



Данное издание выпущено при поддержке
Института «Открытое общество» (OSI – Budapest)
и Института «Открытое общество. Фонд содействия»
(OSIAF – Moscow)

Douglass NORTH

**INSTITUTIONS,
INSTITUTIONAL
CHANGE
AND ECONOMIC
PERFORMANCE**

First published 1990

Reprinted 1991 (twice), 1992, 1993 (twice), 1994, 1995, 1996

**CAMBRIDGE
UNIVERSITY PRESS**

Дуглас НОРТ

**ИНСТИТУТЫ,
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ
ИЗМЕНЕНИЯ
И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ
ЭКОНОМИКИ**

Перевод с английского А.Н. Нестеренко

Предисловие и научное редактирование Б.З. Мильнера

Фонд экономической книги «НАЧАЛА»
МОСКВА 1997

ББК 26.34
Н 34
УДК 345 (4)

Серия

**Современная
институционально-эволюционная
теория**

Издается по инициативе

Центра эволюционной экономики

Редакционная коллегия серии

акад. Абалкин Л.И. (главный редактор)

акад. Львов Д.С.

акад. Макаров В.Л.

чл.-кор. Маевский В.И.

проф. Мильнер Б.З.

д.э.н. Нестеренко А.Н.

проф. Нильсен К.

Ответственный за выпуск книги

к.т.н. Горелик Н.А.

ISBN 0-521-39416-3 (англ., hardback)

© Cambridge University Press,
1990

ISBN 0-521-39734-0 (англ., paperback)

© Центр эволюционной
экономики,

ISBN 5-88581-006-0 (рус.)

перевод, вступительная статья,
знак серии, 1997

© Фонд экономической книги
“Начала”, макет, 1997

ПРЕДИСЛОВИЕ НАУЧНОГО РЕДАКТОРА

По инициативе Центра эволюционной экономики на русском языке выходит классическая работа лауреата Нобелевской премии по экономике Дугласа Норта “Институты, институциональные изменения и функционирование экономики”, которая открывает для российского читателя важную страницу в изучении и познании теоретических основ и ключевых проблем развития современной экономики. В условиях глубокого экономического кризиса, переживаемого нашей страной, и поиска эффективных путей выхода из него жизненно необходимым становится органическое соединение творческой экономической мысли, научных выводов и закономерностей с теми реальными переходными процессами, которые происходят сейчас на пути к рыночной системе хозяйствования.

Научное сообщество в течение многих десятилетий ищет объяснения истокам и предпосылкам высокоэффективного экономического развития. Неоклассическая теория, по мнению Норта, в настоящее время не может дать удовлетворительного объяснения этому явлению, поскольку не раскрывает проблему взаимной обусловленности институциональных изменений и экономического роста. Она, эта теория, оказалась неспособной выявить и интерпретировать различия в функционировании обществ и экономик, в использовании рыночных механизмов как в отдельно взятый момент времени, так и в течение некоторого периода. Подход Дугласа Норта к экономическому росту идет намного дальше тех факторов, которые принимают в расчет экономисты-неоклассики: он рассматривает технологию, народонаселение, идеологию, политику и институты. Создается новое понимание длительных успехов и кризисов обществ.

По мысли Дугласа Норта, рынок — это сложное и неоднозначное явление. Он представляет собой структуру, охватывающую различные институты: законы, правила игры и, что наиболее важно, определенные кодексы поведения, типы отношений и связей. Институты, согласно Дугласу Норту, — это набор пра-

вил, процедура соответствий, моральное и этическое поведение индивидуумов в интересах максимизации богатства. Институты — это разработанные людьми формальные (законы, конституции) и неформальные (договоры и добровольно принятые кодексы поведения) ограничения, а также факторы принуждения, структурирующие их взаимодействие. Все вместе они образуют побудительную структуру обществ и экономик. Институциональное же развитие экономики происходит под влиянием взаимодействия между институтами и организациями, когда первые определяют “правила игры”, а вторые являются “игроками”. Новые институты, согласно Дугласу Норту, появляются тогда, когда общество усматривает возможность получения прибыли, которая не может быть получена в условиях уже существующей институциональной системы. Иными словами, если производственные факторы предоставляют возможность увеличения доходов, а институциональные этому препятствуют, тогда велики шансы возникновения новых институтов.

В своих работах Дуглас Норт предлагает не теорию экономической динамики, а аналитическую базу такой теории, способную расширить понимание исторической эволюции экономических процессов и дать ориентиры для разработки экономической политики. Аналитическая база такой теории представляет собой модификацию неоклассической теории: она сохраняет исходное положение об ограниченности ресурсов и, следовательно, конкуренции, а также аналитические инструменты микроэкономической теории, но изменяет предпосылку рационализма, дополняя неоклассическую теорию фактором времени.

К созданию фундаментальной теории институциональной экономики Дуглас Норт шел длительным и сложным путем анализа и обобщения огромного фактического материала из истории США и других стран. При этом его взгляды неуклонно и последовательно эволюционировали.

В 1961 году Норт, взяв за основу модель базового экспорта, которую он сформулировал ранее, разработал новую модель, объяснявшую экономическое развитие США до 1860 года и оказавшую влияние на взгляды многих американских, европейских и азиатских ученых. С помощью этой модели он показал, как развитие одного сектора экономики стимулировало рост других отраслей, вело к специализации и межрегиональной торговле. В 1968 году Норт опубликовал статью о производительности в морском судоходстве, которая стала одной из наиболее известных работ по экономической истории. В этой статье он показал, что организационные факторы — экономические, идеологические, политические и социальные — играют более важную роль, чем технические, поскольку ведут к изменению институтов, ко-

торые, в свою очередь, оказывают существенное влияние на развитие экономики. Дуглас Норт также утверждает, что если целью политической экономии является разработка теории выбора в рамках определенных специфических предположений и ограничений, то целью экономической истории как науки — теоретизация их развития. Он указывает, что существует неопределенность и что экономический анализ может стать историческим, если принимаются во внимание факторы времени и конфликтов в обществе. Систематические институциональные объяснения в историческом анализе являются важным условием обоснованности исследований.

Дуглас Норт проверил свою гипотезу на истории США XIX века и показал, как развитие сельского хозяйства, банковской системы, транспорта и т.д. можно объяснить с точки зрения их институциональной организации. В своих работах он также рассматривает экономическую историю Западной Европы от средних веков до девятнадцатого века и показывает, что предпосылками экономического развития западно-европейских стран являлись экономические стимулы, основанные на индивидуальных правах собственности. В отличие от Испании, где отсутствие институциональных инноваций на определенном отрезке истории привело к вековой стагнации, быструю индустриализацию Англии и Нидерландов обусловило то, что определенные консервативные институты (к примеру такие, как гильдии) оказались слабыми. При этом технические изменения и другие считающиеся важными факторы экономического развития рассматриваются Дугласом Нортом как недостаточные: являясь составляющей процесса роста, сами по себе они и не могут его объяснить. Ключом к экономическому росту является эффективная организация экономики.

В своих работах, включая публикуемую на русском языке книгу, Дуглас Норт ставит фундаментальный вопрос: почему некоторые страны богаты, а другие — бедны. И отвечает: “Институты создают базовые структуры, с помощью которых люди на протяжении всей истории добились порядка и таким образом снизили степень своей неуверенности. Используя технику, они определяют стоимость операций и преобразований и, следовательно, рентабельность и обоснованность экономической активности”.

Крупные институциональные изменения происходят медленно, так как институты являются результатом исторических перемен, формирующих индивидуальное поведение. Чем выше институциональная неуверенность, тем выше становятся затраты по операциям. Отсутствие возможности заключать обязывающие контракты и вступать в другие обязывающие институцио-

нальные отношения является причиной экономической стагнации как в сегодняшних развивающихся странах, так и в государствах постсоциалистических. Дуглас Норт пытается объяснить трудности, с которыми эти страны сталкиваются, и в рамках экономического развития концентрирует внимание на анализе их политических и юридических структур. В своих работах он выдвигает фундаментальные вопросы о связи экономических изменений, технического развития и институциональных условий. Показывает как слабые, так и сильные стороны неоклассической теории экономического роста (особенно, если эта теория используется совместно с его подходами). Автор заставляет задуматься, когда для объяснения существующей проблемы достаточно экономических законов, а когда необходимо принимать во внимание другие факторы.

В книге “Институты, институциональные изменения и функционирование экономики” Дуглас Норт, развивая свою теорию, пересматривает понятие рациональности. Он делает особый акцент на двух концептуальных проблемах: одна из них возникает при восприятии человеком мира с его множеством фактов, другая — при сортировке этих фактов по важности и расчете оптимального выбора. Анализ Норта ведет к глубокому пониманию роли институтов в решении этих проблем. Здесь же становится более ясно, что имеется мало причин ожидать “институциональной конкуренции”. Выбор формальных ограничений сделан в рамках политической системы, где издержки на выполнение сделок очень высоки. Ситуацию осложняет тот факт, что политическая система является ареной схваток различных групп с разными интересами. Таким образом, Норт указывает на новые направления для будущих исследований в этой области.

В 1993 году Дуглас Норт был удостоен Нобелевской премии по экономике как ведущий специалист в области новой экономической истории, известной также под названием “клиометрия” (по имени музы истории — Клио). Эта ветвь экономической науки основана на использовании современных методов статистического анализа и математического моделирования для оценки (а нередко и переоценки) исторических событий и их значения для будущего. Связанные с этим исследования призваны объяснить природу экономического роста и спада, проследить прямую связь между политической стабильностью и динамикой экономических процессов. В сообщении Шведской королевской академии по поводу присуждения Дугласу Норту Нобелевской премии он назван “одним из пионеров новой институциональной экономики”. В частности, всеобщее признание по-

лучило проведенное им теоретическое исследование положительного эффекта такого института, как права собственности.

В марте 1996 года в дни работы конференции по проблемам экономических реформ в России, проходившей в Вашингтоне, мне довелось побеседовать с Дугласом Нортом по мотивам его доклада о влиянии институциональных изменений на экономический рост. Речь шла о приложимости высказанных им идей к оценке переходных процессов в России, обоснованности и направленности осуществляемых мер.

Норт обратил внимание на сложившуюся ситуацию, когда нужно решать тройственную задачу, каждая грань которой противостоит другой. Суть этой задачи в том, что нужно, во-первых, осваивать перемены и новые механизмы, во-вторых, преодолевать негативные последствия перемен и, наконец, сохранять ценное из наследия прошлого. Обоснованной и рациональной представляется позиция Дугласа Нортона, касающаяся этого наследия: независимо от вашего отношения к прошлому необходимо считаться с тем, к чему люди привыкли. Стратегия и тактика реформ не может это не учитывать. В основе представления людей лежат не единичные знания, полученные в течение жизни одного человека или одного поколения, а их сумма, аккумулированная в течение длительного периода. К сожалению, нет теории динамики трансформации, предусматривающей минимизацию ее цены.

Принципиально важно исходить из того, что политика и экономика неразрывно связаны в любом понимании экономической деятельности. Множество институциональных ограничений и соответствующих организаций регулируют взаимоотношения обмена и поэтому определяют механизм функционирования политико-экономической системы. Не только политика специфицирует и принуждает к соблюдению прав собственности, создающих базисную структуру стимулов в экономике. В современном мире ключевыми факторами повышения экономической эффективности являются доля внутреннего валового продукта, перераспределяемая исполнительной властью, а также постоянно изменяющиеся правила регулирования, которые эта власть вводит.

В сущности говоря, в практике российских реформ рыночная эффективность оказывается не адекватной эффективности социально-экономической. Заплачена высокая цена за трансформацию в виде глубоких и во многом не восстанавливаемых разрушений произведенного и технологического потенциала, совершенно не сопоставимых с издержками любой из стран с переходной экономикой. Теперь уже социальная защищенность населения становится не результатом, а предпосылкой реформ.

И рыночная самоорганизация не способна обеспечить преодоление глубоких кризисов — финансового, инвестиционного и институционального — без необходимого регулирования со стороны государства. Стремление механически перенести в эти условия государственно-рыночные пропорции, сложившиеся в течение десятилетий на Западе, и вредно, и опасно, поскольку забегание вперед в поведенческих системах вызывает движение вспять.

То же самое следует сказать и о доминировании тех или иных инструментов трансформации. Монетаризм как средство ликвидации диспропорций и поддержания экономики в равновесии нельзя использовать однобоко, вне связи с другими механизмами переходных процессов. В противном случае финансовая система отрывается от материального производства, экономическая политика — от инвестиционной и структурной, происходит беспрецедентное социальное расслоение общества. Корректировка реформ по всем слагаемым переходного периода должна проникнуть в фундаментальные основы социальной системы, что требует длительного времени — не меньшего, чем введение и освоение в прошлом централизованной плановой системы.

Принципиальное значение и актуальность для стран с переходной экономикой и прежде всего для постсоциалистических стран сохраняют и в наши дни выводы из теории новой институциональной экономики, сформулированные Дугласом Нортом в его “Нобелевской речи”, озаглавленной “Функционирование экономики во времени”. Главное состоит в том, что чрезвычайно трудно, да и практически недостоверно анализировать переход от плановой экономики к рыночной без институционального подхода к проблемам и событиям. Суть выводов автора сводится к следующему.

1. Если законы могут быть изменены в течение короткого времени, то неформальные нормы меняются постепенно. Именно такие нормы создают легитимную основу для действия законов, а революционные изменения последних часто приводят к результатам, отличающимся от ожидаемых. Страны, которые принимают законы, пригодные для других экономических условий, для других неформальных норм и побудительных факторов, приобретают совсем не то направление развития, что имеют государства, откуда эти законы заимствованы. Перенос политических и экономических законов западных рынков в условия республик бывшего СССР не является достаточным фактором успешного функционирования последних, а проводимая в них приватизация не представляет собой панацеи для разрешения экономических проблем.

2. Функционирование экономики в значительной степени определяется государственным устройством, формирующим экономические законы, создающим и обеспечивающим эффективные права собственности и влияющим на политику развития. Однако вопрос о том, как достигается необходимое государственное устройство, остается неясным, поскольку современная политэкономия в основном базируется на государственной системе США и других развитых стран. Необходимы серьезные и интенсивные исследования для построения моделей государственного устройства, подходящих для постсоциалистических стран.

Тщательный и всесторонний анализ приводит к необходимости соблюдения определенных условий: а) политические институты сохраняют стабильность, если их поддерживают организации, заинтересованные в их неизменности; б) для успешного осуществления реформ необходимо изменение институциональной системы; в) модификация норм поведения, поддерживающих и легитимизирующих новые законы, является длительным процессом, и при отсутствии такого побудительного механизма государственное устройство не может быть стабильным; г) в краткосрочной перспективе экономический рост возможен и при авторитарных режимах, но в долгосрочной — требует разработки законов и правил; д) неформальные ограничения иногда (но в краткие периоды) могут обеспечивать экономический рост даже при неблагоприятных или нестабильных политических условиях.

3. Эффективные политико-экономические системы формируют гибкие институциональные структуры, способные переживать шоки и перемены и являющиеся элементом успешного развития. Однако формирование этих систем является результатом длительного процесса, а создавать эффективные системы, рассчитанные на краткосрочную перспективу, люди еще не научились.

Имеются все основания полагать, что предлагаемая вниманию российского читателя книга Дугласа Норта “Институты, институциональные изменения и функционирование экономики” вызовет большой интерес и окажет влияние на формирование взглядов и представлений о теоретических основах и практических условиях успешного развития современной высокоэффективной экономики.

Б.З. Мильнер

Москва, май 1997 г.

ПРЕДИСЛОВИЕ

История имеет значение. Она имеет значение не просто потому, что мы можем извлечь уроки из прошлого, но и потому, что настоящее и будущее связаны с прошлым непрерывностью институтов общества. Выбор, который мы делаем сегодня или завтра, сформирован прошлым. А прошлое может быть понято нами только как процесс институционального развития. Интегрировать понятие “институты” в экономическую теорию и экономическую историю — значит сделать важный шаг в развитии этой теории и истории.

В настоящей работе излагаются общие принципы теории институтов и институциональных изменений. Хотя эта работа опирается на мои предшествующие исследования институтов, составлявшие основной предмет моей научной деятельности за последние двадцать лет, здесь я иду гораздо дальше, чем в своих прежних трудах, в изучении природы политических и экономических институтов и процесса их изменений. Главный ключ к анализу, представленному в настоящей работе — углубленное изучение того, что же представляют собой институты, чем они отличаются от организаций и как влияют на транзакционные и трансформационные (производственные) издержки.

Основное внимание уделено проблеме кооперации между людьми, а более конкретно — той кооперации, которая позволяет экономическим системам извлекать выгоду из торговли, что являлось ключом к пониманию “Богатства народов” Адама Смита. Развитие институтов, создающих благоприятную среду для совместного решения сложных проблем обмена, обеспечивает экономический рост. Конечно, не всякая кооперация между людьми продуктивна с точки зрения общества; в этом исследовании мы как раз и стремимся объяснить развитие и тех институциональных систем, которые порождают экономическую

стагнацию и упадок, и тех систем, которые способствуют экономическому успеху.

Моя начальная задача состоит в том, чтобы выработать подход к изучению этих проблем. Это необходимый первый шаг в развитии теории институциональных изменений. Поэтому значительная часть книги посвящена разработке аналитического инструментария. Исторические примеры, к которым я обращаюсь, носят иллюстративный характер: они должны показать действенность предлагаемого подхода, а отнюдь не служить для какой-либо гипотезы проверкой, подсказывающей, что в конце концов нужно делать. Хотя моя книга обращена прежде всего к экономистам и специалистам по экономической истории, я полагаю, что мои рассуждения будут представлять такой же интерес и для других ученых, работающих в области общественных наук. Исходя из этих соображений, я постарался свести к минимуму экономическую терминологию и сделать анализ понятным неэкономисту.

В разработке идей, представленных в этой книге, сыграли роль так много людей, что мне трудно определить, кому в первую очередь выразить признательность. Первый вариант рукописи этой книги я написал, будучи сотрудником Центра передовых исследований по вопросам человеческой деятельности и получив грант № БНС 8700864 Национального научного фонда. Гарднер Линдзи, Боб Скотт и их коллеги создали исключительно благоприятную обстановку для моей работы. Я особенно благодарен Кэрол Бэкстер, которая терпеливо обучала меня премудростям обращения с компьютером, чтобы коренным образом (и к лучшему) изменить сам процесс написания моей книги. Роберт Кеохан, Стивен Краснер, Марк Макина и Кэн Соколофф, которые в тот год были сотрудниками Центра, — все они внесли вклад в мое исследование.

Выражаю особую признательность Барри Вайнгасту и Джону Найю, с которыми я обсуждал многие идеи, изложенные в моей книге, и которые прочитали и сделали обширные замечания к нескольким вариантам рукописи.

Еще работая над рукописью, я читал предварительные варианты великолепного обзора Трэнна Эггертссона по неинституциональной экономике “Экономическое поведение и институты” (1990). Его работа внесла ясность во многие вопросы, над которыми я размышлял, и помогла окончательно определить направление моего исследования.

Другие коллеги по Вашингтонскому университету — Ли Бэнхэм, Арт Дэнцау, Джон Дробак, Гэри Миллер и Норман Шофилд — прочитали первоначальный вариант рукописи и

внесли ценные замечания. Полезные поправки к первоначальному варианту предложили также Джеймс Алт, Роберт Бэйтс, Роберт Элликсон, Стэнли Энгерман, Филип Хоффман и Маргарет Леви. Однако помимо коллег, ознакомившихся с рукописью, я хочу выразить признательность многим другим людям. Последние пять — шесть лет я представлял некоторые разделы этой работы на конференциях и университетских семинарах, получив много ценных замечаний, которые помогли определить круг вопросов моего исследования.

Ру Хуа Лиу и особенно Вернер Троскен и Брэд Хансен были моими усердными и надежными помощниками. Аннет Милфорд много и упорно работала над предварительными вариантами моей рукописи.

Последняя по списку, но не по значению — Элизабет Кэйс: она перевела мою шероховатую прозу на нормальный английский язык. Более того, она разделяла со мной подъемы и спады настроения, которые сопровождали мою работу над этой книгой.

Дуглас Норт

Бенцония, Мичиган, январь 1990 г.

I

ИНСТИТУТЫ

Глава I

Введение в проблему институтов и институциональных изменений

Институты — это “правила игры” в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми. Следовательно, они задают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия — будь то в политике, социальной сфере или экономике. Институциональные изменения определяют то, как общества развиваются во времени, и таким образом являются ключом к пониманию исторических перемен.

Вряд ли кто-нибудь станет оспаривать, что институты влияют на функционирование экономических систем. Также не вызывает споров утверждение о том, что длительные различия в функционировании экономических систем формируются под очень глубоким влиянием развития институтов. Но ни современная экономическая теория, ни описательная историческая наука не проявляют видимого интереса к роли институтов в функционировании экономики и экономическом поведении, потому что до сих пор не разработаны аналитические принципы, которые позволили бы включить институциональный анализ в теорию экономики и экономическую историю. Задача этой книги состоит в том, чтобы выработать такие основополагающие принципы. Результаты соответствующего анализа потребуют пересмотра многих теоретических положений общественных наук в целом и экономической теории в частности и сформируют новое понимание процесса исторических изменений.

В настоящем исследовании я рассматриваю природу институтов и их влияние на экономический (или социальный) процесс (часть I). Далее (часть II) я излагаю общие принципы теории институциональных изменений с тем, чтобы не только сформулировать научные основы экономической (и любой другой) истории, но и объяснить*, как прошлое влияет на настоящее и будущее, как инкрементные* институциональные изменения определяют существоую-

* Инкремент (*increment*) — приращение, прирост. Имеется в виду недискретный характер институциональных изменений, для которых типично перетекание, обычно весьма полное, содержания старых институтов в новые. — *Прим. перев.*

щие на каждый момент рамки человеческого выбора и какова природа зависимости настоящего от траектории предшествующего развития (*path dependence*)*.

Главная задача исследования — найти понимание того, почему экономические системы в течение длительного периода времени функционируют по-разному (часть III).

I

Институты уменьшают неопределенность, структурируя повседневную жизнь. Они организуют взаимоотношения между людьми, так что когда мы хотим поздороваться с друзьями на улице, поехать на автомобиле, купить апельсины, занять деньги, организовать свой бизнес, похоронить близких и совершить любые другие действия, с которыми сталкиваемся в обычной жизни, мы знаем (или можем легко научиться), как это сделать. Нетрудно заметить различия в институтах, если бы мы попытались совершить подобные же действия с участием других людей в другой стране — например, в Бангладеш. Говоря профессиональным языком экономистов, институты определяют и ограничивают набор альтернатив, которые имеются у каждого человека.

Институты включают в себя все формы ограничений, созданных людьми для того, чтобы придать определенную структуру человеческим взаимоотношениям. Являются ли институты формальными или неформальными? Они бывают и формальными, и неформальными. Меня интересуют и формальные ограничения — такие, как правила, придуманные людьми, и неформальные ограничения — такие, как общепринятые условности и кодексы поведения. Институты могут быть продуктом сознательного человеческого замысла — как, например, Конституция США, или просто складываться в процессе исторического развития, подобно обычному праву. Для меня представляют интерес и те институты, которые явились продуктом человеческого замысла, и те, что складываются в процессе исторического развития, хотя для аналитических целей их, возможно, придется изучать отдельно. Я буду рассматривать и многие другие свойства институтов.

* В институционально-эволюционной теории различают три типа отношений между содержанием старых и новых институтов: *path dependence* — глубокая связь, сильная зависимость новых институтов от старых, *path determinacy* — менее сильная зависимость, оставляющая место для возникновения совершенно новых институтов, и *path indeterminacy*, или *path independence* — отсутствие явной связи между старыми и новыми институтами. Подробнее см., напр., Tool, Marc R. "Institutional adjustment and instrumental value". *Review of international political economy*, v. 1, № 3, Autumn 1994, pp. 405-443. — *Прим. перев.*

Институциональные ограничения включают как запреты индивидам совершать определенные действия, так и, иногда, указания, при каких условиях отдельным индивидам разрешены некоторые действия. Поэтому, как уже было сказано, институты представляют собой рамки, в пределах которых люди взаимодействуют друг с другом. Они абсолютно аналогичны правилам игры в командных спортивных играх. Иными словами, они состоят из формальных писанных правил и обычно неписаных кодексов поведения, которые лежат глубже формальных правил и дополняют их — например, запрещают сознательное нанесение травмы ведущему игроку противника. И как следует из этой аналогии, правила и неформальные кодексы иногда нарушаются, и тогда нарушитель подвергается наказанию. Поэтому важный элемент механизма функционирования институтов состоит в том, что установление факта нарушения не требует специальных усилий и что нарушитель подвергается суровому наказанию.

Продолжая спортивные аналогии, можно сказать, что формальные и неформальные правила наряду со способом и эффективностью обеспечения их соблюдения образуют в совокупности весь характер игры. Некоторые команды добиваются успеха, постоянно нарушая правила и таким образом устрашая противника (и имеют соответствующую репутацию). Насколько результативна такая стратегия — это зависит от эффективности контроля за соблюдением правил и суровости наказания. Иногда кодексы поведения — честное спортивное соперничество — удерживают игроков в рамках правил, даже если нарушения сулят им успех в игре.

В настоящей работе проводится принципиальное различие между институтами и организациями. Подобно институтам, организации структурируют взаимоотношения между людьми. В самом деле, если проанализировать издержки, возникающие вследствие существования институциональных рамок, то мы увидим, что издержки обязаны своим возникновением не только этим рамкам, но и организациям, которые сложились вследствие существования данных институциональных рамок. С теоретической точки зрения важно четко отделить правила от игроков. Правила призваны определять то, как ведется игра. Но цель команды, которая действует по этим правилам — выиграть игру, сочетая умение, стратегию и взаимодействие игроков, пользуясь честными приемами, а иногда — и нечестными. Моделирование стратегий и навыков, складывающихся по мере развития команды — это совсем другой процесс, нежели моделирование создания и развития правил и последствий их применения.

В понятие “организация” входят политические органы и учреждения (политические партии, Сенат, городской совет, контрольное ведомство), экономические структуры (фирмы, профсоюзы, се-

мейные фермы, кооперативы), общественные учреждения (церкви, клубы, спортивные ассоциации) и образовательные учреждения (школы, университеты, центры профессионального обучения). Организация — это группа людей, объединенных стремлением сообщества достичь какой-либо цели. Чтобы смоделировать организацию, необходимо проанализировать ее руководящие органы, умения и навыки членов, а также влияние обучения в процессе деятельности (*learning by doing*) на достижение организацией успеха к определенному времени. Институциональные рамки оказывают решающее влияние и на то, какие именно организации возникают, и на то, как они развиваются. Но в свою очередь и организации оказывают влияние на процесс изменения институциональных рамок. Однако, как отмечалось выше, в настоящем исследовании акцент делается на институтах, которые служат основой правил игры, а организации (и их руководители) изучаются главным образом с точки зрения их роли в качестве агентов институциональных изменений; поэтому упор сделан на анализе взаимодействия институтов и организаций. Организации создаются для достижения определенных целей благодаря тому, что существующий набор ограничений (как институциональных, так и тех, которые традиционно рассматриваются экономической теорией) создает возможности для соответствующей деятельности; поэтому в процессе движения к цели организации выступают главными агентами институциональных изменений.

Необходимой предпосылкой для разработки теории институтов является отделение анализа правил игры от стратегии игроков. Определение институтов как ограничений, накладываемых на себя людьми, комплементарно по отношению к идеям неоклассической теории выбора. Опираясь на идеи индивидуального выбора, теория институтов делает шаг в сторону соединения и примирения экономики и других общественных наук. Важность подхода, принятого теорией выбора, заключается в том, что в основании набора логически последовательных и потенциально верифицируемых гипотез должна лежать теория человеческого поведения. Сила микроэкономической теории в том, что она исходит из посылок об индивидуальном человеческом поведении (хотя в главе 3 будет изложена моя позиция о необходимости изменения этих посылок). Институты создаются людьми. Люди развивают и изменяют институты; поэтому наша теория должна начинаться с индивида. В то же время ограничения, накладываемые институтами на человеческий выбор, оказывают влияние на самого индивида. Соединение индивидуального выбора с ограничениями, налагаемыми институтами на весь перечень выборов, является важным шагом в сторону интегрального социального анализа.

Институты влияют на экономический процесс тем, что оказывают воздействие на издержки обмена и производства. Наряду с

применяемой технологией они определяют трансакционные и трансформационные (производственные) издержки, которые в совокупности составляют общие издержки производства. Начальная задача настоящего исследования (часть I) заключается в том, чтобы объяснить существование и природу институтов и таким образом выяснить, как они отражаются на затратных функциях экономической системы.

II

Главная роль, которую институты играют в обществе, заключается в уменьшении неопределенности путем установления устойчивой (хотя не обязательно эффективной) структуры взаимодействия между людьми. Но устойчивость институтов ни в коей мере не противоречит тому факту, что они претерпевают изменения. Развиваются все институты — начиная от традиционных условностей, кодексов и норм поведения до писанного права, обычного права и контрактов между индивидами. Таким образом, имеющийся в нашем распоряжении набор выборов непрерывно меняется. Изменения на периферии институциональной системы могут быть такими медленными и плавными, что их способны увидеть только историки, хотя в современном мире быстрота институциональных изменений очевидна.

Институциональные изменения — это сложный процесс, потому что предельные изменения (*changes at the margin*) могут быть следствием изменений в правилах, неформальных ограничениях, в способах и эффективности принуждения к исполнению правил и ограничений. Более того, процесс институциональных изменений обычно носит инкрементный, а не дискретный характер. Объяснение того, как и почему происходят инкрементные изменения и почему даже дискретные изменения (такие, как революции и завоевания) никогда не являются абсолютно дискретными, состоит в укорененности неформальных ограничений в обществе. Хотя формальные правила можно изменить за одну ночь путем принятия политических или юридических решений, неформальные ограничения, воплощенные в обычаях, традициях и кодексах поведения, гораздо менее восприимчивы к сознательным человеческим усилиям. Эти культурные ограничения не только связывают прошлое с настоящим и будущим, но и дают нам ключ к пониманию пути исторического развития.

Главная загадка человеческой истории — как объяснить широкую дивергенцию (расхождение) траекторий исторических изменений. Как случилось, что общества стали развиваться по расходящимся историческим траекториям? Почему общества так отличаются друг от друга? Ведь все мы, в конце концов, произошли от

первобытных сообществ охотников и собирателей. Расхождение исторических траекторий тем более ставит нас в тупик, когда мы пытаемся рассматривать мировой исторический процесс со стандартных позиций неоклассической доктрины и теории международной торговли, из которых можно заключить, что по мере развития торговли товарами, услугами и производственными факторами экономические системы должны постепенно сближаться друг с другом. Хотя мы действительно можем наблюдать определенное сближение между передовыми индустриальными странами, ведущими взаимную торговлю, поразительная черта последних десяти тысяч лет истории заключается в том, что в мире сложились общества, радикально отличающиеся друг от друга по религиозным, этническим, культурным, политическим и экономическим критериям, а разрыв между богатыми и бедными, развитыми и слабо развитыми нациями сегодня такой же большой, как и прежде, а может быть даже гораздо больше, чем когда бы то ни было раньше. Как объяснить такое углубление различий между обществами? И что, пожалуй, не менее важно — какие причины ведут к дальнейшему углублению или, напротив, стиранию различий?

Но на этом вопросы не кончаются. Почему богатые общества переживают многолетнюю стагнацию или даже абсолютный упадок? Ведь выдвинутая Алчияном в 1950 году эволюционная гипотеза предполагает, что всепроникающая конкуренция должна устранить более слабые институты и способствовать выживанию тех институтов, которые лучше решают человеческие проблемы.

Кратко изложу историю собственных исследований по этой фундаментальной проблеме. В совместной работе 1973 года мы с Робертом Томасом предложили рассматривать институты как детерминирующие факторы экономического процесса, а изменения в соотношении цен — как источник институциональных изменений. Тогда мы обосновывали свою точку зрения тем, что изменения ценовых пропорций дают толчок к созданию более эффективных институтов. Упорное существование неэффективных институтов, как, например, в Испании, мы объясняли тем, что правительство, преследуя фискальные цели, сужает временные рамки экономической деятельности и тем самым создает разрыв между побудительными мотивами частной деятельности и общественным благосостоянием. Подобная аномалия не вписывалась в теоретические рамки.

В своей работе 1981 года “Структуры и изменения в экономической истории” я отошел от идеи рассмотрения институтов с точки зрения их эффективности. Руководители государств создавали систему прав собственности в своих интересах, а транзакционные издержки вели к доминированию обычно неэффективных прав собственности. Таким образом можно было объяснить существование на протяжении всей истории, включая наше время, таких прав соб-

ственности, которые не продуцируют экономический рост. В своей упомянутой работе я попытался ответить на вопрос, поднятый эволюционной теорией Алчяна, но не нашел ответа. Можно объяснить существование неэффективных институтов, но почему же давление конкуренции не ведет к их отмиранию? Почему бы политическим руководителям государств со стагнирующей экономикой не заимствовать у других более успешную политику? Как объяснить глубокие различия в экономическом развитии на протяжении длительного периода времени?

Настоящее исследование дает ответы на эти вопросы. Ответ надо искать в различии между институтами и организациями и в их взаимодействии, которое определяет направление институциональных изменений. Институты, наряду со стандартными ограничениями, описываемыми экономической теорией, формируют возможности, которыми располагают члены общества. Организации создаются для того, чтобы использовать эти возможности, и по мере своего развития организации изменяют институты. Результирующее направление институциональных изменений формируется, во-первых, “эффектом блокировки”, возникающим вследствие симбиоза (сращивания) институтов и организаций на основе структуры побудительных мотивов, создаваемой этими институтами, и, во-вторых, обратным влиянием изменений в наборе возможностей на восприятие и реакцию со стороны индивидов.

Способность институциональной матрицы к самоподдерживанию, создающая “эффект блокировки”, порождается зависимостью организаций от институциональных рамок, в которых они возникли, и последующим возникновением структур, сопутствующих данным организациям. И формальные, и неформальные институциональные ограничения ведут к образованию вполне определенных организаций, структурирующих взаимодействие в обществе. Эти организации возникают на основе стимулов, заложенных в институциональной системе, а потому результативность их деятельности зависит от этой системы.

Инкрементные изменения происходят от того, что руководители политических и экономических организаций приходят к мнению, что они могут добиться большего успеха, если привнесут в действующие институциональные рамки некие предельные изменения. Но обоснованность таких суждений в очень большой степени зависит и от получаемой руководителями информации, и от способов ее переработки. Если бы политические и экономические рынки были эффективными (т.е. если бы трансакционные издержки равнялись нулю), то руководители всегда бы делали правильный выбор. Иными словами, “актеры” всегда располагали бы моделями, отражающими реальное положение дел, а если бы первоначально их модели не соответствовали истине, то информационная обратная

связь скорректировала бы эти модели. Однако подобная модель рационального поведения людей просто вводит нас в заблуждение. На самом деле “актерам” часто приходится действовать на основе неполной информации и перерабатывать информацию, которую они все-таки получают, с помощью ментальных конструкций, которые могут приводить “актеров” к выбору устойчиво неэффективных решений. Наличие трансакционных издержек на политических и экономических рынках объясняет существование неэффективных прав собственности, а несовершенство субъективных моделей игроков, пытающихся разобраться в стоящих перед ними сложных проблемах, может привести к устойчивости этих неэффективных прав собственности.

Можно расширить рамки рассмотрения институциональных изменений, сопоставив примеры успешного развития и неудач. В качестве иллюстрации успеха возьмем хорошо известный экономический сюжет — рост американской экономики в XIX веке. В начале прошлого столетия в США сформировались базисные институциональные рамки (Конституция и Статут северо-западных территорий, а также нормы поведения, поощряющие упорный труд), которые послужили толчком к развитию экономических и политических организаций (Конгресс, местные политические органы, семейные фермы, торговые дома, судостроительные компании). Деятельность этих организаций, направленная на максимизацию результата, привела к росту производительности и подъему экономики, причем это воздействие было как непосредственным, так и косвенным — вследствие поощрения инвестиций в образование. Благодаря этим инвестициям не только возникла свободная система общественного образования, но и были созданы экспериментальные сельскохозяйственные станции, повысившие производительность в аграрном секторе; на основе закона Моррилла были открыты публичные аграрные университеты.

Развиваясь на основе использования открывшихся возможностей, экономические организации стали не только более эффективными (Чендлер, 1977), но и постепенно сами изменили институциональные рамки. При этом речь идет не только об изменении политических и юридических рамок (14-я поправка к Конституции, дело “Манн против штата Иллинойс”) и структуры прав собственности (закон Шермана), которые произошли к концу XIX века, но и об изменениях многих норм поведения и других неформальных ограничений (выразившихся, например, в новом отношении к проблемам рабства, роли женщин, трезвости и в новых нормах поведения). Как политические, так и экономические трансакционные издержки, а

* Ментальный — относящийся к процессу мышления. — *Прим. перев.*

также субъективные суждения “актеров” привели к принятию таких решений в ситуациях выбора, которые, конечно, были не всегда оптимальными и не всегда вели прямо к росту производительности и улучшению общественного благосостояния (какой бы смысл ни вкладывать в эти понятия). Иногда благоприятные возможности открывались благодаря установлению новых тарифов, эксплуатации рабов или созданию трестов. Иногда — и даже часто — принятые решения приводили к неожиданным результатам. Вследствие этого совокупность институтов того времени (как и сегодня) носила смешанный характер: одни институты способствовали росту, другие — снижению производительности. Изменения институтов тоже почти всегда создают возможности как для подъема, так и для снижения экономической активности. Но “институциональный остаток” в экономике США XIX века сложился в пользу экономического роста, потому что система базовых институтов неизменно поощряла организации к продуктивной деятельности, хотя в этой системе имелись и стимулы, действовавшие в противоположном направлении.

Чтобы рассмотреть институциональные рамки, которые не поощряют, а тормозят экономическую активность, обратимся к условиям, господствующим во многих странах “третьего мира”, а также к условиям, которые имели место на протяжении большей части мировой истории. И в этом случае политические и экономические руководители имеют смешанный набор возможностей, но все же по большей части эти возможности поощряют скорее деятельность по перераспределению, чем по производству материальных благ, формируют скорее монополии, чем конкурентную среду, и скорее ограничивают, чем расширяют выбор. Они редко стимулируют инвестиции в образование, которое повышает производительность. Организации, развивающиеся в этих институциональных рамках, становятся более эффективными, но только эффективными в снижении общей продуктивности общества и в развитии базовой институциональной структуры, еще менее благоприятной для продуктивной деятельности. Такая траектория развития может быть долговременной и устойчивой, потому что в подобных экономиках транзакционные издержки политических и экономических рынков, наряду с субъективными моделями, господствующими в восприятии “актеров”, не способствуют постепенному продвижению этих обществ к более эффективным результатам.

Наше исследование помогает объяснить существование столь различных траекторий развития, предлагая теоретические основы для изучения институциональных изменений. Следующая глава посвящена анализу теоретических основ самой главной функции институтов — решения проблем кооперации между людьми. Далее следуют две ключевые главы, посвященные фундаментальным бло-

кам проблем теории институтов. В главе 3 я с критических позиций рассматриваю существующие научные посылки к объяснению человеческого поведения и предлагаю изменения к этим посылкам, а в главе 4 я излагаю теоретические основы проблемы обмена без издержек и принципиально важные, хотя по достоинству не оцененные, выводы, к которым приводит изучение этой проблемы.

Затем три главы посвящены анализу последовательно трех институциональных “срезов”: формальным правилам, неформальным ограничениям и эффективному обеспечению соблюдения этих правил и ограничений. Это позволит мне в главе 8 связать воедино полученные результаты и показать связь между институтами и трансакционными и трансформационными (производственными) издержками.

В части II представлены аналитические рамки для изучения институциональных изменений. В главе 9 рассматриваются организации и формы их взаимодействия с институтами. Предмет главы 10 — вопросы стабильности институтов, которая имеет большое значение для понимания природы институциональных изменений. Изменения, которые мы наблюдаем, редко бывают дискретными (хотя я буду рассматривать и революционные изменения), а чаще происходят постепенно; природа инкрементных изменений, а также несовершенство интерпретации институциональной среды “актерами” и принятия ими решений в ситуации выбора объясняют зависимость от предшествующей траектории развития и заставляют принимать во внимание историю (глава 11).

В части III исследуется влияние институтов и институциональных изменений на функционирование экономики и экономическое поведение. В главе 12 я рассматриваю теоретические выводы из институционального анализа, которые помогают объяснить функционирование экономических систем и в определенный момент времени, и на временном отрезке. В главах 13 и 14 эти выводы прилажаются к экономической истории. Глава 13 посвящена изучению институциональных изменений в последовательно более сложных экономических системах, существовавших на протяжении истории, и сравнению стабильных исторических форм взаимодействия между людьми с динамичными институциональными изменениями в Западной Европе, которые привели к современному экономическому росту. В заключительной главе представлены “выходы” (результаты, имеющие значение для других исследований), которые могут быть получены благодаря последовательному включению институционального анализа в экономическую историю, и показаны возможности развернутого приложения этих результатов к экономической истории.

Глава 2

Теоретические проблемы сотрудничества между людьми

Социальные науки постоянно испытывают внутренний конфликт из-за того, что разрабатываемые нами теории не соответствуют реальным процессам человеческого взаимодействия, наблюдаемого в окружающей жизни. Это несоответствие наиболее явно проявляется в экономической науке, где особенно велик контраст между логическими выводами неоклассической теории и функционированием экономических систем (как бы мы ни определяли и не измеряли его). Конечно, неоклассическая теория явилась огромным вкладом в человеческое знание, и ее применение дает хорошие результаты при анализе рынков в развитых странах. Но если обратиться к другому концу шкалы экономического развития, то мы увидим, что неоклассическая теория не служит надежным подспорьем для изучения таких организаций, как средневековое феодальное поместье, ярмарки в Шампани или “сук” (базар в странах Ближнего Востока и Северной Африки, без которого трудно понять эти страны). Неоклассическая теория не только не способна убедительно описать взаимодействие между этими структурами, но и не может объяснить, почему такие, казалось бы, неэффективные, формы взаимодействия существуют в течение тысячелетий.

