вспыхнула от этих слов Дарья Петровна Кобылина. Стали они между собой разговаривать. Шум у них поднялся, грохот, треск.

Муж, Иван Степаныч Кобылин, чей ежик, на шум является. Здоровый такой мужчина, пузатый даже, но, в свою очередь, нервный.

Так является это Иван Степаныч и говорит:

– Я, – говорит, – ну, словно слон, работаю за тридцать два рубля с копейками в кооперации, улыбаюсь, – говорит, – покупателям и колбасу им отвешиваю, и из этого, – говорит, – на трудовые гроши ежики себе покупаю, и нипочем то есть не разрешу постороннему чужому персоналу этими ежиками воспользоваться.

Тут снова шум, и дискуссия поднялась вокруг ежика. Все жильцы, конечно, поднаперли в кухню. Хлопочут. Инвалид Гаврилыч тоже является.

– Что это, – говорит, – за шум, а драки нету?

Тут сразу после этих слов и подтвердилась драка. Началось.

А кухонька, знаете, узкая. Драться неспособно. Тесно. Кругом кастрюли и примуса. Повернуться негде. А тут двенадцать человек вперлось. Хочешь, например, одного по харе смазать – троих кроешь. И, конечное дело, на все натыкаешься, падаешь. Не то что, знаете, безногому инвалиду – с тремя ногами устоять на полу нет никакой возможности.

А инвалид, чертова перечница, несмотря на это, в самую гущу вперся. Иван Степаныч, чей ежик, кричит ему:

– Уходи, Гаврилыч, от греха. Гляди, последнюю ногу оборвут.

Гаврилыч говорит:

– Пушай, – говорит, – нога пропадет! А только, – говорит, – не могу я теперича уйти. Мне, – говорит, – сейчас всю амбицию в кровь разбили.

А ему, действительно, в эту минуту кто-то по морде съездил. Ну, и не уходит, накидывается. Тут в это время кто-то и ударяет инвалида кастрюлькой по кумполу.

Инвалид – брык на пол и лежит. Скучает.

Тут какой-то паразит за милицией кинулся.

Является мильтон. Кричит:

– Запасайтесь, дьяволы, гробами, сейчас стрелять буду!

Только после этих роковых слов народ маленько очухался. Бросился по своим комнатам.

«Вот те, – думают, – клюква, с чего же это мы, уважаемые граждане, разодрались?»

Бросился народ по своим комнатам, один только инвалид Гаврилыч не бросился. Лежит, знаете, на полу скучный. И из башки кровь каплет.

Через две недели после этого факта суд состоялся.

А нарсудья тоже нервный такой мужчина попался – прописал ижицу¹³⁰.

Также как и с решением проблем собственности общего пользования, для устранения недостатков коллективной собственности, необходимы институты. Но в последнем случае, можно обойтись и коллективными соглашениями – неформальными договоренностями между собственниками.

2.5 В КАКИХ СЕТЯХ ЗАПУТАТЬСЯ ВЫГОДНО?

Теория сетей в институциональной экономике

Сети в настоящее время рассматриваются как основа социальной структуры. Каждый актер в той или иной степени является включенным в огромное количество сетей.

Включение в социальные сети человека ожидает с момента его рождения: это либо семья (которая одновременно является и институтом), либо, в случае отсутствия семьи, воспитанники домов ребенка (эта система существует в рамках института государственного попече-

¹³⁰ <https://ostrovok.de/old/classics/zoshchenko/story036.htm>. Подробнее ознакомиться с антологией коммунальной жизни (а значит и коллективной собственности) можно здесь: <http://arzamas.academy/materials/600>

ния детей сирот). Далее формируется сеть друзей (более узкая) и просто знакомых (более обширная), сеть коллег, сеть профессиональных партнеров и т.д.

Фирмы также включаются в сеть своего непосредственного окружения. Необходимо пояснить, что внешнюю по отношению к любой фирме среду можно рассматривать как совокупность двух сред (рисунк 12):

– **макроокружение** – создает общие условия существования фирмы, не имеет специфического характера применительно к отдельно взятому субъекту, оказывает влияние на все фирмы данного региона, страны или отдельной сферы деятельности, при этом сами фирмы существенного влияния на макроокружение оказать не могут. В качестве примера можно привести любые законы, регулирующие деятельность фирм. Например, Закон «О регулировании отдельных отношений в сфере розничной продажи алкогольной и спиртосодержащей продукции на территории Алтайского края» запрещает розничную продажу алкогольной продукции на территории края с 21 до 9 часов по местному времени. Данный закон, несомненно, оказывает влияние на деятельность супермаркетов, продовольственных магазинов, но, как бы предприниматели не были против такого закона, повлиять на него, например, сдвинув временные рамки запрета на продажу алкоголя, или, тем более, отменить его, они не имеют возможности;

– **непосредственное окружение** – имеет индивидуальные особенности по отношению к каждой конкретной фирме, при этом сама фирма может оказывать существенное влияние на характер взаимодействия с субъектами его непосредственного окружения. Составляющими непосредственного окружения являются поставщики, потребители, конкуренты и рынок рабочей силы.

В нижнем правом углу рисунка 12 и изображена, по сути, сеть непосредственного окружения фирмы. Рассмотрим более подробно, механизм взаимного влияния фирмы и субъектов ее непосредственного окружения.

Взаимное влияние фирмы и ее поставщиков и покупателей прекрасно иллюстрирует известный диалог Остапа Бендера с монтером Мечниковым в уже неоднократно процитированном романе «Двенадцать стульев»¹³¹.

¹³¹ Ильф И., Петров П. Двенадцать стульев. Глава XXXIX «Вид на малахитовую лужу».

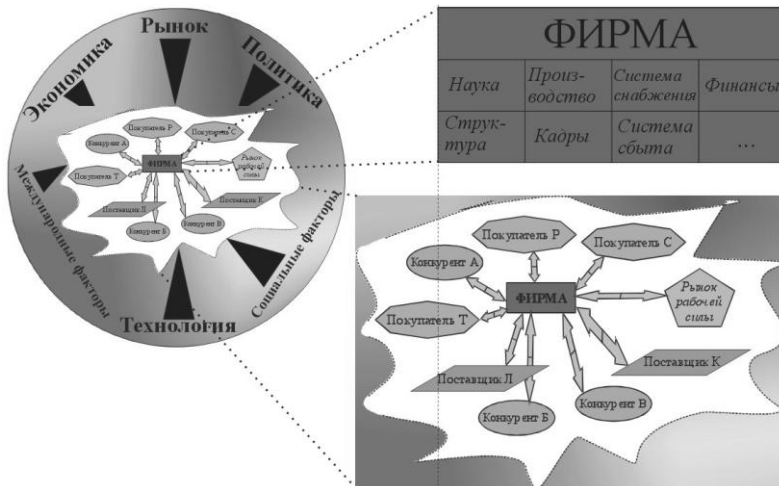


Рисунок 12 – Внешняя и внутренняя среда фирмы

На шестой день Остапу удалось свести знакомство с монтером Мечниковым, заведующим гидропрессом. К этому времени Мечников, из-за отсутствия денег каждодневно похмелявшийся нарзаном из источника, пришел в ужасное состояние и, по наблюдению Остапа, продавал на рынке кое-какие предметы из театрального реквизита. Окончательная договоренность была достигнута на утреннем возлиянии у источника. Монтер Мечников называл Остапа дусей и соглашался.

– Можно, – говорил он, – это всегда можно, дуся. С нашим удовольствием, дуся.

Остап сразу же понял, что монтер великий дока.

Договорные стороны заглядывали друг другу в глаза, обнимались, хлопали друг друга по спине и вежливо смеялись.

– Ну! – сказал Остап. – За все дело десятку!

– Дуся? – удивился монтер. – Вы меня озлобляете. Я человек, измученный нарзаном.

– Сколько же вы хотели?

– Положите полста. Ведь имущество-то казенное. Я человек измученный.

– Хорошо! Берите двадцать! Согласны? Ну, по глазам вижу, что согласны.

– Согласие есть продукт при полном непротивлении сторон.

Как видно из приведенного отрывка, покупатель (Бендер) изначально предложил продавцу (Мечникову) «десятку», но продавец не согласился с условиями сделки, и окончательная цена была установлена только в результате переговоров.

Примером взаимного влияния конкурентов друг на друга является, например, развитие бонусных систем авиакомпаний. Пионером в разработке такой программы лояльности пассажиров в нашей стране является «Аэрофлот»; программа «Аэрофлот-Бонус» действует с 1999 года. Затем похожая программа была разработана «Авиакомпанией «Сибирь» (и теперь действует в ее преемнице – компании S7»), «Уральскими авиалиниями» и другими компаниями. Конкуренты на рынке авиаперевозок постоянно совершенствуют свои бонусные программы, расширяя сеть партнеров и совершенствуя условия для пассажиров. Пока победа достается «Аэрофлоту»: по данным их собственного отчета, компании принадлежит 42,3% от общего объема перевозок на российском рынке (в качестве ближайших конкурентов группы «Аэрофлот» в отчете названы S7 (12,8%), «ЮТэйр» (6,8%), «Уральские авиалинии» (6,3%))¹³², программа также удостоена престижной премии *Freddie Awards – 2017* за «Лучший клиентский сервис» и «Лучшую возможность использования миль»¹³³.

Однако конкурентная борьба продолжается, причем в нее включаются все новые и новые авиакомпании. Так, в сентябре 2017 года авиакомпания «Азимут» «выбросила» билеты по нескольким направлениям по цене 888 руб. «В ответ» в октябре лоукостер «Победа» предложил 50 тыс. билетов по цене 499 руб. Так деятельность одной фирмы приводит к ответным мерам, предпринимаемым конкурентами.

Что же касается сети, объединяющей фирмы с рынком рабочей силы, то здесь взаимное влияние очевидно.

Дефицит работников определенной профессии может заставить фирму повысить зарплату или предлагать различные бонусы, льготы и привилегии работникам, владеющим ею. Так, на рынке труда Алтайского края не первое десятилетие наблюдается дефицит квалифицированных рабочих. И в результате, за период с октября 2016 года по сентябрь 2017 года средняя заработная плата токаря-карусельщика составила 59250 руб. при средней заработной плате в крае – 19601 руб.¹³⁴

¹³² Аэрофлот. Российские авиалинии. Обзор рынка // <http://ar2016.aeroflot.ru/reports/aeroflot/annual/2016/gb/Russian/1015.html>

¹³³ Комсомольская правда. Ростов-на-Дону. Новости 24. «Аэрофлот Бонус» признан лучшим в двух номинациях *Freddie Awards 2017* // <https://www.rostov.kp.ru/daily/26674/3696807/>

¹³⁴ Обзор статистики рынка труда в Алтайском крае // <http://altajskij-kraj.trud.com/salary/67426.html#chart-avgSalaryByYear>

При избытке представителей определенной профессии на рынке труда работодатели могут предлагать уже меньшую заработную плату. Так, в последнее время много говорится об избытке на рынке экономистов и юристов. И для примера средняя заработная плата экономиста по труду в Алтайском крае в сентябре 2017 года составила 27500 руб.¹³⁵

И, напротив, повышенный спрос фирм на работников, владеющих определенными профессиями, может стимулировать интерес к получению соответствующего образования потенциальными работниками. Например, в г. Бийске Алтайского края успешно работают несколько фармацевтических предприятий, что приводит к стабильно высокому конкурсу на химические направления подготовки, реализуемые Бийским технологическим институтом.

Нельзя забывать и о том, что сейчас меняется характер отношений между фирмами и рынком труда – начинают преобладать гибкие (подвижные, маневренные, дисперсные) формы занятости: частичная занятость, фриланс, аутсорсинг, аутстаффинг, самозанятость и другие¹³⁶. Не будем сейчас останавливаться на этих формах подробно, они перечислены справочно, и при желании читатель сможет самостоятельно разыскать информацию о них.

Итак, мы рассмотрели простейшие примеры сетей, в которые включены индивиды и фирмы. Но есть и более сложные сетевые структуры. Например, считается, что даже власть и политика становятся сетевыми, что позволяет им обходить институт парламентаризма. В современном обществе существуют информационные сети, сети капитала, производства, торговли, образования, науки и культуры, а также сети ячеек гражданского общества. При этом, сети знаний и информации часто берут верх над сетями власти: все большую роль играют СМИ, которые, фактически, «создают» и «убивают» политические фигуры¹³⁷.