Сосуществование разных экономических систем и различия в их функционировании в течение долгого времени так же не получили удовлетворительного объяснения со стороны экономистов, занимающихся вопросами роста, хотя они прилагают к этому огромные усилия в течение последних 40 лет. Этому есть простое объяснение: применяемой теории не под силу эта задача. Теория исходит из фундаментальных посылок о редкости ресурсов и, следовательно, о наличии конкуренции; ее красивые выводы опираются на исходные идеи о процессах обмена и взаимодействия, которые не сопровождаются “трением”, при этом права собственности являются совершенными (полными) и определяются без дополнительных издержек, а информация тоже может быть получена без всяких затрат. Хотя предположения о редкости и, следовательно, конкуренции имеют прочные основания и послужили важнейшими опорами неоклассической теории, другие фундаментальные посыпки этой теории далеко не столь убедительны.

Другие экономисты и представители иных общественных наук в течение последних 30 лет пытались внести изменения в понимание этих вопросов и разобраться в них, чтобы понять, чего же недостает имеющимся объяснениям. Если говорить упрощенно, то недостает понимания природы координации и сотрудничества между людьми. Впрочем, это не должно, конечно, удивлять последователей Адама Смита. Смит интересовался не только теми формами сотрудничества, которые приводят к сговору и монополизации, но и теми, которые позволяют реализовать выгоды от торговли. Однако замешательство и непонимание, которые последовали за опубликованием знаменитой работы Рональда Коуза “Проблема социальных издержек” (1960), показывает, как трудно экономистам согласиться с ролью институтов в реализации потенциальной выгоды от торговли. Как в указанной работе, так и в “Природе фирмы” (1937) Коуз высказал много других идей, имеющих фундаментальную значимость. Самая важная мысль, которая влечет за собой глубокие выводы, требующие пересмотра экономической теории, состоит в том, что когда транзакция сопровождается издержками, институты приобретают значение. А в работе Уоллиса и Норта 1986 года, посвященной измерению транзакционных издержек в процессе их движения в рамках американского рынка (транзакционного сектора экономики), показано, что транзакции всегда сопровождаются издержками.

I

Экономисты, как и представители других социальных наук, неохотно включают институты в свои теоретические модели, зато энергично берутся за изучение проблем кооперации на основе теории игр. Если говорить кратко и упрощенно, этот подход состоит в том, что индивиды, стремящиеся к максимизации личной выгоды, обычно считают для себя выгодным сотрудничать с другими игроками, если игра носит повторяющийся характер, если индивид располагает полной информацией о поведении других игроков в прошлом и если число игроков невелико. За этим упрощением скрывается разнообразие (и оригинальность) результатов, полученных целой армией специалистов по теории игр, которые расширили, уточнили и модифицировали каждое из этих положений, чтобы извлечь из них еще больше выводов. В последующих главах мне еще придется вернуться к теории игр, потому что она дает прекрасный фон (как и чистая неоклассическая экономическая модель), на котором удобно сравнивать теорию с реальным экономическим процессом.

Давайте перевернем теорию игр “с ног на голову”. Кооперацию будет трудно поддерживать, если игра не повторяется (или играется в последний раз), если не хватает информации о других игроках и если число игроков велико. Эти крайние случаи отражают контрасты, име-

ющие место в реальной жизни. Обычно мы наблюдаем кооперативное поведение в тех случаях, когда индивиды взаимодействуют постоянно, когда они располагают большой информацией друг о друге и когда численность группы невелика. Но если взять другой крайний случай, то мы увидим, что в высокотехнологическом мире с огромной степенью специализации и разделения труда, отличающимся неперсонифицированным обменом, экономический потенциал выгод от торговли реализуется очень редко, потому что индивид не обязательно вступает в повторяющиеся сделки, не всегда знаком с партнером по сделке, и его контакты не ограничиваются малой группой людей. Неперсонифицированный обмен фактически является антитезой того условия, на котором строится сотрудничество в теории игр. Но современный западный мир существует в реальности. Почему же? Ясный и определенный ответ на вопрос о том, почему в течение всей истории и в большинстве современных экономик потенциальные выгоды от торговли не реализуются, а в современном западном мире они реализуются (по крайней мере, частично), — этот ответ не только разрешит проблемы экономического развития, но и укажет пути решения более широких проблем человеческих конфликтов, которые нам упорно угрожают.

Несовпадение между поведением, стремящимся к максимизации личной выгоды, и результатами социальной кооперации явилось ключевым фактором, определившим конкретный путь развития теории игр. Так называемая “дилемма заключенного”, которая служит основой теории игр, тесно связана с “проблемой безбилетника”, предложенной Мансуром Олсоном в 1965 году. Обе дилеммы ведут к безрадостным выводам в отношении проблем сотрудничества и координации между людьми. Однако самые грустные стороны анализа, проведенного Олсоном, и проблем “дилеммы заключенного” отражают статическую природу анализа и то обстоятельство, что речь идет об “одноразовой игре”. Иными словами, если “дилемма заключенного” играется только один раз, то доминирующей стратегией для игроков является отказ от сотрудничества, и они тем самым теряют возможность достичь тех результатов, которые повысили бы совокупное благосостояние игроков. Однако хорошо известно, что отказ от сотрудничества не обязательно является доминирующей стратегией, когда ситуация повторяется снова и снова подобно многим проблемам коллективных действий. В итеративной, повторяющейся игре по “дилемме заключенного” нет доминирующей стратегии. В знаменитой ныне дискуссии по этому вопросу Роберт Аксельрод доказал, что в условиях непрерывно повторяющейся игры к успеху ведет стратегия “отвечай тем же самым” — игрок отвечает на действия других такими же действиями. Этот вывод позволил Аксельроду написать знаменитую книгу “Эволюция кооперации” (1984), которая содержит оптимистическую оценку возможностей людей выработать совместные кооперативные решения проблем без вмешательства и принуждения государства.

Существует огромная литература — и в рамках теории игр, и в рамках других теоретических моделей политического процесса, — где рассматриваются условия, делающие возможным продолжительное сотрудничество. Я полагаю, что решению проблем, которым посвящена эта книга, могут помочь три работы, рассматривающие проблемы поддержания кооперации.

В 1982 году Рассел Хардин рассмотрел “дилемму заключенного” (ДЗ) для n участников и проанализировал трудности коллективных действий в больших группах. Хардин подчеркивает, что эти трудности зависят не только от размера группы, но и от соотношения между издержками и выгодой¹. Могут возникнуть обычаи (ведущие к некоторому роду социального порядка), особенно при наличии асимметрий, посредством которых игроки могут изучать мотивации и возможности других участников теоретических игр. Хардин утверждает, что обычаи могут возникнуть и в том случае, если участники примут условные стратегии. Однако условные стратегии включают контроль и принуждение к исполнению правил (путем угроз).

Майкл Тэйлор (в книгах 1982 и 1987 годов) исследует условия, при которых в рамках анархии, т.е. в отсутствие государства, можно поддерживать социальный порядок. Он утверждает, что для анархического социального порядка важно существование общины и что главными чертами общины являются разделяемые ее членами убеждения и нормы, непосредственные и комплексные отношения между членами и взаимодействие. По утверждению Тэйлора, государство разрушает эти основополагающие элементы общины (этот аргумент приводят Титмасс и другие), — и даже альтруизм, в зависимости от того, какое он имеет значение, может быть минимизирован или уничтожен принудительной силой государства.

Ховард Марголис в 1982 году разработал модель, в которой индивидуальное поведение частично детерминируется альтруистическими мотивами. Марголис утверждает, что индивиды имеют два типа функций полезности: одни благоприятствуют предпочтениям, ориентированным на группу, а другие — эгоистическим предпочтениям, и индивиды должны делать альтернативный выбор между обеими типами полезности. Эта модель позволяет ему объяснить некоторые модели поведения при голосовании, которые представляются бессмысленными в рамках поведенческой модели индивида, стремящегося к максимизации личной выгоды.

Эти три работы вносят основной вклад в изучение условий, способствующих сохранению и продолжению сотрудничества. Здесь важно остановиться на проблеме, которой в дальнейшем будет посвящено

¹ В историческом исследовании о формировании прав собственности в добывающих отраслях США (1989) Лайбкэп пришел к аналогичным выводам о решающей роли отношения выгоды к издержкам для успешного формирования эффективных прав собственности.

большое внимание, а именно: при каких условиях может существовать добровольное сотрудничество, если не прибегать к решению в духе Гоббса, т.е. не применять силу государства для принуждения к сотрудничеству? В исторической ретроспективе рост экономик проходил в институциональных рамках обществ, активно использовавших принуждение. В странах с высоким доходом не бывает политической анархии. С другой стороны, на протяжении большей части мировой истории принудительная сила государства использовалась такими способами, которые противоречили потребностям экономического роста (см. главу 3 моей работы 1981 года). Однако сложное взаимодействие между людьми трудно поддерживать без третьей силы, следящей за тем, как стороны выполняют условия соглашений. Конечно, суд истории до сих пор не вернулся с совещания по этому вопросу, который имеет фундаментальное значение для решения проблем человечества. Возможно, самая пессимистическая перспектива связана с тем, что рассуждения Майкла Тэйлора об общине и кооперативных решениях, по всей видимости, неприменимы к условиям большой группы людей и недостатка информации. В своей статье, содержащей глубокий обзор трех вышеуказанных работ, Норман Шофилд высказывает следующие соображения по этой проблеме:

Фундаментальная теоретическая проблема, с которой связано решение вопроса о сотрудничестве, — это то, каким образом индивиды узнают о предпочтениях партнеров и их вероятном поведении. Более того, проблема состоит в том, что знание должно быть взаимным: каждый индивид i должен не только располагать информацией о предпочтениях других, но и знать, что другие лица располагают информацией о его собственных, индивида i , предпочтениях и стратегиях.

Если взять ДЗ с ограниченным числом участников, равным N , то можно утверждать, что эта проблема частично решается в том смысле, что некоторые типы “актеров” могут иметь достаточные основания полагать, что другие “актеры” руководствуются определенным типом поведения. При ограниченных размерах общины аргументация Тэйлора представляется убедительной: социальные нормы будут хорошо понятны “актерам”, создадут основу для знания друг о друге, и это знание будет поддерживаться механизмами, которые делают действия “актеров” понятными друг для друга. Однако в более общих социальных ситуациях индивиды будут менее способны делать разумные заключения о мнениях и намерениях других. В основе сотрудничества лежит теоретическая проблема, которая может быть сформулирована следующим образом: каков минимум знаний, которым должен располагать агент в

данной среде о взглядах и желаниях других агентов, чтобы выработать логически обоснованное понимание их поведения и чтобы передать это понимание другим? Мне кажется, что эта проблема образует ядро любого анализа общины, обычая и сотрудничества (Шофилд, 1985, с. 12-13).

II

Теория игр освещает проблемы сотрудничества и изучает конкретные стратегии, которые изменяют вознаграждения игроков. Но существует глубокая пропасть между сравнительно ясными, точными и простыми решениями теории игр и тем сложным и неточным способом, которым наощупь двигаются индивиды, чтобы установить взаимодействие с другими людьми. Более того, игровые теоретические модели, как и неоклассические модели, исходят из предположения об игроках, стремящихся максимизировать личную выгоду. Но как показывают некоторые работы, относящиеся к области экспериментальной экономической теории, человеческое поведение явно гораздо сложнее, чем это следует из такого простого допущения. Хотя теория игр показывает, какие выгоды могут получить индивиды, сотрудничая или избегая сотрудничества в различных ситуациях, она не раскрывает вопрос об издержках транзакций и о том, как влияют на эти издержки различные институциональные структуры. Вернемся к теореме Коуза, чтобы еще раз рассмотреть эти вопросы.

Коуз начинает свою статью 1960 года с утверждения о том, что в случаях, когда транзакции могут быть совершены без издержек, применимы решения, вытекающие из неоклассических взглядов об эффективной конкуренции. Это связано с тем, что конкурентная структура эффективных рынков позволяет сторонам без издержек придти к решениям, которые максимизируют совокупный доход независимо от первоначальных институциональных условий. Участники транзакции, свободной от издержек, могут обойти первоначальные условия и даже изменить их. Соответствие подобных условий реальному миру зависит от того, насколько способна конкуренция — благодаря судебному контролю и эффективной обратной связи — приблизить транзакцию к условию Коуза о нулевых издержках и позволить участникам транзакции реализовать выгоды от торговли, которые предусмотрены неоклассической теорией. Иными словами, конкуренция устраняет неполноту и асимметричность информации, которые поощряют игроков к отказу от сотрудничества в моделях теории игр.

Однако информационные и институциональные требования, необходимые для достижения этих результатов, отличаются строгостью. Они предполагают, что игроки не просто преследуют свои цели, но и

выбирают правильные пути, ведущие к их достижению. Но как же они получают знание о том, какой путь ведет к желаемой цели (иными словами, откуда они могут взять правильную теорию)? Неоклассический ответ, заключенный в моделях рациональности мира (или инструментальной рациональности), гласит, что даже если первоначально “актеры” имеют разные и ошибочные модели, информационная обратная связь (и “актеры — арбитры”) будет исправлять первоначально неправильные модели, наказывать девиантное поведение и приведет игроков, оставшихся в игре, к правильным моделям.

Еще более строгое имплицитное (подразумеваемое) требование модели, предполагающей, что конкуренция устанавливает дисциплину на рынке, состоит в том, что в случае значительных транзакционных издержек возникают рыночные институты, задача которых — побудить “актеров” приобрести дополнительную информацию, которая приведет их к правильным моделям. Из этого следует не только то, что институты создаются для достижения эффективных результатов, но и то, что в экономическом анализе допустимо игнорировать институты, поскольку они не играют самостоятельной роли в определении экономического поведения.

Ни одно из этих строгих условий не выдерживает критического анализа. Индивиды действуют на основе неполной информации и субъективно выработанных моделей, которые часто *ошибочны*; информационная обратная связь обычно недостаточна для корректировки этих субъективных моделей. Институты не обязательно — и даже далеко не всегда — создаются для того, чтобы быть социально эффективными; институты или, по крайней мере, формальные правила, создаются скорее для того, чтобы служить интересам тех, кто занимает позиции, позволяющие влиять на формирование новых правил. В мире нулевых транзакционных издержек наличие таких позиций не сказывается на эффективности результатов, но в мире положительных транзакционных издержек — сказывается, и с учетом того, что институты не могут быть разделены *даже на большие части*, это обстоятельство определяет направление долгосрочных экономических изменений.

Если экономические системы реализуют выгоды от торговли путем создания сравнительно эффективных институтов, то это происходит потому, что при определенных условиях частные цели тех, чьи позиции позволяют изменять институты, приводит к таким институциональным решениям, которые оказываются — или постепенно становятся — социально эффективными. Субъективные модели “актеров”, эффективность институтов по снижению транзакционных издержек и степень *пластичности* институтов, их способности реагировать на изменение предпочтений и сравнительных цен определяют эти условия. Поэтому далее мы рассмотрим детерминанты, лежащие в основе человеческого поведения, издержек осуществления транзакций и формирования институтов.

Глава 3

Поведенческие постулаты в институциональной теории

В явном или скрытом виде все теоретические исследования в области социальных наук опираются на некоторые концепции человеческого поведения. Некоторые подходы берут начало в экономической гипотезе ожидаемой полезности или в положениях этой гипотезы, распространяемой на другие социальные науки, что получило несколько расплывчатое название теории рационального выбора. В других подходах поднимаются некоторые весьма фундаментальные вопросы, ставящие под сомнение традиционные экономические представления. Хотя мне известно совсем немного экономистов, которые по-настоящему разделяют мнение, что исходные поведенческие постулаты экономической науки достоверно отражают человеческое поведение, они (в основном) действительно считают, что эти постулаты могут быть использованы для построения экономических моделей рыночного поведения и до сих пор являются наилучшими (хотя и менее продуктивными) гипотезами в политологии и других общественных науках.

Я полагаю, что эти традиционные поведенческие постулаты помешали экономистам всерьез взяться за весьма фундаментальные вопросы и что пересмотр этих постулатов имеет очень важное значение для дальнейшего развития социальных наук. Мотивации “актеров” сложнее (а их предпочтения менее стабильны), чем принято считать. Как правило, наиболее спорный (и наименее понятный) среди поведенческих постулатов — тот, который молчаливо признает, что “актеры” имеют познавательные системы, дающие *правильные* модели тех ситуаций, в рамках которых предстоит сделать выбор, или, по крайней мере, что “актеры” получают информацию, ведущую к сближению первоначально расходящихся моделей. Очевидно, что это неверно в отношении большинства интересных проблем, с которыми мы сталкиваемся. Индивиды делают выбор на основе субъективно выработанных моделей, которые отличаются от моделей других индивидов, и информация, получаемая “актерами”, характеризуется такой неполнотой, что в большинстве случаев не проявляется никакой тенденции к сближению этих расходящихся моделей. Только признав эти модификации в принципах поведения актеров, можно понять смысл существования и структуру институтов и объяснить направление институциональных изменений. В этой главе я сначала рассматри-

ваю теорию ожидаемой полезности, затем перехожу к вопросам мотивации и отношений между сложной окружающей средой и субъективными моделями реальности, которыми располагают “актеры”, а затем связываю воедино эти рассуждения, чтобы объяснить существование институтов.

I

Итак, какое же поведение совместимо с миром, где нет институтов (или, по крайней мере, где институты функционируют без издержек)? Я начну с цитаты из работы Марка Макины, раскрывающей содержание понятия “ожидаемая полезность”, которое является основополагающим поведенческим постулатом в неоклассической теории:

В качестве теории индивидуального поведения модель ожидаемой полезности содержит в себе многие фундаментальные исходные допущения стандартной теории потребления. Все они предполагают, что объекты выбора, будь то наборы потребительских благ или рискованные предприятия, могут быть описаны однозначно и объективно и что ситуации, в конечном счете предусматривающие одинаковый набор возможностей (например, возможностей расходования средств), приведут к одинаковому выбору. Все исходные допущения также предполагают, что индивид способен произвести математические вычисления, необходимые для того, чтобы оценить набор возможностей, например, найти сумму количеств, содержащихся в торговых упаковках различного размера, или просчитать вероятность сложных или зависимых событий. Наконец, все исходные допущения предполагают, что предпочтения характеризуются свойством транзитивности, т.е. если индивид предпочитает один объект (например, набор потребительских благ или рискованный проект) другому, а этот, второй, объект он предпочитает третьему, то это значит, что потребитель предпочитает первый объект третьему (Макина, 1987, с. 124-125).

За последние двадцать лет этот подход подвергался суровой критике, но нашел и энергичных защитников. Острая критика исходила со стороны представителей экспериментальной экономики, авторов психологических исследований и других эмпирических работ; все они выявили в этом подходе серьезные противоречия эмпирическим данным¹. Вкратце

¹ Большой круг научных работ по этому вопросу представлен в материалах конференции на тему “Поведенческие основания экономической теории” (под ред. Хогарта и Редера), состоявшейся в Чикагском университете в октябре 1985 года. На этой конференции собралось

эти противоречия могут быть сгруппированы следующим образом: нарушение гипотезы транзитивности; проблемы формулировки выбора (различия в формулировке одной и той же альтернативы выбора ведут к тому, что индивид делает разный выбор); нарушение шкалы предпочтений, когда порядок размещения объектов в последовательности присвоенной им оценки предпочтительности противоречит порядку, установленному индивидом в ситуации реального выбора; проблемы формулирования, использования и переработки субъективных вероятностных оценок в ситуациях неопределенного выбора.

Многие из этих противоречий выявились в ходе тщательно проведенных экспериментов, которые были посвящены весьма ограниченному кругу вопросов. Далее в этой главе я постараюсь показать, что эти эксперименты непосредственно не применимы к обсуждаемой сейчас теме — значению поведенческих постулатов для формирования и самого существования институтов. Но все-таки они дают основания для критических размышлений над тем крутом вопросов, который мы сейчас рассматриваем.

Наилучшее изложение неоклассических постулатов человеческого поведения принадлежит, вероятно, перу Сидни Уинтера. Он утверждает, что классическая аргументация в защиту этих постулатов последовательно опирается на семь утверждений:

1. Имеются основания рассматривать экономический мир как мир, находящийся в состоянии равновесия.

2. Индивиды — экономические “актеры” — все время сталкиваются с одинаковыми ситуациями выбора или с последовательностью альтернатив, очень похожих друг на друга.

3. Индивиды имеют устойчивые предпочтения и поэтому оценивают результаты индивидуального выбора, исходя из устойчивых критериев.

4. Оказавшись в уже знакомой ситуации, любой индивид способен разглядеть доступные ему возможности получения более высоких результатов и воспользуется ими; если речь идет о фирме, то она поступает таким же образом, чтобы не стать жертвой конкурентной борьбы.

5. Следовательно, не может возникнуть такого равновесия, в котором индивиды не максимизируют свои предпочтения.

6. Поскольку мир находится в состоянии, близком к равновесию, то в нем действуют модели поведения, примерно соответствующие постулату о максимизирующем индивиде.

множество психологов и экономистов, а также представителей других социальных наук, которые провели плодотворную дискуссию о сложных проблемах поведенческого анализа, применяемого экономистами. Также см. обзор Марка Макины в первом номере *Journal of Economic Perspectives* за 1987 год, лекцию Фрэнка Хана, прочитанную в том же году на ежегодной конференции Шотландского экономического общества, и работу Шауна Харгривса-Хипа *Rationality in Economics* (1989).

7. Детали адаптивного процесса сложны и, вероятно, специфичны для каждого конкретного индивида и его ситуации. Напротив, общие закономерности равновесия, ведущего к оптимизации, сравнительно просты; поэтому для лучшего понимания экономической жизни соображения экономии усилий требуют теоретического изучения этих закономерностей и их сравнения с результатами других наблюдений².

Здесь необходимо подчеркнуть следующее. Используемые экономистами поведенческие постулаты вовсе не означают, что действия каждого человека соответствуют принципам рационального выбора. Но эти постулаты все-таки опираются, в конечном счете, на посылку о том, что действие сил конкуренции ведет к выживанию тех, чье поведение рационально (в описанном выше понимании), и к проигрышу тех, кто не придерживается рационального поведения; поэтому в развивающейся конкурентной среде (где имеет силу исходная посылка всех неоклассических теорий о редкости и конкуренции) устойчиво наблюдаемым поведением является поведение тех людей, которые действуют согласно стандартам рациональности. Прежде чем перейти к критике этого подхода и его приложения к институциональной экономической теории, важно отметить и некоторые его позитивные стороны. В тех условиях, которые примерно соответствуют вышеупомянутым принципам, неоклассическая модель очень эффективна для анализа экономических явлений. Например, при исследовании финансовых рынков, где имеется тенденция формирования вышеописанных условий, использование этих простых допущений позволило добиться большого успеха³.

II

Чтобы рассмотреть недостатки теории рационального выбора применительно к проблеме институтов, необходимо остановиться на двух особых аспектах человеческого поведения: 1) мотивация и 2) расшифровка информации об окружающем мире. Очевидно, что человеческое поведение гораздо сложнее того, которое описывают экономисты в своих моделях, опирающихся на функцию индивидуальной полезности. Во многих случаях следует говорить не только о максимизации личной выгоды, но и об альтруизме и самоограничении, которые радикально влияют на результаты выбора индивида. Далее мы видим, что люди воспринимают внешний мир путем переработки информации с помощью пред-существующих ментальных конструкций, обеспечивающих понимание окружающего и решение возникающих проблем. Чтобы разобраться в этих вопросах, надо принять во внимание способность игро-

² См. статью Уинтера в публикации Хогарта и Редера 1986 года (S429).

³ Статьи Чарльза Плотта и Роберта Лукаса в публикации Хогарта и Редера 1986 года содержат интересные рассуждения, которые обосновывают применение неоклассических постулатов в некоторых условиях.

ков перерабатывать информацию и сложность проблем, которые предстоит решить. Рассмотрим сначала мотивацию индивидов.

В последние годы социобиологи и экономисты объединили усилия для изучения параллелей между основополагающими чертами генетического выживания и эволюционного развития животных и аналогичными моделями поведения людей. Многие экономисты пришли к выводу, что этот подход не только заслуживает внимания, но и позволяет сделать важные заключения о человеческом поведении. Джек Хиршлейфер в 1987 году следующим образом сравнил биологические и социоэкономические эволюционные модели:

Все эволюционные модели имеют некоторые общие черты. Во-первых, предмет всех моделей — популяция. Даже когда мы говорим об отдельных единицах, то если процесс изменений носит эволюционный характер, его можно описать как изменение в популяции микроединиц. Так, эволюционный процесс болезни в теле отдельного человека — это результат отношений между популяциями бактерий, антител, клеток и т.д. Эволюция экономики какого-либо отдельного государства — это результат изменения отношений между популяциями индивидов, торговых организаций и т.п. Эволюционные модели представляют собой сочетание постоянства (наследования) и изменения. Должны быть как неизменные, так и меняющиеся элементы, и даже сам изменяющийся элемент должен быть наследуемым, если мы говорим о системе как эволюционной. В биологической эволюции упор делается на различия в выживании и репродукции органических типов или свойств от одного поколения к другому. Здесь постоянство обеспечивается менделевским наследованием неизменных моделей кодированных генетических инструкций (генов). Вариации происходят вследствие действия различных сил, включая внутренние мутации генетических инструкций (ошибки в генетическом кодировании), рекомбинацию генов в сексуальной репродукции и внешнее давление естественного отбора. Социоэкономическая эволюция в основном состоит в различии типов роста и выживания социальных организаций. Главный наследственный элемент — это груз социальной инерции, поддерживаемый сознательно передаваемой традицией. Что касается изменчивости, то аналогом мутаций являются ошибки в воспроизведении усваиваемых традиций. Также продолжает действовать естественный отбор. Наконец, *имитация* и *рациональное* мышление образуют дополнительные негенетические источники социоэкономической изменчивости (Хиршлейфер, 1987, с. 221).

В этой эволюционной модели эффективность не обязательно имеет тот положительный смысл, который придают экономисты этому термину, а часто обозначает доминирование одной группы за счет другой. Но также следует отметить, что, как убедительно показал Даукинс, альтруизм может быть частью этой модели⁴. Данный подход позволяет объяснить, каким образом репутация, доверие и другие аспекты человеческого поведения, на первый взгляд являющиеся альтруистическими и не сочетающимися с индивидуальной максимизацией личной выгоды, в некоторых ситуациях оказываются свойствами, наиболее эффективно ведущими к выживанию⁵.

Таким образом, в рамках модели индивидуальной ожидаемой полезности мы можем построить более широкие модели сложного человеческого поведения, включающего некоторые аспекты альтруизма. Однако альтернативный подход, представленный Беккером в его исследовании семьи 1981 года, рассматривает альтруизм просто как один из элементов модели максимизации полезности: благополучие других — часть совокупной суммы благ, которой мы располагаем. Однако этот вопрос глубже, чем семейный альтруизм. Как работы по экспериментальной экономике, так и множество психологических исследований показывают, что “проблема безбилетника”, проблемы честности и справедливости входят в функцию полезности и не обязательно вписываются в постулаты максимизации, понимаемые в том узком смысле, который только что описан⁶. Эти проблемы проявляются в том, как голосуют законодатели; многие отмечают, что поведение законодателей при голосовании невозможно объяснить в узких рамках модели “принципал — агент”, в которой агент (законодатель) честно отстаивает интересы принципала (избирателей). Собственная функция полезности агента — его суждение о том, каким должен быть мир — играет роль в том, каковы будут результаты его деятельности.

Исследования, которыми мы располагаем по вопросам идеологии, альтруизма и самоограничения, свидетельствуют о том, что соотношение между материальным богатством и этими, другими ценностями характеризуется кривой с отрицательным наклоном. Иными словами, если цена, которую платит индивид за возможность выражать свои собственные ценности и интересы, невысока, то они будут занимать большое место в том выборе, который делает индивид; но если цена за выражение идеологических взглядов, норм или предпочтений индивида очень высока, то они будут играть значительно меньшую роль в человеческом поведении

⁴ См. книгу Даукинса *The Selfish Gene* (1976).

⁵ См., напр., работу Фрэнка *If Homo Economicus Could Choose His Own Utility Function Would He Want One with a Conscience* (1987).

⁶ См., напр., совместную статью Канмана, Нетча и Талера *Fairness and the Assumptions of Economics* (1986), работу Хернстайна *A Behavioral Alternative to Utility Maximization* (1988), а также статью Хоффман и Спитцер *Entitlements, Rights and Fairness: Some Experimental Results* (1985).

(Нельсон и Сильберберг, 1987). Я еще вернусь к этому вопросу, потому что он помогает многое понять в институтах и в их влиянии на принятие решений. Я собираюсь показать, что институты глубоко меняют цену, которую платит индивид, и поэтому ведут к тому, что идеи, идеологии и догмы часто играют важнейшую роль в том выборе, который делает человек.

III

Второй важнейший элемент для нашего понимания человеческого поведения — это расшифровка информации, поступающей из внешнего мира. Этот вопрос играет незначительную роль, или вообще не играет роли, в стандартных экономических исследованиях, хотя Лукас (1986) признает: выводы из моделей рационального ожидания не имеют смысла без обучения со стороны игроков, а также вне условий устойчивого равновесия и конкуренции (эти условия указаны Уинтером), что делает выбор и альтернативы хорошо понятными для игроков. На первый взгляд посылки об устойчивом равновесии и знании альтернатив весьма привлекательны, потому что наша жизнь состоит из привычных действий, в процессе которых проблема выбора возникает по отношению к обычным, повторяющимся и достаточно ясным вопросам, так что 90 процентов наших ежедневных действий не требует особых размышлений. Но на самом деле именно существование “встроенного” набора институтов позволяет нам избежать обдумывания проблем и столкновения с ситуациями, когда приходится делать выбор. Мы легко принимаем решения, поскольку наше взаимодействие с окружающим миром институционализировано таким образом, чтобы снизить неопределенность. Но как только мы переходим от выбора, касающегося личных и устойчиво повторяющихся вопросов, к выбору, выходящему за рамки личного опыта и относящегося к неповторяющемуся взаимодействию с миром, неопределенность результатов возрастает. Чем сложнее и уникальнее стоящие перед нами вопросы, тем выше неопределенность. У нас просто нет теорий, которые позволили бы надежно предсказать последствия наших решений, а информация, которую мы получаем в таких ситуациях, часто не позволяет обновить и тем самым улучшить наши модели поведения. Об этом очень хорошо написал Герберт Саймон:

Если мы признаем ценности объективными и данными извне, если мы постулируем объективность описания мира таким, каков он на самом деле, и если мы считаем, что индивид, принимающий решения, располагает неограниченной способностью производить вычисления и расчеты, то из этого следует два очень важных вывода. Во-первых, нам не нужно проводить различие между реальным миром и его восприятием со сторо-

ны индивида, принимающего решения. Индивид воспринимает мир таким, каким он действительно является. Во-вторых, мы можем предсказать выбор, который будет сделан рациональным индивидом, исходя исключительно из наших знаний о реальном мире, и нам не обязательно знать, как индивид воспринимает мир и как вырабатывает решение. (Но, конечно, нам нужно знать его функцию полезности.)

С другой стороны, если мы принимаем точку зрения о существенной ограниченности знаний индивида и его способности к вычислениям и расчетам, то мы должны проводить различие между реальным миром и его восприятием со стороны индивида. Иными словами, мы должны выработать теорию процесса принятия решений (и проверить ее эмпирически). Эта теория должна описывать не только мыслительный процесс, но и процессы выработки в сознании индивида субъективного представления о стоящей перед ним проблеме, требующей решения, и его внутреннюю систему координат.

В неоклассических теориях рациональный индивид всегда вырабатывает решение, которое объективно, или по существу, является наилучшим с точки зрения заданной функции полезности. Рациональный индивид когнитивной психологии следует такому процессу принятия решения, который разумен и обоснован с точки зрения доступного индивиду знания и методов расчета (Саймон, 1986, с. S210-S211).

В этих рассуждениях Саймону удалось, на мой взгляд, ухватить суть вопроса о том, почему субъективная и неполная переработка информации играет главную роль в принятии решений. Они объясняют, почему идеология, основанная на субъективном восприятии реальности, имеет ведущее значение для человеческого выбора⁷. Они вводят понятия сложности и неполноты нашей информации, показывая, как мы пытаемся наощупь расшифровать ее. Саймон обращает внимание на необходимость устойчивых стереотипов человеческого взаимодействия для того, чтобы справляться с этой сложностью, и полагает, что эти устойчивые взаимодействия, которые мы называем институтами, могут быть очень неадекватными или далеко не оптимальными (что бы мы ни понимали под оптимальностью). Короче говоря, такой взгляд на поведение челове-

⁷ Под идеологией я понимаю субъективное восприятие (модели, теории), которым полагают все люди для того, чтобы объяснять окружающий мир. Будь то на микроуровне индивидуальных взаимоотношений или на макроуровне организованных идеологий, дающих целостное объяснение прошлого и настоящего, таких, как коммунизм или религии, — в любом случае *теории*, создаваемые отдельными людьми, *окрашены* нормативными представлениями о том, как должен быть организован мир.

ка близок к моей точке зрения о формировании институтов, которую я изложу далее в этой главе.

Рональд Хайнер в работе “Происхождение предсказуемого поведения” (1983) излагает очень похожие мысли. Он утверждает, что разрыв между способностью человека расшифровывать стоящие перед ним проблемы и трудностью выбора наиболее предпочтительных альтернатив (он называет это *CD gap*^{*}) — это главный ключ к пониманию человеческого поведения. Его исследование основано на простой идее о том, что чем шире этот разрыв, тем скорее люди выработают упорядоченные и очень немногочисленные стереотипы реакций на окружающий мир, чтобы справиться со сложностями и неопределенностями, которые вызываются наличием разрыва. Более того, Хайнер утверждает, что эта неопределенность не только порождает предсказуемость поведения, но и является источником существования институтов. Его статья — уникальная попытка связать неопределенность и поведение с созданием институтов. Но Хайнер опирается на эволюционный подход и не оставляет возможности включения индивидуальных понятий о справедливости в поведенческие решения человека.

IV

Резюмируя вышесказанное, вернемся к семи доводам в защиту неоклассической экономики, изложенным Уинтером.

1. Концепция равновесия является полезным инструментом для решения некоторых аналитических задач, однако в большинстве случаев, с которыми мы встречаемся, существует не одно равновесие, а множество равновесий. Это множество возникает потому, что “существует континуум теорий, которых могут придерживаться люди и на основе которых они действуют, никогда не сталкиваясь с ситуациями, заставляющими изменить эти теории” (Хан, 1987, с. 324).

2. Хотя индивиды часто встречаются с повторяющимися ситуациями и, как отмечено выше, могут при этом поступать рационально, они также встречаются с многочисленными уникальными и неповторяющимися ситуациями, требующими выбора при недостатке информации и неопределенности результатов.

3. Хотя Беккер и Стиглер в 1977 году убедительно показали, что изменения относительных цен могут объяснить многие изменения в предпочтениях, проблему устойчивости предпочтений нельзя оставлять в стороне. Речь идет не только об аномалиях предпочтений, обнаруженных психологическими исследованиями на дезагрегированном уровне, но и об изменении предпочтений во времени, о чем свидетельствует ис-

^{*} Разрыв (*gap*) между способностью (*competence*) и трудностью (*difficulty*). — Прим. перев.

торический опыт. Отмену рабства в XIX веке невозможно объяснить, не принимая во внимание изменение суждений о легитимности положения, при котором один человек владеет другим.

4. Каждый индивид хотел бы улучшить результаты своей деятельности, но обратная информационная связь может быть так слаба, что он не в состоянии увидеть более благоприятные для него альтернативы.

5. Конкуренция может быть настолько слабой, а ее сигналы — такими беспорядочными, что адаптация экономических агентов будет происходить очень медленно или в неправильном направлении, и результаты конкуренции, предусматриваемые классической эволюционной теорией, не будут проявляться в течение очень долгого времени.

6. Ход всей мировой истории дает огромное количество свидетельств, что поведение человека значительно сложнее простого рационального некооперативного поведения.

7. Принятые экономистами поведенческие постулаты полезны для решения некоторых проблем. Но они не способны решить многие вопросы, стоящие перед представителями социальных наук, и являются главным препятствием к пониманию существования, образования и развития институтов.

V

Эту главу следует завершить точной и аккуратной поведенческой моделью, которая не только объяснила бы, почему институты являются необходимым продолжением присущих человеку способов обработки информации, но и смогла бы предсказать сложное смещение мотиваций, формирующих выбор. Мы продвинулись достаточно далеко, чтобы это сделать: достаточно подробно объяснили существование институтов и (менее подробно) мотивацию индивидов, которая способствует формированию институтов и создает механизмы включения альтруизма и иных ценностей, не ведущих к максимизации личной выгоды, в набор альтернатив выбора.

Институты существуют для уменьшения неопределенностей, сопровождающих взаимодействие между людьми. Эти неопределенности возникают вследствие сложности как самих проблем, требующих решения, так и “программ” решения (если воспользоваться компьютерной терминологией), которыми располагает индивид. Данное утверждение не следует понимать в том смысле, что институты всегда являются эффективными.

Сложность окружающего мира — предмет рассмотрения следующей главы. Здесь достаточно отметить, что неопределенности возникают из неполноты информации о поведении других индивидов в процессе человеческого взаимодействия. Ограниченные возможности человека к расчету определяются способностью сознания перерабатывать, органи-

зовывать и использовать информацию. Эта ограниченная способность в сочетании с неопределенностями при расшифровке поступающей извне информации порождает правила и процедуры, призванные упростить данный процесс. Возникающая вследствие этого совокупность институтов структурирует человеческое взаимодействие и тем самым ограничивает набор выборов, с которым сталкиваются индивиды.

Несомненно, что способности сознания перерабатывать информацию ограничены. Но каким образом в процесс принятия решений вступает мотивация индивида? В строгой социобиологической модели мотивацией индивида служит максимизация его способности к выживанию. Иногда — но не всегда — такая мотивация совпадает со стремлением к максимизации личной выгоды. Сложность окружающего мира, с учетом ограниченных способностей к переработке информации, может объяснить субъективные восприятия реальности, формирующие понимание внешнего мира, и даже возникающие у индивида ощущения справедливости или несправедливости институциональной среды. Если взять классические примеры, то нетрудно понять, почему промышленный пролетарий чувствовал себя объектом эксплуатации со стороны буржуазии или почему американский фермер в конце XIX века винил в своих несчастьях железные дороги. В обоих случаях имелись готовые идеологические конструкции, которые объясняли беды пролетариев и фермеров. Но гораздо труднее объяснить, каким образом люди действовали на основании этих идеологических убеждений, стремясь решить “проблему безбилетника”.

Можно было бы, подобно многим неоклассическим экономистам, отбросить в сторону широкий спектр человеческих поступков и вариантов поведения, таких, как анонимная сдача крови, бескорыстное служение коммунизму или другим идеологиям, глубокая преданность религиозным предписаниям и даже принесение собственной жизни в жертву абстрактным идеалам, если бы такие поступки, варианты поведения были единичными. Но очевидно, что это не так, и мы должны принять их во внимание, если хотим продвинуться в понимании человеческого поведения. Даже если наше понимание мотивации слишком неполно, мы все же можем сделать важный шаг вперед, ясно представляя себе, что институты меняют цену, которую мы платим за наши убеждения, и, следовательно, в решающей степени влияют на то, как мотивации, не связанные со стремлением к максимизации личной выгоды, определяют наш выбор. Мы рассмотрим это в следующих главах. Но вначале следует подробно разобраться в том, что же делает окружающий нас мир таким сложным.

Глава 4

Теория транзакционных издержек обмена

Моя теория институтов возникла из теории человеческого поведения, соединенной с теорией издержек транзакций. Объединение обеих теорий дает нам возможность понять, почему существуют институты и какую роль они играют в жизни общества. Если к этому добавить еще теорию производства, то тогда мы сможем проанализировать роль институтов в функционировании экономических систем.

Затратность информации является ключом к пониманию издержек транзакций, которые (издержки) состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению. Эти издержки оценки и принуждения служат источником социальных, политических и экономических институтов. Далее в этой главе мы сосредоточимся на экономическом обмене; в главе 6 мною будет предложена модель политического взаимодействия, построенная из тех же элементов.

Признание затратности экономического обмена отличает транзакционный подход от традиционной теории, которую экономисты получили из рук Адама Смита. В течение 200 лет выгоды от торговли, возникающие благодаря углублению специализации и разделению труда, составляли краеугольный камень экономической теории. Развитие специализации достигается расширением рынка, и по мере роста мировой экономики и все более глубокого разделения труда число обменных операций, связанных с экономическим процессом, расширялось. Но длинная череда экономистов, которые, опираясь на этот подход, построили элегантную теорию, не принимали в расчет издержки процесса обмена. Между тем включение издержек в процесс обмена влечет за собой очень значительные изменения в экономической теории и имеет весьма разнообразные последствия для экономического поведения¹.

¹ Странников транзакционного подхода объединяет только признание важности транзакционных издержек; во всем остальном они далеки от единодушия. Подход, которого я здесь придерживаюсь, разработан учеными Вашингтонского университета — вначале Стивеном Чунгом (1974, 1983), а затем углублен и развит другими учеными этого университета, главным образом Йорамом

Измеряя транзакционные издержки, возникающие при продвижении товара на рынке США (такие, как затраты на банковские, финансовые услуги, страхование, оптовую и розничную торговлю или, с точки зрения профессий работников, на оплату юристов, бухгалтеров и т.д.), Уоллис и Норт (в работе 1986 года) установили, что свыше 45% национального дохода приходится на транзакции, более того, что эта доля за последнее столетие выросла примерно с 25%. Это значит, что транзакции потребляют очень большую и все возрастающую долю ресурсов национальной экономики. Поскольку транзакционные издержки являются частью издержек производства, нелишне напомнить, как они соотносятся друг с другом. Общие издержки производства состоят из ресурсных вложений земли, труда и капитала, причем капитал используется как для трансформации, изменения физических свойств продукции (размер, вес, цвет, местоположение, химический состав и т.д.), так и для осуществления транзакций — определения, защиты и обеспечения прав собственности на продукцию (право использования, право получения дохода от использования, право исключения использования другими лицами и право производить обмен).