Так, совсем недавно можно было наблюдать как под влиянием «информационных ударов» колеблется рейтинг кандидатов в президенты США. Геворг Мирзаян, доцент департамента политологии Финансового университета при правительстве России, комментируя эти «электоральные качели» (рисунок 13) для «РИА Новости» обратил внимание на следующее. Рейтинг Дональда Трампа упал с 45,0% 2 ок-

¹³⁵ Обзор статистики зарплат профессии «экономист по труду» в Алтайском крае // <http://altajskij-kraj.trud.com/salary/67426/3387.html>

¹³⁶ Яницкий О.Н. Модернизация в России и вокруг: конспект // Экономические науки. – 2011. – № 1. – С. 136–145.

¹³⁷ Яницкий О.Н. Модернизация в России и вокруг: конспект // Экономические науки. – 2011. – № 1. – С. 136–145.

тября до 41,4% 14 октября 2016 года в результате того, что на дебатах, прошедших в эфире CNN не смог парировать обвинение со стороны Хиллари Клинтон в том, что Трамп поддерживал вторжение в Ирак. Не улучшила ситуацию и обнародованная запись частного разговора Трампа, в которой он рассказывает о своей популярности среди женщин¹³⁸.

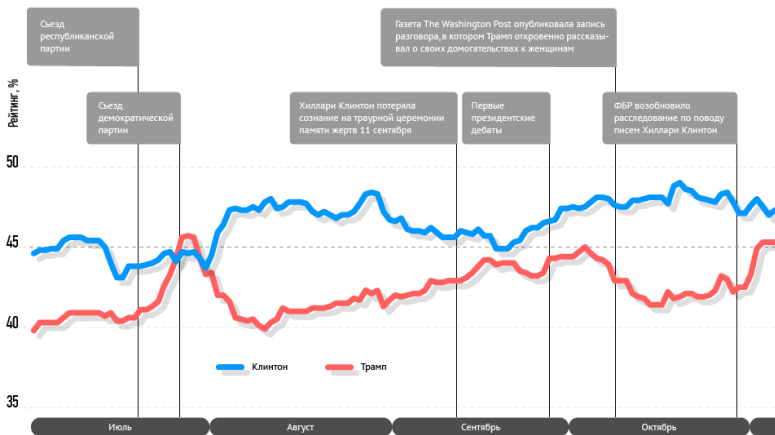


Рисунок 13 – Влияние информационных сетей на рейтинг кандидатов в президенты США (2016 год)¹³⁹

Вообще следует сказать, что информационная сеть всегда сопровождается сетью материальную или сетью контрактов. Известные российские институционалисты Я.И. Кузьминов, К.А. Бендукидзе и М.М. Юдкевич отмечают, что построение сети любых отношений начинается с создания информационной сети. При этом **основным преимуществом «включенности» в сеть для актора является доступ к информации**¹⁴⁰.

¹³⁸ Мирзаян Г. Электоральные качели: как менялись симпатии избирателей на выборах в США

// <https://ria.ru/analytics/20161105/1480724569.html>

¹³⁹ ИА Новости. Инфографика. Динамика изменения рейтингов Клинтон и Трампа
// <https://ria.ru/infografika/20161105/1480725891.html?inij=1>

¹⁴⁰ Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.

Действительно, как показали результаты опроса, проведенного в июне – октябре 2011 года порталом *HRM*, большинство людей находят работу через *job*-сайты (37,8%) или через знакомых (26,9%)¹⁴¹. Такая популярность использования интернета подтверждает, что эта сеть уже стала «универсальным средством интерактивной коммуникации»¹⁴², и включенные в нее индивиды, вполне вероятно, окажутся более успешными, по сравнению с теми, кто ею не пользуется. Также и обширная сеть знакомых, с которыми соискатель работы поддерживает хорошие отношения, делает его более конкурентоспособным на рынке труда. В то же время роль социальных сетей не так велика, с их помощью нашли работу только 2,1% опрошенных, причем все они жители Москвы или Санкт-Петербурга¹⁴³.

Другое преимущество «включенности» актора в сеть заключается в минимизации затрат на поддержание института посредничества¹⁴⁴. Так, фирма может отказаться от того, чтобы открывать свой филиал или искать дистрибьюторов в отдаленном и малонаселенном районе, вместо этого создав интернет-магазин и организовав несколько вариантов доставки. Но и в этом случае отказаться от сети невозможно: вместо сети филиалов различных фирм мы в настоящее время можем наблюдать расширение сетей транспортных компаний.

Однако, как отмечает О.Н. Яницкий, «у всякой медали есть обратная сторона: сетями [*речь здесь идет видимо преимущественно о сети Интернет*] пользуются силовые, теневые и криминальные структуры, контр-движения и «неопознанные вооруженные формирования»¹⁴⁵.

Нельзя забывать и о том, что всегда требуются затраты на поддержание существования сетей (перечень затрат приведен в соответствии с работой Я.И. Кузьмина, К.А. Бендукидзе и М.М. Юджевич¹⁴⁶, примеры – авторские).

Первая группа затрат – **затраты на поддержание существующей сети** (затраты на функционирование сети):

¹⁴¹ *HRM*. Ведущий портал о кадровом менеджменте. Как мы находим свою работу? // <http://hrm.ru/kak-my-nakhodim-svoju-rabotu>

¹⁴² Яницкий О.Н. Модернизация в России и вокруг: концепт // *Экономические науки*. – 2011. – № 1. – С. 136–145.

¹⁴³ *HRM*. Ведущий портал о кадровом менеджменте. Как мы находим свою работу? // <http://hrm.ru/kak-my-nakhodim-svoju-rabotu>.

¹⁴⁴ Яницкий О.Н. Модернизация в России и вокруг: концепт // *Экономические науки*. – 2011. – № 1. – С. 136–145.

¹⁴⁵ Там же.

¹⁴⁶ Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юджевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.

– затраты на поддержание существующих связей. Например, в одной из серий популярного сериала «Секс в большом городе» Кэрри Брэдшоу объясняет своим подругам, что дружба – это тоже труд, и если не вкладывать в нее свое время, то вполне возможно, что через какое-то время они уже не будут подругами. Фирмы также прилагают усилия для поддержания связей со своим непосредственным окружением: программы лояльности для клиентов, сувениры для партнеров и внутрифирменные конкурсы (типа «Сотрудник года») для работников и другие мероприятия позволяют поддержать сложившиеся отношения;

– затраты на мониторинг существующих связей – необходим для того, чтобы понять, насколько прочны связи в сети и есть ли смысл вкладываться в ее поддержание. Именно мониторингом существующих связей занимается жена, читающая смс-переписку мужа. А фирмы проводят маркетинговые исследования для оценки лояльности покупателей, изучают удовлетворенность сотрудников рабочими условиями и т.д., и на такие мероприятия требуются не только временные, но и финансовые затраты;

– затраты на поиск новых партнеров и создание дополнительных связей. Такие затраты могут возникнуть в том случае, если существующие связи сети недостаточно прочны: мы ищем новых друзей (тратим, прежде всего, время на установление доверительных отношений), если наши прежние слишком заняты и не находят времени для общения с нами; фирмы ищут новых поставщиков, если прежние регулярно не выполняют условия контракта (возникают транзакционные затраты поиска, о которых мы писали ранее). Но такие затраты могут появиться не только в негативно окрашенной ситуации, например, расширение круга общения у человека может произойти при осваивании им нового хобби (изучение иностранного языка в группе или совместные занятия спортом часто перерастают в дружбу, но также требуют временных и финансовых вложений); успешно работающая фирма может диверсифицировать ассортимент производимой продукции (что ведет к поиску новых поставщиков, а также к вхождению в новую конкурентную среду), либо осваивать новые территориальные рынки сбыта (другими словами – расширять сеть потребителей);

– затраты на участие в коллективных санкциях против нарушителей. Как правило, к таким санкциям в рамках неформальных институтов относится полный или частичный коллективный бойкот. Муж, обманувший доверие жены, может быть исключен из дружеских сетей семей ее друзей, но для того, чтобы это произошло, члены сети должны как минимум обменяться информацией о его недостойном поведе-

нии, а это также требует временных затрат и вложений, например, в мобильную связь. В случае нарушения правил, установленных формальным институтом, актора может ждать не только бойкот, но и другие санкции. Например, при нарушении условий трудового договора работодателя может ждать штраф, но потребуются усилия (временные затраты работника, финансовые затраты государства на оплату труда государственного инспектора, судебные издержки) для доказательства его вины;

– затраты на финансирование клубных благ. Члены сети, как уже говорилось выше, могут иметь определенные выгоды от своей «включенности» в сеть. Но иногда за пользование определенными благами все-таки нужно платить. Самый простой пример – членские взносы членов какого-либо клуба (например, на членские взносы туристический клуб имеет возможность приобретать общее снаряжение: котлы, веревки, специальные устройства для альпинистских восхождений и т.д.) или профсоюза (часто именно членские взносы являются источником финансирования детских новогодних подарков).

Вторая группа затрат – **затраты на включение в существующую сеть.**

– затраты по первоначальному поиску партнеров и оценке их характеристик. Желая создать семью или просто вступить в «серьезные отношения» (другими словами, из сети одной семьи – родительской – уйти в собственную «семейную» сеть) молодые люди могут тратить достаточно много времени на поиск партнера, например, на сайтах знакомств, или посещая ночные клубы, причем последнее требует и значительных финансовых затрат. Для фирмы – это, например, поиск новых потенциальных поставщиков (и оценка их возможностей и добросовестности в выполнении контрактных обязательств) или потребителей (с соответствующей оценкой их потенциальной платежеспособности); в этих случаях фирма, по сути, несет затраты поиска – один из видов транзакционных затрат, о которых рассказывалось ранее в разделе 2.2;

– затраты на преодоление барьеров входа в сеть. Здесь в качестве примера можно рассмотреть ситуацию с «новеньким» в школьном классе (а если в жизни вы с такой ситуацией не сталкивались, посмотрите фильм «Чучело» с Кристиной Орбакайте в главной роли). В данном случае легко и «беззатратно» произошло вхождение в формальную сеть – школьный класс, но с вхождением в неформальную дружескую сеть одноклассников возникли серьезные проблемы. И для фирм такие барьеры могут быть достаточно высокими. Например, для вхождения на рынок городских пассажирских автобусных перевозок в г.

Бийске Алтайского края необходимо пройти специальный конкурс (проводится не реже одного раза в три года). При этом перевозки должны осуществляться в рамках «муниципальной маршрутной сети, то есть совокупности муниципальных маршрутов регулярных перевозок, линейных сооружений, организованных (разработанных и оборудованных) органами местного самоуправления или муниципальными организациями»¹⁴⁷. Это, фактически, накладывает запрет на самостоятельную разработку маршрутов предпринимателями. Тем не менее, одним из предпринимателей был разработан и согласован с городской администрацией маршрут, удобный для городских жителей, который, тем не менее, до написания настоящего текста так и не вышел на линию, и, кроме того, встретил сопротивление со стороны действующих автоперевозчиков, по сути, препятствующих вхождению нового участника в сеть. Ниже представим подробности из местных СМИ;

Впервые автобусы «Хёндэ» с номерной табличкой «55» появились на линиях Бийска в 2011 году. Маршрут бийчанам понравился прежде всего тем, что ходил по улочкам, куда транспорт ранее не заглядывал вообще, например, вглубь района треста или 23-го микрорайона.

Просуществовал маршрут недолго. Уже в 2012 году его закрыли. Причина банальна: дороги, по которым он пролегал, по сути, отсутствовали, например, на улице Ломоносова. Маршрут решено было «заморозить» до их ремонта.

Реакция у пассажиров была острой. Гнев и недовольство от его закрытия еще долго выливались в виде жалоб в городскую администрацию и СМИ.

Как только стало известно, что в этом году пройдут ремонтные работы на улицах Ломоносова и Матросова, многие из бийчан стали обращаться в «Бийский Рабочий» [*городская газета*] с просьбой узнать: вернется ли маршрут № 55? Многие до сих пор вспоминают его как один из самых удобных.

Виктория Фролова живет в районе треста уже 10 лет. Рассказывает, что когда перебирались сюда, не было ни новостроек, ни отремонтированных дорог. До ближайших остановок нужно было идти на Социалистическую. Транспорт ходит тут часто, по графику, но с Матросова идти далековато. Когда запустили 55-й маршрут, он оказался

¹⁴⁷ Решение Думы города Бийска от 25.08.2009 № 98 «Об утверждении правил организации транспортного обслуживания населения автомобильным пассажирским транспортом на территории города Бийска» // <http://www.gorod.biysk.ru/work.phtml?tree=6&ind=9538>

удобным для молодых мам с детьми, младшеклассников, пожилых людей.

Около года назад появилась информация, что маршрут вновь откроют после ремонта улиц Матросова и Ломоносова. На минувшем заседании Думы уже и названия новых остановок утвердили. По осени автобусы на маршрут № 55 должны вернуться. А вот когда конкретно – момент спорный.