Раз мы признаем, что издержки производства представляют собой сумму трансформационных и транзакционных издержек, то нам требуются новые аналитические основы микроэкономической теории². Однако в этой работе мы занимаемся теорией институтов и не можем уделять слишком много внимания ее влиянию на микроэкономическую теорию (несмотря на неизбежные пересечения между ними по некоторым фундаментальным вопросам), поскольку это увело бы нас в сторону. Но основной вопрос — почему транзакции сопровождаются издержками? — имеет значение и для переосмысления микроэкономической теории, и для теории институтов.

I

Как отмечено в главе 2, Рональд Коуз в работе “Проблема социальных издержек” (1960) показал, что аллокация ресурсов, предусматриваемая неоклассической парадигмой, возможна только при отсутствии транзакционных издержек; при позитивных транзакционных издержках структуры, связанные с обеспечением прав собственности, оказывают влияние на аллокацию. Ни Коуз, ни авторы последующих исследований по трансак-

Барцелем (1982, 1989), Кейтом Леффлером (совместно с Клейном, 1981), Масанори Хашимото (1979) и Дугласом Нортом (1981, 1984). Другие ученые, в частности Оливер Уильямсон, придерживаются иного подхода, который существенно отличается от нашего.

² Начала такой теории изложены в книге Барцеля 1989 года.

ционным издержкам не попытались конкретно определить, что же именно делает транзакции такими дорогими. Однако для нашего исследования это центральный вопрос, и теперь я приступаю к его рассмотрению. Я начинаю с изучения издержек оценки (оставляя пока в стороне издержки обеспечения прав и считая их постоянными), а затем в разделе III я буду рассматривать издержки обеспечения прав.

Получаемая нами полезность возникает из разнообразных свойств изделия и услуги или, в случае деятельности нашего агента, из множества отдельных операций, которые составляют его деятельность³. Это означает, проще говоря, что когда я потребляю апельсиновый сок, то его полезность для меня заключается в количестве сока, который я выпиваю, содержании витамина С, вкусе и аромате, хотя обмен, который я произвел, состоит просто в уплате двух долларов за четырнадцать апельсинов. Аналогичным образом, покупая автомобиль, я получаю взамен определенные цвет, скорость, оформление, отделку салона, пространство для ног, потребление бензина на одну милю — все это ценимые мною свойства, хотя то, что я купил — это только автомобиль. Когда я покупаю услуги врачей, то частью покупки являются их квалификация, манеры обращения с больным и время, потраченное в ожидании в приемной. Когда в качестве руководителя экономического факультета я нанимаю на работу младших преподавателей, то объектом найма становятся не только количество и качество (причем оценка количества и качества представляют самостоятельный вопрос) преподавания и выход научной продукции (ее оценка — это тоже самостоятельный вопрос), но и множество других сторон их работы: готовятся ли они к занятиям, приходят ли вовремя, помогают ли коллегам, участвуют ли в жизни факультета, не злоупотребляют ли своей властью над студентами, не звонят ли друзьям в Гонконг за счет факультета. Таким образом, ценность акта обмена для его участников состоит в ценности различных свойств, соединяемых воедино предметом или услугой. Для того чтобы произвести оценку этих свойств, необходимо затратить ресурсы; дополнительные ресурсы требуются для того, чтобы установить и оценить права, которые передаются при обмене.

Переход объекта обмена от одной стороны к другой влечет издержки, вызываемые тем, что обе стороны пытаются установить в объекте обмена свойства, представляющие для них ценность и не имеющие четкого описания из-за запретительно высоких издержек проведения однозначной оценки. Так, в качестве покупателя апельсинов я стараюсь приобрести некоторое количест-

³ Разработка вопросов теории потребления содержится, в частности, в работах Ланкастера (1966), Барцеля (1965, 1982) и Чунга (1974).

во сока, витамина С, апельсинового вкуса и аромата, хотя моя покупка — это только обмен четырнадцати апельсинов на два доллара. Аналогичным образом, когда я смотрю на автомобиль в качестве потенциального покупателя, то пытаюсь установить, имеет ли он те свойства, которые для меня важны в автомобиле. То же самое касается покупки услуг врача — я стараюсь получить информацию о его квалификации, манере обращения с пациентом и времени ожидания в приемной.

Обобщая эти примеры, мы можем сделать следующее заключение: товары, услуги и деятельность агентов имеют множество свойств, а степень, в которой представлено каждое из этих свойств, меняется от одного экземпляра товара (от одной конкретной услуги или деятельности агента) к другому. Оценка степени проявления нужных свойств требует слишком больших затрат, чтобы быть полной и достаточно точной. Информационные издержки определения степени проявления индивидуальных свойств у каждой единицы объекта обмена порождают затратность данного вида трансакции. Даже если бы все индивиды, участвующие в обмене, имели одинаковую функцию цели (например, совместной максимизации богатства фирмы, которая их нанимает), то все равно возникли бы трансакционные издержки, связанные с получением необходимой информации о степени проявления полезных свойств каждой единицы обмена, нахождения покупателей (продавцов) и т.д. Но на деле имеет место асимметрия информации, которой располагают игроки. В сочетании с поведенческой функцией игроков, определяющей их участие в обмене, это имеет радикальное значение для экономической теории и изучения институтов.

Рассмотрим вначале вопрос об асимметрии. В вышеприведенных примерах продавец апельсинов знает гораздо больше об их полезных качествах, чем покупатель; опытный автомобильный дилер гораздо лучше разбирается в полезных свойствах автомобилей, чем покупатель (Акерлоф, 1970), а доктору гораздо лучше известно качество его услуг и квалификация, чем пациенту. Точно так же потенциальные младшие преподаватели гораздо больше знают о своих навыках и привычках, чем руководитель факультета. Можно привести еще один пример: тот, кто страхует свою жизнь, гораздо лучше знает состояние своего здоровья, чем страховая компания.

Помимо того, что один участник обмена лучше знаком с полезными свойствами предмета обмена, чем другой участник, он еще может стремиться к получению дополнительной выгоды от сокрытия этой информации. Если строго следовать гипотезе о поведении, стремящемся к максимизации личной выгоды, то участник обмена будет мошенничать, воровать или обманывать, если

вознаграждение за это превысит ценность доступных ему альтернативных возможностей. Именно эта гипотеза легла в основу знаменитой статьи Акерлофа о лимонах (1970), а также дилемм, связанных с неправильным выбором при покупке полиса о страховании жизни, проблем морального ущерба (Холмстром, 1979) и многих других проблем, которые в последние десять лет появились в публикациях, относящихся к так называемой школе Новой индустриальной организации. Хотя в некоторых случаях участники обмена заинтересованы в том, чтобы скрыть какую-либо информацию, в других случаях, напротив, они заинтересованы в раскрытии информации.

После этих предварительных замечаний мы можем придти к некоторым обобщениям по поводу оценочных аспектов модели обмена с трансакционными издержками.

II

Рассмотрим сначала стандартную неоклассическую модель Вальраса. В этой модели общего равновесия товары идентичны, рынок сконцентрирован в единой точке пространства и обмен происходит мгновенно. Более того, индивиды располагают полной информацией о товаре, который является предметом обмена, а условия сделки известны обеим сторонам. В результате осуществление обмена не требует иных усилий, кроме как расходования соответствующего количества наличных денег. Таким образом, цены становятся важным инструментом аллокации, позволяющим каждому участнику обмена получить максимальную полезность.

Теперь к модели Вальраса, включающей максимизирующее поведение индивида, наличие выигрыша от специализации и разделения труда, порождающего обмен, я добавляю издержки информации. Как отмечено выше, они состоят из издержек по оценке полезных свойств товаров, услуг и разнообразных характеристик агентских функций. Чистая выгода от обмена представляет собой общую выгоду, т.е. стандартную выгоду, описываемую неоклассической теорией и моделью международной торговли, минус издержки оценки и контроля за соблюдением соглашения и минус потери из-за несовершенства контроля. Здравый смысл подсказывает, что мы тратим немалые ресурсы и усилия для оценки, контроля и принуждения к выполнению соглашения. Поручительству, гарантии, торговые марки, ресурсы по сортировке и классификации, хронометраж рабочего времени, наем агентов, третейские разбирательства, посредничество и, конечно, целая система юридического процесса — все это отражает всепроникающий характер оценки и контроля.

Поскольку полная оценка полезных свойств требует затрат, всегда есть возможность получить дополнительную выгоду, если направить ресурсы на получение большей информации. Например, продавец фруктов или овощей может посчитать слишком накладным для себя тщательно сортировать свой товар. Покупатель, со своей стороны, может посчитать выгодным для себя потратить время, чтобы выбрать лучшие фрукты или овощи из того, что он видит перед собой. В этом случае продавец дает возможность покупателю бесплатно получить дополнительные полезные свойства, если последний потратит время и усилия для сортировки товара. То же самое можно сказать о покупателе подержанного автомобиля или покупателе медицинских услуг врача. Из-за огромного разнообразия характеристик и затратности оценки свойств изделий, услуг и агентских функций идеальные права собственности на права и ресурсы могут иметь самые разнообразные формы. В некоторых случаях наилучшей формой было бы разделение прав между участниками обмена. Например, покупатель изделия длительного пользования может приобрести в собственность определенные права, а другие права останутся за производителем в форме гарантии на работу данного изделия.

В целом можно утверждать, что чем проще посторонним лицам влиять на полезность принадлежащего кому-либо блага, не неся при этом полных издержек, связанных с этим влиянием, тем ниже ценность блага. В результате этого максимизация ценности блага требует такой структуры собственности, при которой стороны, способные влиять на множество конкретных свойств блага, могут предъявлять остаточные (*residual*) права на пользование этими свойствами. Тогда они реально принимают на себя ответственность за свои действия, что заставляет их максимизировать потенциальные выгоды обмена. Обычно легко обеспечить право на благо, создающее поток услуг, если этот поток несложно оценить и измерить, потому что тогда можно установить плату, соответствующую объему услуг. Поэтому, если поток услуг известен и отличается постоянством, права обеспечить нетрудно. Если поток меняется, но в предсказуемых рамках, права тоже несложно обеспечить. Но если полезность блага может меняться под воздействием сторон-участников обмена, распределение прав собственности между сторонами становится более проблематичным. Когда поток услуг изменчив и не полностью предсказуем, то требуются специальные затраты, чтобы установить, действительно ли благо приносит надлежащую и ожидаемую полезность. В этом случае обе стороны могут попытаться присвоить некоторую часть спорной полезности.

III

До сих пор наш анализ был сосредоточен на вопросах оценки. Однако издержки транзакции состоят из суммы издержек оценки и издержек обеспечения соблюдения условий транзакции. Для вышеописанной модели Вальраса мы можем допустить отсутствие издержек контроля за выполнением соглашений. В самом деле, до тех пор, пока мы придерживаемся фикции о том, что благо, обладающее только одним свойством, обменивается мгновенно, проблемы соблюдения условий обмена тривиальны. Но если мы добавим издержки получения информации и, в частности, оценки, то наши проблемы становятся далеко не такими простыми. Именно потому, что нам не известны все свойства товара или услуги, или все характеристики деятельности наших агентов и нам приходится затрачивать ресурсы для оценки и контроля этих свойств и характеристик, — именно потому возникают вопросы, связанные с соблюдением условий транзакции.

Один из этих вопросов — кто обеспечивает соблюдение условий. Самый крайний пример — это отношения между хозяином и рабом. Между ними существует неявно выраженный контракт: чтобы получить максимум отдачи от раба, хозяин должен тратить ресурсы для контролирования и измерения производимой им работы и продуманно применять награды и наказания в зависимости от результатов труда раба. Ввиду возрастающих предельных издержек осуществления оценки и контроля хозяину невыгодно устанавливать всеобъемлющий контроль за трудом раба, и он будет осуществлять контроль только до тех пор, пока предельные издержки не сравняются с дополнительным предельным доходом от контроля за рабом. В результате раб приобретает некоторые права собственности по отношению к собственному труду. Иными словами, хозяева могут увеличить ценность своей собственности, предоставив рабам некоторые права в обмен за те результаты рабского труда, которые хозяева ценят больше всего. Следовательно, рабы тоже становятся собственниками. Именно эта собственность позволяла рабам выкупить свою свободу, что нередко имело место в античные времена, а также, иногда, и на американском Юге перед Гражданской войной⁴.

Хотя пример с рабами относится к числу крайних ситуаций, вопрос о деятельности агента имеет отношение ко всем иерархическим организациям. Проблемы контроля и измерения различных характеристик деятельности агента состоят в том, что, вопреки стандартной неоклассической модели, утверждающей, что вознаграждение рабочего равняется стоимости его предельного про-

⁴ Этот вопрос более подробно рассмотрен в статье Барцеля 1977 года.

дукта, и не предусматривающей “трения”^{*} в отношениях между работодателем и работником; на самом деле вознаграждение равно стоимости его предельного продукта минус издержки контроля за его трудом⁵. В приведенном выше примере, посвященном отношениям хозяина и раба, я в неявном виде ввел понятие прав собственности; во всех исследованиях по проблеме “принципал — агент” и проблемам осуществления контроля, мы исходим из допущения, что принципал имеет власть, достаточную для подчинения себе агента и тем самым соблюдения условий соглашения. Аналогичным образом агент имеет возможность наблюдать за соблюдением принципалом своих обязательств и обеспечивать свои (агента) права и интересы, вытекающие из соглашения.

Соблюдение условий соглашения может вытекать и из опасения ответных действий второй стороны. Оно может быть также следствием убеждений и кодексов поведения участников соглашения, социальных санкций или принуждения со стороны третьей силы (государства).

Однако вопросы соблюдения условий соглашения нельзя принимать как само собой разумеющееся для любой транзакции. Эти вопросы являются (и всегда были) очень серьезным препятствием для развития специализации и разделения труда. Соблюдение соглашений не представляет проблемы, если в этом заинтересована как одна, так и другая сторона. Но в отсутствие институциональных ограничений преследование только собственных интересов тормозит сложные формы обмена из-за сомнений по поводу того, что другая сторона сочтет для себя выгодным соблюдать соглашение. Транзакционные издержки отражают эту неопределенность путем включения премии за риск, размеры которой зависят от вероятности нарушения партнером соглашения и, соответственно, возникновения дополнительных издержек у другой стороны. На протяжении всей истории размер этой премии был настолько высок, что мешал развитию сложных форм обмена и таким образом ограничивал возможности экономического роста.

IV

Теперь мы уже можем рассмотреть связь между поведенческими постулатами, изложенными в главе 3, свойствами

* Имеются в виду транзакционные издержки по найму рабочего, контролю за его работой, оценкой качества и количества его труда и т.п. — *Прим. перев.*

⁵ В хорошо известной статье Йенсена и Меклинга (1976) подробно рассматриваются издержки, связанные с контролем за агентом и недопущением уклонения агента от своих обязанностей.

транзакций, проанализированными в предыдущих разделах этой главы, и институциональной структурой общества.

Права собственности — это права, которые индивиды относят к своему труду, к товарам и услугам, находящимся в их владении. Отнесение прав собственности к объектам собственности — это функция юридических правил, организационных форм, методов правового контроля и норм поведения, иными словами — институциональной системы. Поскольку при любой структуре прав собственности транзакционные издержки больше нуля, определение прав и контроль за их соблюдением никогда не бывают полными; некоторые блага находятся в общественной собственности, и индивидам пришлось бы понести расходы, если бы они захотели взять эти блага в свою собственность. Так как на протяжении истории издержки осуществления транзакций претерпевали коренные изменения, и столь же коренным образом эти издержки сегодня отличаются друг от друга в разных странах, очень велики и различия в пропорциях сочетания между юридической защитой прав, индивидуальными попытками присвоить себе некоторые права и индивидуальными усилиями по защите собственных прав. Достаточно сравнить права собственности в Бейруте 80-х годов нашего столетия с правами собственности в современной общине, находящейся в маленьком американском городе, чтобы увидеть весь спектр различий. В первом случае наиболее ценные права находятся в общественной собственности и подвергаются угрозе насильственного захвата теми, кто достаточно уверен в своих силах; во втором случае юридическая структура определяет и защищает большую часть прав, и наиболее ценные права, остающиеся в общественной собственности, постепенно распределяются среди членов общины с помощью традиционных норм поведения. Источник различий — разная институциональная структура.

Институты образуют структуру для обмена, которая (наряду с применяемыми технологиями) определяет издержки осуществления транзакций и издержки трансформации. Насколько успешно институты решают задачу координации и производства — зависит от мотивации игроков (их функций полезности), сложности внешнего мира и способности игроков понимать и структурировать внешний мир (оценивать и обеспечивать соблюдение условий транзакций).

Институты, необходимые для осуществления экономического обмена, различаются по сложности — от тех, которые решают простые проблемы обмена до тех, чье действие охватывает большое пространство и время и затрагивает большое количество людей. Степень сложности экономического обмена является функцией от уровня контрактов, необходимых для предпринятого обмена в экономиках с различной степенью специализации. Отсут-

ствии специализации — это форма страхования в тех случаях, когда высоки издержки и неопределенности трансакций. Чем выше специализация и чем больше численность и разнообразие полезных свойств, тем большее значение приходится придавать надежным институтам, которые позволяют индивидам вступать в сложные контрактные отношения с минимумом неопределенности по поводу возможности выполнения условий контракта. Обмен в современных экономиках, для которых характерно множество различных свойств, сохраняющих значение на протяжении долгих периодов времени, вызывает потребность в институциональной надежности, которая только постепенно возникла на Западе. Развитие человеческого сотрудничества от простых форм соглашений и обмена до сложных форм, отличающих современные процветающие экономики, происходит отнюдь не автоматически.

Институты структурируют экономический обмен в огромном разнообразии форм, которые, однако, имеют несколько общих типов в рамках модели обмена с трансакционными издержками. На протяжении большей части экономической истории господствовал тип обмена, характеризуемый персонифицированными отношениями сторон в процессе мелкого производства и местной торговли. Обычно такой обмен отличался повторяемостью, культурной гомогенностью (т.е. наличием общего набора ценностей) и отсутствием контроля и принуждения со стороны третьих лиц (в чем и не было особой необходимостью). В этих условиях трансакционные издержки невысоки, но зато трансформационные издержки были велики ввиду того, что специализация и разделение труда находились в зачаточном состоянии. Для такого типа обмена характерны небольшие экономические или торговые общности.

По мере роста объема и масштабов обмена стороны пытались установить более устойчивые связи с клиентами или персонифицировать обмен. Но чем разнообразнее становился обмен, чем больше происходило актов обмена, тем более сложные соглашения требовались между сторонами и тем труднее было заключать такие соглашения. Поэтому стал развиваться второй тип обмена — неперсонифицированный. Ограничения, которые испытывали участники такого обмена, возникали из наличия кровных связей, залогов, обмена заложниками или торговых кодексов поведения. Такой обмен часто происходил в рамках сложных ритуалов и религиозных предписаний, призванных служить ограничениями для партнеров. На таких институциональных конструкциях происходило раннее развитие обмена между партнерами, разделенными большим расстоянием и культурными различиями, а также на ярмарках средневековой Европы. Эти конструкции позволили расширить рынок и реализовать выгоды более сложного производства и обмена, выходящего за пределы небольших географических

единиц. На начальном этапе развития современной Европы эти институты привели к росту роли государства в защите купцов и к принятию торговых кодексов по мере расширения возможностей для получения дохода от таких операций. Однако в этих условиях роль государства была, по крайней мере, двойственной: источником опасности и высоких транзакционных издержек оно бывало столь же часто, как и источником защиты и обеспечения прав собственности.

Третья форма обмена — это неперсонифицированный обмен с контролем, осуществляемым третьей стороной. Эта форма обмена имела очень важное значение для успеха современных экономических систем, отличающихся сложными контрактными отношениями, которые необходимы для экономического роста в современную эпоху. Обеспечение третьей стороной условий соглашения никогда не бывает идеальным и совершенным; поэтому участникам обмена все равно приходится тратить огромные ресурсы, чтобы установить надежные партнерские отношения. Но ни самостоятельное обеспечение соглашения сторонами, ни установление доверия между ними не могут быть полностью успешными. Дело не в том, что идеология или нормы якобы ничего не значат, напротив, они имеют огромное значение, и поэтому очень большие ресурсы расходуются на распространение кодексов поведения в обществе. Однако в сложных обществах становятся все более выгодными такие формы поведения, как оппортунизм, обман и мошенничество. Поэтому так важна третья сила, выполняющая функции принуждения. Высокая производительность современного богатого общества несовместима с политической анархией. Эффективное обеспечение соглашений силами третьей стороны лучше всего достигается путем создания набора правил, которые затем делают эффективными и неформальные ограничения. Тем не менее, проблемы обеспечения соглашений силами третьей стороны через действенную юридическую систему, применяющую (возможно, не лучшим образом) определенные правила, понимаются специалистами недостаточно и являются самой важной дилеммой в исследованиях институциональной эволюции.

Таким образом, становится очевидно, что для разработки институциональной модели нам необходимо изучить структурные характеристики неформальных ограничений, формальных правил и обеспечения их соблюдения, а также форм их эволюции. После этого, соединив результаты этих исследований, мы сможем представить общую институциональную картину политических/экономических систем.

Глава 5

Неформальные ограничения

Во всех обществах, от самых примитивных до самых развитых, люди накладывают на себя ограничения, которые позволяют структурировать отношения с окружающими. В условиях неполноты информации и недостаточной способности производить расчеты эти ограничения снижают издержки взаимоотношений между людьми по сравнению с тем, что было бы в отсутствие институтов. Однако проще описать формальные правила, создаваемые обществом, и следовать им, чем описать неформальные правила, которыми люди структурируют свои взаимоотношения, и следовать этим правилам. Но хотя содержание неформальных правил не поддается точному описанию, и однозначно определить ту роль, которую играют эти правила, невозможно, они имеют большое значение.

Мы, живущие в современном западном мире, считаем, что жизнь и экономические процессы подчиняются писанным законам и правам собственности. Однако даже в самых развитых экономиках формальные правила составляют небольшую (хотя и очень важную) часть той совокупности ограничений, которые формируют стоящие перед нами ситуации выбора; несложно увидеть, что неформальные правила пронизывают всю нашу жизнь. В повседневном общении с другими людьми — дома, за пределами семьи, на работе — наше поведение в огромной степени определяется неписаными кодексами, нормами и условностями. В основе неформальных ограничений лежат формальные правила, но далеко не всегда последние служат очевидным и непосредственным источником ситуаций выбора в нашем повседневном взаимодействии с окружающими.

То, что неформальные ограничения важны сами по себе (а не просто как дополнение к формальным правилам), очевидно из того, что одни и те же формальные правила и/или конституции в разных обществах имеют разные проявления. Дискретные институциональные изменения, например, революции, военные завоевания или захваты противниками, приводят, безусловно, к новым системам формальных правил. Но интересно (хотя на это редко обращают внимание, особенно сторонники революционных изменений), что, несмотря на полное изменение формаль-

ных правил, общества упорно сохраняют старые элементы. Японская культура выжила в условиях американской оккупации после Второй мировой войны; американское общество после революции осталось во многом таким же, как и в колониальные времена; евреи, курды и огромное множество других групп сохранились в течение многих веков вопреки бесконечным изменениям их формального статуса. Даже русская революция — самая, возможно, полная из известных нам формальных трансформаций — не может быть понята до конца, если мы не разберемся в вопросе выживания и упорного сохранения многих неформальных ограничений.

Откуда берутся неформальные ограничения? Они возникают из информации, передаваемой посредством социальных механизмов, и являются частью того наследия, которое мы называем культурой. Способ, которым сознание перерабатывает информацию, зависит “от способности мозга к обучению путем программирования мозга одним или несколькими тщательно структурированными языками естественного происхождения, которые способны служить кодами для восприятия, установок, моральных (поведенческих) норм и фактической информации” (Йоханссон, 1988, с. 176). Культуру можно определить как “передачу, путем обучения и имитации, от одного поколения к другому знаний, ценностей и других факторов, влияющих на поведение” (Бойд и Ричерсон, 1985, с. 2). Культура с помощью языка задает концептуальные рамки для кодирования и интерпретации информации, которую предоставляют мозгу наши чувства.

Идеи, которые являются предметом рассмотрения в этой главе, в основном опираются на утверждение, сделанное в главе 3, о том, что переработка информации — это ключ к пониманию более сложных моделей поведения, вытекающих из модели ожидаемой полезности. Но в той главе главное внимание было уделено вопросу о неполноте информации и, следовательно, необходимости институтов для структурирования человеческих взаимоотношений. В данной главе мы сосредоточимся на том, каким образом культурный фильтр обеспечивает непрерывность, благодаря которой неформальные решения проблем обмена, найденные в прошлом, переносятся в настоящее и делают прежние неформальные ограничения важным источником непрерывности в ходе длительных социальных изменений.

I

Я начну с изучения человеческого взаимодействия, в котором нет никаких формальных правил. Как сохраняется порядок в обществе, не имеющем государства? Антропологическая литература весьма обширна, и хотя многие антропологические выводы неоспорны, они не только имеют важное значение для исторических исследований и анализа вопросов поддержания порядка в первобытном обществе,

но и могут быть полезны для изучения неформальных ограничений в современном обществе. Опираясь на классическое исследование Эванс-Притчарда о племени нуеров, Роберт Бэйтс в 1987 году писал по поводу неформальных ограничений:

Эванс-Притчард с удивлением отмечает, что вопреки угрозе воровства и столкновений, нуеры живут друг с другом довольно мирно. Если они хотя бы отбить скот, то обычно нападают на чужих, а не на своих. Каким-то образом нуерам удается избежать драматических последствий, к которым могло бы привести преследование личных интересов. Причем это достигается в отсутствие тех формальных институтов, которые являются обычными для западных обществ и направлены на сохранение безопасности и предотвращение насилия: суды, полиция и т.д. (Бэйтс, 1987, с. 8).

Далее Бэйтс описывает, как выплата вознаграждения другим членам племени за причиненный ущерб, а также боязнь внутренних раздоров способствуют порядку внутри племени. Он отмечает, как эти формы сотрудничества вписываются в современную теорию игр. Они помогают избежать одноразового варианта “дилеммы заключенного”, в котором игроки решают применить насилие, в результате чего ухудшается благосостояние каждой семьи в составе племени. Вместо этого разыгрывается итеративный вариант дилеммы, и угроза внутренних раздоров подталкивает семьи к тому, чтобы соблюдать порядок и воздерживаться от угона скота у других семей. Самое важное — в том, что именно в рамках одной и той же семьи одни ее члены удерживают других от нападений на соседей, потому что война внутри племени, однажды вспыхнув, нанесет ущерб каждому члену племени.

Как показывает обширная антропологическая литература о первобытном обществе, обмен внутри племени представляет далеко не простую процедуру. Тесная социальная общность в отсутствие государства и писанных правил порождает весьма устойчивые неформальные структуры. Об этом в 1974 году прекрасно написала Элизабет Колсон:

Неважно, как мы их назовем — обычаями, законами, привычками или нормативными правилами. Важно то, что человеческие сообщества, такие, как Тонга, не позволяют своим членам вести себя как заблагорассудится и тщательно регулируют их поведение. Для этого используется набор правил, или стандартов поведения, которые определяют действия членов племени в различных ситуациях. В общем и целом эти правила имеют целью предотвращение конфликта интересов, определяя, чего каждый член племени может ожидать от других. Это сдерживает запросы

и позволяет племени оценивать поведение каждого члена, тем самым благоприятствуя положению дел в племени...

В то же время правила сужают поле для социального конфликта, потому что члены племени тесно соприкасаются друг с другом и каждый хочет получить от соседа поддержку и внимание. Хотя в некоторых случаях племенные правила могут спровоцировать конфликт, в целом они снижают вероятность возникновения поводов для враждебности. Степень неопределенности во взаимных отношениях снижается скорее благодаря конкретным правилам поведения в тех или иных ситуациях, чем требованиям и предписаниям общего характера. Члены племени получают возможность в повседневной жизни опираться на набор приоритетов, которые считаются легитимными... Во время пребывания в племени Тонга мне пришлось усвоить, что я не имею права давать что-либо одному из членов племени по своему усмотрению, потому что это оскорбит остальных — тех, кто ничего не получил. Правила не решают всех проблем; они просто упрощают жизнь.

Правила задают рамки для организации совместных работ. Чтобы система социального контроля эффективно действовала внутри сообщества, правила должны дополняться стандартами и некоторыми мерами наказания. Распространенное явление среди таких народностей, как Тонга, — наличие специальных наблюдателей, которые следят за тем, как какой-либо член общества выполняет конкретную работу и насколько она соответствует принятым стандартам, чтобы на этом основании сделать обобщенное [sic!] суждение о данном человеке и таким образом получить представление об его поведении в будущем. Наблюдение производится в течение длительного времени, и в конце концов наблюдатели приходят к общему мнению (Колсон, 1974, с. 51-53).

Из работ Колсон и других антропологов можно сделать несколько выводов. В тех обществах, которые они описывают, порядок является результатом тесного совместного существования, благодаря которому люди хорошо понимают друг друга. Угроза вспышки взаимной вражды — постоянно действующий фактор, поддерживающий порядок, потому что от раздоров пострадают другие члены общества. Отклонения от норм поведения не допускаются, потому что они представляют очень серьезную угрозу стабильности и безопасности всего общества.

Предложенная Ричардом Познером в 1980 году модель первобытного общества, позволяющая объяснить многие институциональные характеристики примитивных племен, весьма похожа на ту модель, кото-

рую я разрабатываю в этой книге (хотя моя модель не предполагает тех выводов о максимизации общественного богатства и эффективности, которые изложены в работе Познера). Согласно Познеру, высокие информационные издержки, отсутствие эффективного управления, ограниченное количество товаров и ограниченная торговля, недостаток запасов продовольствия и очень низкая выгодность нововведений порождают набор общих характеристик примитивных обществ:

Слабое управление, распределение прав и обязанностей на основе положения в семье, дарение как главный способ обмена, суровая ответственность за ущерб, причиненный другим, щедрость и честь как высокочтимые этические нормы, принцип коллективной вины — эти и другие черты социальной организации так часто встречаются среди примитивных и архаических обществ, что позволяют предположить: подобная простая модель примитивного общества, абстрагирующаяся от специфических особенностей отдельных племен, способна многое объяснить в структуре примитивных социальных институтов (Познер, 1980, с. 8).

В своей работе Познер делает главный упор на кровнородственные связи как главный механизм, обеспечивающий защиту, безопасность и соблюдение закона в примитивных обществах. В исследовании о кенийских племенах (1989) Бэйтс также уделяет главное внимание развитию форм кровнородственных связей в контексте политических/экономических изменений, рассматривая его как ключ к пониманию эволюции институциональных ограничений в процессе быстрого перехода общества от племенной организации к рыночной экономике.

II

Неформальные ограничения пронизывают и всю современную экономику. Чтобы опровергнуть утверждения правоведов и экономистов о решающей роли писанного права, Роберт Элликсон провел исследование на тему о том, как сельские жители графства Шаста в Калифорнии решают споры об ущербе, наносимом свободно пасущимся скотом их земельным участкам¹. Он установил, что для решения споров жители почти никогда не обращаются в судебные органы, а предпочитают опираться на развитую структуру неформальных ограничений. После этого Элликсон опубликовал статью (1987) и подготовил к изданию книгу, где представил большой объем эмпирических свидетельств о широком распространении неформальных ограничений.

¹ Его работа называется *Of Coase and Cattle: Dispute Resolution Among Neighbors in Shasta County* (1986).

Чтобы в этом убедиться, достаточно даже самого поверхностного взгляда. Возникая как средство координации устойчиво повторяющихся форм человеческого взаимодействия, неформальные ограничения являются: 1) продолжением, развитием и модификацией формальных правил; 2) социально санкционированными нормами поведения; 3) внутренне обязательными для человека стандартами поведения. Остановимся подробнее на каждом из этих аспектов.

1. В исследовании об институциональных основах власти комитетов Конгресса Шепсл и Вайнгаст (1987) показали, что те аспекты влияния комитетов, которые не имеют под собой формальных законов, являются результатом набора неформальных неписаных ограничений, развившихся в контексте устойчиво повторяющихся взаимодействий (обмена) между игроками. Эти ограничения возникли из формальных правил для решения конкретных проблем обмена и превратились в устойчивые и признанные институциональные ограничения даже несмотря на то, что они никогда не были частью формальных правил. Руководители комитетов и, следовательно, сами комитеты приобрели влияние на законодательный процесс, которое не может быть выведено из формальной структуры Конгресса.

2. Роберт Аксельрод (1986) приводит яркий пример социально санкционированной нормы поведения. Вечером, накануне намеченной дуэли с Аароном Бэрром, Александр Гамильтон взял бумагу и записал весь перечень доводов, почему не следовало принимать вызов на дуэль; главный довод, конечно, — вероятность быть убитым. Однако, несмотря на убедительность доводов рассудка, он понимал, что очень много потеряет в общественном мнении, если откажется от поединка, потому что дуэль рассматривалась обществом в качестве признанного способа решения споров между людьми благородного происхождения. Итак, выбор был продиктован социальными нормами, а не формальными правилами.

3. Оба вышеперечисленных типа неформальных ограничений могут рассматриваться в контексте моделей максимизации и потому поддаются анализу неоклассической теории и теории игр. Но те кодексы поведения, которые человек накладывает сам на себя, имеют смысл только в контексте неформальных ограничений. Индивид принимает такие решения, которые означают отказ от богатства или дохода в пользу иных ценностей, имеющих значение в рамках его индивидуальной функции полезности. Многочисленные исследования о том, как голосуют законодатели, показывают, что голосование нельзя объяснить моделью группы интересов (в которой законодатель честно следует интересам своих избирателей) и что требуется принимать во внимание персональные, личные предпочтения законодателя (Калт и Зьюпэн, 1984). Хотя результаты этих

* Гамильтон Александр (1757-1804) — американский политический деятель, один из ведущих участников Войны за независимость; Бэрр Аарон (1756-1836) — американский политический деятель. На их дуэли, состоявшейся по политическим и личным мотивам, Гамильтон был убит. — *Прим. перев.*

исследований могут вызывать сомнения в связи со статистическими трудностями получения однозначных выводов, имеется масса качественных и количественных свидетельств о том, что чем ниже цена идей, идеологий и убеждений, тем большее влияние на решения они оказывают (эмпирические свидетельства тому приведены в работе Нельсона и Сильберберга, 1987).

III

Как объяснить появление и упорное существование неформальных ограничений? Распространенная и сравнительно простая для объяснения форма ограничений — это обычаи, которые призваны решать проблемы координации поведения. Обычаи — “это правила, никогда не придуманные специально, в соблюдении которых заинтересован каждый” (Сагден, 1986, с. 54). Самая простая иллюстрация обычая — *правила* дорожного движения. Важная характеристика обычая состоит в том, что, учитывая затраты обмена (см. гл. 4), обе стороны весьма заинтересованы в минимизации издержек оценки. Обмен, таким образом, поддерживает тенденцию к закреплению принятых обычаев. С точки зрения общих ресурсов, затрачиваемых на транзакции в рамках всей экономики, на обычаи, решающие проблему координации, приходится вероятно большая часть транзакционных издержек по сравнению с другими неформальными ограничениями, которые рассматриваются далее в этой главе (хотя во многих случаях транзакционные издержки в действительности отражают комбинацию источников неформальных ограничений).

Неформальные ограничения, возникающие в процессе обмена (за исключением тех, которые имеют самоподдерживающийся характер), более сложны, потому что они должны иметь такие свойства, которые придают процессам обмена жизнеспособность благодаря снижению издержек оценки и обеспечения соблюдения условий обмена. Если бы не было ограничений, то асимметричность информации и, следовательно, распределения выгоды потребовала бы отвлечения больших дополнительных ресурсов для оценки и даже помешала бы проведению обмена вообще, потому что соблюдение его условий было бы невозможно проконтролировать. Неформальные ограничения могут принимать форму взаимных договоренностей о способах снижения издержек оценки (например, путем стандартизации методов взвешивания и измерения) и повышать эффективность контроля за соглашением со стороны третьих лиц за счет применения последними определенных механизмов принуждения и наказания или использования информационных сетей, позволяющих третьим лицам хорошо разбираться в экономической обстановке (кредитные рейтинги, хорошо оснащенные коммерческие бюро и т.д.). Те организации и инструменты, которые делают эффективными нормы

коммерческого поведения (т.е. неформальные ограничения), не только являются важнейшей частью процесса развития сложных форм обмена на протяжении всей истории, но и имеют удивительные параллели в моделях теории игр, в которых кооперативное поведение становится результатом действия факторов, изменяющих нормы дисконтирования и увеличивающих поток информации. Развитие форм обмена в позднем средневековье и в начале Нового времени стало возможным благодаря множеству неформальных институтов еще до того, как появились первые писанные кодексы коммерческого поведения. Появление прейскурантов и новых, более развитых методов аудита и бухгалтерского учета снизили прежде высокие издержки получения информации и осуществления контроля над коммерческими операциями. В понятиях теории игр это означает рост выигрыша от кооперативных действий или рост издержек от уклонения от сотрудничества (Милгром, Норт и Вайнгаст, 1990).

Внутренние самоограничения в поведении гораздо труднее представить в теоретических понятиях, чем неформальные ограничения, максимизирующие личную выгоду. Для этого требуется модель, способная предсказать решения в ситуации выбора, если имеет место обмен между ценностью богатства и другими ценностями. Но, к примеру, сильная религиозная вера или преданность коммунизму дают нам исторические свидетельства того, какие жертвы человек может принести ради своих убеждений. Как показано выше, результаты исследований по экспериментальной экономике говорят о том, что поведение индивидов не всегда соответствует модели, построенной на основе “проблемы безбилетника”, а работа Фрэнка (1988) дает тому многочисленные подтверждения и содержит модель такого поведения.

Цитированная выше литература, а также содержание предыдущих глав, посвященных человеческому поведению, говорят о том, что мотивация человека гораздо сложнее той, которая предусмотрена простой моделью ожидаемой полезности. В главе 3 мы также подчеркивали то обстоятельство, что при определенных условиях такие черты поведения, как честность, неподкупность и поддержание своей репутации дают выигрыш в строгих рамках модели максимизации личной выгоды. Но многое еще нуждается в объяснении. У нас просто нет убедительной теории в рамках социологии знания, которая объяснила бы эффективность (или неэффективность) организованных идеологий или выбор, который делается в тех ситуациях, когда честность, неподкупность, упорный труд или голосование приносят проигрыш.

Частичными объяснениями могут служить модель двойной полезности Ховарда Марголиса (1982), упомянутая в главе 2, и идея Роберта Сагдена о том, что обычаи приобретают моральную силу. Марголис утверждает, что индивиды обладают не одной, а двумя функциями полезности: S-предпочтения, описываемые обычной функцией личных интересов, и G-предпочтения, имеющие чисто социальный характер (ориентация на интересы группы). Марголис пытается эмпирически обосновать

свое утверждение, предлагая модель, в которой личным и групповым интересам приданы определенные веса, и исследуя условия, при которых веса меняются. Сагден считает, что обычаи приобретают моральную силу, когда им следуют почти все члены общества. В этом случае каждый индивид заинтересован в том, чтобы все, с кем он общается, следовали обычаю, при условии, что он также соблюдает данный обычай. В результате, согласно Сагдену (1986, с. 173), возникает “мораль кооперации”.

IV

Теперь мы можем свести воедино и подытожить то, что говорилось выше. Способы переработки информации человеческим сознанием не только являются основой существования институтов, но и ключом к пониманию того, каким образом неформальные ограничения выполняют важную роль в формировании набора выборов в кратко- и долгосрочной эволюции общества.

В краткосрочном плане культура определяет способы переработки и использования информации индивидами и, следовательно, может влиять на конкретное содержание неформальных ограничений. Обычаи, как и нормы, привязаны к определенной культуре. Однако существование норм ставит некоторые еще не ясные вопросы. В чем принципы развития или исчезновения норм — например дуэли как способа решения спора между людьми знатного происхождения?

Даже не имея полного объяснения существованию социальных норм, в рамках теории игр мы можем моделировать нормы, ориентированные на максимизацию личной выгоды. Иными словами, мы можем исследовать и эмпирически проверить, какие виды неформальных ограничений, скорее всего, создадут кооперативное поведение и как предельные изменения этих ограничений повлияют на характер игры в направлении увеличения или уменьшения сотрудничества между людьми. Этот подход может позволить нам лучше понять развитие более сложных форм обмена, таких, как ранняя стадия эволюции финансовых рынков².

Подход с точки зрения транзакционных издержек также выглядит перспективным для изучения неформальных ограничений. Хотя непосредственно наблюдать неформальные институциональные ограничения невозможно, но зафиксированные на бумаге контракты, а иногда и фактические издержки транзакций, дают косвенные свидетельства об изменениях в неформальных ограничениях. Резкое падение кредитного процента на рынке капитала в Голландии в XVII веке и в Англии в начале XVIII века свидетельствует о повышении защищенности прав собственности вследствие эффективного взаимодействия разнообразных формальных и неформальных институциональных ограничений. Например,

² Интересное приложение теории игр к этому вопросу содержится в работе Джона Вейтча *Reputations and Confiscations by the Medieval State* (1986).

контроль за выполнением контрактов усилился благодаря возникновению неформальных кодексов поведения, которые включали остракизм по отношению к тем, кто нарушает соглашения. Установившаяся практика позднее была закреплена формальными законами³.

Во многих случаях очевидна также большая роль правил, налагаемых на себя индивидом, в ограничении максимизирующего поведения. Мы недостаточно понимаем причины, побуждающие индивида принимать на себя такие правила, но их значение в процессе принятия решений часто можно увидеть благодаря эмпирическому изучению предельных изменений в издержках выражения убеждений. Такой анализ помогает объяснить значение субъективных мнений в принятии решений. Если функция спроса имеет отрицательный наклон (то есть чем ниже издержки выражения убеждений, тем сильнее влияние убеждений на выбор) и формальные институты позволяют индивидам выражать свои убеждения с низкими издержками, то тогда субъективные предпочтения индивидов действительно начинают играть важную роль в выборе. Голосование, иерархии, разрывающие связь “принципал — агент” в законодательных органах, пожизненное пребывание судей в должности — это формальные институциональные ограничения, снижающие издержки поведения в соответствии с убеждениями индивида.

Невозможно понять ход истории (и состояние современных экономик), не признавая центральную роль субъективных предпочтений в контексте формальных институциональных ограничений, которые позволяют нам выражать наши убеждения с нулевыми или очень незначительными издержками. Идеи, организованные идеологии и даже религиозный фанатизм играют очень важную роль в формировании обществ и экономик.

Массу примеров тому дает экономическая история США в XIX веке, о чем говорилось в главе I. Если проследить историю и последствия движения за освобождение негров, или проанализировать причины, по которым решения членов Верховного суда становились формальными законами, или разобраться в организации, практике и законодательных инициативах сторонников единой валюты (“тринбэков”), представителей крупных и мелких фермеров, то мы увидим, что все эти исторические факты и процессы можно понять только в контексте субъективных убеждений и намерений “актеров”, действовавших в рамках формальных институциональных структур. Они изменяли цену, которую индивидам приходилось платить за свои убеждения, и потому давали возможность индивидам сделать эффективный выбор.

В первом случае религиозный пыл борцов за освобождение негров, побудивший их к созданию политической организации, вместе с расту-

³ См. мою работу *Institutions, Transaction Costs, and the Rise of Merchant Empires*, которая готовится к изданию в сборнике под ред. Джеймса Трэйси *The Political Economy of Merchant Empires*.

щим убеждением северян в аморальности рабства и с результатами выборов 1860 года привели к Гражданской войне и отмене рабства (Фогель, 1989). Во втором случае право пожизненного занятия должности защищало судей от давления групп интересов и позволяло — даже поощряло — к тому, чтобы голосовать согласно своим убеждениям. Их убеждения исходили из субъективной оценки дел, которые они рассматривали. Начиная от суда под председательством Маршалла (1801-1835) до суда, возглавляемого Ренкуистом, судьи толковали и вновь толковали один и тот же набор правил. Но в дальнейшем решения Верховного суда развернулись на 180 градусов, потому что субъективные мнения судей изменились. Третий пример отражает настойчивое убеждение фермеров, что они несут убытки из-за денежной политики правительства, из-за работы железных дорог, элеваторов, банков и т.д. Следуя своим убеждениям, фермеры создали политические организации с тем, чтобы добиться изменений в законодательстве сначала на уровне штатов, а затем, через Популистскую и Демократическую партии, и в Конгрессе.

Что определяет цену, которую люди платят за то, чтобы выражать свои убеждения и следовать им в жизни? Мы мало знаем об эластичности этой функции и об ее сдвигах, но у нас достаточно свидетельств о том, что эта функция имеет отрицательный наклон и что цена за действия согласно своим убеждениям часто бывает низкой (а убеждения, следовательно, имеют большую значимость) во многих институциональных рамках.

Долгосрочные последствия переработки информации, лежащей в основе неформальных ограничений, с помощью культуры состоят в том, что она (переработка) играет важную роль в постоянной эволюции институтов и тем самым связывает настоящее с прошлым. Мы еще далеки от возможности разработать точную модель культурной эволюции (попытки решения этой задачи содержатся в книгах Кавалли-Сфорца и Фельдмана 1981 года, а также Бойда и Ричерсона 1985-го), но мы твердо знаем, что культурные влияния могут быть очень устойчивыми и что большинство культурных изменений носят постепенный характер.

Не менее важно и то, что неформальные ограничения, берущие начало в культуре, не могут сразу измениться в виде реакции на изменения формальных правил. При этом возникает напряженность между изменившимися формальными правилами и устойчиво сохраняющимися неформальными ограничениями, которые оказывают большое влияние на процесс экономических изменений. Это является темой части II данной книги.

Глава 6

Формальные ограничения

Формальные и неформальные ограничения отличаются друг от друга только по степени проявления. Представьте себе континуум от табу, обычаев и традиций на одном конце до писанных конституций — на другом. Путь нашего мысленного взгляда, долгий и неровный, от неписаных традиций и обычаев до писанных законов лежит в одном направлении: мы двигаемся от менее сложных обществ к более сложным. Очевидно, что возрастание сложности выражается в увеличении специализации и разделения труда в более сложных обществах¹.

Возрастающая сложность общества, естественно, повышает задачу от формализации ограничений (которая становится возможной с развитием письменности), а технологические изменения способствуют снижению издержек оценки и поощряют применение точных, стандартизированных мер и весов. Создание формальных юридических систем, призванных решать все более сложные конфликты и споры, влечет за собой формальные правила; развитие иерархических взаимоотношений внутри сложных организаций порождает формальные структуры, призванные регулировать отношения “принципал — агент”. Общие черты перехода от статуса к контракту изучены достаточно подробно, но здесь необходимо отметить следующее.

Формальные правила могут дополнять неформальные ограничения и повышать их эффективность. Они могут снижать издержки получения информации, надзора и принуждения и таким образом поз-

¹ Подробный и вдумчивый анализ того, что мы называем формальными правилами, содержится в книге Элинора Острома 1986 года. Остром подразделяет правила следующим образом: позиционные правила определяют набор позиций (статусов в обществе) и число людей, которые могут занимать каждую позицию; ограничительные правила устанавливают, как люди занимают и оставляют эти позиции; правила сферы влияния указывают, на что может оказывать влияние деятельность того или иного лица, каковы стимулы и/или издержки достижения определенных результатов; правила управления устанавливают набор действий, которые может осуществлять лицо на определенном посту; правила агрегирования показывают, каким образом действия лица на определенном посту преобразуются в промежуточные или окончательные результаты; информационные правила регулируют способы обмена информацией между должностными лицами, язык и формы коммуникации между ними.

воляют неформальным ограничениям регулировать более сложные обменные операции (более подробно это изложено в работе Милгрота, Норта и Вайнгаста 1990 года, а также в главе 7 данной книги). Формальные правила могут вводиться для того, чтобы модифицировать, пересмотреть или изменить неформальные ограничения. Ввиду изменения в соотношении сил между сторонами продолжение обмена может потребовать изменения институциональных рамок, но этому будут мешать неформальные ограничения. Иногда (но не всегда) можно заменить, вытеснить существующие неформальные ограничения новыми формальными правилами (это будет подробно рассмотрено в главе 10).

I

Формальные правила включают политические (и юридические), экономические правила и контракты. Иерархия этих правил — от конституций до статутов (законодательных актов) и обычного права, до законодательных постановлений и распоряжений и, наконец, до индивидуальных контрактов — составляет общие и конкретные ограничения. Конституции обычно составляются таким образом, чтобы изменить их было труднее, чем законодательные акты, а законодательные акты — труднее, чем индивидуальные контракты. Политические правила в самом широком виде определяют иерархическую структуру общества, его фундаментальную структуру принятия решений и наиболее важные характеристики контроля за политическими процедурами. Экономические правила устанавливают права собственности, то есть пучок прав по использованию и получению дохода от собственности и ограничению доступа других лиц к имуществу или ресурсу. Контракты содержат условия конкретного соглашения по обмену.

Независимо от начального соотношения сил между сторонами, принимающими решения, функция правил состоит в том, чтобы облегчать обмен, политический или экономический. Существующая структура прав (и характер контроля за их соблюдением) определяет предоставляемые игрокам возможности по максимизации личной выгоды посредством осуществления экономических или политических обменов. Обмен предполагает заключение сделок в рамках существующего набора институтов, хотя иногда игроки считают выгодным для себя потратить ресурсы на изменение достаточно глубоких структур общества, чтобы изменить имеющиеся у них права.

При данном соотношении сил сторон структура правил будет складываться под влиянием степени диверсифицированности политических или экономических интересов. Главная причина состоит в том, что чем разнообразнее интересы, тем меньше вероятность, что лица, имеющие какой-либо интерес, смогут обеспечить его за счет

простого большинства в сообществе. Значит, выше вероятность возникновения сложных форм обмена (частично формального, частично — неформального) и других форм решения проблем, связанных с созданием коалиций. Важно отметить, однако, что функция формальных правил — в том, чтобы содействовать не обмену вообще, а только некоторым, вполне определенным его формам. Поэтому утверждение Мэдисона в “Листке федералистов” №10 может быть истолковано таким образом, что содержание Конституции, составленной в 1787 году, имело целью не только облегчить некоторые виды обмена, но и повысить издержки тех видов обмена, которые служат интересам отдельных партий и фракций. Аналогичным образом, в сфере экономического обмена патентное право и законы о коммерческой тайне направлены на повышение издержек тех форм обмена, которые считаются препятствием на пути инноваций.

Прежде чем идти дальше, важно отметить, что в своих рассуждениях я до сих пор не касался правил, связанных с эффективностью. Как подчеркивалось выше, правила, во всяком случае большая часть из них, создаются в интересах скорее частного, чем общественного благополучия. Поэтому в любом обществе несложно найти правила, которые отрицают право на торговую марку, ограничивают возможность вхождения в отрасль новых конкурентов или мешают мобильности факторов производства. Это означает не то, что идеи и нормы якобы не имеют значения, а то, что правила, в первом приближении, возникают на основе личных интересов.

Создавая правила, их авторы обычно принимают во внимание возможные “издержки защиты правила”, т.е. предусматривают механизмы, позволяющие установить факт нарушения правила, измерить степень нарушения (и последствия нарушения для одной из сторон обмена) и наказать нарушителя. “Издержки защиты” включают оценку разнообразных характеристик обмениваемых товаров и услуг и оценку поведения экономических агентов. Во многих случаях при существующем в каждый конкретный момент уровне технологии издержки оценки превышают выигрыш; тогда нет смысла создавать правила и уточнять права собственности. Но со временем сдвиги в технологиях или относительных ценах могут привести к изменению относительной выгоды от создания правил.

Исходя из этих общих рассуждений и опираясь на идеи, изложенные в главах 3 и 4, мы теперь можем более подробно рассмотреть политические правила, права собственности (экономические правила) и контракты.

II

Говоря в общем, политические правила формируют правила экономические, хотя имеет место и обратная зависимость.

Иными словами, права собственности и, следовательно, индивидуальные контракты определяются и устанавливаются политическими решениями, однако структура экономических интересов также влияет на политическую структуру. В состоянии равновесия данная структура прав собственности (и механизма их обеспечения) будет соответствовать конкретному набору политических правил и механизмов их обеспечения. Изменения на одной стороне приведут к изменению на другой стороне. Но вначале мы обратимся к политическим правилам, потому что они имеют первичное значение.

Начнем с упрощенной модели сообщества, состоящего из правителя и избирателей². В этих простых условиях правитель действует как дискриминирующий монополист, предлагая различным группам избирателей защиту и справедливость или, по крайней мере, снижение внутреннего беспорядка и защиту прав собственности, в обмен на уплату налогов. Поскольку группы избирателей имеют различные издержки альтернативного выбора (*opportunity costs*) и способность отстаивать свои интересы перед правителем, между последним и отдельными группами избирателей складываются разные отношения. Но предоставление этих (полу-публичных) благ законности и порядка сопровождается эффектом “экономии от масштаба” (*economies of scale*). Следовательно, общая сумма собираемых налогов возрастает, но распределение выигрыша между правителями и избирателями будет зависеть от соотношения сил между ними; изменения — будь то в способности правителя устанавливать порядок или в издержках альтернативного выбора избирателей — приведут к перераспределению дополнительного выбора. Более того, валовый и чистый доход правителя будет существенно различаться из-за необходимости развития сети агентов (бюрократии) для осуществления контроля, измерения и сбора налогов. Здесь мы имеем дело со всеми последствиями, описываемыми теорией агентов.

Эта модель сообщества становится несколько сложнее, если мы введем в нее концепцию представительного органа, отражающего интересы групп избирателей и их роль в достижении соглашения с правителем. Эта концепция, отражающая происхождение парламентов, генеральных штатов и кортесов на раннем этапе становления современного европейского общества, учитывает потребность правителя в получении больших налоговых доходов в обмен на согласие предоставлять определенные услуги группам избирателей. Представительный орган облегчает обмен между сторонами. Для правителя это означает необходимость развития иерархической структуры агентов, что представляет собой глубокую трансформацию простой (хотя, мо-

² Эта простая модель более подробно рассмотрена в главе 3 “Неоклассическая теория государства” моей книги 1981 года.

жет быть, широкой по охвату) системы управления королевским хозяйством в систему бюрократического надзора за богатством и/или доходами подданных.

Переходя от ранних представительных органов к современной представительной демократии, мы увидим, что общественная система становится гораздо сложнее благодаря развитию многообразных групп интересов и гораздо более сложной институциональной структуры, призванной облегчать (опять же с учетом существующего соотношения сил) обмен между группами интересов³. Этот анализ политических транзакционных издержек основан на признании многообразия групп интересов, которые отражают концентрацию избирателей в определенных регионах страны. В США такими группами являются престарелые жители Флориды и Аризоны, шахтеры Пенсильвании и Западной Вирджинии, производители артишоков из Калифорнии, автомобильные рабочие из Мичигана и т.д. Ввиду многообразия групп интересов, ни одна группа, которая может иметь своего представителя в законодательных органах, не способна завоевать большинство. Поэтому каждый законодатель не может действовать в одиночку и представлять только свою группу. Ему приходится заключать соглашения с другими законодателями, которые представляют иные группы интересов.

Какие институты возникнут из отношений обмена между законодателями, представляющими разнообразные группы интересов? Предыдущие работы, начиная от Бьюкенена и Таллока (1962), анализировали проблемы “торговли голосами” и “логроллинга” (взаимной поддержки законодателей посредством “торговли голосами”). Этот подход был шагом вперед к пониманию того, как законодатели достигают соглашений, облегчающих обмен; однако анализ этих авторов был слишком упрощенным, чтобы решить фундаментальные проблемы обмена между законодателями. Этот анализ исходит из предположения, что все законопроекты и предусматриваемые ими выгоды заранее известны, и не учитывает фактор времени. На самом же деле возникает большое разнообразие таких обменов, которые

³ За последние 25 лет развитие политической теории шло параллельными путями с развитием экономической теории. Первоначально ни та, ни другая не пользовались институциональными моделями. Но в конце концов представители формальной политической теории пришли к выводу о недостижимости устойчивого равновесия в политических системах и о том, что эти системы должны характеризоваться устойчивой цикличностью (по крайней мере, если речь идет о неидеологических, двухпартийных системах). Однако эти формальные результаты не были подкреплены эмпирическими и описательными исследованиями, свидетельствующими о наличии устойчивых неравновесных характеристик. Политической теории потребовалось сделать шаг вперед в сторону изучения институциональной структуры, чтобы понять эволюцию равновесных состояний в политических системах. Анализ эволюции равновесных состояний и модель равновесия, определяемого институциональной структурой, см. в работе Кеннета Шенсла *Institutional Equilibrium and Equilibrium Institutions* (1986).

становятся возможными только на основе обязательств на будущее, включенных в сегодняшние законодательные акты. Чтобы снизить издержки обмена, необходимо выработать набор институциональных соглашений, создающих возможность для осуществления обмена в пространстве и времени. Что касается экономического обмена, описанного в главе 4, то проблема состоит в том, чтобы измерить и обеспечить обмен правами.

Как возникают надежные обязательства к достижению таких соглашений, которые могут принести выигрыш только в будущем и посвящены разным вопросам? При таком обмене важно твердое намерение сторон соблюдать его, и тогда при повторении сделок репутация является ценным капиталом. Но как и при экономическом обмене, личное намерение соблюдать соглашение во многих ситуациях неэффективно из-за высоких издержек оценки и обеспечения соглашения, из-за необходимости выяснять, кто кого обманывает, следить, когда появляются “безбилетники”, и на кого ложатся затраты по наказанию нарушителя соглашения. Поэтому политические институты представляют собой соглашения *ex ante* по поводу сотрудничества между политиками. Они снижают неопределенность, создавая стабильную структуру обмена. В результате возникает сложная система комитетов (уполномоченных структур), состоящая из формальных правил и неформальных методов организации. Эволюция такой структуры в Конгрессе США недавно описана Барри Вайнгатом и Уильямом Маршаллом в книге “Индустриальная организация Конгресса” (1988), посвященной исследованию структур. В своих выводах Вайнгат и Маршалл так характеризуют возникший тип структур:

Вместо “торговли голосами” законодатели обмениваются специальными правами. Владелец права получает дополнительное влияние в решении строго определенных политико-юридических вопросов. Это влияние опирается на права по участию в выработке законодательных процедур, т.е., иными словами, контроля за тем, какие вопросы ставятся на альтернативное голосование. Дополнительное влияние в решении вопросов институционализирует конкретную модель “торговли голосами”. Когда в комитетах заседают именно те, кто захочет купить голоса по конкретному вопросу на “рынке голосов”, то система комитетов определяет такой политический выбор, который был бы сделан в условиях более сложной системы обмена. Поскольку обмен институционализирован, то перед каждой новой законодательной сессией его не нужно обновлять, что упрощает проблемы поддержания порядка в выполнении соглашений между законодателями (Вайнгат и Маршалл, 1988, с. 157).

Эволюция политических систем от абсолютных правителей к демократическим правительствам обычно рассматривается как движение в сторону большей политической эффективности. В том смысле, что демократическое правительство дает все более и более широкий доступ общественности к процессу принятия политических решений, ликвидирует возможности конфискации богатства по произволу правителя и развивает механизмы обеспечения контрактной дисциплины с помощью независимой судебной системы — в этом смысле результат эволюции политической системы действительно является шагом в направлении большей политической эффективности. Но было бы неверно рассматривать этот результат как возникновение эффективных политических рынков, понимаемых так же, как мы понимаем эффективные экономические рынки. Существование эффективных экономических рынков влечет за собой такую сильную конкуренцию, которая через арбитраж и информационную обратную связь приближает рынок к условиям нулевых транзакционных издержек в теореме Коуза. Такие рынки в экономическом мире встречаются редко, а в политическом мире — еще реже. Верно, что движение в сторону демократического общества снижает законодательные транзакционные издержки каждого акта обмена (как показали Вайнгайт и Маршалл, 1988). Но издержки агентской деятельности между избирателем и законодателем, между законодателем и чиновником становятся очень велики по мере того, как растет число обменов и, следовательно, расширяется общий размер сектора политических транзакций. Более того, *рациональное неведение* в отношении политических, как и формальных экономических, правил, преследует цель облегчения обмена, хотя демократия в политической системе не равнозначна конкурентному рынку в экономике. Это различие имеет большое значение для эффективности прав собственности.

III

Если не углубляться в детали, то можно утверждать, что права собственности будут распространяться на ресурсы и имущество в качестве простого (по принципу “затраты — выигрыш”) метода исчисления издержек определения и обеспечения этих прав — метода, более предпочтительного по сравнению с другими в условиях статус кво. Любые изменения относительных цен или относительной редкости ведут к созданию прав собственности, когда становится выгодным нести издержки спецификации этих прав. Эта простая модель составила основу не только для моей ранней работы (Норт и Томас, 1973), но и для большей части других исследований по правам собственности, которые рассматривают развитие прав собственности как простую функцию изменений в экономических издержках и выгодах. Простая модель эволюции прав собственности

соответствует взглядам Аксельрода, изложенным в его книге “Эволюция кооперации” (1984), но упускает из виду роль сообщества и возникающие в рамках сообщества формы прав собственности, которые требуют определения и обеспечения.

В своей книге 1981 года я пересмотрел аргументацию, выдвинутую в 1973-м, введя поправку на очевидную устойчивость неэффективных прав собственности. Неэффективности существовали вследствие того, что правители стремились избежать конфликтов с влиятельными избирателями и не вводили в действие эффективных прав собственности, которые противоречили интересам последних. Другая причина могла состоять в том, что издержки надзора, исчисления и сбора налогов, возможно, порождали такую ситуацию, при которой менее эффективные права собственности приносили большие налоговые сборы, чем эффективные. Эта точка зрения представляет собой шаг вперед по сравнению с доводами, опирающимися на критерий эффективности, но нуждается в более глубокой разработке.

Ключевой в этом вопросе является эффективность политического рынка. Если политические транзакционные издержки низки, а политические актеры руководствуются точными и долгосрочными моделями, то возникнут эффективные права собственности. Но чаще высокие транзакционные издержки и субъективные концепции актеров приводили к формированию таких прав собственности, которые не индуцируют экономический рост, а возникшие на их основе организации не имеют стимулов к созданию более продуктивных экономических правил. Тогда возникает сомнение не только в постепенном характере институциональных изменений, но и в возможности создания институтов, обеспечивающих надежные обязательства, которые ведут к заключению более эффективных соглашений. В главе 11 я рассмотрю вопрос о том, каким образом такая важная модель развития может существовать в течение длительного времени.

IV

Источником правил является общество; далее они опускаются на уровень прав собственности и затем на уровень индивидуальных контрактов. Контракты отражают структуру стимулов и анти-стимулов, коренящуюся в структуре прав собственности (и механизмов их обеспечения); таким образом, набор альтернатив, открывающихся перед игроками, и те формы организаций, которые они создают при заключении конкретных контрактов, проистекают из структуры прав собственности.

Контракт, рассматриваемый экономической теорией, обладает такими чертами, как простота, полнота и определенность. Подобный контракт предполагает обмен точно определенным продуктом в ничтожно краткий промежуток времени. Но в современных сложных

экономиках предметом контракта становится продукт с множественностью измерений и свойств, а обмен растягивается во времени. Из-за этой множественности измерений и свойств, начиная от физических характеристик до особенностей прав собственности на обмениваемый продукт, участники контракта должны договариваться о множестве условий. Более того, контракт, как правило, будет неполным в том смысле, что на протяжении срока действия контракта может возникнуть множество ранее неизвестных обстоятельств, которые (сознательно) должны быть оставлены сторонами контракта на усмотрение суда или какой-либо третьей стороны, уполномоченной разрешать споры⁴.

Контракты не только создают четко очерченные рамки, позволяющие получить эмпирические свидетельства о формах организации (и, следовательно, являющиеся основным эмпирическим источником для проверки гипотез об организации), но и ключом к тому, каким образом участники обмена будут структурировать более сложные формы организации. Иными словами, контракты отражают различные способы облегчения обмена — или через фирмы, через предоставление особых льгот, или другими, более сложными формами соглашений, лежащими в континууме от непосредственного обмена на рынке до вертикально интегрированного обмена⁵. Сложное взаимодействие между институциональными ограничениями и развитием организаций рассматривается в главе 9.

Я хочу завершить эту главу предостережением: хотя явно выраженные правила представляют для нас основной источник эмпирических материалов для изучения состояния экономик в разных условиях, однозначность связи между правилами и состоянием экономик весьма ограничена. То есть неформальные нормы, правила и механизмы принуждения к исполнению совместно определяют набор альтернатив и результаты сделанного выбора. Поэтому если мы будем принимать во внимание только формальные правила, то мы придем к ошибочным, часто уводящим в сторону заключениям о связи между формальными ограничениями и состоянием экономики.

⁴ Анализ имплицитных (*relational*) и сложных контрактов, типичных для современного обмена, см. в статье Гольдберга (1976).

⁵ За последние 15 лет опубликовано огромное количество работ в рамках теории Новой индустриальной организации, в которых содержится масса полезного для нас материала о различных видах организаций, возникающих для решения проблем сложного обмена, и о формах управления этими организациями. В частности, см. книгу Оливера Уильямсона *Markets and Hierarchies* (1975), которая положила начало научному анализу этих вопросов, и последующие работы, опирающиеся на нее.

Глава 7

Контроль за соблюдением контрактов

В обширной литературе по трансакционным издержкам контроль за соблюдением контрактов (*enforcement*) рассматривается как нечто данное — или как совершенный (*perfect*), или как *всегда* несовершенный. На самом же деле одно из двух случается редко. Содержание контрольных структур, частота и степень несовершенства контроля играют важную роль в трансакционных издержках и в том, какую форму принимают контракты. Существуют две причины, по которым контроль, как правило, бывает несовершенным. Первая связана с рассмотренными в предыдущих главах издержками оценки многообразных аспектов, составляющих контрактные отношения. Вторая состоит в том, что контроль осуществляется агентами, чья собственная функция полезности влияет на результаты контроля.

В главе 4 асимметрия информации, находящейся в распоряжении принципалов и агентов и характеризующей ценные атрибуты предмета обмена, рассматривалась в контексте максимизирующего поведения участников обмена. В этой главе я хочу расширить анализ, чтобы изучить проблемы, возникающие при передаче прав. Договоренность о взаимоприемлемых условиях обмена должна быть достигнута при таких издержках, при которых сам обмен имеет смысл для его участников. На первый взгляд, это проблема кажется простой. Понятно, что выгоды от торговли, которые экономисты считают фундаментальной причиной экономической деятельности, должны быть такими, чтобы участники обмена были заинтересованы в кооперативных решениях для совместного получения этих выгод. И при некоторых условиях, как я отмечал в предыдущих главах, вопрос и в самом деле решается именно так. Ведь торговля действительно существует, даже в тех обществах, где *нет государства*. Однако, как подчеркивалось выше, неспособность обществ к развитию эффективного, осуществляемого с низкими издержками, контроля за соблюдением контрактов являлось самым важным фактором стагнации в

прошлом и является причиной низкого уровня развития в современных государствах “третьего мира”¹.

I

При каких условиях контракты могут соблюдаться сами по себе, без дополнительного контроля и принуждения? Применительно к среде, где господствует максимизирующее поведение, ответить на этот вопрос очень просто. Контракты не нуждаются в дополнительном контроле и принуждении, если сторонам контракта выгодно его соблюдать; иными словами, издержки оценки и контроля не возникают, если выгоды от соблюдения контракта превышают издержки от несоблюдения. Подобная ситуация наиболее вероятна — и в действительности доступна эмпирическому наблюдению, — когда участники обмена хорошо знают друг друга и вступают в неоднократные отношения обмена. Это подробно рассматривалось в предыдущей главе на примере контрактов в первобытных племенах и обществах, а также в малых группах. В этих условиях просто выгодно соблюдать договоренности. В подобной среде издержки заключения сделок, доступные измерению, очень низки благодаря плотности социальной сети взаимодействия. Обман, мошенничество, оппортунизм — все эти проблемы современной индустриальной организации — встречаются редко или вообще отсутствуют, потому что такое поведение невыгодно. Обмен осуществляется в соответствии с нормами поведения, и формальных контрактов просто не существует.

Другой крайний случай — это мир неперсонифицированного обмена. Для него характерен особый тип взаимозависимости, при которой благосостояние индивидов зависит от сложной структуры индивидуальной специализации, и, следовательно, обмен имеет длительность во времени и пространстве. В чистой модели мира неперсонифицированного обмена товары, услуги и деятельность агентов характеризуются многими свойствами, имеющими ценность, обмен имеет протяженность во времени, а сделки не повторяются. В условиях господства максимизирующего поведения с высокими издержками оценки и невозможностью обеспечить контроль за соблюдением контрактов, выгоды от обмана и нарушения соглашений превышают выгоды от кооперативного поведения. При этом я, конечно, имею в виду крайнюю форму неперсонифицированного обмена, потому что в реальном мире — будь то настоящее или прошлое

¹ Значение, которое придается контролю, представляет собой еще одно различие между моим подходом к транзакционным издержкам и подходом Оливера Уильямсона. Уильямсон исходит из несовершенства контроля (иначе оппортунистическое поведение не оправдывает себя), но в явном виде не вводит несовершенный контроль в свой анализ в качестве независимого фактора. Это не позволяет ему решить проблемы исторической эволюции, в которой ключевые вопросы институциональных изменений, заключения контрактов и экономической деятельности в большой степени зависят от того, в какой мере контракты могут контролироваться с низкими издержками.

(где неперсонифицированный обмен в определенной степени тоже имел место) — мы встретим разнообразные приемы, к которым прибегают участники контрактов для того, чтобы обеспечить соблюдение соглашений. Обмен заложниками и остракизм по отношению к торговцам, нарушающим условия сделок, — вот всего лишь два примера того, каким образом общество заставляло индивидов выполнять соглашения. При торговых сделках, требовавших перевозки товаров на дальние расстояния и протекавших в условиях неперсонифицированного обмена, одним из механизмов, обеспечивающих выполнение соглашений, было поддержание высокой репутации, позволяющей издержки получения информации. Родственные связи, личная верность, группы меньшинств, сплачиваемые общими верованиями против враждебного мира, — все это создавало такие условия, которые делали выгодным соблюдение соглашений. Следует, кроме того, отметить, что в некоторых случаях важную роль играли идеологические убеждения, требовавшие единения общества и честности по отношению друг к другу. Тем не менее вопрос об осуществлении неперсонифицированного обмена без эффективного контроля со стороны третьей силы занимает центральное место в проблематике экономического развития.

II

На этом вопросе следует остановиться более подробно. Нам придется привлечь положения теории игр, вкратце рассмотренные в главе 2². Там я начинал с анализа очень простого варианта “дилеммы заключенного”, в котором участникам одного акта обмена или одного соглашения просто невыгодно соблюдать условия обмена. Тогда рациональные индивиды, преследующие собственный интерес, приходят к решению, которое хуже Парето-оптимального, то есть к такому решению, когда стороны приобретают меньший выигрыш по сравнению с тем, который они могли бы получить при кооперативном поведении: причина в том, что один из игроков опасается еще большего проигрыша, если другой игрок не захочет сотрудничать. Но теперь введем дополнительные условия, позволяющие игрокам избежать такой дилеммы. Они могут *ex ante* подписать такой контракт, предусматривающий соблюдение некоторого набора стандартов, и нанять юристов, контролирующих выполнение контракта. Заметьте, что при этом игроки вводят в соглашение между собой трансакционные издержки. Эти издержки, связанные с обеспечением соблюдения сторонами кооперативного решения, могут превысить выгоду, получаемую игроками от самого контракта.

² Этот раздел в значительной степени опирается на обширную литературу по теории игр, среди которой особенно полезной для меня явилась статья Дэвида Крепса *Corporate Culture and Economic Theory* (готовится к изданию в сборнике под ред. Алта и Шепсла *Perspectives on Positive Political Economy*).

Если перейти от одноразовой игры к многократной или итеративной, то, как показал Аксельрод в 1984 году, возможность кооперативного решения становится гораздо более очевидной. Иными словами, если игра повторяется неограниченное число раз, то для игроков становится выгодным соблюдать условия обмена, потому что выгоды от последовательных итераций начинают превосходить выигрыш от однократного отказа от сотрудничества или от того, чтобы “выйти из игры, захватив с собой выигрыш”. Заметьте, однако, что для получения такого результата игра должна быть постоянной. Если игра имеет конец, или ее участники полагают, что она может иметь конец, то это, возможно, уменьшит желание игроков сотрудничать друг с другом. Чем меньше вероятность нового раунда игры, тем больше в данном раунде должен быть выигрыш, чтобы игроки согласились продолжать сотрудничество; аналогичным образом, чем больше вероятность выигрыша в краткосрочной перспективе, тем большей должны быть отдачи от игры для ее участников. При этом, если игра ведется непрерывно, все равно существуют транзакционные издержки, потому что игрок все равно должен получать информацию о другом игроке. Однако условия, сопровождающие это кооперативное решение, редко реализуются в реальном мире. Они требуют, чтобы игра велась непрерывно, чтобы каждый участник играл с одними и теми же партнерами и чтобы каждый видел стремление к сотрудничеству со стороны другого. Последнее условие, в понятиях данной модели, означает, что игрок способен однозначно предвидеть результаты контракта и тем самым точно определить, действительно ли партнер соблюдает контракт.

Такое расширение теории игр позволяет нам придти к заключению, что при очень упрощенных условиях — то есть в случае, когда стороны владеют полной информацией, игра будет вестись неопределенно длительное время в будущем, и состав ее участников все время остается неизменным, — возможно достижение самоподдерживающихся кооперативных решений. Но не стоит говорить о том, что эти условия не только слишком строгие, но и просто редко встречаются в реальности. В мире неперсонифицированного обмена мы ведем обмен с многочисленными индивидами и можем получить слишком мало информации о каждом из них. Наши знания не только отличаются неполнотой, но и весьма различны в отношении тех или иных индивидов. Очень часто обмен происходит только один раз и никогда больше не повторяется. Исходя из этого, нетрудно понять, почему проблемы, которые мы здесь рассматриваем, просто неразрешимы в терминах кооперативных решений, которые могут существовать в рамках неперсонифицированного обмена. Мы приходим к неизбежному заключению о том, что в максимизирующей среде сложные контрактные отношения, позволяющие получить выгоды от торговли в мире неперсонифицированного обмена, должны сопровождаться неким контролем, осуществляемым третьей стороной. Этот вывод, очевидно, соответствует содержанию цитаты из Нормана Шофилда,

приведенной в конце главы 2, которая описывает условия, необходимые для получения равновесных решений в сложных кооперативных играх.

Этот анализ может быть перенесен из теории игр на те рассуждения, которым посвящены предыдущие главы. Прямолинейная неоклассическая теория полагает, что выгоды от торговли реализуются с нулевыми транзакционными издержками. Иными словами, участники обмена не несут издержек для получения полной информации о другой стороне и для того, чтобы обеспечить соблюдение условий обмена. Мир совершенной информации не нуждается ни в каких институтах. Но в условиях неполной информации кооперативные решения не могут состояться, если не созданы институты, предоставляющие индивидам достаточную информацию для того, чтобы предотвращать нарушение условий контрактов. Институциональная система, обеспечивающая кооперацию, должна иметь две составные части. Во-первых, необходимо создать механизм связи. Он должен предоставлять информацию, которая требуется для применения санкций (наказаний). Предоставляя такую информацию, институты позволяют предотвращать нарушения соглашений. Такие институты, как правило, позволяют снизить информационные издержки. Поэтому, например, игрокам не обязательно знать всю предыдущую историю своих партнеров. Во-вторых, поскольку санкции часто аналогичны общественному благу в том смысле, что выгоды от них получает все сообщество, а издержки несет небольшая группа индивидов, институты должны также предоставлять стимулы к применению санкций, когда этого требует от них общество (этот вопрос более подробно рассмотрен в работе Милгрота, Норта и Вайнгаста 1990 года). Следует подчеркнуть, что создание институциональной среды, благоприятствующей надежному выполнению контрактов, требует сложной институциональной системы формальных правил, неформальных ограничений и контроля, которые сообща делают возможным осуществление трансакций с низкими издержками.

Таким образом, игроки могут создать институциональные рамки для улучшения оценки и контроля и, таким образом, для того, чтобы сделать возможным обмен. Но возникающие при этом транзакционные издержки повышают издержки обмена выше неоклассического уровня. Чем больше ресурсов требуется для покрытия транзакционных издержек, необходимых для того, чтобы возникло сотрудничество, тем меньше выгоды, в неоклассическом смысле, от торговли. Чем сложнее обмен во времени и пространстве, тем сложнее — и тем больше требуют издержек — те институты, которые необходимы для возникновения отношений сотрудничества. Весьма сложный обмен может быть реализован путем создания механизмов контроля, осуществляемого третьей стороной. Такими механизмами могут быть добровольно создаваемые институты, которые снижают издержки получения информации о партнере. Однако в конце концов устойчивый персонифицированный обмен, реализующий выгоды от торговли в технологических условиях современных вза-

имозависимых экономик, требует таких институтов, которые обеспечивают соблюдение соглашений под угрозой принуждения. Трансакционные издержки чисто добровольной системы контроля, осуществляемого третьей силой, в такой среде будут запретительно высокими. Напротив, можно добиться огромной экономии в издержках контроля, если в качестве третьей стороны, способной использовать принуждение, выступает общество. Но именно в этом состоит фундаментальная дилемма экономического развития. Мы не можем обойтись без государства, но и не можем сосуществовать с ним. Как сделать так, чтобы государство выступало в качестве беспристрастной третьей стороны?

III

Поскольку формальный контроль, осуществляемый третьей стороной, имеет существенное значение, важно дать точное определение этому понятию. В принципе имеется в виду нейтральная сторона, способная без издержек оценивать выполнение контракта и так же без издержек принуждать к исполнению контракта. Принуждение состоит в том, что сторона-нарушитель всегда должна предоставить пострадавшей стороне такую компенсацию, которая делает невыгодным нарушение контракта. Эти строгие условия в реальном мире встречаются редко — если встречаются вообще. Дело в том, что оценка выполнения контракта требует издержек. Лицо или организация, осуществляющая контроль, с экономической точки зрения является агентом и имеет собственную функцию полезности, диктующую отношение к контракту, и потому преследует собственные интересы. Контроль тоже требует издержек. В самом деле, зачастую без издержек невозможно даже установить факт нарушения контракта; для оценки и измерения степени нарушения требуется больше издержек; и, наконец, еще больше издержек необходимо для того, чтобы применить санкции к нарушителю.

Однако создание действующего механизма контроля третьей стороны за контрактами — одна из главных проблем для экономик, в которых господствует неперсонифицированный обмен. Надежность обязательств со стороны политических органов, например, надежность гарантий против вмешательства в контрактные отношения других сторон или против совершения таких действий, которые радикально изменяют богатство и доход сторон, — эта надежность всегда относительна. Мы видим, что даже в самых развитых странах политические органы влияют на размер богатства, которым располагают участники контрактных отношений, путем изменения уровня цен или правил экономической деятельности. Тем не менее есть огромная разница между тем, в какой степени мы можем полагаться на контроль за соблюдением контрактов в развитых странах и в странах “третьего мира”.

В развитых странах действующие юридические системы предусматривают наличие высокоспециализированных организаций и лиц, таких,

как адвокаты, судьи и посредники. Граждане имеют определенную уверенность в том, что результаты рассмотрения дела будут зависеть скорее от обоснованности иска, чем от чьих-то личных интересов. Напротив, в экономиках “третьего мира” контроль за соблюдением соглашений ненадежен не только из-за неопределенностей в юридической доктрине (что порождает дополнительные издержки оценки), но и из-за неопределенностей в поведении юридических агентов.

Даже когда контроль достаточен для того, чтобы стороны могли заключать между собой сложные контракты — поскольку контракты находятся под юрисдикцией судебной системы, надежно защищающей их от нарушения, — участники контрактных отношений должны принимать во внимание возможность возникновения таких крайних ситуаций, когда будет сложно установить сам факт нарушения контракта. Следовательно, в условиях неопределенностей в отношении деятельности контрольной организации, которая может столкнуться с трудностями в выполнении своих функций, участники контрактных отношений постараются составить такой контракт, который будет минимизировать возможности нарушения контракта или возможности не предусмотренного контрактом получения ренты одной из сторон³.

В завершение этого анализа я хочу указать, какие выводы мы можем из него сделать. Осуществление контроля третьей стороной означает развитие государства как принудительной силы, способной эффективно осуществлять надзор за правами собственности и обеспечивать соблюдение контрактов. Но на нынешнем уровне знаний нам неизвестно, как создать такое государство. В самом деле, исходя из строгой поведенческой посылки о максимизации личной выгоды трудно создать даже абстрактную модель осуществления контроля третьей стороной. Если говорить упрощенно, то, предположив, что государство располагает принудительной силой, мы должны признать, что лица, управляющие государством, будут использовать эту силу в своих интересах за счет остального общества. Мэдисон изложил решение этой проблемы в “Листке федералистов”, а Винсент Остром более подробно рассмотрел в своей теории сложной, или составной, республики (1971): правильно составленная конституция ограничивает тираническое злоупотребление политической властью. Однако скептическое отношение Уильяма Райкера к этой теории не лишено основания.

Другая важная тема — способность конституции ограничивать злоупотребление политической властью. Я хочу подробнее остановиться на этой теме и высказаться в поддержку точки зрения, которую он (В. Остром. — *Прим. перев.*) приписывает Вудро Вильсону. Вначале, как специалист по теории конституционного права, воспитанный в тех же традициях, что и проф. Остром, я хотел согласиться с его позицией. Но всякий раз, когда я

³ Эти вопросы более подробно рассмотрены в книге Барцеля 1982 года.

пытался убедить себя в том, что нашел пример, подтверждающий значение положений конституции для обеспечения свобод, я приходил к выводу, что это открытие рассыпается в моих руках. Все дело, конечно, в том, что считать первичным. Проф. Остром полагает: объяснение, по крайней мере частичное, того, что мы свободные люди, состоит в том, что мы имеем определенные конституционные гарантии. Но с такой же легкостью можно утверждать обратное: мы имеем конституционные гарантии, потому что мы свободные люди. Таким образом, вопрос заключается в следующем: первично ли содержание конституции по отношению к политическим условиям и состоянию общественного мнения, или же политические условия и состояние общественного мнения обуславливают содержание конституции? На первый взгляд, это похоже на вопрос о том, что было раньше: яйцо или курица, который предполагает отрицание первичной причины. Но я думаю, что обычно первичная причина все-таки может быть найдена, и я считаю, что содержание конституции имеет, как правило, производный характер. Мне кажется более вероятным, что именно общественное мнение обычно предопределяет содержание конституции, а обратная причинность наблюдается редко, может быть, никогда. Как утверждал Руссо, в конечном счете имеет значение только тот закон, который записан в сердцах людей (Райкер, 1976, с. 13).

Далее, в одной из глав, посвященных историческим проблемам, я дам краткое описание развития конституционных форм в Англии XVII века. Но хотя в Англии это развитие завершилось успехом, из него нельзя извлечь однозначный ответ о том, как же добиться успеха. Конечно, в Англии имело место сочетание формальных и неформальных ограничений. И уважение к закону, и честность, неподкупность судей стали важными факторами успешного развития конституционных форм в Англии. Они являются самоподдерживающимися стандартами поведения, и поэтому я придаю им такое значение. Как создать такие самоподдерживающиеся ограничения? Частично ответ состоит в том, что формирование системы эффективного контроля и моральных ограничений поведения — это долгий и медленный процесс. Чтобы он дал видимые результаты, требуется длительный период времени. Совершенно ясно, что это условие отсутствует в ходе быстрой трансформации африканских племенных обществ в рыночные экономики. Вышеприведенная цитата из Уильяма Райкера раскрывает самую суть проблемы создания эффективных институциональных ограничений.

Глава 8

Институты, транзакционные и трансформационные издержки

Для того чтобы определять права собственности, защищать их и контролировать выполнение соглашений, требуются ресурсы. Институты вместе с применяемыми технологиями определяют размер этих транзакционных издержек. Необходимы ресурсы и для того, чтобы трансформировать ресурсные вложения земли, труда и капитала в товары и услуги. Эта трансформация является функцией не только применяемой технологии, но и институтов. Таким образом, институты имеют ключевое значение для издержек производства.