Перевозчик Юрий Матусович, который еще шесть лет назад разработал маршрут, говорит, что, согласно муниципальному контракту, автобусы должны выйти на линию с 1 сентября. Смотрим документы. Указано четко: «Срок выполнения работ: с 01.09.2017 по 01.09.2022». Но, по утверждению перевозчика, приступить к исполнению условий контракта ему препятствуют. Перед выходом предприниматель должен получить карту маршрута, заключить договор с Городским транспортным диспетчерским центром, а также обзавестись терминалами для считывания транспортных карт. Однако пока сделать этого не удалось.

– Мне отказали в заключении договора на диспетчерское управление без объяснения причин, сославшись на указание сверху, – говорит перевозчик. *– Сказали, до выборов никто этим заниматься не будет. А я по контракту должен начать перевозки с 1 сентября. Если автобусы в этот день на линии не выйдут, администрация будет вправе разорвать со мной контракт.*

Заинтересованы в этом, уверен предприниматель, прежде всего другие автопредприниматели, которые потом просто разыграют между собой право выхода на маршрут, оставив его разработчика в стороне.

– А ведь я уже провел большую работу: опросил жителей нового микрорайона о необходимости открытия маршрута, собрал подписи пассажиров. Сделана схема движения, подготовлено расписание. Кроме того, очень существенные средства вложены – более 22 миллионов рублей я взял в кредит, чтобы закупить новые машины – 15 автобусов «Газель Некст», – перечисляет затраты предприниматель. *– Но выйти на линию без контракта с диспетчерской и терминалов я не могу. Брать плату с льготных категорий граждан тоже не могу – терминалов для считывания социальных карт нет. Придется провозить их бесплатно. В итоге я загнан в угол...*¹⁴⁸

Бийскому перевозчику Юрию Матусовичу дали поработать на маршруте № 55 только два часа. Затем маршрут заморозили до октяб-

¹⁴⁸ В Бийске вновь запускают автобусный маршрут № 55 // Бийский рабочий. – 2017. – 31 августа // <http://www.gorod.biysk.ru/work.phtml?tree=6&ind=9538>

ря. Пока автобусы Матусовича стоят, конкуренты пытаются оспорить контракт мэрии с предпринимателем.

Несколько лет автобусы по маршруту № 55 не ходили. С 1 сентября его восстановили. Контракт на обслуживание маршрута администрация Бийска заключила с Юрием Матусовичем. Он приобрел 15 новых автобусов «Газель Next». Однако спустя два часа после начала работы автобусы Юрия сошли с рейсов. Причина - ремонт проезжей части на одной из улиц. По контракту на маршрут, объездных путей для маршруток не предусмотрено.

По проекту, ремонт дороги должен продлиться до ноября. Однако строители обязуются завершить их на месяц раньше. И потому автобусы маршрута № 55 должны выйти на линию уже с 1 октября, пишет «Бийский рабочий».

Тем временем против Матусовича на совещании в мэрии выступили другие перевозчики. Андрей Нелин, автоперевозчик: *«Почему заключается контракт с новой фирмой и об этом никто не знает? Почему нельзя было организовать этот маршрут силами действующих перевозчиков?»*

Юрий Матусович ответил, что бился за маршрут много лет и часто получал от чиновников отказы. *«Почему за все это время вы не приходили и не говорили: «А можно мне 55-й?»* – ответил он Нелину¹⁴⁹.

– затраты на установление начальных отношений – возникают в том случае, если индивид или фирма все-таки вошли в сеть. Часто эти затраты связаны с созданием «особых» условий для действующих участников сети со стороны нового участника. Так, молодой человек, ухаживающий за девушкой с «серьезными намерениями», тратит деньги на цветы и конфеты, а затем и на организацию пышной свадьбы. Фирма-производитель продуктов питания может предлагать более выгодные условия поставок крупным сетевым магазинам, типа «Ленты» или «Ашана» по сравнению с мелкими магазинчиками формата «у дома». Но, если сеть была заинтересована во вхождении нового участника, то «особые условия» создаются именно для него. Так, желая установить дружеские отношения с Хлестаковым (комедия Н.В. Гоголя «Ревизор»), городские чиновники одалживают ему деньги, а городничий позволяет увиваться за своей дочерью и даже женой, чего другим участникам сети, конечно же, не позволялось. Или, например, фирме удалось «заполучить», «переманить» сверхквалифицированного сотрудника для

¹⁴⁹ В Бийске разгорелся скандал из-за автобусного маршрута // <http://altapress.ru/auto/story/v-biyske-razgorelsya-skandal-iz-za-avtobusnogo-marshruta-208415>

реализации чрезвычайно важного проекта. Вполне вероятно, что в таком случае для него будут разработаны специальные льготы и привилегии как в условиях труда (гибкое рабочее время, удобная мебель в кабинете, право выбирать время отпуска), так и в схемах оплаты.

И, наконец, третья группа затрат – **затраты на создание новой сети**. Сравнительно недавно такие затраты несли операторы мобильных и интернет-сетей, вынужденные в конце XX – начале XIX веков фактически создавать их практически с нуля. Здесь можно вспомнить попытки «сэкономить», объединив существовавшую стационарную телефонную сеть с интернет-сетью, которые, как оказалось, уступили место созданию более эффективной оптоволоконной интернет-сети. Этот пример говорит о том, что, несмотря на высокие затраты, иногда создание новой сети является более эффективным, чем попытки использовать старые сети с новыми целями.

Для индивида примером затрат на создание новой сети может быть строительство дома в новом коттеджном поселке. В этом случае требуются затраты как на «физические» коммуникации (подключение к электрическим, газовым, канализационным и другим сетям), так и на установление социальных связей с соседями (взаимная помощь, приглашения «на чай» и так далее).

Подводя итог, можно заключить следующее. Действительно, создание новой сети, вхождение в новую сеть и поддержание связей в сети уже сложившейся требует затрат. Но и выгоды от нее также могут быть существенными: это может быть как экономия (времени или денег), так и дополнительные прямые денежные поступления. И, как отмечают Я.И. Кузьминов, К.А. Бендукидзе и М.М. Юджевич: «Процесс формирования сетевых отношений растянут во времени. Ключевую роль в нем на всех этапах играют репутация, взаимное доверие и взаимозависимость участников»¹⁵⁰. Это утверждение справедливо как по отношению к фирмам, так и к отдельным индивидам.

Нельзя забывать и о том, что человек – не только биологическое и психологическое существо, но и существо социальное. Мы стремимся быть в социуме, а значит – быть включенными в социальные взаимодействия, другими словами – в сеть. И подтверждением этому является популярность социальных интернет-сетей, в которые включены уже практически все, имеющие доступ к сети Интернет.

¹⁵⁰ Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юджевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.

3 КАК УЧЕНЫЕ ДЕЛАЮТ ЭТО? ИНСТРУМЕНТАРИЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

3.1 Эффект постановки вопроса и другие психологические особенности принятия решений

В разделе 2.1 мы уже показали на наглядных примерах, что люди являются органиченно рациональными. Теперь же приведем статистические доказательства одного из проявлений ограниченной рациональности – эффекта постановки вопроса (*framing effect*).

Эффект формулировки вопроса достаточно подробно рассмотрен в уже неоднократно процитированной работе Я.И. Кузьмина, К.А. Бендукидзе, М.М. Юджевич¹⁵¹.

Одна и та же проблема, будучи сформулирована по-разному (например, в терминах издержек или в терминах выгод), как правило, решается индивидом по-разному. Вспомним одну из историй о Ходже Насреддине¹⁵². Известнейший в городе богач упал в арык и начал тонуть. К нему бросились на помощь, протягивали руки и кричали: «Ну, давай!» А у этого скряги душа не лежала к тому, чтобы что-то дать. Ведь дать, в его понимании, означало стать беднее. Поэтому он руки не протягивал и продолжал тонуть, пока не появился человек, который протянул ему руку и сказал: «На!» Богач вцепился в эту руку и так был спасен.

...

На этом эффекте основано множество маркетинговых приемов. Например, в США часто используется следующая схема продаж: в случае приобретения автомобиля стоимостью 40000 долл. покупатель получает 1000 долл. наличными; такая альтернатива привлекает покупателей больше, чем приобретение автомобиля за 39000 долл.

К слову о последнем примере можно сказать, что, действительно, сегодня многие розничные магазины свои программы лояльности строят не столько на предоставлении скидок, сколько на начислении «бонусов» за покупки на специальную бонусную карту, при том, что

¹⁵¹ Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юджевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.

¹⁵² Соловьев Л. Повесть о Ходже Насреддине. – М.: Советский писатель, 1958. – 493 с.

эти бонусы можно использовать только для оплаты последующих покупок.

Те же авторы в своей работе¹⁵³ утверждают (со ссылкой на работы Д. Каннемана, А. Тверски и Р. Талера¹⁵⁴): при разной постановке одной и той же проблемы индивиды, как правило, по-разному относятся к риску. В частности, они **в большей степени избегают риска, если проблема сформулирована в терминах выгод, и в меньшей – при ее формулировке в терминах издержек**. При прочтении этого постулата не сразу становится понятно, о чем речь, поэтому здесь целесообразно рассмотреть результаты эксперимента, впервые проведенного упомянутыми зарубежными коллегами и ежегодно повторяемого мною в рамках учебных занятий по дисциплине «Институциональная экономика».

В рамках первого эксперимента студенты разбиваются на два варианта и решают следующие проблемы.

Проблема 1^{аб} (для студентов варианта 1). Выберите наилучшую программу спасения 600 человек, заболевших лихорадкой. Возможны два варианта:

- программа А: 200 человек будут спасены;
- программа Б: с вероятностью $\frac{1}{3}$ 600 человек будут спасены, с вероятностью $\frac{2}{3}$ никто не будет спасен.

Проблема 1^{вг} (для студентов варианта 2). Выберите наилучшую программу спасения 600 человек, заболевших лихорадкой. Возможны два варианта:

- программа В: 400 человек погибнут;
- программа Г: с вероятностью $\frac{1}{3}$ никто не погибнет, с вероятностью $\frac{2}{3}$ погибнут все.

¹⁵³ Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.

¹⁵⁴ Tversky, A. Rational Choice and the Framing of Decisions / A. Tversky, D. Kahneman // Journal of Business. – 1986. – Vol. 59. – P. 251–278; Tversky, A. Preference Reversals // Journal of Economic Perspectives / A. Tversky, R.H. Thaler // 1990. – Vol. 4. – P. 201–211

Проблема 2 (для всех студентов). На дорогах населенного пункта ежегодно погибают 600 человек. Предлагаются два пути решения проблемы:

- программа А: погибать будут 570 человек в год, затраты на реализацию программы – 12 млн руб.;
- программа Б: погибать будут 500 человек в год, затраты на реализацию программы – 55 млн руб.

Если внимательно прочитать проблемы 1^{ab} и 1^{bg} , то можно увидеть, что программа А и программа В – это разные формулировки одного решения, также единое содержание имеют программы Б и Г. Соответственно, можно было бы ожидать, что доли респондентов, которые предпочтут первый вариант решения проблемы, совпадут. Однако, результаты эксперимента (таблица 8; под базовым экспериментом понимаются эксперименты, проведенные указанными выше зарубежными учеными) наглядно показывают, что:

– если решение проблемы сформулировано «в терминах выгоды» (проблема 1^{ab}), то принимающие решение индивиды предпочитают «действовать наверняка», принимая гарантированное решение – программу А;

– если решение проблемы сформулировано «в терминах издержек», то лица, принимающие решение, стремятся избежать риска, пусть даже это избегание будет не гарантированным, а «вероятностным».

Показательна также статистика выбора студентами вариантов решения проблемы 2. Средняя стоимость одной дополнительно спасенной жизни при выборе программы Б составляет:

$$\frac{(55 - 12) \text{ млн руб.}}{(570 - 500) \text{ чел.}} \approx 614 \text{ тыс. руб. ,}$$

однако, несмотря на это, большинство студентов предпочитает не экономить денежные средства (пусть и воображаемые) на спасении человеческих жизней. Это иллюстрирует наличие в обществе абсолютных ценностей, к которым, например, относится человеческая жизнь.

Таблица 8 – Результаты эксперимента по подтверждению существования эффекта постановки вопроса, % респондентов¹⁵⁵

Варианты решения проблемы	Выбор респондентов базового эксперимента	Выбор студентов 1-го курса, 2010 год	Выбор слушателей ПП*, 2010 год	Выбор студентов ВВО**, 2010 год	Выбор студентов 1-го курса, 2011 год	Выбор студентов 1-го курса, 2013 год	Выбор студентов 5-го курса, 2013 год	Выбор студентов ВВО, 2013 год	Выбор студентов ВВО, 2014 год	Выбор студентов 1-го и 2-го курсов, 2014 год	Выбор студентов 4-го курса, 2014 год (заочники)	Выбор студентов 1-го и 2-го курсов, 2015 год	Выбор студентов 1-го курса, 2016 год
Программы решения проблемы 1 ^{аб}													
А: 200 человек будут спасены	72	78	29	31	70	59	60	67	40	58	63	75	50
Б: с вероятностью 1/3 600 человек будут спасены, с вероятностью 2/3 никто не будет спасен	28	22	71	69	30	41	40	33	60	42	37	25	50
Программы решения проблемы 1 ^{вб}													
В: 400 человек погибнут	22	50	14	17	40	29	67	0	20	26	45	50	20

¹⁵⁵ ПП – слушатели Президентской программы переподготовки управленческих кадров; ВВО – студенты, получающие второе высшее образование.

Варианты решения проблемы	Г: с вероятностью 1/3 никто не погибнет, с вероятностью 2/3 погибнут все	Выбор респондентов базового эксперимента	78	50	86	83	60	71	33	100	80	74	55	50	80	
		Выбор студентов 1-го курса, 2010 год														
		Выбор слушателей ПП*, 2010 год														
		Выбор студентов ВВО**, 2010 год														
		Выбор студентов 1-го курса, 2011 год														
		Выбор студентов 1-го курса, 2013 год														
		Выбор студентов 5-го курса, 2013 год														
		Выбор студентов ВВО, 2013 год														
		Выбор студентов ВВО, 2014 год														
		Выбор студентов 1-го и 2-го курсов, 2014 год														
		Выбор студентов 4-го курса, 2014 год (заочники)														
		Выбор студентов 1-го и 2-го курсов, 2015 год														
		Выбор студентов 1-го курса, 2016 год														
		Программы решения проблемы 2														
		Программа А: потратить будут 570 человек, затраты на реализацию программы – 12 млн руб.	Программа Б: потратить будут 500 человек, затраты на реализацию программы – 55 млн руб.	35	17	29	44	20	35	9	43	20	26	29	71	44
65	82			71	56	80	65	91	57	80	74	71	29	56		

Конечно, в данном эксперименте имеются и исключения (в таблице 8 они выделены заливкой). Но, можно обратить внимание, что в основном «отклоняются» от общей закономерности более взрослые и образованные респонденты – студенты 5-го курса, второго высшего образования, слушатели Президентской программы переподготовки управленческих кадров. Видимо, получение образования положительно сказывается на способности всесторонне взглянуть на проблему и снизить влияние эффекта постановки вопроса. Тем не менее, если рассматривать всех респондентов как единую (генеральную) совокупность, то очевидно, что проведенные эксперименты подтверждают выводы, сделанные Каннеманом, А. Тверски и Р. Талером.

Свойство людей высказывать разные предпочтения при разной постановке вопроса используется в маркетинге, в политике при проведении референдумов и выборов, в сфере экономики при рассмотрении инвестиционных проектов.

Существуют и другие психологические особенности принятия решений. Интересен, например, такой факт: западные акционерные компании предпочитают объявлять плохие финансовые результаты в пятницу: «перекипев» за выходные, в понедельник держатели акций уже не так склонны продавать их, как если бы негативные результаты деятельности были бы озвучены в другой день недели.

Надо иметь в виду, что на человека выигрыш и проигрыш оказывают разное влияние. Выигрыш приносит радость, но не счастье, в то время как проигрыш может означать разорение, то есть несчастье. В теории поведенческих финансов этот эффект называется **эффектом асимметричного восприятия прибылей и потерь**.

П. Самуэльсон, автор знаменитой книги «Экономикс», однажды предложил коллеге: «Давайте бросим монетку. Если выпадет «орел», я плачу вам 200 долларов, если «решка» – вы платите мне 100» Тот отказался, объяснив, что для него потеря 100 долларов чувствительнее, чем выигрыш 200¹⁵⁶.

В теории полезности доказывается, что полезность денег равна десятичному логарифму имеющейся суммы (рисунок 14). Пояснить это можно на следующем примере (рисунок 15). Допустим, в компании «Ромашка» двое сотрудников решили уволиться: Светлана Петровна работала уборщицей (заработная плата – 10 тыс. руб.), а Иван Ивано-

¹⁵⁶ Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.

вич занимал должность заместителя директора по маркетингу (заработная плата – 100 тыс. руб.). Директор компании «Ромашка» очень ценит обоих сотрудников и не хотел, чтобы они уходили. Поэтому он предложил увеличить их заработную плату на 10 тыс. руб. На рисунке 15 хорошо видно, что полезность от дополнительной суммы денег для Светланы Петровны (ΔU_1) намного выше, чем для Ивана Ивановича (ΔU_2). И априори можно предположить, что Светлана Петровна, вероятно, примет предложение директора и останется в компании, тогда как для удержания Ивана Ивановича нужно либо предложить большую сумму, либо найти какие-либо другие методы.

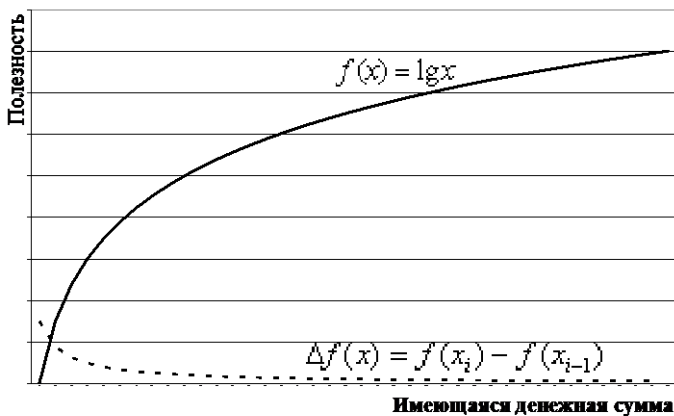


Рисунок 14 – Функция полезности денег

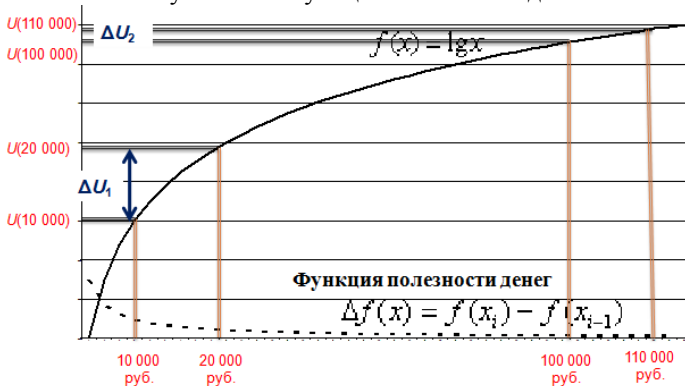


Рисунок 15 – Пример: изменение полезности дополнительной суммы денег в различных диапазонах

Кроме этого, в своей деятельности люди склонны совершать так называемые «ошибки Гамблера» (*Gambler's fallacy*), которые проявляются в тенденции видеть определенную закономерность в серии независимых событий (пример из игры в рулетку: после пяти выпадений черного подряд, на какой цвет Вы поставите? Скорее всего, на красный. Но это совсем не гарантирует выигрыша).

Интерпретация информации и принятие решения всегда происходит в присутствии некоторого контекста, то есть на основе:

- имеющегося на текущий момент знания об окружающем мире;
- «рамки восприятия»: восприятие информации селективно, люди видят (слышат) то, что они ожидают увидеть (услышать), интерпретируют полученную информацию в соответствии со своей системой ценностей и спецификой знания.

Таким образом, принимая решения или анализируя решения, принятые другими, необходимо помнить о возможном влиянии на них психологического фактора. Влияние психологических особенностей человека при принятии решений (в том числе – экономических) рассматривает экономическая психология.

3.2 ИГРА ВА-БАНК.

Теория игр в институциональной экономике

Теория игр является одним из разделов прикладной математики, а точнее – исследования операций. Прикладной характер данной теории позволил ей найти применение во многих научных областях, в том числе – в экономике. Теорией игр пользовались и продолжают пользоваться многие институционалисты, поскольку институциональная экономика рассматривает жизненные ситуации (слабо формализованные), но для науки важно находить и доказывать универсальные законы взаимодействия чего-либо с чем-либо (например, в физике – элементарных частиц, а в экономике – действующих субъектов, акторов), а для доказательства необходимо существенные элементы формализовать, а несущественными пренебречь. Именно это позволяет сделать теория игр: представить ситуацию взаимодействия акторов в математической форме.

Создателями теории игр считаются Джон фон Нейман и Оскар Моргенштерн, однако наибольший вклад в ее развитие внес Джон Нэш, с которым мы познакомились в разделе 1.3. В «почти биографическом» фильме «Игры разума» озарение Джона Нэша относительно теории игр представлено следующим образом.

Кафе. Несколько друзей обсуждают только что вошедших девушек, одна из которых является общепризнанной красавицей. Один из друзей предлагает всем «приударить» именно за этой девушкой, игнорируя ее «обычных» подруг; при этом он цитирует Адама Смита: «При конкуренции личные амбиции служат общему благу», и добавляет: «Значит каждый сам за себя, господа. А отшитым достанутся подружки».

– Адам Смит устарел, – возражает Нэш.

– Да что ты говоришь?

– Если рванем к ней, то помешаем друг другу, и она не достанется никому. Тогда мы займемся подружками. И они оттолкнут нас, – никто не хочет быть вторым сортом. А вот если никто ее не заметит, мы не будем толкаться и не оскорбим других девушек. Так мы выиграем. Лишь так получим женщин.

На рисунке 16 представлена схема данного взаимодействия. Фактически, это запись игры в расширенной форме. Но, прежде чем пояснить содержание рисунка, необходимо ввести некоторые термины:

– **игра** – упрощенная, формализованная модель реального взаимодействия агентов;

– **игрок** – одна из сторон в игровой ситуации;

– **стратегия игры** – правила поведения игрока в каждой из возможных ситуаций игры.

Итак, рассмотрим рисунок 16, на котором представлена **игра в расширенной форме (дерево игры)**, иллюстрирующая рассматриваемое взаимодействие. Очевидно, что здесь три игрока – молодой человек, «красивая» девушка и «обычная» девушки.

Сначала молодой человек (МЧ) принимает решение относительно того, на какую из девушек обратить внимание. Немного упростим ему задачу, пусть он выбирает между двумя девушками: «красивой» (Д1) и «обычной» (Д2).

Предположим, он решил ухаживать за Д1. Далее – ее очередь принимать решения. И опять мы все ее возможные действия сведем в две стратегии: принять его ухаживания, или отклонить их:

– если «красивая» девушка примет его ухаживания, то МЧ получит выигрыш 10 (радость и счастье), а девушка – 0 (поскольку данный молодой человек ей не особо-то нравится, да и вообще кругом много тех, кто его легко заменит);

– если «красивая» девушка отклонит его ухаживания, то МЧ получит выигрыш, равный -10 (полное разочарование от того, что его

отвергла девушка его мечты, да и за другими девушками ухаживать уже нет смысла), а девушка – снова 0 (поскольку она даже не обратит на это внимания).

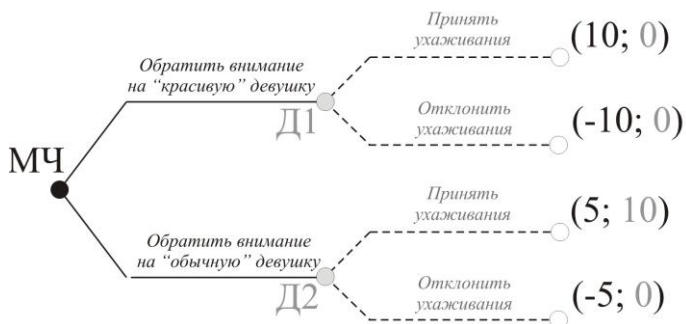


Рисунок 16 – Пример игры по фильму «Игры разума»

Теперь предположим, что молодой человек решил ухаживать за D2. Все ее возможные действия также сведем в две стратегии: принять его ухаживания, или отклонить их:

– если «обычная» девушка примет его ухаживания, то МЧ получит выигрыш 5 (конечно хорошо, что девушка согласна быть с ним, но все-таки она не предел мечтаний), а девушка – 10 (поскольку она даже не ожидала, что кто-то заметит ее на фоне красивой подруги и будет за ней ухаживать);

– если же «обычная» девушка отклонит его ухаживания, то МЧ получит выигрыш, равный -5 («не очень-то и хотелось»), а девушка – 0 (поскольку она ничего и не ждала от этого вечера).