В предыдущих главах я подробно рассмотрел вопрос о том, почему требуются издержки для совершения транзакций, и исследовал различные формы институциональных ограничений взаимодействия между людьми. Далее, в главе 9, я остановлюсь на вопросе о том, каким образом обучение и организации могут изменить отношения между институтами и повлиять на величину транзакционных издержек (а также трансформационных издержек). Но сначала я просто хочу свести воедино изложенные выше рассуждения.

Иерархическая система правил — конституции, статуты, обычное право (и даже второстепенные правовые нормы) — в совокупности определяет формальную структуру прав в конкретном акте обмена. Более того, когда заключается контракт, его участники в неявном виде принимают во внимание механизмы, обеспечивающие контроль и соблюдение контракта. Из-за наличия издержек оценки большинство контрактов являются неполными; поэтому неформальные ограничения играют важную роль в фактическом исполнении контракта. Эти ограничения включают поддержание репутации, общепринятых стандартов поведения (действенных в той мере, в какой поведение партнера доступно наблюдению) и конвенций (привычных норм поведения), возникающих благодаря повторяющемуся характеру взаимодействия между партнерами. Отношения между правами и ограничениями в процессе обмена можно проиллюстрировать на трех уровнях: во-первых, на уровне непосредственного обмена, во-вторых, на уровне более сложных отно-

шений, возникающих в производственном процессе, и, наконец, на уровне экономики в целом.

I

В качестве примера непосредственного обмена возьмем передачу прав на жилище в современных Соединенных Штатах. Она предполагает передачу пучка прав на материальное имущество в обмен на некоторую сумму денег. В пучок входят юридические права, определяющие, что можно делать с имуществом, и права по отношению к физическим свойствам этого имущества. Денежная сумма — это способность распоряжаться ресурсами. Издержки состоят из ресурсов, необходимых для оценки юридических и физических свойств обмениваемого имущества, из издержек по контролю и обеспечению выполнения соглашения, а также “скидки на неопределенность”, отражающей степень несовершенства оценки и контроля за выполнением условий обмена. Размер “скидки на неопределенность” зависит от таких конкретных факторов, как асимметричность информации о состоянии жилища (эта информация известна продавцу) и финансовое состояние покупателя (оно известно покупателю), от факторов, связанных с состоянием общины или административного района (например уровня преступности), и от факторов общеэкономического значения (например стабильности цен).

Полезность, приобретаемая покупателем, определяется ценами, условиями сделки и надежностью контрактных обязательств, то есть вероятностью того, что продавец будет соблюдать контракт *ex post*. Стоимость жилища для продавца является функцией не только цен и условий кредита, но и атрибутов, передаваемых при продаже. Некоторые из них, такие, как юридические права и размеры жилища, оценить несложно, а иные, например общие потребительские характеристики жилища, легко установить при непосредственном осмотре. Другие же атрибуты, например стоимость содержания и ремонта жилища или поведение соседей, установить гораздо сложнее. Равным образом обеспеченность права собственности, т.е. защита от обмана при продаже, от экспроприации, от притязаний на имущество со стороны других лиц, от воровства, будет меняться в зависимости от того, в какой мере эти угрозы можно предвидеть заранее и от того, какое значение этим атрибутам придает покупатель.

Традиционная неоклассическая парадигма, предполагающая наличие полной информации (то есть нулевые трансакционные издержки), определяет стоимость передаваемого имущества, исходя не только из полноты информации, но и из полной надежности прав собственности. В этом случае — поскольку продавец и покупатель способны без издержек оценить все атрибуты (и физические

свойства имущества, и права собственности) и поскольку отсутствует неопределенность или ненадежность прав собственности — стоимость имущества будет определяться стандартной моделью спроса и предложения на жилище с нулевыми транзакционными издержками. Ввиду того, что вышеуказанные атрибуты влияют на оценку стоимости жилища покупателем и продавцом, чем меньше реальность отличается от идеальной неоклассической модели, тем более совершенным является рынок. Совокупность институтов определяет это различие между реальностью и идеальной моделью, а величина транзакционных издержек, которые несут покупатель и продавец, отражает содержание институциональной системы.

Транзакционные издержки продажи жилища частично являются рыночными издержками — это, например, расходы на юридическое оформление сделки, оплата риэлтерских услуг, нотариального закрепления прав собственности, расходов на поиск наиболее выгодного кредита, а частично отражают затраты времени на сбор информации, поиск жилища и т.д. Получение информации об уровне преступности, работе полиции, охранных системах входят в “издержки поиска” для покупателя. В той мере, в какой покупателю мешают шумные соседи или их домашние животные, он может взять на себя дополнительные издержки по выяснению образа жизни соседей и общих условий жизни в данном районе.

Конкретная институциональная матрица жилищного рынка состоит прежде всего из иерархии юридических правил, опирающихся на положения Конституции США и полномочий, делегированных штатам. Законы штатов, определяющие порядок продажи недвижимости, устанавливающие, какие права могут передаваться, нормы обычного права и статуты, определяющие возможность применения дополнительных юридических условий по выбору сторон, — все это влияет на транзакционные издержки. Все эти правовые нормы также оказывают влияние на риэлтеров, страхование титулов собственности, кредитные и сберегательные учреждения, формирующие залоговый рынок. Эффективность перечисленных организаций зависит от структуры прав собственности и механизмов, обеспечивающих их соблюдение, а также от рынка капитала (включающего как добровольные, так и государственные гарантии, а также субсидии и другие инструменты рынка капитала). Столь же важны неформальные ограничения, которые дополняют и подкрепляют формальные правила. Эти ограничения охватывают широкий спектр — от общепринятых норм поведения по отношению к соседям до этических норм, определяющих степень честности при обмене информацией между участниками контрактных отношений.

До сих пор я уделял основное внимание тем институтам, которые снижают транзакционные издержки. Однако некоторые институты — например, правила, которые ограничивают вступление но-

вых конкурентов в отрасль, требуют бесполезных проверок, увеличивают информационные издержки или снижают надежность прав собственности — повышают трансакционные издержки. Такие правила создаются членами сообщества и отражают соотношение сил на политическом рынке между экономическими партнерами, профсоюзами и т.д. Поскольку политический рынок является *несовершенным*, в институциональной системе всегда смешаны институты, которые снижают трансакционные издержки, и институты, которые повышают их. Жилищный рынок в США — сравнительно эффективный рынок, в котором баланс между институтами разноразличного действия все-таки понижает трансакционные издержки.

Возвращаясь к модели, представленной в главе 4, я хочу отметить, что отступление от условий беспрепятственного (*frictionless*) обмена, предусмотренного экономической теорией, будет тем сильнее, чем больше влияние третьих сил на ценность атрибутов, имеющих значение для покупателя, оказывает институциональная структура. В число этих атрибутов может входить поведение соседей, угроза воровства, возможность внесения местными властями изменений в административные распоряжения, которые могут повлиять на ценность имущества. Чем выше неопределенность, с которой сталкивается покупатель, тем ниже ценность имущества. Аналогичным образом институциональная структура определяет степень риска для продавца относительно выполнения контракта или, в случае невыполнения, выплаты компенсации продавцу. Следует подчеркнуть, что вышеописанные неопределенности в надежности прав представляют собой важнейший критерий различия между сравнительно эффективными рынками в современных странах с высокими доходами и экономическими системами прошлых веков, а также современными экономиками “третьего мира”.

II

От изучения отношений между институтами и трансакционными издержками непосредственно в процессе обмена обратимся к отношениям между ними в процессе производства товаров и услуг. Институциональное поле оказывает влияние и на трансформационные, и на трансакционные издержки: на трансформационные — через применяемую технологию, на трансакционные — ввиду непосредственной связи между этим типом издержек и институтами. Все обычные проблемы оценки и контроля, описанные в предыдущем разделе, сохраняют силу: структура прав собственности, эффективность судов и юридической системы, компле-

ментарное развитие добровольных организаций и норм^{*}. На уровне конкретной фирмы предприниматель должен иметь возможность достоверно оценивать и измерять ресурсные вложения и продукцию фирмы. В неоклассической модели это не требует издержек, поэтому контраст между гипотетической неоклассической фирмой и реальной фирмой очень велик. У первой есть только производственная функция, и ей не приходится нести издержек организации, надзора, координации, наблюдения и измерения. В реальной жизни фирма должна покупать ресурсы, которые постоянно требуют оценки и измерения, если фирма хочет выпускать продукцию устойчивого качества. При прочих равных условиях изменчивость в показателях качества окажет негативное влияние на спрос на продукцию фирмы: изменчивое качество требует от потребителей (или производителей, если речь идет о промежуточной продукции) расходования дополнительных ресурсов на получение информации о качестве. Поэтому производители, способные гарантировать устойчивое качество, пользуются преимуществами перед другими конкурентами¹.

Характеризуя то, что мы называем эффективными факторными и товарными рынками, мы молчаливо подразумеваем возможность совершенных (*perfect*) оценки и контроля за выполнением контрактов. На самом деле существование таких рынков требует сложного набора институтов, которые поощряют мобильность факторов производства, приобретение производственных навыков, отсутствие непредусмотренных перерывов в производственном процессе, быструю и простую передачу информации, изобретение и внедрение новых технологий. В жизни все эти условия в полной мере никогда не выполняются. Подобно вышеописанным институтам, непосредственно участвующим в процессе обмена, и в данном случае институциональное поле обычно представляет собой сочетание институтов, способствующих только что перечисленным характеристикам рынка, и других институтов, которые тормозят вхождение в отрасль, поощряют установление монополистических ограничений и мешают быстрой, с низкими издержками, передаче информации.

Чтобы увидеть, насколько велики последствия недостаточно определенных и/или неэффективных прав собственности, достаточ-

^{*} Имеется в виду развитие организаций и норм, дополняющее и компенсирующее недостатки судебной и правовой системы. — *Прим. перев.*

¹ Представление о том, как много ресурсов приходится тратить производителю на обеспечение устойчивого качества, дает подробное описание выращивания гороха в очерке Сюзан Шихэн "Горох" (*The New Yorker*, June 17, 1973). Чтобы обеспечить необходимые размер, мягкость и сладость гороха, компания-производитель несет огромные издержки по контролю и измерению производственных параметров, начиная с сельскохозяйственного участка и заканчивая отправкой банок с горохом в розничную торговлю.

но сравнить организацию производства в странах “третьего мира” и в передовых промышленных государствах. В первом случае существующая институциональная система не только порождает высокие издержки совершения трансакций; кроме того, слабо обеспеченные права собственности ведут к применению технологий с низкой долей основного капитала и мешают заключению долгосрочных соглашений. Фирмы обычно имеют небольшие размеры (кроме тех, которые управляются государством или пользуются его защитой). Более того, некоторые хозяйственные проблемы, такие, как невозможность достать запасные части или двухлетняя очередь на установку телефона, создают организацию производства, отличную от той, которая требуется высокоразвитой стране. Можно решить проблемы быстрого прохождения товара через импортный контроль или установки телефона с помощью взяток; но при этом возникают теневые трансакционные издержки, которые существенным образом влияют на соотношение цен и, следовательно, на применяемые технологии.

Даже при сравнительно надежных правах собственности, существующих в высокодоходных экономиках, возможно — и часто бывает на самом деле, — что технология, предусматривающая дорогостоящий контроль за рабочей силой, оказывается менее эффективной, чем технология, позволяющая выпускать меньше продукции, но предполагающая меньшую изменчивость качества продукции и меньшие издержки по контролю за работниками. Исследования последнего времени по трансакционным издержкам обычно исходят из допущения, что институты определяют только трансакционные издержки, а технологии определяют только трансформационные издержки. Однако ниже приводятся три примера взаимодействия технологии, институтов, трансформационных издержек и трансакционных издержек. Примеры показывают, что отношения между этими параметрами значительно сложнее.

1. Марксисты утверждают, что в начале XX века имело место намеренное снижение квалификации рабочей силы. Иными словами, работодатели стали использовать капиталоемкие технологии, снижая спрос на высококвалифицированных рабочих и заменяя их рабочими со средней квалификацией или вообще без квалификации. Логика этого обвинения состоит в том, что высококвалифицированные рабочие приобрели такую силу по отношению к предпринимателям, которая давала им стратегическую возможность угрожать предпринимателям остановкой производственного процесса. Поскольку современная техника обеспечивает, по выражению Чендлера, “скоростное производство”, это положение дел требовало от предпринимателей очень больших дополнительных издержек. Предприниматели пришли к выводу, что можно постепенно снизить общие издержки, если вводить такие технологии, которые

используют менее квалифицированную силу, неспособную угрожать остановкой производства. Таким образом, новые производственные технологии были введены для снижения транзакционных издержек.

2. Выделение нефтяного месторождения в отдельную производственную единицу, т.е. создание организации, имеющей полномочия принимать решения по вопросам добычи, повышает транзакционные издержки (поскольку необходимо тратить ресурсы на создание, содержание управленческого аппарата и контроль за ним). В то же время благодаря более эффективному извлечению нефти это снижает трансформационные издержки, причем в той степени, которая более чем компенсирует прирост транзакционных издержек (Лайбкэп и Уиггинс, 1985). В этом случае институциональные изменения приводят к росту транзакционных издержек, который перекрывается экономией на трансформационных издержках.

3. Андреа Шепард в работе 1987 года описывает компанию по производству полупроводников, которая намеренно бесплатно передает конкурентам лицензию на выпуск чипов нового образца. Это делается для того, чтобы покупатели не опасались возможности резкого повышения цен на новые образцы со стороны этой компании. Тем самым она поддерживает спрос на свою продукцию. Снижение транзакционных издержек благодаря этой политике сопровождается потерями в производственной эффективности, так как компания теряет “экономии от масштаба”, а инновационная рента достается конкурентам. Вообще использование чужих разработок является распространенной практикой.

Неформальные ограничения часто имеют важное значение для количества и качества результатов труда. Хотя марксисты давно установили ключевое различие между количеством трудового вклада и количеством и качеством результата труда, лишь совсем недавно экономисты стали уделять этому достаточное внимание (частично благодаря проявившимся различиям в качестве результатов труда на японских и американских автомобильных заводах). Принятые формы производства, организационные формы, призванные стимулировать рабочих к участию и сотрудничеству, методы отбора работников, склонных к интенсивному труду, — все это в последнее время стало предметом исследования в рамках теории Новой индустриальной организации. Уникальная черта рынка труда состоит в том, что институты этого рынка должны принимать во внимание зависимость количества и качества результатов от отношения к ним со стороны самого производственного фактора, т.е. работников. Поэтому поддержание высокой производственной морали в какой-то мере заменяет расходы на контроль за рабочими.

III

В предыдущих разделах этой главы мы подчеркивали, что издержки трансакций отражают содержание всего комплекса институтов, формальных и неформальных, которые образуют экономическую систему или, в более общем плане, общество в целом. Эта общая институциональная структура в конечном счете определяет издержки трансакций на уровне индивидуальных контрактов, и когда экономисты говорят об эффективных рынках, они просто принимают за данность развитую систему ограничений. Например, капитальные затраты частично определяются развитой структурой финансовых посредников. Деятельность последних на рынке потребительского кредита, на залоговом и фондовом рынках, на рынках облигаций осуществляется в рамках сложной структуры ограничений, налагаемых правительством и другими регулируемыми ведомствами (например, в США это Федеральная резервная система, законодательные органы штатов и иные ведомства, сфера деятельности которых распространяется от надзора за банками в отдельных отраслях экономики до установления “потолка” кредитного процента). Более того, соотношение спроса и предложения на капитал испытывает воздействие и других институтов и организаций, например, компаний, занимающихся страхованием титулов собственности и установлением кредитных рейтингов. Если еще дальше углубиться в институциональную структуру, то мы обнаружим политические институты, которые устанавливают формальные ограничения. Взаимосвязь между политическими и экономическими институтами и организациями наглядно проявляется в работе комитетов Конгресса, регулирующих рынок капитала и связанных с лоббистскими организациями, которые защищают интересы организованных групп на рынке капитала. Тесные связи захватывают и сферу исполнительной власти, включая правительственные ведомства, которые регулируют рынок капитала. Все это, конечно, явилось привлекательным полем для исследований в рамках новой политической экономии, которая пытается сформулировать принципы и аналитические рамки для институциональных структур Конгресса и правительственных ведомств.

Сравнивая издержки трансакций в какой-либо стране “третьего мира” с издержками трансакций в развитых индустриальных государствах, мы увидим, что в первом случае издержки на каждый акт обмена значительно выше — часто обмен даже не состоится именно потому, что издержки слишком велики. Институциональной системе в “третьем мире” недостает формальной структуры (и механизмов поддержания этой структуры), которая необходима для существования эффективных рынков. Однако в странах “третьего мира” часто существуют неформальные сектора экономики (факти-

чески подпольные экономики), что является попыткой создать структуру для обмена. Но такая структура требует высоких издержек, потому что недостаток защищенных прав собственности скрывает процесс персонифицированного обмена, который мог бы обеспечить самоподдерживающийся характер контрактных отношений². Но дело не только в более высоких транзакционных издержках в странах “третьего мира”, но и в том, что институциональная система, определяющая базисную структуру производства, способствует сохранению низкого уровня развития.

Фирмы создаются для того, чтобы воспользоваться выгодными возможностями, которые зависят от существующего набора ограничений. При наличии слабо защищенных прав собственности, недостаточного претворения законов в жизнь, наличия барьеров для вхождения, монополистических ограничений: фирмы, стремящиеся к максимизации прибыли, склонны избирать краткосрочную стратегию и эксплуатировать небольшой основной капитал, а также сохранять малые размеры. Самыми выгодными занятиями становятся торговля, перераспределение или операции на черном рынке. Крупные фирмы с большим основным капиталом могут существовать только под покровительством правительства, пользуясь субсидиями и тарифной защитой и выплачивая обществу определенную компенсацию. Такое сочетание вряд ли может способствовать эффективности производства.

IV

В заключение этой главы я хочу сделать некоторые выводы из предшествующего анализа.

1. Институциональные ограничения, которые определяют набор возможностей для индивида, являются сложным сочетанием формальных и неформальных ограничений. Они образуют взаимосвязанную систему и в различных комбинациях формируют набор альтернатив для различных контекстов. Исходя из этого понимания несложно увидеть, почему институты устойчивы и почему они обычно образуют широкий набор альтернатив, среди которых делается выбор.

Устойчивость институтов вытекает из того, что существует множество конкретных ограничений, влияющих на выбор в определенной ситуации. Примером может служить рассмотренная выше продажа жилья. Значительные изменения в этой институциональной системе требуют множества изменений в наборе ограничений,

² Глубокий анализ структуры экономики Перу и большого неформального сектора этой страны представлен в работе Эрнандо де Сото (1989).

причем не только юридических, но и тех, которые регулируют правила поведения. Хотя институциональные ограничения могут быть не самыми лучшими или не самыми эффективными для определенной группы индивидов, вовлеченных в отдельный акт обмена, и потому в интересах этой группы можно было бы изменить институты, тот же самый набор институтов для другого набора альтернатив может создать условия для наиболее эффективной сделки. Кроме того, большое значение имеет соотношение сил между индивидами или организациями, участвующими в соглашении. Поэтому только тогда, когда в изменении формальных правил заинтересованы достаточно влиятельные группы, возможно существенное изменение формальной институциональной системы.

В то же время комплекс неформальных и формальных ограничений создает возможность для непрерывных периферийных изменений институциональной системы. Эти небольшие изменения формальных правил и неформальных ограничений постепенно меняют институциональную систему таким образом, что в ней складывается совсем иной набор альтернатив, нежели тот, который был вначале. Кратко описанные здесь параметры институциональной стабильности и небольших периферийных изменений будут более подробно рассмотрены во второй части книги.

2. Комплекс институциональных ограничений порождает различные сочетания формальных и неформальных ограничений, которые, в свою очередь, отражают затратный характер оценки и контроля. Чем выше эти издержки, тем полнее участники контрактных отношений будут использовать неформальные ограничения для выработки условий обмена, хотя в самом крайнем случае вообще никакого обмена не произойдет. Частичное решение этой проблемы дает вертикальная интеграция, причем надо иметь в виду, что хотя издержки оценки в рамках организации отличаются от того же типа издержек на открытом рынке, в рамках организации они не обязательно ниже. В той степени, в которой неформальные ограничения определяют формы обмена, они обычно служат средством предотвращения нарушения контракта другой стороной. Поэтому самоподдерживающиеся контракты, подобные тем, которые описаны в главе 7, являются господствующей формой обмена, хотя отсутствие контроля третьей стороны порождает ограничения в этих контрактах.

3. Трансакционные издержки — наиболее очевидное свойство институциональной системы, которая выступает основой ограничений для обмена. Они состоят из издержек, которые проявляются в ходе рыночных отношений (Уоллис и Норт, 1986) и потому поддаются измерению, и издержек, которые с трудом поддаются измерению: время на приобретение информации, стояние в очередях, дача взяток и т.д., а также потери от недостаточного надзора и контроля.

Наличие этих неизмеряемых издержек затрудняет точную оценку общей величины трансакционных издержек, порождаемых определенным институтом. Тем не менее насколько мы способны дать такую оценку, настолько мы продвигаемся в измерении эффективности институтов.

Уровень кредитного процента на рынке капитала — это, вероятно, самое явное выражение эффективности институциональной системы. Но в странах “третьего мира” есть другие свидетельства тому, что институциональная система действует неэффективно. Это — неработающие телефоны, трудности в получении запчастей, бесконечные перерывы в производственном процессе, долгие очереди на получение разрешений и непостоянство качества продукции.

4. Самый важный вывод из этой главы состоит в том, что институциональная система играет важную роль в функционировании экономики. Об этом свидетельствует приведенный выше пример с продажей жилья. Большая совокупность институтов создает основу для работы массового рынка жилья и рынка капитала. Институты, обеспечивающие права собственности, и многочисленные добровольные организации, облегчающие обмен, имеют очень важное значение для существования сравнительно эффективного рынка жилья в США — более эффективного, чем в странах “третьего мира” и даже когда-то в Соединенных Штатах. Однако я настойчиво подчеркиваю, что некоторые институциональные ограничения повышают трансакционные издержки. Поэтому рынок в целом представляет собой смешение институтов: некоторые из них увеличивают эффективность, а некоторые — снижают. Тем не менее, если сравнить институциональную систему в США, Великобритании, Франции, Германии и Японии с институциональной системой в странах “третьего мира” или же в развитых странах, но в прошлом, то мы увидим, что существующая институциональная система имеет критически важное значение для экономического успеха — и в сравнении между развитыми странами и государствами “третьего мира”, и в историческом разрезе. Пути и способы развития институциональных ограничений во времени и их влияние на параметры функционирования экономики — это тема последующих частей и глав данной книги.

II

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ

Глава 9

Организации, обучение и институциональные изменения

В главе 8 я перешел от темы институтов и транзакционных издержек к теме функционирования экономики, исключив из своего анализа организации. В главе 1 я раскрыл связь между институтами и организациями и теперь возвращаюсь к этому вопросу. Дело в том, что организации и их руководители заняты целенаправленной деятельностью и в этом качестве являются агентами институциональных изменений и формируют направление этих изменений. В данной главе я собираюсь показать, как организации индуцируют институциональные изменения.

Сначала я вернусь к рассуждению Коуза (1937) о том, что транзакционные издержки являются основой для существования фирмы. Если бы информация и контроль не требовали затрат, то было бы трудно объяснить, почему организации играют большую роль в институциональных изменениях. Но на самом деле информация и контроль требуют затрат. В чем же тогда состоит роль организаций? Фирма как форма организации рассматривалась как средство для эксплуатации рабочего (Марглин, 1974), для преодоления проблем, возникающих из конкретного характера активов и оппортунистического поведения после заключения контракта (Уильямсон, 1975, 1985), для снижения издержек оценки в процессе экономической деятельности (Барцель, 1982).

Каковы бы ни были достоинства этих альтернативных точек зрения (причем их нельзя считать взаимоисключающими), мы сосредоточимся на организациях как целенаправленно действующих единицах, созданных организаторами для максимизации богатства, дохода или иных целей, определяемых возможностями, которые предоставляются институциональной структурой общества.

Преследуя эти цели, организации постепенно меняют институциональную структуру. Однако они не обязательно являются социально продуктивными, потому что институциональная система зачастую создает искаженные стимулы. Организации создаются для того, чтобы преследовать цели своих создателей. Они формируются как функция не только институциональных ограниче-

ний, но и других ограничений (например, технологий, дохода и предпочтений). Взаимодействие между этими ограничениями образует потенциальные возможности максимизации дохода для предпринимателей (экономические или политические). Если мы хотим проанализировать существование гильдий или поместий в средневековой Европе, европейских компаний начала Нового времени, Генеральных штатов во Франции XV века, комитетов Конгресса, мафии или компании “Дженерал Моторз” в США, то нам придется не только обратиться к недавней литературе по теории фирм и теории государственного устройства, но и заняться изучением институциональных ограничений, которые формируют организации и определяют их цели. Те знания и навыки, которые приобретаются организацией в процессе движения к цели, играют в свою очередь важную роль в том, как развивается и использует весь запас знаний.

I

Если использовать аналогии из командных спортивных игр, то, наблюдая игру по определенному набору формальных и неформальных правил и с применением определенных методов контроля за соблюдением правил, что мы можем сказать об этой игре? Очевидно, очень многое зависит от умения игроков, от того, насколько они разбираются в игре. Даже при постоянных правилах конкретный ход игры всякий раз будет разным, если встречаются, например, любители с профессионалами или молодая, несыгранная команда с опытной командой, которая провела уже десятки игр. В первом случае (игра любителей против профессионалов) разница в выступлениях команд связана с различиями между передаваемым знанием и неформальным, неявным знанием (*tacit knowledge*); во втором случае (встреча молодой и опытной команд) разница в игре вызвана тем, что спортсмены, многократно выступавшие в данной игре, прошли обучение в процессе деятельности.

Передаваемое знание, как нетрудно догадаться из самого названия, — это знание, которое может передаваться от одного лица другому. Неявное знание (термин, предложенный Майклом Поланьи в 1967 году) приобретается частично на практике и только частично может передаваться от одного лица другому; люди имеют разные способности к приобретению неявных знаний. Нельзя научиться играть в теннис только по книгам, и даже приобретая практический опыт, игроки сильно отличаются друг от друга. Умозаключения, которые мы можем сделать по поводу спортивных игр, применимы и ко многим другим навыкам. Самый важный из них — это, пожалуй, предпринимательский навык. Обучение в

процессе деятельности имеет место и в организациях; как следует из самого этого термина, речь идет о том, что благодаря многократно повторяющимся актам взаимодействия между сотрудниками организация приобретает навыки координации и вырабатывает устойчивые процедуры работы сотрудников (этой проблеме посвящена работа Нельсона и Уинтера 1982 года).

Знания и навыки, приобретаемые членами организации, представляют собой вознаграждение (или же стимулы), заключенные в институциональных ограничениях. Члены мафии выработают у себя иные навыки, нежели управляющие “Дженерал Моторз”, или, если взять более прозаический пример из экономической истории, знания и навыки, в которых нуждались торговцы шерстью в XV веке, сильно отличаются от того, что нужно для успеха в современной текстильной компании. Это весьма очевидное утверждение имеет глубокое значение для понимания институциональных изменений. Спрос на знания и навыки создает, в свою очередь, спрос на увеличение объема и изменение распределения знаний, отражающий текущее восприятие людьми выгод от приобретения различных видов знания. Поэтому сегодня в США спрос на инвестиции в знания совсем иной, чем в Иране или средневековой Европе. Норма вознаграждения индивидов за увеличение знаний может отражать высокую отдачу от технических нововведений в военном деле (что было характерно для средневековой Европы), от распространения религиозных догм (Рим в период Константина и после него) или, если обратиться к более прозаическим вещам, от создания точного хронометра (он позволил морякам надежно определять долготу во время плавания и имел, таким образом, большой практический эффект в период географических открытий).

Стимулы к получению чистого знания складываются под влиянием не только денежного вознаграждения или наказаний, но и терпимости общества. Об этом свидетельствует длинный список творческих личностей — от Галилея до Дарвина. Как бы ни были важны имеющиеся исследования по вопросам происхождения и развития науки, я не встречал работ, в которых целенаправленно изучалась бы связь между институциональными структурами — как они понимаются в нашей работе — и стимулами к приобретению чистого знания. Между тем важным фактором развития Западной Европы явилось постепенное осознание практической пользы от чистой науки.

Превращение чистого знания в прикладное служит объектом более пристального внимания ученых. Большой объем литературы — от Шумпетера и Шмуклера до Дэвида и Розенберга — посвящен технологическим изменениям. Что касается других исследований, то следует обратить внимание на четыре вывода.

1. В отсутствие стимулов со стороны прав собственности самым важным фактором инноваций и технологических изменений является размер рынка (Соколофф, 1988).

2. Укрепление стимулов благодаря развитию патентного права, законов о коммерческой тайне и других нормативных актов повысило прибыльность инноваций, а также привело к созданию “промышленности изобретения” и ее интеграции в процесс экономического развития современного Западного мира, что в свою очередь привело ко Второй промышленной революции¹.

3. Как показал Розенберг (1976), между чистым и прикладным знанием существуют непростые отношения. Чистое знание — это условие существования прикладного знания, но развитие прикладных наук часто дает направления и ориентиры для теоретических исследований. Таким образом, прикладное знание выступает важным фактором развития чистого знания.

4. Технологическое развитие иллюстрирует связь технологических изменений с прежним состоянием технологий. Это положение имеет большое значение для нашего дальнейшего исследования. Поскольку технология развивается по определенной траектории, то, при наличии возрастающей отдачи от данной технологии, другие, альтернативные траектории развития не вызывают интереса и игнорируются. Поэтому возможна ситуация, когда технология развивается только по строго определенной траектории, которая, как показали Артур (1989) и Дэвид (1985), не всегда ведет к наилучшим результатам.

Современная литературы по вопросам распределения знания между чистыми и прикладными сферами уделяет внимание главным образом человеческому капиталу, который в свою очередь является главным образом функцией образования и обучения в процессе деятельности. Поскольку развитие образования, по крайней мере в значительной степени, определяется институциональными характеристиками общества, оно является зависимой величиной в нашем анализе. Самое важное заключается в том, что инвестиции в человеческий и вещественный капитал имеют тенденцию к комплементарности и, с учетом несовершенства рынка человеческого капитала, нет никаких гарантий, что развитие человеческого капитала будет поспевать за ростом физического капитала.

¹ Однако, исследуя способы получения прибыли от инноваций, Ричард Нельсон в своей последней книге *Capitalism as an Engine of Progress* (готовится к публикации) установил, что при всей важности патентования для некоторых отраслей промышленности, все большее значение по мере усложнения инновационного процесса приобретают сохранение научной тайны и другие механизмы.

Гораздо меньше работ написано — и еще меньше пользуется известностью — по вопросу об отношении между знанием и идеологией. Но я хочу подчеркнуть, что отношения между ними носят характер двухсторонней зависимости: развитие знания формирует наше восприятие окружающего мира, что, в свою очередь, направляет наши исследовательские усилия. Ясно, что интеллектуальная жизнь в Европе в средние века направлялась церковью, и даже сегодня идеологии во многих частях света нетерпимы, в той или иной мере, к развитию чистого знания. То, каким образом развивается знание, влияет на восприятие людьми окружающего мира и, следовательно, на то, как они объясняют и оправдывают его. Это, в свою очередь, оказывает влияние на издержки заключения договоров. Если люди воспринимают правила социальной системы как справедливые, то это способствует снижению издержек; наоборот, если они воспринимают систему как несправедливую, то это ведет к повышению издержек заключения договоров (оставляя в стороне вопрос об издержках оценки и контроля за соблюдением договоров).

II

Максимизирующие цели организации, обусловленные институциональной системой, я собираюсь объединить в одно целое с развитием запаса знаний. Если начать с неоклассической фирмы, то мы увидим, что в ней единственной функцией менеджмента является выбор такого количества ресурсных вложений и производства, которое максимизирует прибыль, что означает определение количества и цен. Поскольку информация, необходимая для такого решения, свободно доступна менеджерам, а проведение расчетов не требует затрат, то для выполнения данной задачи менеджеры в неоклассической модели вообще в сущности не нужны. Короче говоря, не требуется никаких специальных затрат, чтобы достичь максимизации.

Этот неоклассический подход подвергся резкой критике сначала в работе Найта “Риск, неопределенность и прибыль” (1921), а затем в работе Коуза “Природа фирмы” (1937). Эти работы впервые пробудили интерес экономистов к вопросам организации. Найт сосредоточил внимание на роли предпринимателя в снижении неопределенности, а Коуз ввел концепцию транзакционных издержек, благодаря чему смысл существования фирм начал становиться понятным. Реальными задачами менеджмента фактически являются создание и открытие новых рынков, оценка продукции и производственных технологий, управление работниками;

во всех этих задачах присутствует неопределенность, и все они требуют инвестиций в получение информации².

Открытие рынков, оценка рынков и технологий, управление работниками происходят не в вакууме. Они требуют расширения неявного знания, чтобы разобраться в сложных проблемах оценки и контроля. Те виды информации и знания, в которых нуждается предприниматель, в большой мере являются производными от конкретного институционального контекста. Этот контекст не только формирует внутреннюю структуру организации, определяет степень ее вертикальной интегрированности и структуру управления, но и определяет подвижные внешние границы организации, которые позволяют обеспечить максимизацию ее целей. Поэтому нам необходимо изучить институциональный контекст, чтобы увидеть, какие существуют потребности в различных видах знаний и навыков.

Пирату для успеха нужно хорошо знать тактику морских сражений, маршруты торговых судов, вооружение, оснащение и численность потенциальных противников, возможности сбыта награбленного. Удачливый пират приобретает эти знания и навыки. Таким образом, пиратство повышает потребность как самих пиратов, так и их потенциальных жертв в знании техники морской войны.

Чтобы добиться успеха в производстве химических товаров в начале XX века в США, требовалось знать химию, разбираться в использовании химических продуктов в промежуточных и конечных производствах, знать рынки и обладать знаниями в вопросах организации крупных компаний. Производители химических товаров, сумевшие добиться успеха, предъявляли спрос на прикладные и теоретические работы по химии, а также на изучение рынков и новых форм промышленной организации для снижения производственных и транзакционных издержек.

Когда институциональная система делает предпочтительной (наиболее прибыльной) экономической деятельностью перераспределение дохода (пиратство), знания и навыки развиваются совсем в другом направлении, чем в том случае, когда экономические возможности определяются расширением производства (химическая промышленность XX века). Это, конечно, крайние примеры, но как идеальные типы они все-таки определяют содержание большого отрезка экономической истории. Стимулы, встроенные в институциональную систему, играют решающую роль в формировании тех видов знания и навыков, которые приносят экономическую выгоду.

² Прекрасный анализ теории фирмы с этих позиций содержится в книге Харольда Демзеца *The Theory of Firm Revisited* (1988).

Я не хочу, чтобы эти рассуждения воспринимались как аргументация в пользу простых и однозначных связей между институциональной системой, с одной стороны, знаниями и навыками — с другой: максимизирующие усилия предпринимателей часто имеют неожиданные последствия (см. гл. 10). Например, совершенствование морской боевой техники может привести к искоренению пиратства, а исследования в области организации современных компаний могут открыть новые законные формы картеллизации химической промышленности. Но общие выводы, полагаю, достаточно очевидны: 1) институциональная система определяет направление, по которому идет приобретение знаний и навыков; 2) это направление может быть решающим фактором долгосрочного развития общества. Если фирма или иная экономическая организация инвестирует в знания, которые увеличивают производительность вложений физического или человеческого капитала, или повышает общий уровень подготовки предпринимателя, то достигаемый благодаря этому прирост производительности ведет к росту экономики в целом. Но что если максимизирующее поведение проявляется в том, что фирма поджигает предприятия конкурентов или бойкотирует их продукцию, или в том, что рабочая организация устраивает забастовки, или в том, что фермеры заставляют правительство ограничивать сельскохозяйственное производство и повышать цены? Институциональная система диктует максимизирующие возможности для организации, причем даже в самых производительных экономиках современного мира институциональная система генерирует смешанные сигналы, что видно даже при беглом взгляде на формальные правила и механизмы обеспечения закона в современной американской экономике. У нас есть институты, которые поощряют ограничения производства, забастовки и преступления, и наряду с этим есть институты, которые поощряют продуктивную экономическую деятельность. Соотношение сейчас складывается в пользу последних, но так было далеко не всегда на протяжении большей части мировой истории, и это не всегда характерно для многих государств “третьего мира”.

Таким образом, максимизирующее поведение экономических организаций определяет институциональные изменения благодаря следующим рычагам: 1) результирующая спроса на инвестиции в знания всех видов (рассмотрено выше); 2) постоянное взаимодействие между организованной экономической деятельностью, запасом знаний и институциональной системой (это будет рассмотрено ниже); и 3) периферийное изменение неформальных ограничений как побочный результат максимизирующей деятельности организаций (будет рассмотрено в главе 10).

III

Максимизирующее поведение фирмы может принимать форму выбора в рамках существующего набора ограничений или изменения ограничений. Современные работы по теории фирм Уильямсона и других авторов посвящены изучению наиболее эффективных структур управления и организаций в рамках существующих институциональных ограничений³. Такая максимизирующая деятельность фирмы опирается на обучение в процессе деятельности и инвестиции в разнообразные виды навыков и знаний, которые приносят экономическую отдачу. Но в распоряжении фирмы есть альтернативная стратегия — вложение ресурсов в изменение институциональных ограничений. На какой путь встанет фирма или экономическая организация — это зависит от ее субъективной оценки экономической выгоды того или иного подхода. Очевидно, что в современной экономике США экономические организации вкладывают ресурсы в реализацию обеих стратегий. Но что определяет соотношение выгоды и какого рода институциональные изменения стремятся достичь организации через экономическую деятельность?

В главе 6 я развил модель транзакционных издержек для общества и кратко рассмотрел вопрос о взаимодействии экономики и общества. Здесь я намерен сосредоточиться на изучении институциональных изменений, которые вытекают из этого взаимодействия. Организации с достаточным социально-политическим влиянием используют общество для достижения своих целей, когда выгода от максимизации усилий в этом направлении превышает выгоду от инвестирования ресурсов в рамках существующих ограничений. Но изменения, затрагивающие институциональную систему в целом, имеют более широкий характер, чем изменения, возникающие в результате усилий отдельных экономических организаций по модификации политических правил и направленные непосредственно на увеличение прибыльности их (организаций) деятельности. Организации также стимулируют общество к тому, чтобы инвестировать ресурсы в развитие тех видов навыков и знаний, которые косвенным образом способствуют повышению прибыльности этих организаций. Такие инвестиции формируют долгосрочные тенденции в развитии навыков и знаний, выступающих главными детерминантами экономического роста.

Иллюстрацией тому может служить экономическая история США. В XIX веке осознание вознаграждения от роста знаний и

³ Глубокий анализ этих вопросов дан в книге Уильямсона *The Economic Institutions of Capitalism* (1985).

образования способствовало расширению общественных и частных инвестиций в формальное образование, обучение на рабочих местах и прикладные исследования в сельском хозяйстве и промышленности. Результатом явились не только постепенная трансформация экономических организаций, описанная Чендлером (1977), и развитие образовательных учреждений со своими собственными программами, оказывающими влияние на общество, но и растущее понимание политическими деятелями и избирателями значения таких инвестиций. Результаты, конечно, не были однозначными. Дарвиновская теория столкнулась с креационистскими воззрениями, и конфликты между религиозной ортодоксией и развитием науки сохраняются до настоящего времени. Однако общий результат укрепил первоначальное понимание комплементарности экономического развития и инвестиций в рост и распространение знаний. В XX веке Соединенные Штаты стали страной с очень высокой производительностью. Важный вывод из этого состоит в том, что рыночный спрос на знания соединился с субъективным образом мыслей экономических агентов, чтобы поощрять частные и общественные инвестиции в развитие знаний, которые (инвестиции) достигли социально признанной нормы рентабельности.

На протяжении большей части мировой истории институциональные стимулы к инвестированию в развитие продуктивных знаний в основном отсутствовали, и даже сегодня в странах “третьего мира” эти стимулы часто действуют в неправильном направлении. Если страны “третьего мира” все-таки вкладывают средства в образование, они зачастую направляют инвестиции в высшее образование, а не в начальное (которое в этих странах приносит гораздо более высокую отдачу). В чем же причина такого сильного отличия от практики США? Если бы действовал частный рынок, то добровольные организации обеспечивали бы правильное распределение ресурсов, направляемых в сферу образования. Но если этот рынок настолько несовершенен, что слишком низкая частная норма прибыли делает инвестиции в сферу образования бессмысленными, то в этом случае правильное выделение ресурсов (на развитие начального образования) могло бы быть обеспечено государственными (*public*) органами — если члены общества понимают, что такие инвестиции приносят высокую социальную норму прибыли. Но раз нет таких инвестиций, или же ресурсы выделяются неправильно, то это означает не только наличие высоких трансакционных издержек, ведущих к возникновению несовершенного рынка, но и несовершенство знания и понимания действительности, лежащих в основе субъективных моделей актеров.

IV

Из анализа взаимодействия между организациями, преследующими определенные цели (и руководителями этих организаций), и институтами я хочу сделать некоторые выводы, которые имеют значение для развития экономики. Систематическое инвестирование в расширение навыков и знаний и применение навыков и знаний в целях экономического развития ведут к динамичной эволюции экономики, что порождает определенный набор институциональных характеристик. Пытаясь описать эти характеристики, мы должны рассматривать эффективность в ином смысле, нежели простая эффективность распределения ресурсов.

Понятие эффективности распределения ресурсов отличается тем, что предполагает возможность достижения стандартного неоклассического критерия Парето. Адаптивная же эффективность относится к правилам, формирующим направление развития экономической системы во времени⁴. Она также связана с тем, насколько сильно стремление общества к обучению и приобретению знаний, к поощрению инноваций, к риску и разнообразным видам творческой деятельности, а также к решению проблем и расширению “узких мест”, мешающих развитию общества.