Такие игры в расширенной форме решаются методом обратной индукции. Для рассмотрения этого метода, необходимо ввести еще несколько терминов:

– **терминальные вершины** – вершины, в которых заканчивается игра в расширенной форме;

– **подыгра** – часть дерева игры, начинающаяся в одной из нетерминальных вершин;

– **стратегия игрока** в игре в развернутой форме – набор действий игрока в каждой вершине, в которой ему принадлежит ход.

Алгоритм обратной индукции предусматривает, что начинать рассмотрение игры необходимо с подыгр последнего уровня, затем – подыгр предпоследнего уровня так далее, до начальной подыгры. При

этом предполагается, что платежи игроков в подыграх последнего уровня известны, а игроки ведут себя рационально.

В рассмотренном случае есть две подыгры последнего уровня: в одной из них принимает решение «красивая» девушка, в другой – «обычная» девушка. В случае принятия решения игроком Д1, нельзя однозначно (с позиции рациональности его действий) предсказать поведение «красивой» девушки, – ей безразлично, принимать ли ухаживания молодого человека, или отвергнуть их. Но, если рассмотреть другую подыгру, где принимает решение игрок Д2, то видно, что «обычная» девушка (при условии, что она действует рационально) примет ухаживания: в этом случае ее выигрыш составит 10, в противном – 0.

Таким образом, мы знаем доминирующую стратегию игрока Д2. Исходя из этого, игроку МЧ выгоднее следовать стратегии «Ухаживать за «обычной» девушкой», поскольку в этом случае он получит гарантированный выигрыш.

Рассмотрим другой пример. Допустим, один житель Рациональной Федерации просит у в долг у другого 1000 дублей с условием, что через месяц он отдаст уже 1200 дублей. Однако у потенциального кредитора не слишком хорошая репутация, и, есть основания полагать, что он может не вернуть долг. Игровое взаимодействие и решение его методом обратной индукции представлено на рисунке 17.

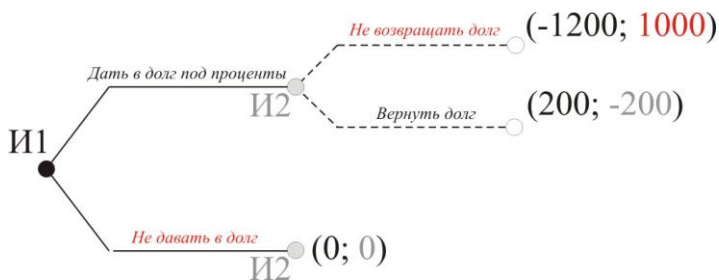


Рисунок 17 – Решение игры в расширенной форме методом обратной индукции

Нарисунке 17 видно, что для второго игрока (желающего взять деньги займы) доминирующей стратегией является «Не возвращать долг», в этом случае его выигрыш составит 1000, а если он вернет долг, то выигрыш будет отрицательным (проигрыш) и составит -200 (сумма процентов).

Зная доминирующую стратегию второго игрока, первый может сравнить свои выигрыши: если он даст деньги в долг, то выигрыш составит -1200 (невозвращенная сумма долга плюс проценты), а если откажет, то останется «при своих», и выигрыш будет равен нулю. Таким образом, рациональный первый игрок предпочтет не давать в долг.

Почему же в современном обществе мы даем друг другу в долг? Потому что мы действуем в рамках различных институтов. Так, законодательство (Гражданский кодекс) рекомендует нам брать со своего кредитора расписку в получении заемных денег. Тогда при невыплате долга в срок мы имеем возможность обратиться в суд, и на заемщика (который этот суд, несомненно, проиграет) будут возложены еще и судебные издержки. В этом случае запись игрового взаимодействия будет выглядеть так, как представлено на рисунке 18; в данном случае мы пренебрегаем издержками времени на участие игроков в судебном разбирательстве, а судебные издержки принимаем равными 500.

В изменившейся игре последним принимает решение первый игрок, он выбирает между двумя стратегиями:

– «Обратиться в суд и взыскать долг» – в этом случае он вернет свою 1000 дублей и получит еще 200 дублей процентов, выигрыш составит 200;

– «Не обращаться в суд и простить долг» – в этом случае первый игрок потеряет и свою 1000 дублей, и 200 дублей процентов, его выигрыш составит -1200.

Очевидно, что рациональный первый игрок предпочтет обратиться в суд.

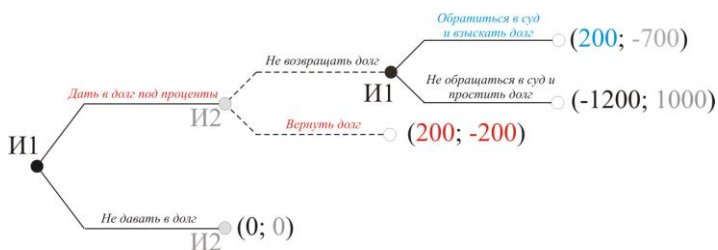


Рисунок 18 – Изменение игры в расширенной форме под воздействием институтов

Зная доминирующую стратегию первого игрока, второй игрок понимает, что, если он вернет долг, то его выигрыш составит -200, а если не вернет его, то позже будет обязан выплатить и 200 дублей

процентов, и 500 дублей судебных издержек, то есть его выигрыш будет равен -700. Рациональный второй игрок предпочтет вернуть долг.

И, наконец, зная доминирующую стратегию второго игрока «Вернуть долг», первый игрок предпочтет дать ему займы (выигрыш его составит 200, а если откажет в предоставлении заемных средств, выигрыш будет равен нулю).

Таким образом, с введением институционального запрета на невыплату по долговым обязательствам, становится возможным существование кредитования.

Итак, мы рассмотрели решение игр в расширенной форме, графическим изображением которых являются деревья игры. Но это – не единственная форма игр. На рисунках 19–21 представлена классификация игр по трем основаниям: количеству игроков, количеству стратегий игры и характеру выигрышей.

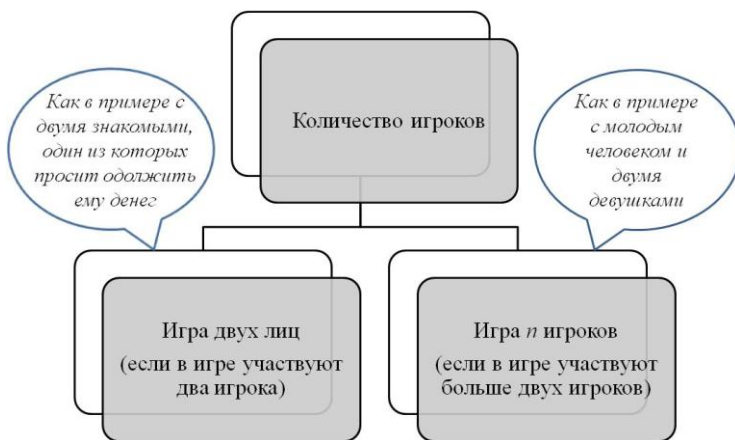


Рисунок 19 – Классификация игр по количеству игроков

Игровые взаимодействия в нормальной форме представляются в виде матриц. Прежде всего, рассмотрим игры с ненулевой суммой.

При решении игр в нормальной форме с ненулевой суммой (как и при решении игр в расширенной форме – об этом мы не говорили ранее, но это легко проверить) определяется **равновесие по Нэшу** – такой набор стратегий, в котором ни одному из игроков не выгодно отклоняться от равновесной стратегии при условии, что другие игроки также придерживаются равновесных стратегий.



Рисунок 20 – Классификация игр по количеству возможных стратегий

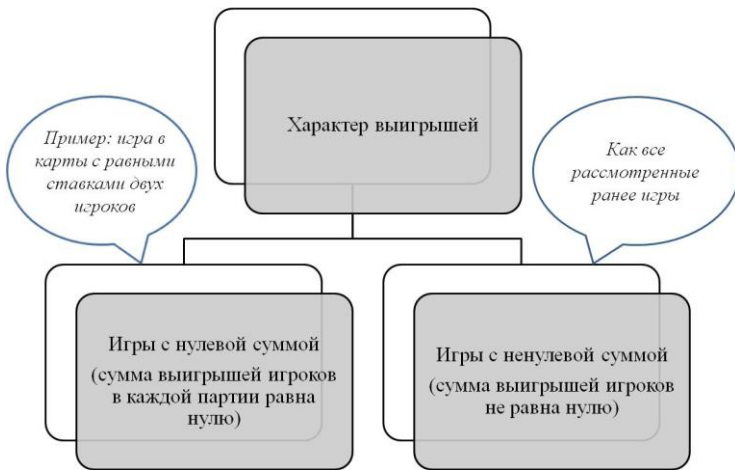


Рисунок 21 – Классификация игр по характеру выигрышей

Равновесие по Нэшу можно пояснить на примере известной игры, иллюстрирующей, как институт правил дорожного движения (ПДД) позволяет автомобилистам снижать издержки принятия решений.

Итак, представим, что института ПДД еще нет, и два автомобилиста едут по узкой дороге. В данном случае столкновение равносильно

неправильно принятому решению. Разъехаться, не столкнувшись, они смогут, только если каждый из них прижмется к краю дороги. Но при этом их действия должны быть симметричны относительно края дороги. **Взаимодействие автомобилистов** представляет собой игру, которую можно описать при помощи матрицы – таблица 9 (выигрыши автомобилистов: 1 – правильно принятое решение; -1 – неправильно принятое решение).

Очевидно, что в данной игре возможно установление двух равновесий по Нэшу (в таблице 9 выделены заливкой):

– оба автомобилиста стараются максимально сдать вправо (стратегия «*вправо*»);

– оба автомобилиста стараются максимально сдать влево (стратегия «*влево*»).

Таблица 9 – Матрица игры «Взаимодействие автомобилистов»

		Стратегия автомобилиста «А»	
		вправо	влево
Стратегия автомобилиста «Б»	вправо	1	-1
	влево	-1	1

Оба равновесия одинаково привлекательны для обоих автомобилистов, но ни один из них не знает, как поведет себя другой. Проблема может быть решена, если оба автомобилиста руководствуются формальным институтом – ПДД, в которых установлено право- или левостороннее движение. В силу повторяющихся взаимодействий, закрепленных в ПДД, у каждого автомобилиста формируются определенные ожидания относительно поведения остальных, то есть достигается эволюционно-стабильное равновесие.

Эволюционно-стабильное равновесие в игре, которая допускает более одного равновесия – **соглашение** или **конвенция**. Следует помнить, что попытки внедрить правила извне будут неудачны, если они идут вразрез с культурой общества и с существующими неформальными практиками. Напротив, формальное закрепление существующих практик может быть очень удачным.

Здесь следует вспомнить типы правил, рассмотренные в разделе 2.1, и отметить, что игра, иллюстрирующая взаимодействие автомобилистов, показывает роль институтов при решении *проблемы координации*.

Часто обоюдное соглашение не может быть достигнуто в рамках какого-либо института. Покажем это на примере другой известной игры – «Дилеммы заключенных».

Итак, представим, что два подозреваемых по одному делу содержатся в различных камерах, допрашиваются по отдельности и не имеют возможности общаться. Они оба виновны с наличием отягчающих обстоятельств, но у прокурора имеются доказательства их виновности в преступлении без отягчающих обстоятельств. Поэтому каждому из преступников отдельности прокурор предлагает признаться во всем на следующих условиях:

- если один преступник сознается, а другой нет, – сознавшемуся гарантируется срок 1 год, а его сообщнику – 10 лет;
- если сознаются оба преступника, то каждый получит срок по 5 лет;
- если ни один из преступников не сознается, то каждый из них получит по 3 года срока.

Взаимодействие преступников можно описать матрицей, представленной в таблице 10. Следует обратить внимание, что выигрыши в данной матрице отрицательны, поскольку рациональные преступники стремятся минимизировать срок заключения. И на примере этой матрицы рассмотрим алгоритм нахождения равновесия по Нэшу.

Таблица 10 – Матрица игры «Дилемма заключенных»

		Стратегия преступника «А»	
		сознаться	не сознаваться
Стратегия преступника «Б»	сознаться	-5 / -5	-1 / -10
	не сознаваться	-10 / -1	-3 / -3

Итак, каждый из преступников выбирает между доступными ему стратегиями «сознаться» и «не сознаваться». Рассмотрим логику преступника «А» (таблица 11).

На этапе 1^A он думает так: «Если преступник «Б» выберет стратегию «сознаться», то я, сознавшись, получу пять лет срока, а, не сознавшись, – все 10». Так, на этапе 2^A преступник «А» решает, что в этом случае лучше и ему сознаться. Далее, на этапе 3^A аналогичные рассуждения он производит для того случая, если преступник «Б» выберет стратегию «не сознаваться». И снова преступнику «А» выгоднее сознаться в преступлениях и сдать своего соучастника. То есть для преступника «А» «сознаться» является доминирующей стратегией.

Таблица 11 – Нахождение равновесия по Нэшу на примере игры «Дилемма заключенных»: принятие решения преступником «А»

Этап 1 ^А – логика преступника «А»		Стратегия преступника «А»	
		сознаться	не сознаваться
Стратегия преступника «Б»	сознаться	-5 / -5	-1 / -10
	не сознаваться	-10 / -1	-3 / -3
Этап 2 ^А – логика преступника «А»		Стратегия преступника «А»	
		сознаться	не сознаваться
Стратегия преступника «Б»	сознаться	-5 / -5	-1 / -10
	не сознаваться	-10 / -1	-3 / -3
Этап 3 ^А – логика преступника «А»		Стратегия преступника «А»	
		сознаться	не сознаваться
Стратегия преступника «Б»	сознаться	-5 / -5	-1 / -10
	не сознаваться	-10 / -1	-3 / -3
Этап 4 ^А – логика преступника «А»		Стратегия преступника «А»	
		сознаться	не сознаваться
Стратегия преступника «Б»	сознаться	-5 / -5	-1 / -10
	не сознаваться	-10 / -1	-3 / -3

Аналогично принимает решение преступник «Б» (таблица 12). Видно, что и для преступника «Б» «сознаться» является доминирующей стратегией.

Таким образом, оба преступника, стремясь извлечь личную выгоду, выбирают стратегию «сознаться». Другими словами, равновесие по Нэшу в рассматриваемой игре складывается в стратегиях («сознаться»; «сознаться») – таблица 13.

Пример «Дилемма заключенных» (как и рассмотренная ранее ситуация из фильма «Игры разума») демонстрируют: утверждение Адама Смита относительно того, что стремление к личной выгоде неизбежно приведет к выгоде общественной, далеко не всегда является верным. В «Дилемме заключенных» каждый из заключенных преследует собственную выгоду (сознается), что приводит к менее благоприятному для них результату (срок – по 5 лет каждому; общественный проигрыш –

10 лет), чем мог бы быть при обоюдной «несознанке» (срок – по 3 года каждому; общественный проигрыш – 6 лет).

Таблица 12 – Нахождение равновесия по Нэшу на примере игры «Дилемма заключенных»: принятие решения преступником «Б»

		Этап 1 ^Б – логика преступника «Б»	
		Стратегия преступника «А»	
		сознаться	не сознаваться
Стратегия преступника «Б»	сознаться	-5 / -5	-1 / -10
	не сознаваться	-10 / -1	-3 / -3
		Этап 2 ^Б – логика преступника «Б»	
		Стратегия преступника «А»	
		сознаться	не сознаваться
Стратегия преступника «Б»	сознаться	-5 / -5	-1 / -10
	не сознаваться	-10 / -1	-3 / -3
		Этап 3 ^Б – логика преступника «Б»	
		Стратегия преступника «А»	
		сознаться	не сознаваться
Стратегия преступника «Б»	сознаться	-5 / -5	-1 / -10
	не сознаваться	-10 / -1	-3 / -3
		Этап 4 ^Б – логика преступника «А»	
		Стратегия преступника «Б»	
		сознаться	не сознаваться
Стратегия преступника «Б»	сознаться	-5 / -5	-1 / -10
	не сознаваться	-10 / -1	-3 / -3

Таблица 13 – Равновесие по Нэшу в игре «Дилемма заключенных»

		Стратегия преступника «А»	
		сознаться	не сознаваться
Стратегия преступника «Б»	сознаться	-5 / -5	-1 / -10
	не сознаваться	-10 / -1	-3 / -3

Следует также отметить, что игра «Дилемма заключенных» иллюстрирует *проблему кооперации*, и основным вариантом решения в данном случае является разработка механизма санкций, позволяющих предотвратить некооперативное поведение (другими словами – создание института, в рамках которого будут действовать игроки).

Например, мы имеем дело не с отдельными преступниками, случайно решившими «идти на дело» вместе, а с членами организованного преступного синдиката, в котором установлена жесткая дисциплина, существуют правила поведения и суровые наказания за их нарушения. Так, одним из правил синдиката является «Не сдавать своих», а участнику группировки, нарушившему эту правило, грозит смерть. Если установить «стоимость» смерти в эквиваленте потери 70 лет жизни, то матрица игры примет вид, представленный в таблице 14; новое равновесие по Нэшу выделено заливкой. Видно, что теперь доминирующей стратегией заключенных является «не сознаваться», то есть проблема некооперативного поведения решена.

Таблица 14 – Решение проблемы кооперации в игре «Дилемма заключенных»

		Стратегия преступника «А»	
		сознаться	не сознаваться
Стратегия преступника «Б»	сознаться	-75	-10
	не сознаваться	-10	-3

Следующий вид игр – **игры с нулевой суммой**. Примером такой игры является, например, игра в карты двух игроков, делающих равные ставки в размере N . В этом случае выигравший игрок получает N , тогда как результат проигравшего составляет $-N$; при этом суммарная сумма денег, имеющаяся у двух игроков не меняется.

Структура матрицы игры с нулевой суммой представлена на рисунке 22.

При рассмотрении матричной игры с нулевой суммой применяется **принцип максимального гарантированного результата при наихудших условиях**. Игрок 1 всегда стремится выбрать такую стратегию A_i , которая обеспечивает максимальный проигрыш игрока 2. Игрок 2 стремится выбрать стратегию B_j , которая минимизирует выигрыш игрока 1.

Подход игрока 1. Игрок 1 должен получить максимальный гарантированный результат при наихудших условиях. При выборе отвечающей этим условиям стратегии, он выбирает наименьшее значение своего выигрыша a_{ij} :

$$\alpha_i = \min_j a_{ij}, j = 1, \dots, n.$$

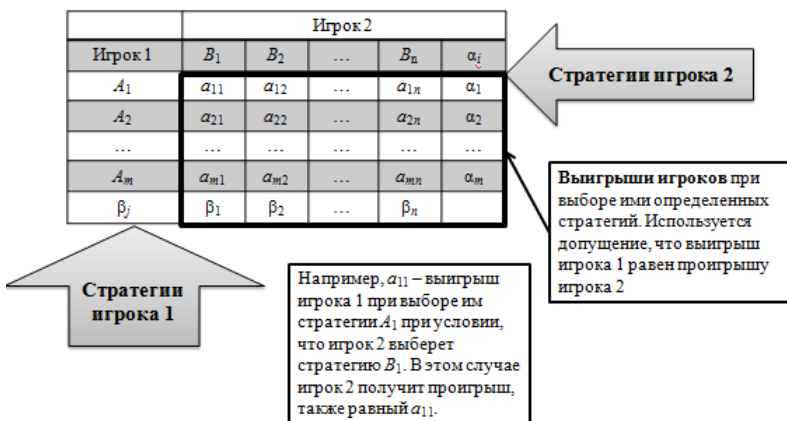


Рисунок 22 – Структура матрицы игры с нулевой суммой

Чтобы этот гарантированный результат был максимальным, нужно из всех a_{ij} выбрать наибольшее значение α – **чистую нижнюю цену игры**, или **максимин** (которому соответствует максиминная стратегия):

$$\alpha = \max_i \alpha_i = \max_i \min_j a_{ij}, i = 1, \dots, m.$$

Подход игрока 2. Игрок 2 при выборе стратегии стремится уменьшить выигрыш игрока 1. При каждой j -й стратегии он выискивает величину своего максимального проигрыша (наихудший результат) при реализации каждой из стратегии B_j (в каждом j -м столбце):

$$\beta_j = \max_i a_{ij}, i = 1, \dots, m.$$

Далее игрок 2 должен выбрать наилучший вариант из наихудших. Другими словами, из всех своих n стратегий B_j игрок 2 отыскивает такую, при которой игрок 1 получит минимальный выигрыш, тем самым он определяет β – **чистую верхнюю цену игры**, или **минимакс** (которому соответствует минимаксная стратегия):

$$\beta = \min_j \beta_j = \min_j \max_i a_{ij}, j = 1, \dots, n.$$

Резюмируем изложенное и введем еще один термин:

- чистая нижняя цена игры α – **максимин**;
- чистая верхняя цена игры β – **минимакс**;
- **чистая цена игры** ν – цена игры, при $\alpha = \beta$, то есть если минимакс и максимин совпадают. Если в игре есть чистая цена игры, то игра называется игрой с **седловой точкой**.

В игре с седловой точкой оптимальными являются те стратегии игроков, которые соответствуют седловой точке.

Возможно, математическая запись игры с нулевой суммой кажется сложной и непонятной, но на деле это не так. Рассмотрим решение игры с нулевой суммой на примере.

Допустим, в некотором игорном доме, расположенном в выдуманной нами стране Рациональная Федерация, посетители играют в «Блэк Джек». Пусть игрок 1 – крупье игорного дома, которому доступны две стратегии:

- стратегия A_1 – усадить посетителя в обычный зал, где ставки могут принимать целые значения от 1 до 3 дублей;
- стратегия A_2 – пригласить посетителя в VIP-зал, где ставки могут принимать целые значения от 4 до 6 дублей.

Пусть при этом игрок 2 – посетитель игорного дома – не может повлиять на решение крупье и вынужден играть поставкам того зала, в который его проведут. При этом игроку 2 доступны три стратегии:

- стратегия B_1 – играть «скромно», делая ставки минимально возможные для данного зала ставки (1 или 4 дубля);
- стратегия B_2 – играть «средне», со ставками 2 или 5 дублей в зависимости от зала;
- стратегия B_3 – играть «по-крупному», делая ставки максимально возможные для данного зала ставки (3 или 6 дублей).

На рисунке 23 представлена матрица и решение этой игры.

В соответствии с принятым предположением о том, что игрок 1 стремится получить максимальный гарантированный результат при наихудших условиях, найдем значения столбца α – это минимальные выигрыши игрока 1 при каждой стратегии. Из них выбираем максимально большой выигрыш – максимин, который в данном случае равен 4 дублям; максиминная стратегия – A_2 .

Игрок 2 при наихудших условиях пытается минимизировать свой проигрыш. Для этого он выбирает наибольший проигрыш при каждой стратегии (строка β), а затем из этих наибольших проигрышей

выбирает минимальный – минимакс, равный в данном случае 4 дублям; минимаксная стратегия – B_1 .

		Игрок 2				
		B_1	B_2	B_3	α	
Игрок 1	A_1	1	2	3	1	
	A_2	4	5	6	4	
		β	4	5	6	

Минимакс
 $\beta = 4$

Максимин $\alpha = 4$

Рисунок 23 – Пример игры с нулевой суммой: игровой дом в Рациональной Федерации

В данной игре есть седловая точка ($v = 4$), оптимальной стратегией для игрока 1 является стратегия A_2 («пригласить посетителя в VIP-зал»), для игрока 2 – стратегия B_1 («играть «скромно» с минимальными ставками»).

В игре без седловой точки, если игрок 1 информирован о стратегии игрока 2, то он может выбрать оптимальную стратегию, не совпадающую с максиминной. Рассмотрим это на следующем примере.

Допустим в Рациональной Федерации есть шахматный клуб, в котором посетители смогут сыграть на деньги с одним из двух гроссмейстеров. У руководства шахматного клуба есть две стратегии:

- стратегия A_1 – предложить посетителю игру с гроссмейстером Королевым;
- стратегия A_2 – предложить посетителю игру с гроссмейстером Ферзевым.

У одного из посетителей шахматного клуба (игрока 2) есть шесть стратегий ведения партии (B_1 – B_6). Игрок 2 уже не первый год посещает данный шахматный клуб, и руководству клуба известна статистика проигрышей данного игрока гроссмейстерам. Эта статистика приведена на рисунке 24.

Максиминная стратегия игрока 1 – A_1 ; минимаксная стратегия игрока 2 – B_2 . Это означает, что вероятнее всего для минимизации вероятности своего проигрыша игрок 2 будет играть в соответствии со стратегией B_2 , а руководству клуба следует выставить против него

гроссмейстера Королева, которому игрок при данной стратегии проигрывал пять раз (тогда как Ферзеву – только четыре раза).



Рисунок 24 – Пример игры с нулевой суммой: шахматный клуб в Рациональной Федерации

Но, допустим, руководство шахматного клуба случайно подслушало у курилке, как игрок 2 говорит своему товарищу, что сегодня будет играть стратегию B_5 . Тогда игроку 1 выгодно выбрать стратегию A_2 (не совпадающую с максиминной), и выставить против игрока 2 гроссмейстера Ферзева.