Нам известны далеко не все аспекты адаптивной эффективности, но очевидно, что общая институциональная структура играет ключевую роль в том, в какой степени общество и экономика поощряют эксперименты и инновации, которые мы могли бы назвать адаптивно эффективными. Стимулы, встроенные в институциональную систему, задают направление процессу обучения в процессе деятельности и развитию совокупности знаний, которые подталкивают индивидов, принимающих решения, к постепенному изменению системы по сравнению с тем состоянием системы, с которым они (индивиды) имели дело первоначально. Чтобы это понять, достаточно только перечитать книгу Армена Алчяна (1950). В нашем неопределенном мире никто не знает правильного ответа на стоящие перед нами проблемы и поэтому фактически никто не способен максимизировать прибыль. Общество, которое в наибольшей степени допускает опыты и эксперименты, более других обществ способно решать свои проблемы (аналогичную точку зрения в книге 1960 года высказывает Хайек). Поэтому адаптивная эффективность создает стимулы для развития процесса децентрализованного принятия решений, который позволяет обществам максимизировать усилия в направлении возможных альтернативных путей решения проблем. Кроме того, необходимо

⁴ Более подробно об этом см. работу Пеликана 1987 года.

извлекать уроки из ошибок и неудач. Поэтому процесс изменений должен включать в себя организационные эксперименты и устранение организационных ошибок. Это очень непростой процесс, потому что организационные ошибки могут быть не только случайными, но и систематическими, вытекающими из идеологий, дающих отдельным группам людей предпочтительные возможности для принятия таких решений, которые не направлены на повышение адаптивной эффективности.

Итак, различные институциональные правила создают различные стимулы для развития совокупности общественных знаний. Иными словами, конкретный институт не только определяет, какие виды экономической деятельности выгодны и жизнеспособны, но и формирует адаптивную эффективность внутренней структуры фирм и других организаций — например, путем регулирования правил вхождения (*entry*) на определенный рынок, структур управления и степени организационной гибкости. В частности, для эффективной организации большое значение имеют правила, стимулирующие развитие и использование накопленного общественного знания и творческих предпринимательских способностей. Работы Нельсона и Уинтера (1982) и Пеликана (1987) вносят важный вклад в изучение эффективности организаций.

Очевидно, что очень большое значение для эффективности организаций имеют конкуренция, децентрализованное принятие решений и четко определенные контракты на права собственности, а также законы о банкротстве. Важно иметь такие правила, которые устраняют не только проигравшие экономические организации, но и проигравшие политические организации. Поэтому эффективная структура правил не только вознаграждает за успех, но и накладывает вето на возможность выживания плохо приспособленных частей общественной организационной структуры — то есть эффективные правила прекращают неудачные усилия и поддерживают удачные усилия.

Мы еще далеки от понимания того, как создать адаптивно эффективную экономику, потому что эффективность распределения ресурсов и адаптивная эффективность не всегда совпадают друг с другом. Правила эффективности распределения ресурсов обеспечивают безопасность и надежность сегодняшних фирм и решений — но часто за счет процесса созидательного разрушения, о котором говорил Шумпетер. Более того, сама природа политического процесса поощряет рост ограничений, которые поддерживают существование влиятельных общественных групп сегодняшнего дня. Но адаптивно эффективная институциональная система существовала и существует, так же как существовала и существует адаптивно неэффективная институциональная система.

Глава 10

Стабильность и институциональные изменения

Субъектом институциональных изменений является индивидуальный предприниматель, реагирующий на стимулы, заложенные в институциональной системе. Источниками изменений служат меняющиеся относительные цены или предпочтения. Процесс изменений носит почти исключительно инкрементный характер. Эти разрозненные элементы институционального процесса я собираюсь свести воедино в данной главе.

Изменения обычно состоят из адаптаций в рамках допускаемых возможностей к комплексу правил, норм и принуждений, которые образуют институциональную систему. Общая стабильность этой системы делает возможным сложный обмен, протекающий в пространстве и во времени. Для лучшего понимания природы инкрементного процесса институциональных изменений полезно сделать краткий обзор характеристик институциональной стабильности.

Стабильность обеспечивается сложным набором ограничений, которые включают формальные правила, связанные друг с другом иерархическими зависимостями, где изменение каждого уровня иерархии требует больших затрат, чем изменение предыдущего уровня. В этот набор входят также неформальные ограничения, которые являются продолжением, развитием и конкретизацией формальных правил и хорошо способны к выживанию благодаря тому, что составляют часть привычного поведения людей. Они позволяют членам общества совершать повседневные акты обмена, не вдумываясь в детальное содержание условий каждого акта обмена. Привычки, обычаи, традиции и условности — вот те слова, которыми мы обозначаем устойчивость неформальных ограничений. Именно сложное взаимодействие формальных правил и неформальных ограничений, наряду с механизмами принуждения к их исполнению, формируют нашу обычную жизнь и направляют нас в тех повседневных (само это слово вызывает в сознании представления об институциональной стабильности) делах, которыми наполнена наша жизнь. Хотя, как я уже писал, правила и нормы соединяются в различных сочетаниях, каждая комбина-

ция тем не менее дает нам возможность с удовлетворением осознавать, что мы знаем, что делаем и куда идем.

Однако важно еще раз подчеркнуть, что эта совокупность черт, характеризующих устойчивость институциональной системы, ни в коей мере не гарантирует эффективность институтов, на которые мы опираемся (в том понимании термина “эффективность”, которым мы оперируем в данном исследовании). Хотя стабильность может быть необходимым условием для сложного человеческого взаимодействия, она, конечно, не является достаточным условием эффективности.

I

Институты меняются, и самым важным источником этих изменений являются фундаментальные изменения в соотношении цен. Человеку, не знакомому с экономикой (а возможно, и для некоторых экономистов), может быть трудно понять, почему такое значение придается изменению в соотношении цен. Но дело в том, что оно изменяет стимулы, испытываемые индивидом в процессе человеческих взаимоотношений, и единственным другим источником институциональных изменений выступают изменения вкусов.

Все нижеперечисленные источники институциональных изменений являются изменениями в соотношении цен: это изменения в пропорциях между ценами факторов производства (например, между ценами земли и труда, труда и капитала, капитала и земли); изменения в стоимости информации и изменения в технологии (при этом очень важное значение имеют изменения в военной технологии). Некоторые из этих изменений в соотношении цен экзогенны по отношению к аналитическим принципам, представленным в предыдущей главе (таковы изменения в пропорции цен на землю и труд, которые стали результатом распространения чумы в Европе позднего средневековья). Но большинство изменений в соотношениях цен носят эндогенный характер и отражают результаты текущей максимизирующей деятельности индивидов (в экономике, политике и военном деле), которые изменяют соотношения цен и, вследствие этого, индуцируют институциональные изменения. Процесс, посредством которого индивид приобретает знания и навыки, ведет к изменению соотношений цен путем изменения воспринимаемых им издержек оценки и принуждения и путем изменения воспринимаемых им издержек и благ, которые будут сопровождать новые сделки и контракты.

Изменения в соотношении сил сторон, вступающих в контрактные отношения, приводят к тому, что одна из сторон начинает прилагать усилия к реструктурированию контракта — будь то

политического или экономического. Поскольку в предыдущих исследованиях (Норт и Томас, 1973; Норт, 1981) я уже писал о той роли, которую играют изменения в соотношении цен, здесь я не буду более подробно рассматривать этот вопрос. Лучше обратиться к гораздо более дискуссионной и сложной проблеме изменения вкусов.

Нам очень мало известно об источниках изменения предпочтений или вкусов. Ясно, что здесь определенную роль играют изменения в соотношении цен. Иными словами, фундаментальные изменения в соотношении цен с течением времени приводят к изменению стереотипов поведения и рационализации людьми того, что образует стандарты поведения. Возьмем пример из нашего времени. В XX веке структура семьи претерпела изменения под определяющим влиянием изменения относительных цен труда, досуга и контрацепции. В широко известных работах Фукса (1983) и Беккера (1981) представлена детально документированная картина того, как изменилась структура семьи в нынешнем столетии. Эти изменения сопровождались переменами в идеологическом отношении людей к вопросам морали и роли женщины в обществе. Однако объяснять сложные изменения в нормах поведения женщин в современном западном обществе только изменениями в соотношении цен было бы слишком большим упрощением сложных и пока мало изученных аспектов человеческого поведения. Изменения относительных цен проходят сквозь фильтр предсуществующих в нашем сознании ментальных конструкций, которые формируют наше толкование этих изменений. Понятно, что здесь играют роль идеи и то, как они реализуются на практике. Но пока еще далеко не ясно, в каких пропорциях соединяются изменения цен и идеи.

Возьмем другой классический пример. Крупным институциональным изменением, которое само по себе не может быть полностью объяснено изменением соотношения цен и в котором большую роль играли идеи, явилось растущее отрицание цивилизованными людьми того, что один человек может владеть другим — и, таким образом, распространение по всему миру движения за отмену рабства. Очевидно — и это мы знаем из бурных научных дискуссий о природе рабства в США, — что еще во время Гражданской войны институт рабства был экономически выгоден. Конечно, движение за отмену рабства имело глубокие корни и сложную историю и использовалось некоторыми группами в собственных интересах. Например, вопрос о рабстве использовался для того, чтобы изменить соотношение сил сторон в региональных конфли-

* Автор имеет в виду субъективное объяснение, оправдание, толкование. — *Прим. перев.*

ктах между Севером и Югом по поводу отношений с американским Западом в контексте проблем политического контроля Конгресса США в первой половине XIX века. Но именно интеллектуальная сила движения за отмену рабства позволила политикам эксплуатировать эту тему (Фогель, 1989). По-видимому, следует особенно подчеркнуть то обстоятельство, что индивиды имели возможность выражать свое отвращение к рабству со сравнительно низкими “издержками” (без ущерба для себя) и в то же время назначать очень высокую “цену” рабовладельцам. Это соображение подкрепляет доводы, которые я выдвинул в предыдущих главах, о том, что структура институтов — в данном случае избирательного процесса — дает возможность людям эффективно выражать свои идеи и идеологии с очень низкими издержками для себя. Именно это сделали английские избиратели в 30-х годах XIX века, голосуя по вопросу о рабстве (подобно избирателям в США в 60-х годах XIX века), хотя в британских колониях рабовладельцы получили компенсацию, а в США исход споров о рабстве мог быть совсем другим, если бы северяне знали, какую цену им придется заплатить в Гражданской войне. Главное здесь состоит в том, что институциональная структура не давала рабовладельцам Юга никаких возможностей, чтобы откупиться от избирателей и помешать им выразить свои убеждения в ходе голосования.

Этот краткий анализ истории отмены рабства опирается на институциональную структуру, которая позволяет людям выражать взгляды с низкими издержками для себя. Я не собираюсь отрицать существование ситуаций, в которых люди готовы принести огромные жертвы ради своих идей и идеалов; напротив, люди порой так сильно убеждены в своих идеологических воззрениях, что идут на очень большие жертвы, и эти жертвы играют большую роль на протяжении всей мировой истории. Но одно из центральных положений данного исследования состоит в том, что, снижая цену, которую мы платим за свои убеждения, институты делают идеи, догмы, экстравагантные убеждения и идеологии важным источником институциональных изменений. В свою очередь, более глубокое понимание институциональных изменений требует и более глубокого — чем то, которое мы сейчас имеем — понимания того, что же именно поддерживает существование идей и идеологий. Так что нам все еще трудно выразить в точных понятиях взаимодействие между изменениями относительных цен, идей и идеологий, формирующих представления людей, и роль всех этих факторов в институциональных изменениях.

Организации непрерывно развиваются, а цены все время меняются. Когда же изменения в соотношении цен приводят к институциональным изменениям, а когда ведут просто к пересмотру контрактов в рамках существующих правил? Проще всего разобраться в этих вопросах, если оставаться в рамках категории равновесия. Институциональное равновесие — это такая ситуация, в которой при данном соотношении сил игроков и данном наборе контрактных отношений, образующих экономический обмен, ни один из игроков не считает для себя выгодным тратить ресурсы на реструктуризацию соглашений. Заметьте, что такая ситуация вовсе не означает, что все игроки довольны существующими правилами и контрактами. Она означает лишь то, что при данных относительных издержках и выигрышах от изменения игры, которую ведут участники контрактных отношений, им невыгодно менять игру. Существующие институциональные ограничения определили условия равновесия и сформировали его.

Процесс институциональных изменений может быть описан следующим образом. Изменение в соотношении цен приводит одну или обе стороны акта обмена — политического или экономического — к выводу о том, что для одной из сторон (или для обеих) было бы выгодно изменить условия соглашения или контракта. Поэтому предпринимаются попытки пересмотреть условия контракта. Но поскольку контракты включены в иерархическую систему правил, пересмотр условий невозможен без изменения иерархически более высокого набора правил (или нарушения некоторых норм поведения). В этом случае та сторона, которая стремится усилить свои переговорные позиции, возможно, захочет затратить ресурсы на изменение правил более высокого уровня. Что же касается норм поведения, то изменение в соотношении цен или изменение вкусов ведет к постепенной эрозии этих норм и их замене другими нормами. С течением времени может сложиться такое положение, когда какое-либо правило либо подвергается изменению, либо просто игнорируется, и никто не принуждает к его исполнению. Аналогичным образом обычай или традиция могут претерпеть постепенную эрозию и уступить место другому обычаю или традиции. Это весьма упрощенное изложение может стать более сложным, если включить в анализ такие вопросы, как право установления процедур, “проблема безбилетника”, устойчивость поведенческих норм. Но как “опорная конструкция” такое изложение раскрывает некоторые основополагающие характеристики модели институциональных изменений.

За рамками нашего упрощенного анализа, однако, остался главный участник процесса институциональных изменений. Если изменения неформальных ограничений — норм поведения — вполне могут происходить и в отсутствие какой-либо целенаправ-

ленной деятельности индивидов или организаций, то изменения в формальных правилах и/или механизмах, обеспечивающих их соблюдение, обычно требуют значительных затрат ресурсов или, по крайней мере, решения “проблемы безбилетника”. Как отмечено выше, предприниматели и возглавляемые ими организации реагируют на изменения (воспринимаемые ими) в соотношениях цен либо непосредственно, направляя ресурсы на реализацию новых выгодных возможностей, либо — если это невозможно сделать в рамках существующих правил — косвенно, путем соизмерения издержек и выигрыша от выделения ресурсов на цели изменения правил или механизмов их соблюдения.

Предприниматели — в политике и в экономике — могут направить свои таланты или знания на поиск выгодных возможностей, оценивая при этом вероятность успеха и рискуя ресурсами организации в целях получения потенциального выигрыша. Очевидно, что эффективность организаций зависит от возможности воспринять и реализовать такие возможности. В зависимости от того, насколько велика может быть отдача от целенаправленного воздействия на правила и механизмы, обеспечивающие их соблюдение, может быть выгодным создание промежуточных, посреднических организаций (торговых ассоциаций, лоббирующих групп, комитетов политического действия) между экономическими организациями и политическими органами с целью реализации потенциального выигрыша от политических изменений. Чем больше доля общественных ресурсов, на которые может воздействовать правительство (непосредственно или через механизмы регулирования), тем больше ресурсов направляется на деятельность таких промежуточных организаций. Эта деятельность бывает и наступательной, и оборонительной (для предотвращения нежелательных политических изменений).

Как изменяются неформальные ограничения? Хотя мы еще не можем во всех деталях объяснить действие сил, определяющих развитие культуры, очевидно, что культурные характеристики общества с течением времени меняются и что в этом играют роль и случайности, и обучение, и естественный отбор (Бойд и Ричерсон, 1985). Наиболее распространенное объяснение опирается в основном на эволюционную теорию, хотя и с дополнительным уточнением о том, что благоприобретенные характеристики передаются через механизмы культуры. Однако культурно-эволюционная теория пока переживает самый ранний период становления. Для анализа изменений конкретных неформальных ограничений ее ценность еще невелика — за исключением одного важного пункта: ввиду устойчивости культурных свойств и особенностей на фоне изменяющихся относительных цен, формальных правил и поли-

тических систем неформальные ограничения меняются иными темпами, нежели формальные правила.

Если о макроуровне культурного наследия нам все еще известно очень мало, то об изменении неформальных ограничений на микроуровне мы знаем больше. В частности, как я предположил выше, изменения в относительных ценах или вкусах могут привести к тому, что эти ограничения будут с общего согласия просто игнорироваться, а затем от них вообще откажутся. С позиций главного направления нашего исследования одна из основных функций неформальных ограничений состоит в том, чтобы модифицировать, дополнять или расширять формальные правила. Поэтому изменение в формальных правилах или механизмах, обеспечивающих их соблюдение, приводит к возникновению неравновесной ситуации, потому что теоретически набор стабильных альтернатив состоит из всей совокупности формальных и неформальных ограничений и механизмов их соблюдения. Следует отметить, однако, что изменение в одном из этих институциональных ограничений приводит к изменению трансакционных издержек и порождает усилия, направленные на развитие новых конвенций или норм, способных эффективно решить те новые проблемы, которые возникнут в связи с этим изменением трансакционных издержек (Элликсон, работа готовится к печати). Новое неформальное равновесие возникнет постепенно после изменения формальных правил¹. Однако иногда формальные правила сознательно создаются для того, чтобы перекрыть и пересилить существующие неформальные ограничения, которые перестали отвечать потребностям новых общественных структур. Обычно нормы (неформальные ограничения), которые сложились в качестве дополнения к формальным правилам, устойчиво существуют в периоды стабильности, но в периоды изменения теряют силу под давлением новых формальных правил. Так, Закон о правах, представленный в 1974 году подкомитетами Палаты представителей Конгресса США, привел к резкому изменению формальных правил, которое лишило силы прежние неформальные структуры комитетов Конгресса. Это отразило упадок партийного влияния на законодательный процесс и резкий рост численности новых либерально настроенных демократов с новой политической программой; ранее в комитетах господствовали в основном демократы с Юга, придерживавшиеся консервативных взглядов, а теперь их численность уменьшилась, и они потеряли возможность реализовать свои политические цели (Шепсл, 1989).

¹ В работе Шепсла и Вайнгаста 1987 года представлена политическая модель этого процесса на материале Конгресса США.

Изменения в механизмах, обеспечивающих соблюдение правил, также открывают перед руководителями организаций новые выгодные возможности, что в свою очередь смещает направление институциональных изменений. Ярким примером может служить история земельного законодательства США в XIX веке. Изменение в правилах владения (размер земельного участка, условия кредитования, цены и другие условия), открывшиеся выгодные возможности (благодаря изменениям в технике, ресурсах, заселенности земель, условиях транспортировки) и небольшой объем ресурсов, выделяемых федеральным правительством для контроля за соблюдением законодательства (хотя объем этих ресурсов все же менялся) — сочетание всех этих условий привело к тому, что множество разнообразных индивидов, групп и организаций устремились в аграрный сектор, стремясь извлечь выгоду из эксплуатации земли. Нарушение закона при слабом контроле за его соблюдением часто становилось выгодной стратегией. Земельные компании, скваттеры*, фермерские общества, лесозаготовительные, железнодорожные и угольные компании, ассоциации скотоводов — все они стали владельцами земли, что, в свою очередь, определило политику федерального правительства в земельном вопросе². Например после Войны за независимость скваттеры традиционно занимали свободные земли, и штаты предоставляли им преимущественное право на покупку освоенных участков. Однако когда в 90-х годах XVIII века федеральное правительство взяло на себя полномочия распоряжаться землей, оно не последовало примеру штатов, а стало выселять скваттеров. Затяжная война между правительством и скваттерами обернулась непоследовательной земельной политикой, частым нарушением законов и принятием Конгрессом в период 1799-1830 годов более чем 20 законодательных актов, которые предоставляли скваттерам преимущественное право на покупку земли в отдельных регионах. В конце концов в 1830 году был принят общий закон о преимущественном праве скваттеров на покупку земли, а в 1841 году было установлено, что этот закон имеет неограниченный срок действия³.

III

Войны, революции, завоевания и природные бедствия нарушают непрерывность институциональных изменений, что является предметом анализа в следующем разделе этой

* Скваттеры — лица, селящиеся на незанятых землях. — *Прим. перев.*

² Подробный, хотя и устаревший список обширной литературы по данной проблеме приведен в сборнике 1963 года под редакцией Карстенсена.

³ См. работу Норта и Раттена 1987 года.

главы. Но прежде чем рассматривать этот вопрос, необходимо отметить важную особенность институциональных изменений. Она состоит в том, что эти изменения имеют почти исключительно инкрементный характер. Так, рассматривая арендное право эпохи феодализма и майората, мы видим, что оно развивалось путем постепенного изменения рамок, заключавших в себе взаимодействие меняющихся в течение веков формальных и неформальных ограничений и механизмов, обеспечивающих соблюдение правил. Соглашение между землевладельцем и крепостным отражало почти полное господство первого над вторым; но периферийные изменения в институциональной системе вследствие сокращения численности населения в XIV веке изменили соотношение сил в пользу крепостных. Это постепенно привело к тому, что землевладельцы стали сдавать крепостным участки в аренду, появились копихолды и в конце концов — обычная аренда за плату. Изменения, которые преобразовали феодальную структуру, в течение длительного времени переплетались с изменениями в других сферах (например, в военной технике). Обычаи феодального поместья испытывали постепенную эрозию, одновременно происходили и формальные юридические изменения (такие, как принятие Статута о завещаниях). Важно отметить, что эти изменения явились суммой буквально тысяч конкретных малых изменений в соглашениях между землевладельцами и крепостными, которые в совокупности и привели к фундаментальным институциональным сдвигам.

IV

Под дискретными изменениями я понимаю радикальные изменения в формальных правилах. Обычно они происходят в результате завоевания или революции. Я не собираюсь разрабатывать теорию революций, которой посвящена огромная литература⁴, но исходя из изложенных теоретических позиций здесь уместно сделать несколько замечаний.

1. Инкрементные изменения означают, что участники акта обмена пересматривают свои контрактные отношения с тем, чтобы получить некоторый потенциальный выигрыш от торговли (по крайней мере для одной из сторон обмена). Такой пересмотр может происходить в очень широком диапазоне, начиная с того простого пересмотра, который Скокпол называет политической революцией, в ходе которой перестройка политических институтов

* Копихолды или копигольды — арендные права, зафиксированные в копии протокола феодального суда. — *Прим. перев.*

⁴ Daáíðá Nêîêîñêá 1979 года содержит новые глубокие суждения по этому вопросу.

разрешает мучительный кризис. Непрерывное приращение изменений возможно только в таком институциональном контексте, который допускает новые сделки и компромиссы между игроками. Политические институты (как формальные, так и неформальные) могут образовать благоприятную среду для эволюционных перемен. Но если такая институциональная среда не сложилась, то участники обмена, возможно, не будут иметь институциональных рамок для решения споров, не смогут реализовать потенциальный выигрыш от обмена, и тогда “предприниматели” (они описаны в предыдущей главе) могут попытаться образовать коалиции или группы, чтобы сломать эту тупиковую ситуацию путем проведения забастовок, применения насилия или другими средствами.

2. Неспособность достижения компромиссных решений может отражать не только недостаток посреднических институтов, но и недостаток свободы у “предпринимателей” для того, чтобы “торговаться” и в то же время сохранять лояльность своих избирателей. Таким образом, реальные наборы альтернатив у конфликтующих сторон могут не пересекаться, так что даже при потенциально большом выигрыше от урегулирования разногласий стороны не в состоянии придти к соглашению из-за сочетания ограниченности свободы у “предпринимателей” вести “торговлю” и недостатка институтов, облегчающих такую “торговлю”.

3. Поскольку ни одна из сторон конфликта или спора, скорее всего, не имеет достаточно сил для того, чтобы добиться победы в одиночку, стороны должны создавать коалиции и вступать в соглашения с другими группами интересов. Однако из-за этого конечный результат любой успешной революции становится очень неопределенным, потому что конфликт внутри коалиции по поводу пересмотра правил и, следовательно, распределения вознаграждения ведет к новым конфликтам.

4. Широкая общественная поддержка насильственных действий требует идеологической приверженности и убежденности, чтобы преодолеть “проблему безбилетника” (Норт, 1981, гл. 5). Чем сильнее идеологические убеждения участников, тем большую цену они готовы заплатить и, следовательно, тем вероятнее успех революции.

5. Такие дискретные изменения имеют некоторые общие черты с прерывистыми эволюционными изменениями (характеризуемыми в демографической теории понятием “точечного равновесия”). Однако самая удивительная черта подобного рода изменений состоит, вероятно, в том, что они редко бывают настолько прерывистыми, как кажется (или какими они представляются в утопических видениях революционеров). Частично это связано с тем, что коалиции, столь важные для успеха революции, обычно быстро распадаются после победы. Цемент идеологического отчу-

ждения от остального общества и наличия общего противника рассыпается под действием идеологических различий и борьбы за плоды победы. Одна из фракций может просто уничтожить остальных, но чаще всего наступает длительный период тягостного, наполненного ссорами компромисса.

Кроме того, хотя приверженность идеологии является необходимым условием для массовой поддержки революции, эту приверженность трудно поддерживать длительное время. Одно дело — отказаться от богатства и прибыли ради других ценностей перед лицом общего и ненавистного угнетателя, но как только угнетатель исчезает, значимость всех этих ценностей меняется. Поэтому в зависимости от того, насколько новые формальные правила опираются на систему стимулов, требующих идеологической приверженности, эти правила подвергаются разложению, и происходит возврат к более привычным для людей ограничениям, что и продемонстрировала история современных социалистических обществ.

Важнее всего, пожалуй, то, что формальные правила меняются, а неформальные ограничения — нет. Вследствие этого развивается устойчивый конфликт между неформальными ограничениями и новыми формальными правилами, поскольку те и другие часто несовместимы друг с другом. Неформальные ограничения постепенно складываются в предыдущий период как продолжение прежних формальных правил. Как отмечалось выше, после успеха революции победители склонны немедленно заменить упорно существующие старые неформальные ограничения новыми формальными правилами. Иногда это возможно, особенно в *условиях частичного равновесия*, но такая замена игнорирует глубоко укоренившееся культурное наследие, которое служит основой для многих неформальных ограничений. Хотя полная смена формальных правил действительно возможна, многие неформальные ограничения окажутся очень живучими, потому что они будут по-прежнему помогать общественным, политическим и экономическим игрокам в решении фундаментальных проблем обмена. Результатом, скорее всего, станет, с течением времени, реструктуризация всех ограничений — в обоих направлениях, — что приведет к возникновению нового, гораздо менее революционно-го равновесия.

Глава 11

Траектория институциональных изменений

Обратимся теперь к двум фундаментальным вопросам общественных, политических и экономических изменений. Во-первых, что определяет расходящееся направление развития (дивергенцию) обществ, политических систем и экономик? И как объяснить выживаемость, в течение длительного периода времени, экономик с устойчиво низкими параметрами функционирования?

Если заглянуть в историю достаточно далеко назад, то дивергенция покажется довольно простой для объяснения. Группы и племена сталкивались с различными проблемами, располагая при этом различными ресурсами, человеческим потенциалом и климатическими условиями. Из этого возникли различия в решении общих проблем выживания, включая различия в языке, обычаях, традициях и табу. Нет причин полагать, что решения должны быть сходными, хотя есть основания думать, что с течением времени решения должны становиться все более похожими друг на друга в связи со снижением издержек передачи информации. Однако за десять тысяч лет существования человеческой цивилизации, несмотря на огромное снижение издержек информации и вопреки выводам неоклассических моделей международной торговли о конвергенции, огромные различия между экономиками по-прежнему сохраняются.

Это подводит нас ко второму вопросу. Как объяснить выживаемость обществ и экономик с устойчиво низкими параметрами функционирования? Со времен Чарльза Дарвина эволюционная теория оказывает мощное влияние на наше понимание социальной выживаемости, а после публикации статьи Армена Алчяна в 1950 году эта теория заняла прочное место в экономической литературе. Эволюционная теория обосновывает вывод о том, что с течением времени неэффективные институты отмирают, а эффективные — выживают, и поэтому происходит постепенное развитие более эффективных форм экономической, политической и социальной организации.

В этой книге я использовал термин “эффективный” для обозначения таких условий, при которых существующий набор ограниченный продуцирует экономический рост. Более конкретно это означает,

что те институты, которые помогают участникам обмена получить больше выгод от торговли, будут обгонять в своем росте те институты, которые не дают такой возможности. Результатом станет или переселение людей в страны с более успешными экономиками, или копирование их институтов. Вернемся снова к теореме Коуза: в мире нулевых транзакционных издержек одержит верх эффективное решение, способное продуцировать наибольший совокупный доход. Но поскольку транзакционные издержки не являются нулевыми, можно ожидать формирования различных моделей экономического поведения, отражающих различия в том, насколько успешно конкретная институциональная система снижает транзакционные (и трансформационные) издержки. Но почему же упорно существуют сравнительно неэффективные экономики? Что мешает им воспринять институты более эффективных экономик?

Если бы институты существовали в рамках нулевых транзакционных издержек, то история не имела бы значения; изменение в соотношении цен или предпочтениях немедленно индуцировало бы реструктуризацию институтов для эффективной адаптации к новым условиям, как это описано в главе 2 на примере конкурентной модели. Но если вопрос состоит в том, каким образом мы пришли к сегодняшним институтам, и если пройденный нами путь ограничивает будущий набор имеющихся у нас альтернатив, то мы можем утверждать не только то, что история имеет значение, но и то, что устойчивость плохо функционирующих экономик и многовековая дивергентная модель развития происходят из одного корня.

I

Рассматривая эти вопросы в первом приближении, обратимся к интересному слою экономической литературы, которая занимается преимущественно развитием технологии, но переносит из него аналогии на более широкий комплекс проблем, включая (хотя чаще всего в неявном виде) и институциональные изменения. Работой, которая впервые привлекла внимание специалистов по экономической истории к вопросу об эффекте зависимости от траектории предшествующего развития, явилась статья Пола Дэвида “Клио и экономическая теория эффекта QWERTY*” (1985). В этой работе Дэвид предпринял попытку объяснить, каким образом возник и был закреплен необычный стандарт расположения клавиш на пишущей машинке, какой набор случайных обстоятельств придал устойчивость этому стандарту вопреки многим более удобным решениям. Нетруд-

* Данный набор букв соответствует первым шести клавишам верхнего регистра стандартной клавиатуры английской пишущей машинки. — *Прим. перев.*

но отыскать и другие примеры технологических аномалий подобного рода. Упорное существование узкой железнодорожной колеи, вытеснение системами с переменным током других систем, работающих на токе постоянном, победа бензинового автомобильного двигателя над паровым — все это используется для иллюстрации того необычного факта, что приращение изменений в технологической сфере, однажды принявшее определенное направление, может привести к победе одного технологического решения над другим даже тогда, когда первое технологическое направление в конце концов оказывается менее эффективным по сравнению с отвергнутой альтернативой.

Мысль о том, что незначительные исторические события могут способствовать победе одной технологии над другой, была впервые высказана Брайаном Артуром¹. Я хочу развить его идеи. Давайте рассмотрим две конкурирующие технологии, каждая из которых характеризуется растущей предельной эффективностью. Экономические агенты осваивают эти технологии по отдельности путем обучения в процессе деятельности и повышают эффективность каждой из них тем же способом, которым развиваются организации (см. гл. 9). Каждый агент применяет все более эффективные способы решения проблем и использования новых технологий и оборудования, и все же мы не можем заранее предсказать, какая из технологий окажется более эффективной. Поскольку темпы прироста эффективности обеих технологий могут быть непостоянными, они (технологии) могут развиваться с различной скоростью. Более того, неожиданный “прорыв” одной из технологий, который экономические агенты не могли предвидеть с самого начала, позволит ей занять монопольно доминирующее положение по отношению к другой технологии благодаря значительно более высокой экономической эффективности. Но может случиться и так, что некое незначительное событие даст одной технологии преимущество над другой. Следовательно, одна технология победит в конкурентной борьбе и займет монопольное положение, даже если внесенные в нее удачные инновации в дальнейшем окажутся менее эффективными (или тупиковыми), чем усовершенствования, вносимые в отвергнутую альтернативную технологию. Артур выделяет четыре механизма самоподдержания технологий: 1) наличие большой системы сопутствующего оснащения или высоких капитальных издержек, благодаря чему расширение выпуска продукции дает заметное падение удельных издержек; 2) “эффект обучения”, т.е. рост качества продукции или снижение издержек по мере того, как расширяется использование технологии; 3) “эффект координации”, или преимущества от сотрудничества с другими экономическими агента-

¹ Краткий обзор аргументации Артура и изложение основного содержания его работ представлено в его же статье *Self-Reinforcing Mechanisms in Economics*, опубликованной в книге *The Economy as an Evolving Complex System* (1988).

ми, также стремящимися к сотрудничеству; 4) “адаптивные ожидания”: растущее доминирование технологии на рынке укрепляет ожидания, что ее доминирование будет усиливаться еще больше².

Как отмечает Артур, результатом действия этих механизмов могут быть четыре состояния: 1) “множественное равновесие”, при котором возможны различные решения с неопределенным итогом; 2) неэффективность — технология, которая по своей сути лучше другой, проигрывает в конкурентной борьбе, потому что в силу случайных обстоятельств у нее не нашлось достаточного количества сторонников; 3) “блокирование” (*lock-in*) — однажды принятое решение в дальнейшем трудно изменить; 4) зависимость от траектории предшествующего развития — вследствие незначительных событий и случайных обстоятельств может быть принято такое решение, которое поведет развитие технологии по строго определенному пути.

Можно ли распространить это видение технологического развития на процесс институциональных изменений? Отметим исходные посылки Артура: он рассматривает конкурентный рынок, на котором деятельность экономических агентов подчинена стимулам, продуцируемым возможностями максимизации; он анализирует конкурирующие технологии, каждая из которых характеризуется растущей предельной эффективностью. Но на самом деле (хотя мне неизвестно, проводит ли сам Артур такое разграничение) технологии конкурируют между собой только опосредованно. Непосредственно же конкуренция протекает между организациями, которые их применяют. Это разграничение важно потому, что результат конкуренции может так же зависеть от различий в эффективности организаций (знания и навыки предпринимателей), как и от особенности конкурирующих технологий. Артур в конце концов действительно приступает к анализу вопросов принятия решений в организациях, подобно тому, как к этому же приходит институциональная модель, исследуемая в нашей работе.

II

Два фактора формируют направление институциональных изменений: возрастающая отдача (*increasing returns*) и несовершенство рынков, отличающихся значительными транзакционными издержками. Первый фактор действует на протяжении всего процесса технологических изменений, изложенного Артуром. Однако ни он, ни Дэвид не уделили должного внимания второму фактору. Я буду рассматривать их по очереди.

² Артур, 1988, с. 10.

* Возрастание функциональных параметров институтов как проявление “экономии от масштаба”. — *Прим. перев.*

В том мире, где нет возрастающей отдачи институтов и рынки бывают только конкурентными, институты не имеют значения. В этих условиях, как отмечалось в главе 2, игроки, с самого начала руководствующиеся неправильными моделями, будут или выведены из игры, или же сумеют изменить свои модели благодаря обратной связи.

Однако при возрастающей отдаче институты приобретают значение. К институциональной системе применимы все четыре механизма самоподдержания, сформулированные Артуром, хотя и с некоторыми уточнениями. Создание институтов “с нуля”, подобно Конституции США 1787 года, требует больших издержек по формированию сопутствующего “оснащения”. Организации способны воспользоваться большими “эффектами обучения” благодаря набору возможностей, предоставляемых институциональной системой (подробнее об этом см. гл. 9). Развиваясь, организации будут пользоваться преимуществами, получаемыми благодаря этому эффекту, хотя применительно к технологиям мы не можем со всей определенностью утверждать, что приобретенные работниками навыки найдут выражение в росте социальной эффективности. Организации могут воспользоваться эффектами координации — или непосредственно через контакты с другими организациями, или косвенно, через инвестиции, осуществляемые обществом в комплементарные (дополняющие) сферы деятельности. Еще важнее то, что на основе формальных правил возникает множество неформальных ограничений, которые в свою очередь модифицируют формальные правила и распространяют их на множество конкретных областей применения. Возникают адаптивные ожидания, потому что расширение практики заключения контрактов на основе определенного института уменьшает сомнения в его устойчивости. Короче говоря, взаимозависимое переплетение институтов продуцирует существенный рост предельной эффективности.

Возрастающая отдача определяет значимость институтов, которые тем самым становятся источником формирования долгосрочных тенденций экономического развития. До тех пор, пока рынки, сложившиеся на основе этих тенденций развития, сохраняют конкурентный характер и хотя бы примерно соответствуют модели нулевых транзакционных издержек, данные долгосрочные тенденции можно считать эффективными в том смысле, как понимается этот термин в нашей книге. При тех допущениях о предпочтениях, которые в принципе не вызывают дискуссий, не могут быть устойчивыми ни дивергентный характер развития, ни плохое функционирование экономики. Но если рынки несовершенны, обратная связь в лучшем случае фрагментарна, а транзакционные издержки велики, то направление развития будет формироваться субъективными моделями игроков, модифицированными идеологией и очень несовершенной обратной связью. Тогда возникают и укрепляются дивергентность развития и

устойчивость неэффективного характера экономики, а выбор, который делают игроки, определяется их исторически сформировавшимся мировоззрением. В динамическом мире возрастающей отдачи институтов несовершенные, “наощупь”, действия игроков отражают трудности расшифровки сложной окружающей среды с помощью имеющихся у них ментальных конструкций — идей, теорий и идеологий.

Обратимся еще раз к вопросу, затронутому в главе 10, об институциональном развитии Европы в средние века и в начале Нового времени. Резкое сокращение численности населения в XIV веке изменило соотношение сил между крестьянами и землевладельцами и вызвало инкрементные изменения в контрактных отношениях между ними. Границы этих изменений можно понять только в контексте исторически обусловленных транзакционных издержек и исторически обусловленных *моделей* мира, которыми оперировали обе стороны. Транзакционные издержки находили выражение в феодальных обычаях, сложившихся в течение длительного времени и определявших отношения между землевладельцем и его крепостными. Исторически обусловленная модель, сквозь призму которой каждая из сторон смотрела на мир, предусматривала неравноправие и отношения “хозяин — раб”; ни одна из сторон даже не помышляла о том, чтобы вообще ликвидировать отношения зависимости и неравноправия. Поэтому инкрементные изменения поддаются объяснению только в историческом контексте этих отношений. Если бы институты не имели свойства возрастающей отдачи и субъективные модели людей всегда корректировались бы в соответствии с реальностью, тогда, очевидно, игроки всегда пересматривали бы свои контрактные отношения для того, чтобы достичь более эффективного совместного решения. Но на самом деле, ввиду возрастающей отдачи институциональной системы, институциональный процесс носит инкрементный характер и, как описано выше, представляет собой медленное развитие изменений в формальных и неформальных ограничениях и механизмах их соблюдения. В данном же случае благодаря тому, что сочетание борьбы политических сил и медленно меняющихся представлений об отношениях между землевладельцами и крестьянами продуцировало более эффективные, чем прежде, решения (как в сельском хозяйстве, так и в торговле), мы имеем основания говорить об историческом успехе, который называется *Подъем западного мира*.

Однако в экономической истории подобные примеры — скорее исключения (см. гл. 13). На протяжении большей части истории опыт экономических агентов и идеология игроков не соединялись друг с другом так, чтобы произвести эффективные последствия. Но прежде чем приступить к тщательному изучению причин устойчивости неэффективных направлений развития, я приведу несколько примеров,

иллюстрирующих зависимость от траектории предшествующего развития.

III

Для понимания общего процесса институциональных изменений полезно рассмотреть процесс развития общего права (*common law*) как формы институциональных изменений. Общее право основано на прецедентах — оно обеспечивает непрерывность и, в высокой степени, предсказуемость, что чрезвычайно важно для уменьшения неопределенности в отношениях между сторонами контракта. Решения, принятые в прошлом, становятся частью правовой структуры, которая претерпевает предельные изменения по мере появления новых судебных дел или, по крайней мере, не предусмотренных прежними судебными решениями. Решения, вынесенные по этим новым делам, становятся в свою очередь частью правовой системы. Судебные решения отражают результаты субъективной переработки информации в контексте исторически определенного содержания правовой системы. И если общее право на самом деле эффективно, как утверждает множество современных специалистов по праву и экономике, то это обусловлено тем, что соревновательный судебный процесс действительно заставляет стороны, участвующие в процессе, изменять модели своего поведения. Но если судьи выносят решения на основе неполной информации и собственных субъективных, идеологически детерминированных взглядов на мир, то такое утверждение неправомерно³. Как бы мы ни объясняли процесс вынесения судебных решений, институциональная система претерпевает непрерывные, но малые (предельные) изменения под влиянием целенаправленной деятельности организаций, которые обращаются в суд.

Особый законодательный акт, Статут северо-западных территорий, дает пример исторически обусловленной непрерывности, происходящей из эффекта зависимости от траектории предшествующего развития, а также из возрастающего характера предельной эффективности институтов. Сам по себе этот законодательный акт имел фундаментальное значение для развития общества и экономической системы США. Он был принят в 1787 году Континентальным конгрессом в то же самое время, когда в Филадельфии собрался Конституци-

³ Анализируя эволюцию общего права в работе *Imperfect Decisions and the Law: On the Evolution of Legal Precedent and Rules* (1986), Хайнер подчеркивает: поскольку судьям приходится все чаще сталкиваться с незнакомой (по определению Хайнера; “non-local”, т.е. выходящей за рамки их обычной практики) информацией, процесс ее переработки становится несовершенным. Поэтому система юридических прецедентов вырабатывает сравнительно простые стандарты, которыми могут руководствоваться судьи. Этот вывод резко противоречит мнению, распространенному в юридической и экономической литературе, о том, что применение общего права дает *эффективные* результаты.

онный конвент. Статут явился третьим актом, регулирующим широкий круг вопросов управления и заселения огромных территорий на Западе, и создал рамочные условия включения этих территорий в новое государство. Для нас было бы полезно дать описание Статута, остановившись более подробно на вопросах об источниках правовых норм, закрепленных в нем, о том, как они были включены в текст Статута, и о том, как они связаны с проблемой зависимости от траектории предшествующего развития.

Этот Статут — очень простой и короткий документ. Он установил правила наследования и безусловной собственности на землю, определил принципы управления территориями и механизмы постепенного перехода к территориальному самоуправлению. Кроме того, Статут установил принципы, на основании которых территория может быть признана штатом. За этим следует серия статей, определяющая договорный характер отношений между центральными органами и территориями — фактически Билль о правах для территорий (религиозная свобода, неприкосновенность личности, суд присяжных, освобождение под залог, обязательное исполнение договоров, компенсация за изъятие собственности). Статут содержал и другие статьи: о мирных отношениях с индейцами, о свободной навигации по рекам Миссисипи и Св. Лаврентия, о государственном долге, о праве распоряжения землей, о количестве штатов на северо-западных территориях и, наконец, о запрете рабства на этих территориях (хотя возврат владельцам беглых рабов тоже предусматривался).

Нетрудно проследить источник большинства из этих юридических положений. Составители Статута субъективно исходили непосредственно из идей, исторически развившихся в Англии и ее колониях (Хьюз, 1987). Конкретные положения, закрепленные в Статуте, за предшествующие 150 лет стали частью правил политической жизни в колониях. К ним относятся законы о наследовании, о безусловной собственности на землю и многие другие юридические положения Билля о правах. Однако даже будучи основанными на прецедентах, некоторые положения вызвали дискуссии, так как законодатели предвидели, что представляемые ими организации (в данном случае — штаты) будут испытывать влияние этих юридических норм — например положения о размере новых штатов и порядке их приема. Источником прецедентов служили положения хартий и статьи конфедеративного договора, а споры возникли потому, что условия приема территорий в состав штатов могли в очень большой степени повлиять на соотношение сил между существующими штатами. Одно из правил — о запрете рабства — явилось, как представляется, результатом торговли голосами между авторами Статута о северо-западных территориях и авторами Конституции; первый из этих документов запретил рабство в обмен на особый порядок учета рабов в избирательных документах: раб засчитывался как три пятых белого избира-

теля, что увеличило представительство южных рабовладельческих штатов в Конгрессе (в то время это было одним из важнейших вопросов).

Статут о северо-западных территориях стал юридической основой, определившей характер территориального расширения США в течение следующего столетия. Хотя положения этого документа время от времени подвергались изменениям под влиянием новых проблем и споров, он создал четко определенную модель институциональных изменений, связанных с траекторией предшествующего развития. Предельная эффективность институтов росла благодаря тому, что структура прав собственности, законы о наследовании и правила принятия политических решений на территориях имели источником положения Статута и, в свою очередь, подталкивали организации и их руководителей (политических и экономических) к тому, чтобы вносить поправки в Статут для решения конкретных проблем. Действие Статута выразилось в растущем влиянии новых западных территорий и штатов и в успешной деятельности их представителей по изменению аграрной политики в своих интересах (Норт и Раттен, 1987). Поэтому история земельного вопроса в США может быть понята только как цепь последовательных дополнений институционального характера, реализующихся на основе взаимодействия между институциональной системой и развивающимися в ее рамках организациями.

Однако если этот исторический сюжет создает впечатление неотвратимой, предустановленной последовательности событий, то такое впечатление ошибочно. В каждом эпизоде участники событий имели выбор — политический и экономический — между реальными альтернативными решениями. Зависимость от траектории предшествующего развития концептуально сужает набор альтернатив и обуславливает связь между решениями, принимаемыми в разное время. Но речь совсем не идет о том, что прошлое неотвратимо и безальтернативно предопределяет будущее. Закон, историю которого мы кратко пересказали, действительно частично опирался на содержание колониальных хартий, но в окончательном виде существенно отличался от них, отражая: 1) конфликты между штатами по поводу порядка приема новых территорий (который определял соотношение сил между существовавшими на тот момент штатами); 2) споры между Севером и Югом по вопросу о рабстве; 3) результаты Конституционного Конвента, который проходил в то же время в Филадельфии.

Теперь мы можем связать зависимость инкрементных институциональных изменений от прошлого с устойчивостью долговременных тенденций роста или упадка. Как только развитию задается определенная траектория, она закрепляется системой побочных эффектов, опытом, который накапливается организациями, и исторически обусловленными субъективными моделями решения проблем. Если

взять в качестве примера экономический рост, то, как показано в главе 9, адаптивно эффективная траектория допускает максимально широкий набор альтернатив в условиях неопределенности, допускает экспериментирование “методом проб и ошибок” и создает эффективные механизмы обратной связи, позволяющие выявить сравнительно неэффективные решения и больше не повторять их. Обратите внимание, что Статут северо-западных территорий не только создал условия для адаптивно эффективного экономического развития — благодаря безусловному праву собственности на землю и четкому порядку наследования (что, в свою очередь, позволяло осуществлять передачу земли с низкими транзакционными издержками), — но и сделал возможным формирование эффективной системы управления, благодаря которой включение новых территорий в юрисдикцию центрального правительства сопровождалось низкими политическими издержками. Нет нужды говорить о том, что, несмотря на неэффективность некоторых последующих земельных актов, принятых в XIX веке, базисные положения Статута позволили принимать сравнительно эффективные решения по аграрным вопросам с простыми процедурами передачи земли, так что какие бы неудачные схемы распределения земли мы ни принимали в дальнейшем, издержки реализации этих схем в значительной степени минимизировались базисными положениями Статута северо-западных территорий.

Но таким же образом может оказаться устойчивой и непродуктивная траектория развития. Возрастающая отдача первоначального набора институтов, который формирует анти-стимулы для продуктивной деятельности, создает организации и группы давления, заинтересованные в поддержании существующих ограничений. Они влияют на формирование общества в своих интересах. Такие институты могут порождать стимулы к военному управлению обществом и экономикой, к религиозному фанатизму или созданию примитивных перераспределительных организаций и в то же время предусматривают слишком слабое вознаграждение за прирост производства или распространение экономически полезных знаний. Члены такого общества вырабатывают в своем сознании ментальные конструкции и идеологии, которые будут оправдывать не только структуру общества, но и недостатки его функционирования. В результате всего этого постепенно сформируется такая политика, которая укрепляет существующие стимулы и организации. Так, материалы Экономической комиссии для Латинской Америки (ECLA) и теория зависимости объясняют плохое функционирование латиноамериканских экономик условиями международной торговли этих стран с развитыми промышленными государствами и другими условиями, внешними для этих экономик. Такое объяснение не только оправдывает существующую экономическую структуру латиноамериканских стран, но и обосно-

ывает такие выводы для экономической политики, которые укрепляют действующую институциональную систему.

Поскольку институциональная система любой экономики порождает как продуктивные, так и контр-продуктивные стимулы для организаций, экономическая история любой страны представляет собой соединение разных тенденций развития. Вспомним, что орудиями институциональных изменений непосредственно выступают политические и экономические агенты, стремящиеся максимально расширить те институциональные возможности, которые, как им представляется, создают наиболее выгодные (в краткосрочном плане) альтернативы. Какими бы ни были эти альтернативы — пиратство, создание нефтяного картеля или разработка более совершенных компьютерных чипов, — данные возможности определяются именно существующими ограничениями и изменениями в стимулах. Но обратите внимание, что агент, предприниматель, не только ограничен в выборе альтернативных решений существующими институтами, но и не располагает всей полнотой знаний о том, как достичь своих целей. Поэтому даже если — это большое “если”! — поставленная цель действительно требует роста продуктивности, нет никакой гарантии, что она будет достигнута; деятельность агента может привести к совершенно непредвиденным результатам (например к технологическому прорыву, который снизит надежность прав собственности или повысит риск терроризма). Действительно, при неизменных институциональных ограничениях усилия, направленные на максимизацию результата в краткосрочной перспективе, могут принять вид устойчиво неэффективной деятельности, и даже продуктивная деятельность может привести к неожиданным последствиям. (Хотя бывает, конечно, и наоборот: например пираты могут в конце концов обнаружить, что оседлый образ жизни и торговля выгоднее, чем их обычное занятие, — именно так и случилось с викингами.)

Однако было бы ошибкой думать, что успешные траектории развития могут быть повернуты вспять (или наоборот) в результате незначительных событий или ошибок. Вспомните, что возрастающая отдача заложена в природе институциональной матрицы, составленной из комплекса взаимозависимых правил и неформальных ограничений, совокупность которых определяет экономическую деятельность; отдельные конкретные изменения формальных и неформальных ограничений могут, конечно, изменить содержание экономической деятельности, но не способны полностью изменить направление траектории экономического развития. Изложенная выше история аграрного вопроса в США ясно показывает, что, хотя некоторые законодательные акты были неэффективными, действующая совокупность институтов ослабляла неэффективные последствия этих актов (институциональная система включала не только Статут северо-западных территорий, но также два предшествующих статута, допол-

нительные положения, включенные в Конституцию США и развившиеся на основе этих правовых норм неформальные ограничения).

Зависимость от траектории предшествующего развития означает, что история имеет значение. Нельзя понять альтернативы, с которыми мы сталкиваемся сегодня (и определить их содержание в процессе моделирования экономической деятельности), не проследив путь инкрементного развития институтов. Но сейчас мы находимся еще в самом начале решения трудной задачи — изучения тех результатов, к которым приводит эффект зависимости от траектории предшествующего развития.

IV

Если взять два разных общества, то почему фундаментальные изменения в соотношении цен влияют на них по-разному? Теперь ответ уже должен быть ясен. В каждом из этих обществ за изменением в соотношении цен последует предельная адаптация (*marginal adjustment*)* институциональной системы. Потребуется немедленные решения, необходимые для адаптации, и эти решения будут зависеть от соотношения сил социальных агентов — организаций, развившихся в рамках совокупной институциональной системы, присущей данному обществу. Обратите внимание, что речь идет об институциональной адаптации, опирающейся на предшествующий ход институционального развития. Поскольку соотношение сил между социальными группами в одном обществе, как совершенно очевидно, сильно отличается от соотношения сил групп, принадлежащих другому обществу, то в каждом обществе возникнет, как правило, своя, специфическая институциональная реакция. Более того, ввиду различий в предшествующем опыте игроков и несовершенной обратной связи между последствиями действий игроков и самими игроками, в сознании игроков сложатся различные субъективные модели, и они будут принимать разные решения. Поэтому в подобных случаях предельная институциональная адаптация не ведет к конвергенции.

А что происходит, когда для двух различных обществ вводится один и тот же набор правил? Результат можно продемонстрировать на примере США. В XIX веке конституции, аналогичные Конституции США, были приняты (с некоторыми изменениями) многими латиноамериканскими странами, а государства “третьего мира” заимствовали множество элементов системы прав собственности, действующей в развитых странах Запада. Результаты, однако, отличны от тех, к которым пришли США и другие развитые западные государства. Хотя правила те же самые, но механизмы и практика контроля за со-

* Имеется в виду недискретное приращение малых изменений. — Прим. перев.

блюдением этих правил, нормы поведения и субъективные модели игроков другие. Следовательно, другими становятся и реальная система стимулов, и субъективная оценка игроками последствий принимаемых решений. Таким образом, общность фундаментальных изменений в соотношении цен или общность заимствованных правил игры в странах с различными институциональными системами ведет к существенно разным последствиям.

V

В этой главе мы сосредоточили внимание на постепенных институциональных изменениях, происходящих на основе недискретных предельных адаптаций институциональной системы. Акцент на этом типе изменений сделан не случайно. Это преобладающий способ развития общественных и экономических систем. Но как упоминалось в предыдущей главе, значительное место принадлежит и дискретным институциональным изменениям в результате завоеваний или революций. Однако подобные нарушения институциональной непрерывности лишь подкрепляют мою позицию, потому что упорное выживание институциональных ограничений в условиях радикального изменения формальных правил игры является лучшим доказательством того, что институциональной системе присуща растущая предельная эффективность. Обратимся в качестве примера к революциям, которые в XVIII — начале XIX веков разыгрались в Северной и Южной Америке и привели к независимости стран этих континентов от Великобритании и Испании. Северная Америка с самого начала развивалась совсем по-другому, чем Латинская Америка, что отражало влияние институциональных моделей двух разных стран-метрополий и радикальные различия в идеологиях, которыми руководствовались игроки.

В Северной Америке английские колонии возникли в том самом столетии, когда в Великобритании приближалась к кульминации борьба между парламентом и короной. Религиозные, а также политические конфликты в метрополии переносились и на ее колонии, воплощаясь в идеи и теории, которые получили такое яркое развитие в XVIII веке. В королевских, частных и договорных владениях существовали весьма различные политические структуры, но все они совершенно недвусмысленно эволюционировали в направлении укрепления местного политического контроля и роста значения представительных собраний. Аналогичным образом законодательство о мореплавании включило американские колонии в общую систему имперской политики Великобритании. Но в рамках этой широкой системы колонии имели возможность свободно развивать свою экономику. Иногда жители колоний даже устанавливали более жесткие, чем в Великобритании, правила в отношении прав собственности.

Хорошо известно, что поворотным пунктом в истории США стали война с французами и борьба с индейцами, развернувшиеся в 1756-1763 годах. Попытки Великобритании ввести весьма умеренное налогообложение жителей колоний и ограничить поток переселенцев в Америку вызвали бурную реакцию. Многие жители колоний восприняли английские законы о мореплавании как угрозу процветанию колоний. На самом же деле ущерб от этих законов был незначителен, и резонно предположить, что, останься они в составе Великобритании, английские колонии смогли бы процветать так же, как Канада. Но умонастроение жителей колоний было другим, и деятельность сообразно этим умонастроениям — через посредство конкретных шагов, предпринятых отдельными людьми и организациями — привела к Войне за независимость, Декларации о независимости, Закону о конфедерации, Статуту северо-западных территорий и Конституции США, т.е. к серии институциональных действий, которые породили последовательно развивающийся институциональный процесс. Хотя именно революция создала Соединенные Штаты, дальнейшая история этой страны может быть представлена только в понятиях непрерывности неформальных и, пожалуй, многих формальных институциональных ограничений, возникших еще до революции и перенесенных в послереволюционный период.

Что же касается испанской Вест-Индии, то завоевание этих территорий совпало по времени с упадком кастильских кортесов. В уже существующие аграрные общества (особенно на высокогорьях Мексики и Перу) завоеватели без изменений перенесли испанскую религиозную систему и систему управления. Испанская бюрократия вмешивалась во всю политическую и экономическую жизнь (в этих населенных и богатых регионах вмешательство бюрократии было более жестким и настойчивым, чем если бы речь шла о пустующих землях с кочевым населением). Бюрократический аппарат периодически сталкивался с кризисами, связанными с проблемами контроля по отношению к чиновникам низших рангов (*agency*). Хотя при Бурбонах предпринимались попытки ослабить степень централизации бюрократической системы — и они даже привели к некоторой либерализации торговли в рамках империи, эта тенденция была слишком слабой, и бюрократия легко преодолела ее. Постоянной проблемой был контроль над чиновниками низших рангов; она усугублялась стремлением креолов подчинить себе бюрократический аппарат в собственных интересах. Хотя Война за независимость испанских колоний была борьбой между местными элитами и метрополией за контроль над бюрократией — и, следовательно, над обществом и экономикой, — в этой борьбе присутствовали идеологические мотивы, бравшие начало в американкой и французской революциях. Поэтому, добившись независимости, бывшие испанские колонии приняли конститу-

ции, основанные на идеях Конституции США — но результаты действия этих конституций были совсем иными.

Конституция США включала в себя наследие экономических и политических принципов, действовавших в Великобритании и в английских колониях в Америке, которое дополнялось выросшими на основе этих принципов идеологическими моделями. В случае же Латинской Америки мы видим, что на обширное наследие централизованного бюрократического контроля и сопровождавшего его мировосприятия был наложен чуждый этому наследию набор правил. Вследствие этого даже по прошествии нескольких лет после обретения латиноамериканскими странами независимости федеративные схемы государственного устройства не работали, а попытки децентрализации не давали результатов. В течение XIX–XX веков эти страны постепенно одна за другой возвращались к системе централизованного бюрократического контроля. Институциональная модель, установленная Испанией и Португалией, упорно продолжала играть ведущую роль в формировании политики и образа мыслей в странах Латинской Америки и оставалась отличительной чертой исторического процесса на этом континенте, несмотря на то, что после завоевания независимости эти страны восприняли набор правил, аналогичных той британской институциональной традиции, которая определила характер развития Северной Америки⁴.

VI

Технологические изменения и институциональные изменения — это главные детерминанты социального и экономического развития, причем и в том, и в другом случае проявляются черты зависимости от прошлого. Можно ли объяснить как технологические, так и институциональные изменения единой, общей моделью? Ведь они действительно имеют большое сходство. В обоих случаях важную роль играет возрастающая отдача. Но в институциональном процессе мировосприятие “актеров” имеет более важное значение, чем в технологических изменениях, потому что идеологические убеждения влияют на формирование субъективных моделей, определяющих решения в ситуации выбора. Институциональный процесс предоставляет более широкие рамки выбора благодаря наличию сложных взаимоотношений между формальными и неформальными ограничениями. Поэтому в институциональном контексте “эффект блокировки” и эффект зависимости от траектории предшествующего развития выступают в более сложных формах, чем в контексте техно-

⁴ Существенные черты латиноамериканского исторического опыта изложены в книгах Велеса *The Centralist Tradition in Latin America* (1980) и Глэйда *The Latin American Economies: A Study of Their Institutional Evolution* (1969).

логических изменений. Эта сложность связана и с взаимодействием между обществом и экономикой, и с разнообразием позиций “актеров”, по-разному способных влиять на институциональные изменения, и с ролью культурного наследия, которое обуславливает устойчивость многих неформальных ограничений.

Заключая эту главу, хочу обратить внимание на некоторые выводы из приведенного здесь анализа. Долгосрочные экономические изменения являются результатом накопления бесчисленных краткосрочных решений политических и экономических агентов, которые (решения) прямо и косвенно, через внешние эффекты, формируют политический или экономический процесс. Те выборы, которые делают агенты, отражают их субъективное представление об окружающем мире. Поэтому степень соответствия между результатами и намерениями зависит от того, насколько эти представления являются *правильными* моделями. Поскольку модели отражают идеи, идеологии и убеждения, которые в лучшем случае лишь частично подвергаются исправлению и улучшению обратной связью, поступающей от реальных последствий принятых решений, то последствия конкретных решений являются не только неопределенными, но и в значительной степени непредсказуемыми. Даже при самом поверхностном взгляде на политические и экономические решения, которые принимались в прошлом или принимаются сегодня, несложно увидеть огромную пропасть между намерениями и последствиями. Однако наличие механизмов самоподдержания институциональной матрицы и комплементарных субъективных моделей игроков свидетельствует о том, что, несмотря на непредсказуемость конкретных краткосрочных тенденций развития, общее направление развития в долгосрочной перспективе является более предсказуемым и с трудом поддается возвращению вспять.

III

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

Глава 12

Институты, экономическая теория и функционирование экономики

Институты невозможно увидеть, почувствовать, пощупать и даже измерить. Институты — это конструкции, созданные человеческим сознанием. Но даже самые убежденные представители неоклассической школы признают их существование и обычно в качестве параметров включают, в явном или неявном виде, в свои модели. Действительно ли институты играют какую-то роль? Действительно ли тарифы, правовые нормы и правила имеют значение? Много ли зависит от правительства? Можем ли мы объяснить радикальную разницу в экономическом благосостоянии, которую мы видим, едва перейдя границу между США и Мексикой? Почему рынки работают или не работают? Много ли зависит от честности в контрактных отношениях, оправдывает ли себя честность в таких делах? Надеюсь, что анализ, представленный в предыдущих главах, достаточно убедителен для того, чтобы осветить влияние институтов на нашу жизнь.

Однако я хочу обосновать утверждение о том, что институты играют более глубокую роль в обществе: они выступают фундаментальными факторами функционирования экономических систем в долгосрочной перспективе. Если мы когда-нибудь возьмемся за разработку динамической теории изменений — такой теории не хватает экономике мейнстрима, а ее марксистская трактовка не может быть признана удовлетворительной, — то такая теория должна опираться на модель институциональных изменений. Хотя мы все еще не можем собрать нашу головоломку целиком из-за отсутствия некоторых деталей, общее направление решения, думаю, понятно.

В последующих разделах этой главы я изложу свои соображения о том, какие изменения следует внести в неоклассическую теорию, чтобы инкорпорировать в нее институциональный анализ (раздел I), представлю выводы из *статического* анализа функцио-

* *Mainstream economics* — дословно “основное русло экономической теории”, распространенное на Западе обозначение неоклассической теории и связанных с ней концепций, занимающих господствующее положение в научных разработках, экономическом образовании и экономической практике. — *Прим. перев.*

нирования экономики (раздел II) и проанализирую возможности применения институционального анализа для разработки динамической теории долгосрочных экономических изменений (раздел III).

I

Необходимость переработки информации “актерами” вследствие затратного характера транзакций лежит в основе образования институтов. Рассмотрим в связи с этим два вопроса — в чем сущность понятия “рациональность” и какие характеристики транзакций мешают “актерам” совместно максимизировать результат в модели нулевых транзакционных издержек.

Неоклассический постулат об инструментальной рациональности предполагает, что “актеры” имеют в своем распоряжении всю необходимую информацию для правильной оценки стоящих перед ними альтернатив и, следовательно, делают такой выбор, который ведет к достижению поставленной ими цели. Такой постулат фактически в неявном виде признает существование определенного набора институтов и определенной информации. Если институты играют чисто пассивную роль и не ограничивают выбор “актеров”, а “актеры” располагают необходимой информацией для того, чтобы сделать правильный выбор, то тогда адекватным составным элементом теоретической системы является постулат об инструментальной рациональности. Если же, напротив, “актеры” недостаточно информированы, вырабатывают субъективные модели для того, чтобы сделать выбор, и способны лишь к весьма несовершенной корректировке своих моделей под влиянием информационной обратной связи, тогда существенным составным элементом теории становится постулат о процедурной рациональности, описанный в главе 3.

Первый из этих двух постулатов сложился в контексте высоко-развитых и эффективных рынков западного мира и именно в данном контексте явился полезным инструментом анализа. Эти рынки, однако, отличаются исключительным свойством — низкими или ничтожно малыми транзакционными издержками. Я не представляю, как можно анализировать большинство современных рынков или рынки прошедших эпох, исходя из этого постулата. С другой стороны, постулат процедурной рациональности способен не только объяснить неполноту и несовершенство рынков, которые характерны и для современной эпохи, и для прошлого, но и позволяет разглядеть как раз то, что делает рынки несовершенными. Он позволяет нам разглядеть транзакционные издержки.

Транзакционные издержки возникают вследствие того, что передача и получение информации сопровождаются издержками, что участники контрактных отношений располагают асимметричной

информацией и что любые усилия “актеров” по структурированию взаимоотношений с другими людьми с помощью институтов приводят к той или иной степени несовершенства рынков. В самом деле, стимулы, формирующиеся на основе институтов, дают “актерам” смешанный набор сигналов, так что даже в тех случаях, когда новое институциональное пространство способствует получению большего выигрыша от торговли, чем прежнее институциональное пространство, все равно остаются стимулы для обмана, “безбилетного проезда” и прочих элементов несовершенного рынка. Поведенческие характеристики человека таковы, что просто невозможно придумать институты, которые решали бы сложные проблемы обмена и в то же время были бы свободны от некоторых нежелательных стимулов. Поэтому большая часть новейших исследований по проблемам индустриальной организации и политической экономии самым серьезным образом взялась за вопрос о внутренней противоречивости побудительных мотивов, присутствующих в деятельности экономических и политических организаций (см. готовящуюся к изданию книгу Миллера “Дилеммы управления: Политическая экономия иерархий”). Экономические “истории успеха” описывают институциональные инновации, которые снижали транзакционные издержки, позволяли получать более высокий выигрыш от торговли и таким образом создали возможности для расширения рынков. Но такие инновации по большей части не создали условий, необходимых для эффективных рынков в неоклассическом понимании. Права собственности устанавливает общество, оно же следит за их соблюдением, и поэтому свойства политического рынка имеют важное значение для понимания несовершенств любого конкретного рынка.

Что может заставить политический рынок приблизиться к тому состоянию, которое характеризуется моделью нулевых транзакционных издержек экономического обмена? На этот вопрос нетрудно ответить. Необходимо ввести такое законодательство, которое позволяет увеличить совокупный доход и при котором общий выигрыш победителей уравнивает общую потерю побежденных. Причем этот баланс достигается на таком низком уровне транзакционных издержек, который приемлем для обеих сторон. Чтобы обеспечить такой обмен, необходимы следующие информационные и институциональные условия:

1. При подготовке какого-либо закона участники обмена, чьи интересы он затрагивает, должны располагать информацией и правильной моделью, которые позволяют судить о том, как на них отразится этот закон, а также какие выигрыши и потери он им принесет.

2. Данные суждения должны быть доведены до агентов, представляющих интересы участников обмена (до законодателей), и по-

следние должны добросовестно голосовать в соответствии с этими суждениями.

3. Результаты голосования оцениваются как совокупный чистый выигрыш или совокупный чистый проигрыш с тем, чтобы мог быть установлен чистый (нетто) результат и проигравшие получили соответствующую компенсацию.

4. Этот обмен совершается на уровне транзакционных издержек достаточно низком для того, чтобы транзакция была выгодна обеим сторонам.

Институциональная структура, наиболее благоприятствующая приближению к таким условиям, — это современное демократическое общество со всеобщим избирательным правом. Торговля головами, логроллинг* и поощрение победителя его оппонентами к тому, чтобы он раскрывал перед избирателями *слабости и недостатки* своих позиций как агента (представителя), — все это способно *улучшить* эффективность такой институциональной структуры.

Но эта система содержит в себе и анти-стимулы. Понятие “незнание рационального избирателя” употребляется в теории общественного выбора далеко не случайно. Дело не только в том, что рядовой избиратель, возможно, никогда не получит информацию, которая позволила бы ему хотя бы в общих чертах познакомиться с той массой законопроектов, которые будут влиять на его благополучие, но и в том, что совокупность избирателей (и даже сам законодатель) никоим образом не может выработать надежную модель, позволяющую заранее взвесить все последствия законодательных решений. Теория агентской деятельности содержит множество доводов (хотя не всегда бесспорных) о том, что законодатель в известной степени действует независимо от интересов избирателей. Когда законодатель собирается участвовать в “торговле головами” исходя из собственных оценок того, сколько голосов других законодателей он может получить или потерять, он далек от размышлений о чистом выигрыше или чистом проигрыше всех своих избирателей. А как часто возникает стимул предоставить компенсацию проигравшим? Между *более предпочтительными* и *эффективными* (в неоклассическом понимании этого слова) результатами законодательного процесса — огромная пропасть, о чем свидетельствует обширная литература по современной политической экономии. Для целей моего исследования важно подчеркнуть два чрезвычайно важных условия. Речь идет о том, что заинтересованные стороны должны иметь достоверную информацию и правильные модели для надежной оценки последствий принимаемых решений и что все заинтере-

* Логроллинг (дословно — “перекатывание бревен”) — термин теории общественного выбора, обозначающий взаимную поддержку законодателей посредством “торговли головами”. — *Прим. перев.*

сованные стороны должны иметь равный доступ к процессу принятия решений. На протяжении всей истории эти условия даже приблизительно не выполняются в самых благоприятных для принятия эффективных политических решений институциональных системах.

Поскольку общества устанавливают экономические правила и обеспечивают их соблюдение, не приходится удивляться тому, что права собственности редко бывают эффективными (Норт, 1981). Но даже когда эффективные права собственности все же установлены, они обычно имеют такие черты, которые затрудняют контроль за их соблюдением. Эти черты связаны с наличием встроенных анти-стимулов или, в самом крайнем случае, таких условий обмена, которые провоцируют людей на нарушение обещаний, уклонение от ответственности, воровство или обман. Во многих случаях развиваются неформальные ограничения, призванные подавить подобные нежелательные проявления. А в современном западном мире мы найдем массу примеров действительно работающих рынков, которые даже приближаются к неоклассическому идеалу. Но это — исключение; придти к таким рынкам нелегко, и для этого требуются очень жесткие институциональные условия.

II

Значение институциональной теории для современного экономического анализа можно кратко сформулировать следующим образом:

1. Каждая экономическая (и политическая) модель соответствуют строго определенному набору институциональных ограничений. Эти наборы радикально отличаются друг от друга и во временном разрезе, и при сравнении экономик разных стран. Содержание каждой модели зависит от конкретных институтов, и во многих случаях модели весьма чувствительны к изменению институциональных ограничений. Правильное представление об этих ограничениях имеет большое значение и для развития экономической теории, и для решения политических вопросов. Важно не только иметь хорошую модель, объясняющую положение дел в Бангладеш или в США в XIX веке, но и — что гораздо важнее — иметь модель, способную предсказать положение дел в развитой стране — например, в Японии или даже в США — в следующем году.

Еще более существенно то, что конкретные институциональные ограничения образуют то пространство, в рамках которого действуют организации, и тем самым позволяют увидеть взаимодействие между правилами игры и поведением “актеров”. Если организации — перечислим хотя бы некоторые: фирмы, профсоюзы, фермерские ассоциации, комитеты Конгресса — направляют свои уси-

лия на *непродуктивную деятельность*, это значит, что институциональные ограничения создали такую структуру стимулов, которая поощряет именно такую деятельность. Бедность в странах “третьего мира” царит потому, что институциональные ограничения в этих странах вознаграждают такие политические/экономические решения, которые не благоприятствуют продуктивной деятельности. Только сейчас в социалистических странах стали понимать, что именно базовая институциональная система этих стран является причиной плохого функционирования экономики, и поэтому пытаются взяться за задачу перестройки институциональной системы с целью создания новых стимулов, которые, в свою очередь, должны заставить организации вступить на путь роста продуктивности. А что касается “первого мира”, то нам нужно не только понять значимость общей институциональной системы, которая обеспечивает и обеспечивает рост экономики, но и видеть последствия сегодняшних, непрерывно происходящих предельных изменений в этой системе не только для экономики в целом, но и для конкретных секторов и отраслей. Нам давно известно, что структура налогов, акты государственного регулирования, судебные решения, законы и многие другие формальные ограничения определяют политику фирм, профсоюзов и иных организаций и, следовательно, определяют конкретные проявления экономического поведения; но знание этих обстоятельств до сих пор не сопровождается усилиями по теоретической разработке моделей политических/экономических процессов, которые приводят к этим результатам.

2. Осознанное включение институтов в научную теорию заставляет представителей общественных наук, и в частности экономической науки, критически взглянуть на поведенческие модели, лежащие в основе этих дисциплин, чтобы затем более систематически, чем это делалось до сих пор, изучить влияние несовершенной и затратной переработки информации на поведение “актеров”. Представители социальных наук уже инкорпорировали затратность информации в свои модели, но еще не взялись за изучение субъективных ментальных конструкций, с помощью которых индивиды перерабатывают информацию и приходят к тем заключениям, которые определяют их решение в ситуации выбора. Экономисты опираются на допущение (в основном не выраженное в явном виде) о том, что “актеры” способны установить истинную причину трудностей, с которыми они сталкиваются (т.е. располагают *правильными* теориями), знают издержки и выгоды альтернативных выборов и знают, как поступать в подобных ситуациях (см., например, работу Беккера 1983 года). Мы слишком увлечены гипотезами рационального выбора и эффективного рынка, которые заслонили от нас вопросы неполноты информации, сложности окружающего мира и субъективных восприятий внешней среды. Все трудности, связан-

ные с парадигмой рационального индивида, могут быть преодолены благодаря осознанию сложности человеческой мотивации и пониманию проблем переработки информации. Тогда представители социальных наук поймут не только то, почему существуют институты, но и какую роль они играют.

3. Идеи и идеологии имеют значение, а институты в решающей степени определяют, насколько велико это значение. Идеи и идеологии формируют субъективные ментальные конструкции, с помощью которых индивиды интерпретируют окружающий мир и делают выбор. Более того, структурируя тем или иным образом взаимодействие между людьми, формальные институты оказывают влияние на ту “цену”, которую мы платим за свои действия. В зависимости от того, насколько содержание формальных институтов направлено — сознательно или случайно — на снижение “цены”, которую платят люди, действуя в соответствии со своими убеждениями, настолько они (институты) создают свободу для индивида, позволяя делать выбор на основе своих идей и идеологий. Одно из главных последствий существования институтов состоит в существовании механизмов — подобных системам голосования в демократических обществах или организационным структурам в иерархических системах, — которые позволяют индивидам, выступающим в качестве агентов, выражать собственные взгляды и оказывать совершенно иное влияние на политические и иные процессы по сравнению с простой моделью группы интересов, столь характерной для экономической теории и теории общественного выбора.

4. Понимание того, как функционирует экономическая система, требует учета очень сложных, запутанных взаимосвязей между обществом и экономикой. Поэтому перед нами стоит задача — разработать подлинную науку политической экономии. Взаимоотношения между обществом и экономикой определяются набором институциональных ограничений, которые, таким образом, определяют способ функционирования политической/экономической системы. Дело не только в том, что общество устанавливает права собственности, определяющие базовую структуру стимулов экономической системы, и контролирует соблюдение этих прав, но и в том, что в современном мире самыми главными детерминантами функционирования экономики выступают доля ВВП, проходящая через руки государства, и всепроникающая, постоянно меняющаяся система государственного регулирования. Модель, которая могла бы быть полезной для изучения экономических явлений на макроуровне и даже на микроуровне, должна включать в себя институциональные ограничения. Например, современная макроэкономическая теория никогда не сможет решить стоящие перед ней проблемы, пока ее представители не признают, что решения, принимаемые в рамках политического процесса, оказывают критически важное влияние на

функционирование экономики. Хотя применительно к конкретным ситуациям мы уже стали признавать это обстоятельство, все же требуется гораздо более глубокая интеграция политических и экономических наук. Это можно сделать только путем создания модели политико-экономического процесса, составными частями которой станут конкретные институты, связанные с этим процессом, и опирающаяся на них структура политического и экономического взаимодействия.

III

Включение институционального анализа в *статистическую* неоклассическую теорию влечет за собой изменение существующего корпуса этой теории. Но создание модели экономических изменений требует разработки целой теоретической системы, потому что такой модели пока просто не существует. Зависимость от траектории предшествующего развития — это ключ к аналитическому пониманию долгосрочных экономических изменений. Перспективность подхода, принимающего во внимание эффект зависимости от траектории предшествующего развития, состоит в развитии наиболее конструктивных идей неоклассической теории — постулата о редкости/конкуренции и идеи о стимулах как движущей силе экономики — при одновременной модификации этой теории путем включения в нее идей о неполноте информации, субъективных моделях *реальности* и способности институтов к самоподдержанию. Результатом может стать выработка теории, которая позволит соединить микроуровень экономической деятельности с макроуровнем побудительных мотивов, образованных институциональной системой. Движущая сила инкрементных изменений — это выигрыш, который может быть получен организациями и их руководителями в результате обретения новых навыков, знаний и информации, и на этой основе — расширение целей, которые они перед собой ставят. Зависимость от траектории предшествующего развития возникает из-за действия механизмов самоподдержания институтов, которые (механизмы) закрепляют однажды выбранное направление развития. Перемены траектории развития происходят как непредвиденные результаты произведенного выбора, внешних эффектов, а иногда — также действия сил, экзогенных по отношению к анализируемому институциональному пространству. Под действием этих же факторов направление движения может сменить знак (например, от стагнации к росту и наоборот), но чаще это случается под влиянием изменений в обществе.

Можно более подробно проиллюстрировать проявления эффекта зависимости от траектории предшествующего развития, если вернуться к сопоставлению “британско-североамериканского” и

“испанско-латиноамериканского” путей развития, о которых мы уже писали в главе 11.

Исторический фон

В начале XVI века Англия и Испания развивались очень по-разному. В Англии в результате норманнского завоевания сложилась довольно централизованная феодальная система. Незадолго до того времени, о котором идет речь (в 1485 году), после Босвортской битвы на английском троне воцарились Тюдоры. Испания, напротив, только что освободилась от семи веков мавританского господства на Иберийском полуострове. Она не была единым государством. Хотя брак Фердинанда и Изабеллы сблизил Кастилию и Арагон, и там, и там сохранялись независимые системы правления, кортесы и армии.

Однако подобно остальным национальным государствам, которые именно в то время возникали в Европе, и Англия, и Испания столкнулись с критически важной проблемой: чтобы выжить в условиях роста затрат на ведение военных действий, требовалось найти дополнительные источники получения денег. Король традиционно жил на собственные денежные средства, то есть на доходы от своих поместий в сочетании с обычными феодальными налогами. Однако этих средств было недостаточно для финансирования новых способов ведения войны, требовавших применения арбалетов, больших луков, пик и пороха. Этот финансовый кризис государства, впервые описанный Шумпетером в 1954 году, заставил правителей вступить в сделку со своими подданными. В результате этого в обеих странах в обмен на денежные поступления в пользу короны начали создаваться определенные формы представительства части населения (парламент в Англии и кортесы в Испании). Главным источником королевских доходов в обеих странах стала торговля шерстью. Но последствия от изменения соотношений цен, связанного с новыми способами ведения военных действий, проявились в этих странах по-разному. В первом случае это выразилось в таком развитии общества и экономики, которое помогло решить финансовый кризис и в дальнейшем обеспечить доминирующее положение в западном мире. Во втором случае, несмотря на первоначально более благоприятные условия, это выразилось в продолжении финансового кризиса, банкротствах, конфискации имущества, необеспеченности прав собственности и последовавших трех столетиях относительной стагнации.

В Англии трения между королем и “избирателями” (баронам, собравшимся в Раннимеде, этот термин, вероятно, не пришелся бы по вкусу) вышли наружу во время принятия Великой хартии вольностей в 1215 году. Финансовый кризис возник позднее, во время

Столетней войны. Его последствия Стаббс описывает следующим образом: “Право парламента осуществлять законодательную деятельность, расследовать финансовые злоупотребления и участвовать в выработке государственной политики было фактически куплено за деньги, предоставленные Эдуарду I и Эдуарду III” (Стаббс, 1896, с. 599). Последующая история, вплоть до 1689 года и окончательной победы парламента, хорошо известна.

В Испании союз Арагона (куда входили территории, примерно соответствующие нынешним Валенсии, Арагону и Каталонии) и Кастилии был объединением двух очень разных регионов. Арагон был отвоеван у арабов во второй половине XIII века и превратился в крупное торговое государство, распространившее свой контроль до Сардинии, Сицилии и части Греции. Кортесы выражали интересы купцов и играли важную роль в общественных делах. Напротив, Кастилия вела постоянные войны — или против мавров, или против мятежников внутри страны. Хотя кортесы существовали и здесь, но созывались они редко. Через 15 лет после объединения Изабелла сумела установить в Кастилии контроль не только над непокорными воинственными баронами, но и над церковью. В исторических исследованиях последнего времени роль кастильских кортесов несколько преувеличивается, а на самом деле Кастилия была централизованной монархией и бюрократическим государством. Именно Кастилия определила институциональное развитие как самой Испании, так и Латинской Америки.

Институциональная система

Разница между Англией и Испанией состояла не только в различной степени централизованности или децентрализованности государственной системы. Однако именно это различие оказалось критически важным, отражая более широкие различия в общественном и экономическом устройстве обеих стран. В Англии парламент не просто обеспечил начало создания представительной системы правления и ограничил возможности получения короной политической ренты (*rent-seeking behavior*), что до этого было типично для монархов из династии Стюартов, которые испытывали острые финансовые трудности. Дело еще и в том, что триумф парламента ознаменовал надежную защиту прав собственности и формирование более эффективной, беспристрастной судебной системы.

В испанской общественной системе господствовала сильная правительственная бюрократия, она “издавала постоянно растущую массу указов и юридических постановлений, которые легитимизировали работу административного аппарата и направляли его деятельность” (Глэйд, 1969, с. 58). Все проявления экономической, как и общественной, жизни тщательно контролировались и направля-

лись в интересах короны, стремящейся к созданию самой мощной империи со времен античного Рима. Но после революции в Нидерландах и сокращения притока богатств из Нового Света потребности в деньгах далеко превысили доходы, результатом чего явились финансовый крах, рост внутреннего налогообложения, конфискации и необеспеченность прав собственности.

Развитие организационных структур

Английский парламент создал Банк Англии и финансовую систему, в рамках которой расходы были привязаны к налоговым поступлениям. Последовавшая за этим финансовая революция не только создала, наконец, надежную финансовую базу для правительства, но и заложила основы для развития частного рынка капитала. Более обеспеченные права собственности, сокращение торговых ограничений и выход текстильных компаний из состава городских гильдий с их многочисленными ограничениями — все это вместе создало растущие возможности для роста компаний на внутреннем и международном рынках. Расширение рынков и патентное право формировали благоприятные условия для роста инновационной деятельности. Все это, впрочем, хорошо известно.

В Испании многочисленные банкротства в период 1557-1647 годов сопровождалась отчаянными попытками предотвратить экономическую катастрофу. Главными организационными структурами являлись армия, церковь и сложная бюрократическая система, поэтому самыми выгодными и привлекательными занятиями считались военная служба, служение церкви и работа в органах судопроизводства. Изгнание мавров и евреев, установление “потолка” арендной платы и цен на пшеницу, конфискация серебра, которое предназначалось севильским купцам (последние получили за серебро практически бесполезные расписки, называвшиеся *juros*), — все это оказывало дестимулирующее воздействие на продуктивную деятельность.

Зависимость от траектории развития

Чтобы сделать эти два столь различных экономических сюжета убедительной иллюстрацией проявления зависимости от траектории предшествующего развития, потребуются проанализировать политические, экономические и правовые системы обоих обществ как переплетение взаимосвязанных формальных правил и неформальных ограничений, образующих в совокупности институциональную матрицу и ведущих экономику каждой из двух стран по своему пути, отличному от пути развития другой страны. Потребуется также показать систему институциональных побочных

эффектов, которые сужают набор выборов индивидов и не позволяют им радикально изменить институциональные рамки. Имеющиеся эмпирические данные, которыми я располагаю, совершенно недостаточны для решения такой задачи. Поэтому на основе имеющихся свидетельств я могу сделать только косвенные выводы.