Рассмотрим еще один пример, как в экономике можно применить теорию игр и нахождение максиминной стратегии.

Одна из фирм Рациональной Федерации изготавливает железобетонные панели, используя в качестве основного сырья цемент. В связи с неопределенным спросом на изделие, потребность в сырье также не определена. Цемент доставляется в мешках.

Потребность в цементе (B_j ; другие варианты потребности невозможны):

- $B_1 = 1500$ мешков в месяц;
- $B_2 = 2000$ мешков в месяц;
- $B_3 = 2500$ мешков в месяц;
- $B_4 = 3500$ мешков в месяц;
- $B_5 = 4000$ мешков в месяц.

Резервы сырья на складе (A_i ; другие варианты резервов невозможны):

- $A_1 = 1500$ мешков в месяц;

- $A_2 = 2000$ мешков в месяц;
- $A_3 = 2500$ мешков в месяц;
- $A_4 = 3500$ мешков в месяц;
- $A_5 = 4000$ мешков в месяц.

Издержки на хранение одного мешка цемента в месяц составляют 5 дублей. Издержки дефицитности сырья (потери, связанные с тем, что необходимого количества сырья на складе, недостаточно) – 3 дубля при нехватке одного мешка.

Для определения оптимальной стратегии управления запасами сырья на складе необходимо составить матрицу игры, в которой стратегиями игрока 1 (фирмы) будут резервы сырья на складе, а стратегиями игрока 2 (потребителей железобетонных панелей) различные варианты потребности в цементе. Выигрыши игрока 1 в данном случае будут равны издержкам управления запасами сырья на складе (таблица 15). А максиминную стратегию игрока 1, представляющую лучший вариант развития событий из всех возможных худших вариантов, можно рекомендовать в качестве оптимальной для управления запасами сырья.

Таблица 15 – Издержки и определение максиминной стратегии управления запасами, в дублях

Резервы, мешков в месяц	Потребность в цементе, мешков в месяц					α
	$B_1 = 1500$	$B_2 = 2000$	$B_3 = 2500$	$B_4 = 3500$	$B_5 = 4500$	
$A_1 = 1500$	-	$(2000 - 1500) \times (-3) = -1500$	-3000	-6000	-9000	-9000
$A_2 = 2000$	$(2000 - 1500) \times (-5) = -2500$	-	-1500	-4500	-7500	-7500
$A_3 = 2500$	-5000	-2500	-	-3000	-6000	-6000
$A_4 = 3500$	-10000	-7500	-5000	-	-3000	-10000
$A_5 = 4500$	-15000	-12500	-10000	-5000	-	-15000

Поясним, как заполнялась таблица 15 (в таблице отрицательные значения, поскольку речь идет об издержках).

По диагонали таблицы проставлены прочерки, так как при совпадении спроса на железобетонные панели и соответствующего ему количества мешков цемента на складе, дополнительных издержек управления запасами не возникает.

Ячейки, расположенные выше диагонали таблицы, соответствуют превышению потребности в цементе над его наличием на складе, в

этом случае возникают издержки дефицитности сырья. Соответственно, издержки управления запасами в ячейках, расположенных выше диагонали, рассчитываются как произведение издержек дефицитности при нехватке одного мешка (3 дубля) на размер дефицита; пример расчета приведен в одной из ячеек таблицы 15.

Ячейки, расположенные ниже диагонали таблицы, соответствуют превышению резервов цемента на складе над его потребностью, в этом случае возникают издержки хранения сырья. Соответственно, издержки управления запасами в ячейках, расположенных ниже диагонали, рассчитываются как произведение издержек хранения сырья (5 дублей) на размер излишей; пример расчета приведен в одной из ячеек таблицы 15.

В столбец α внесены худшие результаты по каждой стратегии. Лучшим из них для фирмы является результат -6000 дублей (максимин), который соответствует стратегии хранения на складе 2500 мешков цемента (стратегии A_3).

Следует отметить, что в данном случае отсутствует необходимость в нахождении минимакса, поскольку потребители продукции фирмы не играют против нее, при принятии решений они руководствуются собственной выгодой, а не желанием уменьшить выигрыш фирмы (в этом плане рассмотренный пример подводит нас к играм с природой, которые будут рассмотрены далее). Поэтому в данном случае решение относительно принятия стратегии управления запасами можно принимать только на основе максимина.

В играх следующего типа – **играх с природой** – разумно действующим и сознательно осуществляющим выбор стратегии с целью максимизации своего выигрыша является только игрок 1. В качестве игрока 2 выступает «природа», которая не стремится сознательно минимизировать выигрыш игрока 1, а случайным образом принимает одно из своих состояний (причем вероятность наступления таких состояний известна).

Рассмотрим следующий пример. Одно из домохозяйств Рациональной Федерации закупает уголь на зиму. Купить уголь летом выгоднее, поскольку его цена составляет 2000 дублей за тонну, а не 3000, как зимой. Объем потребления угля домохозяйством зависит от температурных характеристик зимы:

- в теплую зиму – 4 тонны;
- в среднюю зиму – 5 тонн;
- в холодную зиму – 6 тонн.

По данным статистики за последние 100 лет в Рациональной Федерации теплая зима наступала 20 раз, средняя зима – 65 раз, холодная зима – 15 раз.

Домохозяйство не закупает уголь на несколько лет, поскольку уголь, оставшийся после зимы, весной обязательно воруют. Требуется определить оптимальную стратегию домохозяйства по приобретению угля.

Матрица данной игры с природой представлена в таблице 16; для удобства пояснения ячейкам в таблице присвоены буквенные обозначения: от «А» до «И».

Таблица 16 – Матрица игры с природой: затраты домохозяйства, в дублях

Стратегии домохозяйства	Характеристика зимы			Средние ожидаемые затраты домохозяйства
	Теплая зима (требуется 4 т угля; наступает в 20 % случаев)	Средняя зима (требуется 5 т угля; наступает в 65 % случаев)	Холодная зима (требуется 6 т угля; наступает в 15 % случаев)	
Купить летом 4 т угля	«А»: 8000	«Б»: 11000	«В»: 14000	10850
Купить летом 5 т угля	«Г»: 10000	«Д»: 10000	«Е»: 13000	10450
Купить летом 6 т угля	«Ж»: 12000	«З»: 12000	«И»: 12000	12000

Рассмотрим ячейку «А». Здесь домохозяйство закупает летом 4 т угля и наступает теплая зима, то есть требуется также 4 т угля. Затраты домохозяйства на приобретение угля составят:

$$4 \text{ т} \cdot 2000 \text{ дублей} = 8000 \text{ дублей.}$$

Аналогично заполняются ячейки «Д», «И» по диагонали матрицы, а также ячейки «Г», «Ж», «З», расположенные под ее диагональю – во всех этих случаях у домохозяйства не возникает необходимости в дополнительных закупках угля зимой.

Рассмотрим ячейку «Б». В этом случае домохозяйство закупило летом 4 т угля, но наступила холодная зима и уголь пришлось докупить по более высокой цене. В итоге затраты составили:

$$4 \text{ т} \cdot 2000 \text{ дублей} + 1 \text{ т} \cdot 3000 \text{ дублей} = 11000 \text{ дублей.}$$

Аналогично заполняются ячейки «В», «Е», расположенные над диагональю матрицы.

Средние ожидаемые затраты домохозяйства рассчитываются как средневзвешенная средняя величина затрат при выборе конкретной стратегии; взвешивание производится по вероятности наступления того или иного вида зимы. Например, если домохозяйство выберет стратегию *«Купить летом 4 т угля»*, то его средневзвешенные затраты составят:

$$8000 \text{ дублей} \cdot 0,20 + 11000 \text{ дублей} \cdot 0,65 + 14000 \text{ дублей} \cdot 0,15 = \\ = 10850 \text{ дублей.}$$

И поскольку домохозяйство Рациональной Федерации желает минимизировать издержки на закупку угля, то ему следует принять стратегию *«Купить летом 5 т угля»*.

Подводя итог данного раздела, можно заключить следующее. Теория игр, действительно, является хорошим инструментом, позволяющим понять механизмы принятия решения акторами, формализовать социальные и экономические взаимодействия. Однако, следует помнить, что далеко не всегда можно легко выявить выигрыши сторон взаимодействия. Сложно дать объективную оценку моральным издержкам и выгодам, для того, чтобы учесть их в записи игры. Реальное поведение акторов (индивидов, домохозяйств, фирм) намного сложнее, чем мы можем описать его простыми деревьями или матрицами игры.

Так, возвращаясь к первому примеру – игре, описывающей взаимодействие молодого человека и двух девушек, мы приписываем действующим лицам выигрыши совершенно произвольно. Кроме того, мы сознательно ограничиваем перечень возможных стратегий. Например, стратегия девушки *«Отклонить ухаживания»* может быть разделена как минимум на две: *«Отклонить ухаживания совсем»* и *«Отклонить ухаживания, чтобы «набить себе цену»*.

Данный раздел был начат словами Джона Нэша из фильма «Игры разума» о том, что Адам Смит был не прав. Но действительно ли это так? Не содержится ли ошибок и в рассуждениях Нэша? Этот и многие другие вопросы остаются открытыми. А для того, чтобы дать читателям почву для дальнейших размышлений, можно рекомендовать блог Дмитрия Дедова, доктора юридических наук, судьи Европейского суда по правам человека от Российской Федерации, *«объясвившего»* ничью между этими учеными, наглядно показав преимущества и недостатки каждого подхода¹⁵⁷.

¹⁵⁷ Дедов Д. Джон Нэш против Адама Смита // Блог «Право» // <https://blog.pravo.ru/blog/dedov/2491.html>

3.3 СКОЛЬКО РЕБЕР У ГРАФА? Графы как инструмент теории сетей

В уже много раз упоминавшемся учебнике по институциональной экономике отмечается, что простейшей, наиболее бедной характеристикой института является факт наличия отношения или набора отношений между двумя или более экономическими агентами¹⁵⁸. В большинстве случаев совокупность связей между экономическими агентами образуют сеть, о которой мы рассказывали в разделе 2.5. А инструментом, позволяющим анализировать сеть, является теория графов. Прежде чем перейти к рассмотрению практического применения теории графов для анализа сетей, введем основные понятия этой теории.

Граф $G=(N,Z)$ – совокупность двух конечных множеств: множества точек $N=\{n_1, \dots, n_g\}$, которые называются вершинами, и множества пар вершин $Z=\{l_1, \dots, l_z\}$, которые называются ребрами¹⁵⁹.

На рисунке 25 представлен пример графа, построенный для сети автомобильных дорог Благовещенского района Алтайского края. Строго говоря, автомобильные дороги района – это подграф, входящий в состав графа всех автомобильных дорог. Но для упрощения восприятия, здесь будем называть его графом. На этом графе вершинами являются населенные пункты района, а ребрами – соединяющие их дороги.

Граф автомобильных дорог является **неориентированным графом**, поскольку по дороге, соединяющей пункты А и Б, можно попасть как из пункта А в пункт Б, так и из пункта Б в пункт А. Ребра неориентированного графа обозначаются линиями (а не стрелочками, как в ориентированном графе; пример ориентированного графа будет рассмотрен далее).

Плотность графа (подграфа) Δ определяется по формуле¹⁶⁰:

$$\Delta = \frac{2 \cdot L}{g \cdot (g - 1)},$$

¹⁵⁸ Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юджевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.

¹⁵⁹ Там же.

¹⁶⁰ Там же.

где L – общее число ребер графа или подграфа (в рассмотренном примере – количество автодорог района);

g – общее число вершин графа или подграфа (в рассмотренном примере – количество населенных пунктов).

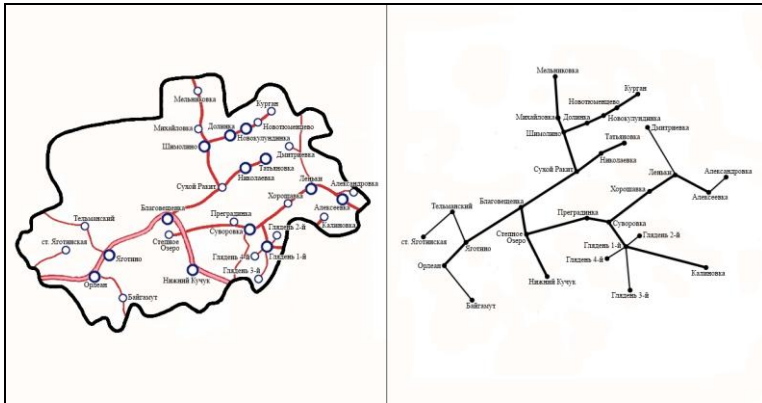


Рисунок 25 – Граф автомобильных дорог Благовещенского района Алтайского края (неориентированный граф)

Нетрудно рассчитать, что для Благовещенского района Алтайского края плотность графа автомобильных дорог составит:

$$\Delta_{\text{Благовещенский район}} = \frac{2 \cdot 29}{30 \cdot (30 - 1)} = 0,067 .$$

Такая количественная оценка плотности автомобильных дорог позволяет, например, сравнивать районы между собой по критерию обеспеченности дорогами. Например, рассчитав этот показатель для Завьяловского района Алтайского края (рисунок 26), можно сделать вывод о том, что в последнем обеспеченность автомобильными дорогами выше:

$$\Delta_{\text{Завьяловский район}} = \frac{2 \cdot 19}{18 \cdot (18 - 1)} = 0,124 .$$

Подобная количественная оценка плотности автомобильных дорог позволяет не только проводить сравнение районов между собой, но и прогнозировать некоторые показатели их социально-экономического

развития. Например, нами статистически доказано, что с увеличением плотности автомобильных дорог снижается количество ДТП в районе, но также, почему-то и растет безработица¹⁶¹.

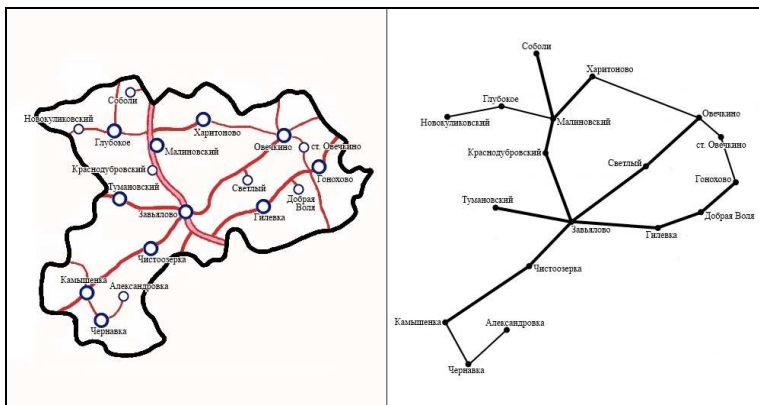


Рисунок 26 – Граф автомобильных дорог Завьяловского района Алтайского края (неориентированный граф)

Мы рассмотрели неориентированные графы, на ребрах которых направление не задается. Но существуют и **ориентированные графы**, в которых для каждой вершины различаются входящие и исходящие ребра. Например, с помощью ориентированного графа можно рассмотреть сеть отношений сотрудников офиса друг с другом, как это делается в процессе управления персоналом при применении социометрического метода исследований¹⁶².

Необходимо пояснить, что социометрический метод исследования взаимоотношений и межличностных конфликтов в группе позволяет оценить отношение каждого члена группы к коллегам, выявить их представления об отношении к ним со стороны окружающих, установить не только все реальные, но и все потенциальные конфликтные взаимоотношения.

Допустим, перед руководством фирмы стоит задача сформировать рабочие пары из шести сотрудников. Демократически настроен-

¹⁶¹ Свистельник Н.В., Волкова Н.В. Влияние дорожное сети на социально-экономическое развитие сельских территорий // Электронный сборник материалов VII Международной студенческой научно-практической конференции «Энергия науки». - Ханты-Мансийск: Издательство Югорского гос. ун-та, 2017. – С. 304–309.

¹⁶² Волкова Н.В. Конфликтология: Учебное пособие. – Барнаул: Издательская группа «Си-Пресс», 2014. – 144 с.

ный директор решает спросить у работников, с кем в паре они хотели бы работать, а с кем – нет. Для этого он запустил в коллективе опросный лист. Заполненные сотрудниками листы представлены на рисунке 27. Другие работники также получили аналогичные опросные листы.

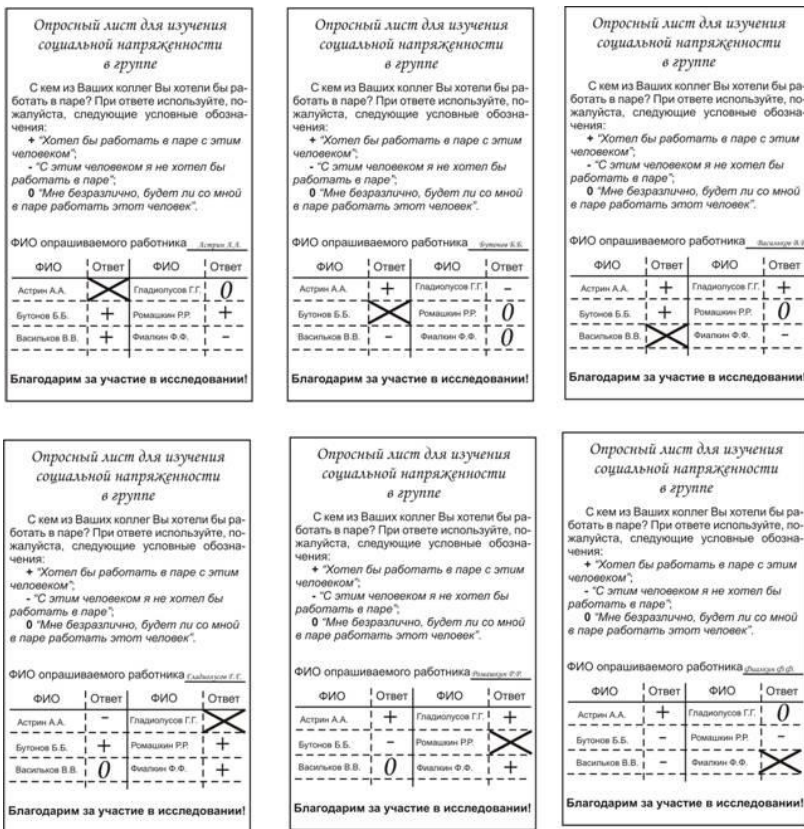


Рисунок 27 – Пример опросных листов для применения социометрического метода исследования отношений в группе

Итак, в опросном листе каждому сотруднику задается вопрос: «С кем из Ваших коллег, Вы хотели бы работать в паре?». Варианты ответов:

- «+» : хотел бы работать в паре с этим человеком;
- «-» : с этим человеком я не хотел бы работать в паре;

– «0» : мне безразлично, будет ли со мной в паре работать этот человек.

Далее заполняется социометрическая матрица (таблица 17) и рассчитываются следующие показатели:

Первый показатель – индекс сплоченности группы (J) – это показатель, учитывающий «взаимость» выборов или отвержений:

$$J = \frac{\sum_i \sum_j A_{ij}^+ - A_{ij}^-}{N \cdot (N - 1)},$$

где A_{ij}^+ , A_{ij}^- – соответственно, число взаимно положительных и взаимно отрицательных выборов;

N – численность группы.

Значение индекса сплоченности группы может меняться от -1 (присутствуют только взаимные отвержения) через 0 (нет взаимных выборов и отвержений) до +1 (присутствуют только взаимные выборы).

Индекс сплоченности группы, конечно, не позволит решить стоящую перед директором фирмы задачу распределения сотрудников по рабочим парам, но, тем не менее, даст важную информацию относительно климата взаимоотношений, сформированного в группе.

Таблица 17 – Социометрическая матрица к рассматриваемому примеру

Кто выбирает	Кого выбирают					
	Астрин А.А.	Бутонов Б.Б.	Васильков В.В.	Гладиолусов Г.Г.	Ромашкин Р.Р.	Фиалкин Ф.Ф.
Астрин А.А.		+	+	0	+	–
Бутонов Б.Б.	+		–	–	0	0
Васильков В.В.	+	+		+	0	–
Гладиолусов Г.Г.	–	+	0		+	+
Ромашкин Р.Р.	+	–	0	+		+
Фиалкин Ф.Ф.	+	–	–	0	–	
Число положительных выборов (A_{ij}^+)	4	3	1	2	2	2
Число отрицательных выборов (A_{ij}^-)	1	2	2	1	1	2
Социометрический статус (S)	0,6	0,2	-0,2	0,2	0,2	0,0

Так, в нашем случае взаимно положительные и взаимно отрицательные выборы коллег в таблице 17 выделены заливкой. Индекс сплоченности группы составляет:

$$J = \frac{8-2}{6 \cdot (6-1)} = 0,2,$$

что говорит о скорее благожелательных отношениях, но их нельзя называть дружескими.

Подобное социометрическое исследование мы в течение уже нескольких лет проводим в студенческих группах. Наибольшее значение индекса сплоченности группы, которое удалось обнаружить – 0,51 (284 взаимных выбора, четыре взаимных отвержения для 24 студентов).

Второй показатель – социометрический статус (S) участника группы:

$$S_i = \frac{\sum_j C_{ij}^+ - C_{ij}^-}{N-1},$$

где C_{ij}^+, C_{ij}^- – соответственно, число положительных и отрицательных выборов i -того участника группы остальными ее участниками.

Значение социометрического статуса участника группы может меняться от -1 (другие участники группы настроены негативно по отношению к данному человеку, возможен конфликт «личность – группа») через 0 (данный участник группы является аутсайдером, он не вовлечен в сети межличностных отношений) до +1 (данный участник группы является как минимум ее неформальным лидером).

Для более наглядного представления полученных результатов может быть построена социограмма отношений в группе, которая, по своей сущности, является ориентированным графом. Связи между участниками группы обозначаются стрелочками: положительные выборы – сплошными, отрицательные – прерывистыми.

Для рассматриваемого примера социограмма будет выглядеть следующим образом (при этом сотрудник Астрин А.А., как обладающий наибольшим социометрическим статусом помещен в центр группы) – рисунок 28 (положительные выборы отмечены черными сплошными стрелками, отрицательные – серыми пунктирными). Следует также обратить внимание, что в некоторых случаях встречаются параллельные ребра: это взаимно-положительное отношение друг к другу

Астрина и Ромашкина, взаимно-отрицательное – Василькова и Фиалкина,»разнонаправленное» – Бутонова и Гладиолусова, и другие.

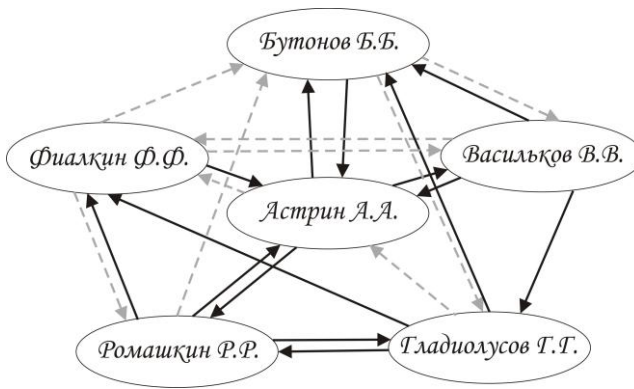


Рисунок 28 – Пример социограммы (ориентированный граф)

Ориентированный граф социограммы уже может быть той основой, на которой директор примет решение о распределении сотрудников по рабочим парам. Рассуждения директора, могут быть, например, такими.

Если учесть аутсайдерское положение Василькова, то, возможно, следует начать формирование пар именно с него. Василькова можно поставить в пару либо с Астриным, либо с Гладиолусовым (к ним Васильков относится положительно, и они не испытывают к Василькову негативных чувств). Астрин – лидер группы, объединение его в рабочую пару с Васильковым может способствовать повышению статуса последнего. Ромашкина можно поставить в пару с Гладиолусовым. И в этом случае пара Бутонов – Фиалкин будет «проблемной» в связи с отрицательным отношением Фиалкина к Бутонову.

Рассмотрим другой вариант распределения. Объединяем в рабочую пару нейтрально относящихся друг к другу Василькова и Ромашкина. Гладиолусова делаем напарником Фиалкина, а Бутонов будет работать с Астриным. В этом случае мы избегаем негативного отношения внутри рабочей пары.

Итак, примеры, приведенные в данном разделе, показывают, что теория графов может применяться в самых разных сферах экономики: от планирования дорожной сети до управления персоналом, везде, где систему отношений (связей) между элементами можно представить при помощи сети.

Научно-популярное издание

Наталья Викторовна Волкова

**Институциональная экономика
в примерах**

Ответственный редактор *Ю. Барабанщикова*

Текст приводится в авторской редакции

Издательство «Директ-Медиа»
117342, Москва, ул. Обручева, 34/63, стр. 1
Тел./факс: +7 (495) 334-72-11
E-mail: manager@directmedia.ru
www.biblioclub.ru