В исследовании “Происхождение английского индивидуализма” (1978), вызвавшем много дискуссий, его автор Алан Макфарлейн утверждает, что по крайней мере с XIII века англичане отличались от традиционного образа членов крестьянского общества. К этому времени Англия утратила традиционные черты крестьянского общества — патриархальное господство главы семейства, большие семьи, подчиненное положение женщин, маленькие, не допускающие посторонних деревенские общины, натуральное хозяйство и семья как трудовая единица. Вместо этого Макфарлейн рисует картину подвижных, индивидуалистически ориентированных отношений, которые характеризовали структуру семьи, организацию труда и социальные связи в деревенской общине. Эти отношения дополнялись множеством формальных правил, регулирующих отношения собственности и наследования, а также правовой статус женщин. Макфарлейн стремится подчеркнуть, что Англия отличалась от других стран и что корни этих отличий уходили далеко в глубь веков, при этом приводя множество свидетельств сложного взаимозависимого переплетения формальных и неформальных ограничений, которые формировали самоподдерживающуюся связь с прошлым.

Самым ярким свидетельством самоподдерживающихся свойств “институциональной ткани” в Испании служит неспособность короны и подчиненной ей бюрократии изменить направление развития страны несмотря на осознание того, что в стране воцаряются застой и упадок. Через сто лет — в XVII веке — Испания была из числа самых могущественных держав в западном мире со времен Римской империи и превратилась во второразрядное государство. Исход населения из деревень, застой в промышленности и развал торговли между Севильей и Новым Светом сопровождалась в политической сфере восстаниями в Каталонии и Португалии. Непосредственной причиной послужили постоянные войны и финансовый кризис, который заставил Оливареса в 1621-1640 годах пойти на отчаянные меры, что, однако, только усугубило фундаментальные проблемы страны. В самом деле, в контексте институциональных ограничений и мировосприятия людей в Испании того времени наиболее приемлемой политикой казались установление контроля над ценами, повышение налогов и проведение многократных конфискаций. Что касается мировосприятия испанцев того времени, то Ян Де Фриз в своем исследовании 1976 года о кризисных

годах европейской истории следующим образом описывает попытки испанцев остановить упадок страны:

Это общество понимало, что происходит. Целая армия экономических реформаторов... писала горы трактатов, требуя новых действий... Так, в 1623 году Союз за реформацию (*Junta de Reformation*) рекомендовал новому королю Филиппу IV осуществить целую серию мероприятий, включая введение налогов, которые поощряли бы более ранние браки (и, следовательно, рост численности населения), ограничение числа слуг, создание банка, запрещение импорта предметов роскоши, закрытие публичных домов и запрещение преподавания латыни в малых городах (чтобы сократить отток из сельского хозяйства крестьян, которые получили небольшое образование). Но ни у кого не нашлось силы воли, чтобы провести эти рекомендации в жизнь... Говорят, что единственным достижением реформаторского движения явилась отмена ношения пышных воротников, мода на которые разоряла аристократов, получавших огромные счета из прачечных (Де Фриз, 1976, с. 28).

Понятие инструментальной рациональности вряд ли применимо к доводам, выдвигавшимся Союзом за реформацию.

И Англия, и Испания столкнулись в XVII веке с финансовым кризисом, но выбрали разные пути его решения, отражавшие фундаментальные институциональные характеристики каждого из этих государств.

Влияние на дальнейшее историческое развитие

Экономическое развитие США протекало в условиях федеральной политической системы и наличия сдержек и противовесов, а базисная структура прав собственности поощряла заключение долгосрочных контрактов, столь важных для формирования рынков капитала и экономического роста. Даже одна из самых тяжелых гражданских войн на протяжении всей истории не изменила базисную институциональную матрицу.

В Латинской Америке, напротив, упорно сохранялись традиции централизованного, бюрократического управления, перенесенные сюда в качестве испано-португальского наследия. Вот что пишет Джон Коутсворт об институциональной среде Мексики XIX века:

Интервенционизм и всепроникающий произвол, которые отличали институциональную среду, заставляли каждое городское и деревенское хозяйство вести искусную политику, используя родственные связи, политическое влияние и семейный престиж для того, чтобы получать привилегированный доступ к субсидированному кредиту, решать сложные вопросы найма рабочей силы, собирать долги, заставлять партнеров соблюдать контракты, уклоняться от налогов, избегать судебных разбирательств, защищать или утверждать свои земельные права. Успех или неудача в экономической деятельности всегда зависели от отношений между производителем и политическими властями — местными чиновниками, чтобы улаживать текущие дела, и центральным правительством, чтобы обеспечить благоприятное для себя толкование закона или, если потребуется, защиту от местных чиновников. Небольшие предприятия, исключенные из системы корпоративных привилегий и политического покровительства, были вынуждены постоянно существовать в полуподпольном состоянии, всегда на грани закона, всегда по милости мелких чиновников — никогда не чувствуя себя в безопасности от произвола, никогда не будучи защищенными от тех, кто сильнее (Коутсворт, 1978, с. 94).

Расходящиеся линии, основанные Англией и Испанией в Новом Свете, так и не сблизилась друг с другом, несмотря на “посредничество” общих идеологических влияний. В первом случае сложилась такая институциональная система, которая благоприятствует сложному неперсонифицированному обмену, необходимому для политической стабильности и для реализации потенциальных экономических выгод от применения современной технологии. Во втором случае политический и экономический обмен по-прежнему определяется в основном персонифицированными отношениями. Эти отношения являются следствием развития такой институциональной системы, которая не обеспечивает политическую стабильность и не позволяет в полной мере реализовать потенциал современной технологии.

Глава 13

Стабильность и изменчивость в экономической истории

Институты образуют базисную структуру, опираясь на которую люди на протяжении всей истории создавали порядок и стремились снизить неопределенность в процессе обмена. Вместе с применяемой технологией институты определяют величину транзакционных и трансформационных издержек и, следовательно, определяют рентабельность и привлекательность той или иной экономической деятельности. Институты связывают прошлое с настоящим и будущим, так что история становится процессом преимущественно инкрементного институционального развития, а функционирование экономических систем на протяжении длительных исторических периодов становится понятным только как часть разворачивающегося институционального процесса. Институты также являются ключом к пониманию взаимоотношений между обществом и экономикой и влияния этих взаимоотношений на экономический рост (или стагнацию и упадок). Но почему некоторые формы обмена стабильны, а другие порождают новые, более сложные и продуктивные формы обмена? В предыдущих главах я рассмотрел теоретические проблемы институциональных изменений. В этой главе я собираюсь проанализировать конкретные характеристики исторических изменений.

При рассмотрении стабильности и изменчивости в истории сразу возникает тот же вопрос, на котором мы останавливались в самом начале нашего исследования (см. гл. 2). Какое сочетание институтов позволяет в любой момент времени получить выигрыш от торговли, который предусматривается стандартной неоклассической моделью (при нулевых транзакционных издержках)? Этот вопрос очень сложен, если его рассматривать в неисторическом контексте. Но в историческом контексте он еще сложнее, потому что история начинается не с “чистой доски”, а всегда проистекает из предшествующего исторического развития. Присущая историческому процессу связь настоящего с траекторией предшествующего развития, о чем подробно говорилось в предыдущих главах, в некоторых случаях вела к возникновению стабильных, неразвивающихся моделей обмена, а в других случаях — к возникновению динамических, развивающихся моде-

лей. Предложенное в нашем исследовании объяснение состоит в том, что текущие формы политической, экономической и военной организации и их максимизирующая деятельность опираются на набор возможностей, который складывается на основе институциональной структуры, развивающейся, в свою очередь, инкрементно. Однако иногда не наблюдается никакого развития или оно слишком незначительно. Почему в одних случаях мы наблюдаем стабильность, а в других — изменчивость? Ниже я опишу последовательно более сложные формы экономического обмена, чтобы затем обратиться к институциональным и организационным структурам, необходимым для реализации этих форм обмена.

I

Я начну с рассмотрения местного обмена в рамках одной деревни или даже с простого обмена между сообществами охотников и собирателей (где мужчины охотились, а женщины занимались собирательством). В этом мире специализация находится в зачаточном состоянии, и большинство домашних хозяйств находятся на самообеспечении. Маленьким шагом вперед становится расширение торговли за пределы деревни; при этом возникают элементы специализации (обычно в дополнение к прежнему, преимущественно самодостаточному домашнему хозяйству). По мере того как рынок охватывает весь регион, происходит не только развитие многосторонней торговли и выделение специальных мест для ее ведения, но и резкое увеличение числа участников торговли. Хотя в обществе такого уровня развития подавляющая часть жителей обычно занята сельским хозяйством, все большая часть населения начинает заниматься торговлей и коммерцией.

Расширение географических рамок торговли сопровождается отчетливыми изменениями в экономической структуре. Обширная торговля требует высокой степени специализации тех людей, для которых торговый обмен является главным источником средств к существованию. Такая торговля уже на ранних стадиях требует развития торговых центров. Это могут быть специальные места, где люди собираются время от времени (подобно ярмаркам в Европе раннего средневековья), или более определенные места — большие или малые города. В этом мире уже проявляется некоторая “экономия от

¹ В своей статье, написанной много лет назад (в 1955 году), я отметил, что многие региональные экономики с самого начала развивались как экспортные экономики. Это утверждение вступает в противоречие со старыми стадийными теориями истории, которые мы унаследовали от германской исторической школы, где развитие всегда рассматривалось как движение от местной автаркии к растущей специализации и разделению труда. Именно эта модель описывается в данной главе, хотя во многих случаях она не соответствует реальному историческому развитию.

масштаба”, характерная, например, для сельскохозяйственных плантаций. Другими словами, постепенно приобретают большое значение географическая специализация, а также некоторая специализация по видам сельскохозяйственных работ.

Следующий этап в расширении рынка — это развитие специализации производителей. “Экономия от масштаба” приводит к возникновению иерархических производственных организаций, где работники заняты полный рабочий день или на главных сельскохозяйственных площадях, или на последующей переработке продукции. Возникают небольшие и некоторые крупные города. В структуре населения по видам деятельности существенно увеличивается доля рабочей силы в переработке и обслуживании, хотя в целом население все еще остается в основном сельскохозяйственным. Этот сдвиг отражает также значительный рост урбанизации общества.

На последнем этапе, свидетелями которого мы сегодня являемся в современных западных обществах, возрастает специализация, доля сельского хозяйства в структуре занятости населения резко снижается, и складываются гигантские рынки общенационального и международного масштабов. “Экономия от масштаба” требует больших организаций не только в переработке, но и в сельском хозяйстве. Каждый зарабатывает на жизнь, выполняя строго специализированные функции, и использует огромную сеть связанных друг с другом организаций, чтобы обеспечить себя необходимым множеством товаров и услуг. Структура занятости населения постепенно меняется от преобладания сферы материальной переработки к преобладанию, в конечном счете, того, что называют услугами. Общество становится практически полностью урбанизированным.

II

Эти стадии экономической истории в той или иной степени нам известны — будь то из германской исторической школы или из теории Ростоу о стадиях экономического роста. Поэтому свою задачу я вижу в том, чтобы осветить эти стадии с другой точки зрения, а именно: какие требуются институты, чтобы обеспечить тот уровень транзакционных и трансформационных издержек, благодаря которому становится возможным этот рост специализации и разделения труда.

Небольшая торговля в рамках одной деревни существует благодаря плотной социальной сети неформальных ограничений, которые облегчают местный обмен. В этих условиях транзакционные издержки низки. Хотя базисные социальные издержки самой племенной или деревенской организации могут быть высоки, они не отражаются на процессе обмена в виде дополнительных транзакционных издержек. Участники обмена хорошо знают друг друга, и все члены общи-

ны заинтересованы в том, чтобы каждый конкретный акт обмена проходил без нарушений.

По мере расширения рынка торговый обмен охватывает новые, соседние территории. Это сопровождается резким ростом транзакционных издержек, поскольку плотная социальная сеть уступает место гораздо менее тесным отношениям между участниками обмена, и им приходится тратить больше ресурсов на оценку предметов обмена и контроль за соблюдением договоренностей. На этой стадии развития обычно еще отсутствует централизованная политическая власть, и в отсутствие политических структур и формальных правил стандарты поведения участников обмена чаще всего регулируются религиозными предписаниями. Их эффективность в снижении транзакционных издержек бывает очень разной в зависимости от того, насколько строго члены общества следуют этим предписаниям.

Дальнейшее географическое расширение торговли приводит к появлению двух различных проблем, связанных с транзакционными издержками. Одна из них — это классическая проблема агентской деятельности, которая на ранних этапах истории решалась на основе личных договоренностей и других, подобных форм отношений, основанных на родственных связях. Иными словами, купец, который сам не совершал торговых поездок, отправлял с товарами своего родственника, чтобы тот продал товары, купил на вырученные деньги другие товары и вернулся с ними. Возможность заключения подобных соглашений зависела от того, насколько посланное лицо было способно совершить выгодный обмен, насколько сильны родственные связи и какую “цену” понесет купец, если посланное им лицо сбежит с товарами. По мере того как расширялись география и объем торговли, эта проблема приобретала все большее значение. Вторая проблема состояла в том, чтобы обеспечить выполнение контракта при торговле с далекими городами и странами, где было совсем не просто проследить за соблюдением контрактных условий. Проблема состояла не только в том, чтобы защитить товары от пиратов и разбойников во время дальних перевозок, но и обеспечить выполнение контракта на чужой территории. Совершение сделок с партнерами из дальних стран стало возможным благодаря развитию таких организаций, институтов и инструментов, как стандартизация мер, весов и денежных единиц расчета, посредничество, нотариат, консульские службы, торговый арбитраж и торговые поселения, пользовавшиеся защитой иностранных властителей в обмен на уступку части дохода. Расширению географии торговли способствовало создание добровольных или полупринудительных организаций, или по крайней мере таких организаций, которые могли подвергнуть остракизму нарушителей торговых соглашений.

На следующем этапе, когда возникли рынки капитала и стали складываться мануфактуры с большим объемом основного капитала,

потребовались некоторые формы принудительного политического порядка, потому что по мере развития более сложных и персонифицированных форм обмена личные связи, добровольные обязательства и угроза остракизма потеряли эффективность. Это не значит, что они потеряли значение. В нашем взаимозависимом мире они по-прежнему играют важную роль. Но выигрыш от нарушения условий соглашения стал таким значительным, что это могло подорвать развитие сложных форм обмена, если бы они не сопровождалась эффективными мерами персонифицированного контроля за соблюдением контрактов. Надежное обеспечение прав собственности требует политических и юридических организаций, которые эффективно и беспристрастно принуждают к исполнению контрактов в любое время и в любых частях страны.

Последняя стадия отличается тем, что благодаря специализации все большая часть ресурсов общества направляется на транзакции, так что на транзакционный сектор теперь приходится высокая доля ВВП. Это происходит потому, что растущая часть рабочей силы занимается торговлей, финансами, банковским и страховым делом, а также простой координацией экономической деятельности. Поэтому становятся необходимыми высокоспециализированные организации, которые занимаются транзакциями. Специализация и разделение труда в международном масштабе требуют институтов и организаций, которые обеспечивают защиту прав собственности при транзакциях с участием зарубежных партнеров с тем, чтобы развивались рынки капитала и другие формы обмена, а его участники могли бы быть уверенными в своих партнерах.

Кажется, что эти очень схематично описанные стадии легко перетекают одна в другую по мере плавной эволюции форм сотрудничества между людьми. Но так ли это на самом деле? Есть ли объективно обусловленные причины, которые заставляют людей переходить от более простых к более сложным формам обмена? Для такого развития необходимо не только то, чтобы более низкие информационные издержки и “экономия от масштаба” в сочетании с более совершенными механизмами контроля за исполнением контрактов допускали и даже поощряли переход от более простых к более сложным формам обмена, но и то, чтобы организации имели стимулы для приобретения знаний и информации, которые (знания и информация) будут направлять их деятельность в более социально продуктивное русло. Но нам приходится очень осторожно утверждать, что на самом деле на протяжении всей истории такое развитие не было неизбежным. Было бы совсем несложно показать, что большинство из описанных мной ранних форм обмена и организаций все еще существуют сегодня в некоторых частях света. Примитивные племенные общества по-прежнему существуют, “сук” (базар, обслуживающий региональную торговлю) по-прежнему процветает в некоторых стра-

нах, а исчезновение караванной торговли (как и постепенное отмирание двух вышеупомянутых форм примитивного обмена) отражает скорее действие внешних сил, чем последствия внутреннего развития.

Напротив, развитие в Европе дальних торговых связей послужило толчком и к внутреннему развитию более сложных форм организаций. Иными словами, через более низкие информационные издержки, некоторую “экономии от масштаба” и развитие механизмов контроля на местах за исполнением контрактов дальние торговые связи индуцировали в некоторых западно-европейских странах такой путь развития, который в корне отличается от вышеописанных устойчивых форм примитивного обмена. Знания и навыки, требовавшиеся для успеха в торговле, которую вела средневековая Венеция, для успеха на ярмарках в Шампани или в Любеке ганзейских времен, помогли выработать сложные институциональные инструменты. Достаточно взглянуть на развитие вексельного обмена или проследить за процессом постепенного включения идеи торгового права в формальное право, чтобы увидеть, что именно организации, стремившиеся использовать в своих интересах расширяющиеся возможности торговли, служили движущей силой институционального развития.

Экономическое развитие некоторых стран привело к созданию политических структур, которое обеспечило возможность контролировать контракты третьей стороной и привело к формированию той структуры институтов, которую мы наблюдаем в современном западном мире. Но даже в самой Западной Европе не все страны развивались одинаково. Скорее некоторые из них, как, например, Испания, зашли в тупик в результате своих политических и экономических решений, которые вели к экономическому краху и тормозили продуктивные институциональные инновации. Далее, рассматривая более внимательно примитивные формы обмена, а затем западноевропейский путь развития, я хочу показать, сколь различные силы порождали институциональную и политическую стабильность в первом случае и динамические экономические изменения — во втором.

III

В своих самых ранних формах обмен между людьми мог осуществляться — что и происходило на самом деле — вообще без языкового общения. Достаточно было пользоваться жестами и видеть перед собой предметы обмена (по крайней мере так утверждает Геродот). Регулярный обмен происходил в отсутствие государства, и соблюдение условий обмена обеспечивалось угрозой вооруженных столкновений между семейными группами. Тем не менее обмен в племенном обществе не был простым. Отсутствие государства, поддерживаемого писанным формальным правом, компенсировалось

плотной сетью социальных связей. Поскольку эту форму обмена я уже описывал в главе 5, здесь я добавил к своему описанию только небольшую цитату из книги Элизабет Колсон:

Общины, в которых жили все эти люди, существовали в условиях неустойчивого равновесия сил, которое всегда находилось под угрозой нарушения: каждому приходилось быть постоянно начеку, защищая свои позиции в ситуациях, когда надо было продемонстрировать свои добрые намерения. Обычаи и привычки, вероятно, были гибкими и изменчивыми, поскольку суждения о том, правильно или неправильно поступает человек, менялись от случая к случаю... Это связано с тем, что суждению, оценке подвергался человек как таковой, а не его преступление. В этих условиях презрение к общепринятым стандартам поведения равноценно притязаниям на незаконную власть и становится частью обвинений против нарушителя (Колсон, 1974, с. 59).

Из анализа Колсон, а также Ричарда Познера (1980) можно сделать вывод о том, что отступления от общепринятых правил поведения и инновации рассматривались как угроза выживанию группы.

Вторая форма обмена — “сук” — существовала тысячи лет и по-прежнему сохранилась в Северной Африке и на Ближнем Востоке. Ее отличают широкий, сравнительно неперсонифицированный обмен и сравнительно высокие транзакционные издержки². “Сук” характеризует наличие множества небольших предприятий, где заняты до 40-50% населения города, а также низкие основные издержки, очень тщательное разделение труда, огромное количество мелких сделок (каждая из них более или менее независима от других сделок), личные контакты и неоднородность товаров и услуг. На “суке” нет институтов, специально занимающихся сбором и распределением рыночной информации. Системы мер и весов сложны и мало стандартизованы. Навыки обмена развиты очень высоко; успех в торговле зависит главным образом от того, насколько человек овладел этими навыками. Споры по поводу каждого условия сделки носят характер упорный и жесткий. Купля и продажа практически не отделены друг от друга и обычно образуют единый акт; торговцы обычно все время заняты поиском конкретных партнеров, не ограничиваясь простым предложением товаров посетителям. Для урегулирования споров привлекаются показания надежных свидетелей; принцип соревнова-

² “Суку” посвящена обширная литература. В данной книге я использовал, в частности, глубокий анализ этой формы торговли на примере “сука” в городе Сефру (Марокко) в книге Гертца, Гертца и Роузена 1979 года.

тельности сторон не используется. Контроль властей над рынком весьма поверхностный, нецентрализованный и главным образом декларативный.

Таким образом, главными отличительными особенностями “сука” являются: 1) высокие издержки оценки; 2) стремление торговцев к установлению устойчивых и повторяющихся (хотя и далеко не самых эффективных) торговых отношений с партнерами; 3) очень упорная торговля по каждому вопросу (дело в том, что каждый ищет выигрыш за счет другого). Фактически каждый стремится к тому, чтобы поднять транзакционные издержки противоположной стороны. Деньги делает тот, кто располагает лучшей информацией, чем партнер по сделке.

Нетрудно понять, почему в племенном обществе инновации рассматриваются как угроза существованию общества, но труднее понять, почему такое же отношение к инновациям сохраняется и на “суке”. Можно было бы ожидать, что в обществах, которые мы рассматриваем, должны возникнуть добровольные организации, защищающие членов общества от последствий описанной выше асимметрии информации. Но в том-то и дело, что в рамках “сука” отсутствует сам фундамент, образованный правовыми институтами и механизмами обеспечения правовых норм, который мог бы сделать подобные добровольные организации живучими и выгодными. А поскольку их нет, то нет и стимулов к изменению системы.

Каким образом существовала торговля в том мире, где вопрос о защите торговли стоял очень остро, а государство как организованная сила отсутствовало? На примере караванной торговли можно увидеть сложные неформальные ограничения, которые делали возможной эту торговлю. Клиффорд Гертц так описывает караванную торговлю в Марокко на рубеже нашего столетия.

“Зеттата” (от берберского слова “тазеттаг” — “ключок ткани”) — это в узком смысле плата за проход, деньги, выплачиваемые местному правителю... за защиту каравана, когда тот находится на его территории. Но на самом деле это нечто большее (или, скорее, было большим), чем просто плата за проход. “Зеттата” была частью сложных моральных ритуалов, обычаев, имеющих силу закона и освященных религией, — частью системы отношений между хозяином и гостем, патроном и его приближенным, между теми, кто обращается с просьбой и кто ее выслушивает, между тем, кто бежал от преследований, и его защитником, между молящимся и божеством — словом, частью общей системы отношений между марокканцами, живущими за пределами городов. Физическое вступление торговца (или по крайней

мере его агента) на территорию, контролируемую племенем, одновременно означало вступление в культурную среду этого племени.

Несмотря на множество форм проявления, методы защиты торговцев берберскими племенами, живущими в Высоких и Средних Атласских горах, отличаются простотой и устойчивостью. Защита носит персональный и открытый характер, и тот, кто предоставляет защиту, относится к этому делу с таким же вниманием, с каким люди относятся к своей одежде, желая поддерживать о себе высокое мнение окружающих. Окружающие могут судить о человеке по его политическим, моральным и духовным качествам, по его манере поведения или по всем четырем критериям одновременно. Причем в очень большой степени репутация зависит от того, может ли член племени “встать и сказать” (классическая формула звучит так: *Quam wa qal*), т.е. заявить о своем госте примерно следующее: “Этот человек мой; обидев его, вы оскорбите меня; оскорбив меня, вы понесете за это ответ”. Благословение (знаменитая формула “барака”), гостеприимство, право убежища и право свободного прохода едины в одном: они опираются на несколько парадоксальную идею о том, что хотя индивидуальность человека неповторима и исключительна как по своему происхождению, так и в своих внешних проявлениях, ее можно неким образом перенести и приложить к личности другого человека (Гертц, 1979, с. 137).

IV

Племенная организация, “сук” и караванная торговля существуют благодаря устойчивости очень ограниченной по масштабам кооперации между людьми, которая существовала на протяжении большей части мировой истории. Знания и навыки, необходимые для успеха организаций или отдельных индивидов, не требовали или не индуцировали продуктивных модификаций базовой институциональной структуры. Источники институциональных изменений всегда лежали за пределами данной институциональной системы.

Напротив, в истории дальних торговых связей, которые возникли в Европе уже в раннем средневековье, мы наблюдаем развитие последовательно более сложных организаций, что и привело к подъему западного мира. Сначала я кратко остановлюсь на вопросе об инновациях, а затем проанализирую некоторые причины, которые лежат в основе инноваций.

Инновации, которые снижают трансакционные издержки, состоят из организационных инноваций, инструментов, особых процедур совершения сделок и механизмов контроля за соблюдением сделок. Эти инновации следующим образом влияют на трансакционные издержки: 1) благодаря повышению мобильности капитала; 2) благодаря снижению информационных издержек и 3) благодаря распределению риска. Очевидно, что эти направления влияния являются в известной мере взаимопересекающимися. Тем не менее они помогают выделить конкретные формы снижения трансакционных издержек. Все указанные формы инноваций возникли в далеком прошлом — многие из них, например, в средневековых итальянских городах, в средневековых исламских государствах, в Византии — и получили развитие в более позднее время.

Среди инноваций, которые повлияли на мобильность капитала, были процедуры и методы, позволявшие обойти законы против ростовщичества. Первоначально применялись различные методы, чтобы замаскировать ссудный процент — в ссудные договора включались “штрафы за задержку платежа”, производились манипуляции с обменным курсом (Лопес и Рэймонд, 1955, с. 163), применялись примитивные формы залога. Все это увеличивало трансакционные издержки. Ростовщичество порождало дополнительные затраты не только потому, что письменные контракты с замаскированными процентными платежами были сложными и громоздкими, но и потому, что обеспечить соблюдение таких договоров было очень трудно. По мере того как законы о ростовщичестве отменялись и стали возможны более высокие ставки ссудного процента, издержки составления письменного контракта и контроля за его исполнением сократились.

На мобильность капитала повлияла и такая инновация, как развитие вексельного обращения, в особенности развитие разнообразных методов и инструментов, которые облегчали оборот и учет векселей. В свою очередь, оборот и учет векселей зависели от наличия институтов, которые допускали использование векселей, и от развитости торговых центров, где могли обращаться эти платежные средства, — сначала это были ярмарки, подобно ярмаркам в Шампани, потом банки и, наконец, финансовые дома, специализирующиеся на учете векселей. Помимо развития этих институтов, расширению вексельного оборота способствовал и рост масштабов экономической деятельности. Именно это, последнее, обстоятельство послужило толчком к развитию соответствующих институтов. Наряду с “экономией от масштаба”, необходимой для расширения вексельного обращения, критически важное значение имело улучшение контроля за соблюдением контрактов. Существенную роль сыграли также взаимопереплетающееся развитие методов бухгалтерского учета и аудита и их использование для сбора долгов и контроля за исполнением контрактов (Ямэй, 1949; Уоттс и Зиммерман, 1983).

Третья инновация, увеличившая мобильность капитала, возникла на основе решения проблем, связанных с контролем за агентами, ведущими торговлю с географически удаленными партнерами. Традиционно в средние века и в начале Нового времени эти проблемы решались путем использования родственных и семейных связей для того, чтобы привязать агента к принципалу достаточно надежным способом, дающим принципалу уверенность в эффективном выполнении его приказов и распоряжений (хороших агентов всегда имела церковь — видимо, из-за религиозной веры агентов или их убежденности в высшем предназначении своей деятельности). Однако по мере расширения торговых империй и роста объема товарооборота агенты получили возможность вести деятельность не только в пользу принципала и его родственников, но и в пользу других лиц. Это потребовало развития более сложных методов бухгалтерского учета для контроля за деятельностью агентов.

Что касается информационных издержек, то большое влияние на их снижение оказало печатание прейскурантов на различные товары, а также специальных материалов, содержащих информацию о весе, пошлинах, комиссионных, почтовых услугах и особенно о соотношениях курсов валют, которые имели хождение в Европе и других странах. Очевидно, что эти процессы первоначально были результатом расширения объемов международной торговли и, следовательно, следствием “экономии от масштабов”.

Последней инновацией явилась трансформация неопределенности в риск. Под неопределенностью я понимаю такие условия, когда человек неспособен предвидеть будущее и потому не в состоянии выработать такую линию поведения, которая могла бы предотвратить наступление нежелательного события. Риск, напротив, предполагает, что человек видит возможность нежелательного события и способен предпринять действия, снижающие его вероятность. Современные методы страхования и диверсификации портфеля ценных бумаг я рассматриваю именно как способ преобразования неопределенности в риск и тем самым снижения транзакционных издержек путем снижения набора вероятностей. То же самое можно найти в средние века и в начале Нового времени. Например, страхование морских перевозок возникло из спорадических индивидуальных контрактов, которые предусматривали частичное возмещение специализированными фирмами убытков по определенным сделкам.

К XV веку страхование морских перевозок стало устойчивой практикой. Содержание страховых полисов было унифицировано и в следующие три — четыре столетия почти не менялось... В XVI веке в повседневную практику вошло использование типовых печатных бланков с пустыми местами для названия корабля, имени хозяина,

стоимости страховки, размера страховой премии и некоторых других условий, имевших индивидуальный характер для каждого договора (де Рувер, 1945, с. 198).

Страхование морских перевозок было одним из примеров страхования рисков; другим примером служит развитие таких форм организации бизнеса, которые распределяют риск путем диверсификации портфеля ценных бумаг или путем использования таких институтов, которые позволяют включиться в рискованное предприятие большому числу инвесторов. Институционализация риска происходила также путем развития системы договоров поручительства между принципалом и агентом — эта система возникла у евреев, византийцев и мусульман (Удович, 1962), а затем была заимствована итальянцами и через них — английскими компаниями. Наконец, она вошла в состав юридических основ деятельности акционерных обществ (хотя, как будет показано далее в этой главе, договора поручительства создали новые проблемы в отношениях между принципалом и агентом).

Эти инновации и связанные с ними институциональные инструменты возникли и развивались благодаря взаимодействию двух фундаментальных экономических факторов. Первый из них — это “экономия от масштаба”, реализуемая благодаря росту объемов торговли, а второй — развитие более эффективных механизмов контроля и принуждения, которые дали возможность обеспечивать соблюдение контрактов с меньшими издержками. Естественно, причинная связь между обеими факторами была взаимной. Это значит, что рост объемов торговли на дальние расстояния увеличивал рентабельность вложений в более эффективные механизмы контроля за соблюдением контрактов. В свою очередь, развитие таких механизмов снижало издержки заключения договоров и увеличивало рентабельность торговли, способствуя расширению ее объемов.

Если обратиться к развитию механизмов контроля, то мы увидим, что это был довольно длительный процесс. Хотя коммерческими спорами занимались многочисленные суды, наибольший интерес представляет развитие механизмов контроля, осуществляемого самими купцами³. Эти механизмы, по-видимому, берут начало в ранних кодексах поведения купеческих гильдий: кто не соблюдал соглашения, подвергался ostracismu. Купцы распространили эти кодексы поведения на морскую торговлю с дальними странами, так что законы пизанских купцов вошли в морские кодексы Марселя. Орелон и

³ Мне удалось значительно улучшить представленный ниже краткий анализ развития права благодаря критическим замечаниям к начальному варианту моей рукописи, сделанными Джоном Дробаком и Уильямом Джонсом (юридический факультет Вашингтонского университета), а также Диком Гельмгольцем (юридический факультет Чикагского университета). Я хочу поблагодарить их и отметить, что за возможные ошибки в моей работе они не несут никакой ответственности.

Любек стали источниками законов для Северной Европы, Барселона — для Южной Европы, а из Италии по миру распространились юридические принципы страхования и вексельное обращение (Митчелл, 1969, с. 156).

Создание более сложных методов бухгалтерского учета и их широкое распространение, наряду с введением в практику нотариального заверения свидетельских показаний, сделало эти показания надежным средством для установления истины во время споров и конфликтов между купцами. Постепенное объединение добровольных структур контроля за соблюдением контрактов, созданных самими торговыми организациями, с государственными судебными организациями явилось важным шагом вперед в укреплении контроля за выполнением торговых соглашений. Частью этого процесса явилась также длительная эволюция торгового права, начавшаяся в первых добровольных купеческих организациях, и стирание различий между решениями купеческих организаций, с одной стороны, и общепринятым обычным и римским правом — с другой. С самого начала оба типа права не очень хорошо сочетались друг с другом. Это относилось в первую очередь к вопросам возмещения морального ущерба, асимметричности информации в страховых договорах, а также к случаям обмана во время торговли. В Англии правовые кодексы, выработанные самими купцами, были в дальнейшем приняты судами общего права, но применялись с соблюдением духа торгового права, т.е. как закон, основанный на обычае. Дела, рассматривавшиеся в судах, редко становились судебными прецедентами, потому что было практически невозможно отделить обычаи от фактов. Как правило, присяжных знакомили с обычаем и с конкретными фактами, а затем судья требовал, чтобы они применяли обычай, если он поддерживается фактами. Но в конце концов эта практика была изменена. Когда в 1756 году лорд Мэнсфилд возглавил Королевский суд Англии, он распорядился о том, чтобы решения выносились на основании существующих обычаев. Он также установил общие принципы, которыми следует руководствоваться при рассмотрении дел и вынесении решений. Лорд Мэнсфилд был невысокого мнения об английском общем праве и поэтому заимствовал эти принципы в основном у зарубежных юристов (Скраттон, 1891, с. 15).

Помимо того что торговое право послужило юридической основой для рассмотрения торговых споров в судебном порядке, в чем остро нуждались купцы, оно способствовало и другим изменениям, которые вели к снижению транзакционных издержек обмена. Среди них — признание ответственности принципала за действия своего агента (это правило основано на римском принципе “мандата”), что имело и положительные, и отрицательные последствия. Это позволило купцу расширить объем операций через группу агентов, но в то же время обострило проблему “принципал — агент”. Первоначально

данное правило применялось только по отношению к хорошо известным агентам определенного принципала. Но доверие, которое получал агент благодаря тому, что, как все знали, он действовал на основании поручений своего принципала, давало агенту очевидную возможность извлекать выгоду из этой деятельности и для себя. Но в то же время эта привилегия помогала решать проблему “принципал — агент”. Когда принципал предоставлял агенту право использовать в своих торговых интересах то доверие, которое оказывали ему, принципалу, он имел возможность повисить альтернативные издержки агента, которые последний понес бы, если бы лишился работы. Если агент злоупотреблял своим положением, он терял не только работу, но и доверие, репутацию.

Влияние торгового права на контракты и сбыт товаров очень заметно способствовало расширению торговли. Действовавшие в то время положения римского и германского права не обеспечивали купцам той надежности и определенности в коммерческих отношениях, в которых они нуждались. Действовавший закон также не защищал их от требований о возврате украденного или потерянного товара его исконному владельцу, даже если купец приобрел этот товар, не зная о его сомнительном происхождении. Феодалы понимали значение ярмарок и рынков как источника своих доходов и придавали большое значение защите честных покупателей. По торговому праву добросовестному покупателю разрешалось или оставить товар за собой, или получить возмещение в размере полной цены, если товар возвращался исконному владельцу.

Защита добросовестного покупателя не была частью обычного права. Однако в коммерческих спорах принцип “доброй воли” использовался гораздо раньше и очень широко (этот принцип был заложен в римское право в 200 году до н. э.). Первоначально он опирался на практику “ярмарочных бондов” (свидетельств о происхождении товара): продажа товара на ярмарке допускалась после того, как “бонд” был заверен печатью. Сначала эта практика была добровольной, потому что обычай проведения ярмарок допускал предоставление товара в долг при наличии свидетеля. Однако в конце концов для предотвращения обмана и мошенничества, а также для повышения доходов организаторов ярмарки было введено правило, требовавшее обязательного заверения “бонда” печатью при продаже товара. Заверенный “бонд” мог быть оспорен только в том случае, если можно было доказать, что печать подделана.

Многие положения торгового закона возникли потому, что общее право мешало ведению торговли. Например неспособность общего права защитить добросовестного покупателя требовала, чтобы покупатель интересовался происхождением товара вплоть до первоначального владельца. Это, конечно, мешало торговцам. Затраты труда и времени на такую работу были запретительно высокими, и поэ-

тому пришлось сделать первое исключение из общего права в пользу торгового права. Развитие этой ситуации в период с XIII по XIV века иллюстрируется изменением отношения к покупателю товара сомнительного происхождения. В XIII веке этому покупателю приходилось возвращать товар, если где-нибудь в цепочке смены собственников обнаруживалось воровство или иное нарушение. Но к тому времени, когда главным судьей стал Эдвард Коук (к 1606 году), последний (добросовестный) покупатель уже признавался единственным истинным владельцем товара (такое решение выносили большинство судов, но не все), и любая законная покупка товара делала законными все предыдущие смены владения этим товаром.

Большую роль в развитии торгового права сыграло государство, постоянно балансируя между своими финансовыми потребностями и необходимостью сохранить доверие к себе со стороны купцов и населения в целом. В частности, политика государства оказала очень большое влияние на развитие рынка капитала. Возможности для развития финансовых институтов и формирования более эффективных рынков капитала зависели от того, в какой степени государство соблюдало свои обязательства не конфисковать имущество и не применять другие принудительные меры, которые увеличили бы неопределенность обмена. Ключевым элементом этой институциональной трансформации явилось ограничение произвола лиц, наделенных властью, и развитие неперсонифицированных правил, обязательных и для государства, и для добровольных торговых организаций. Частью постоянно действующего рынка капитала стало развитие институционального процесса, который сделал возможным обращение на рынке государственного долга, а начало финансирования государственного долга за счет регулярных налоговых поступлений послужило важным шагом вперед в развитии рынка капитала (Трэйси, 1985; Норт и Вайнгайт, 1989).

Эти различные инновации и институты сошлись воедино в Нидерландах, особенно в Амстердаме, став прообразом действующей современной системы рынков, которая сделала возможным рост обмена и коммерции. Открывая иммиграционная политика привлекала деловых людей; развивались эффективные методы финансирования торговли на дальние расстояния, а также рынки капитала и методы учета векселей финансовыми домами, что снизило издержки страхования этой торговли. Другими элементами рыночного институционального процесса явились развитие методов распределения рисков и преобразования неопределенности в предсказуемый риск, позволяющий проводить операции страхования, развитие больших рынков, снижающих информационные издержки, и начало обращения на рынке государственного долга (Барбур, 1950).

V

Описанные процессы, служащие иллюстрацией стабильности и изменчивости, позволяют вплотную приблизиться к вопросу о сущности экономических условий человеческой деятельности. В первом случае (примитивный обмен) максимизирующая деятельность индивидов не была источником приращения знаний и навыков и не оказывала какого-либо другого влияния на институциональную систему, способного индуцировать рост производительности. Во втором случае (Западная Европа) развитие явилось последовательным результатом инкрементных изменений, индуцированных стремлением к личной выгоде и реализуемых благодаря институциональным изменениям и деятельности организаций, повышающих продуктивность. Эта иллюстрация была бы еще более наглядной, если показать связь между изменениями, происходившими в Западной Европе, с общими формами развития совокупного запаса знаний, их применения и взаимодействия с экономической и политической структурой общества. Такая задача потребовала бы изучения конкуренции между политическими организациями, упадка интеллектуального влияния церкви и развития способов ведения войны во взаимосвязи всех этих процессов с развитием и применением знаний и навыков.

Успех Европы по сравнению с Китаем, мусульманскими странами и другими государствами обычно объясняют конкуренцией между политическими организациями. Без сомнения, эта конкуренция явилась важным элементом успеха, но не объясняет его целиком. В некоторых частях Европы развитие вообще остановилось. Испания и Португалия находились в состоянии стагнации в течение нескольких веков, а в других европейских странах экономический рост был, по крайней мере, неравномерным. Носителями институциональных изменений выступали именно Нидерланды и Англия. Различные линии развития Англии и Испании связаны с описанным в предыдущей главе эффектом зависимости от траектории предшествующего развития, который проявился при резко различающихся *начальных* условиях.

Глава 14

Проблемы и перспективы включения институционального анализа в экономическую историю

I

Какое значение для написания (и тем самым для чтения) экономической истории и истории в целом имело бы недвусмысленное включение в нее институционального анализа? Написание истории — это составление связного изложения того, как изменялись во времени некие аспекты человеческого существования. Подобное изложение существует только в человеческом сознании. Мы не воссоздаем прошлое; мы только составляем изложение событий, происходивших в прошлом. Чтобы это изложение было хорошей, настоящей историей, оно должно быть последовательным и логичным и не выходить за рамки имеющихся у нас свидетельств и имеющейся теории. Краткий ответ на вопрос, который мы задали в самом начале главы, состоит в том, что включение институтов в историю позволяет составить гораздо лучшее изложение, чем без институтов. “Клиометрическая” (описательная) экономическая история фактически “вращается” вокруг институтов, и если за изложение берутся самые опытные специалисты, то она (история) предстает перед нами как континуум и последовательность институциональных изменений, т.е. в эволюционном виде. Но поскольку экономическая история опирается на неструктурированное множество частей и осколков теории и статистики, она не в состоянии произвести обобщения или анализ, которые выходили бы за рамки конкретного исторического сюжета. Вклад клиометрического подхода заключается в применении к истории систематизированного корпуса теоретических идей — неоклассической теории, — а также в применении высокоразвитых количественных методов для разработки и проверки исторических моделей.

Однако мы уже заплатили высокую цену за некритическое восприятие неоклассической теории. Хотя главным вкладом неоклассики в экономическую историю явилось систематизированное применение ценовой теории, в центре внимания неоклассической теории стоит проблема размещения ресурсов в каждый данный момент времени. Это невероятно сковывает историков, для которых главный вопрос — объяснить течение изменений во времени. Более того, аллокацию ресурсов неоклассика рассматривает как процесс, который

вроде бы происходит без “трения”, т.е. как будто институты не существуют или не имеют значения. Между тем эти два последних обстоятельства — “трение” и значение институтов — показывают, чем на самом деле должна заниматься экономическая история, а именно: объяснением различных моделей роста, стагнации и упадка обществ во временном разрезе и изучением того, как “трение” — следствие взаимоотношений между людьми — порождает широко расходящиеся линии развития.

Прилагая неоклассическую теорию к экономической истории, специалисты получили возможность сосредоточить внимание на вопросах выбора и ограничений. Иными словами, мы смогли увидеть, что представляют собой ограничения, которые определяют содержание и ограничивают выбор, имеющийся в распоряжении человека. Ограничения, однако, рассматривались не как порождения организации человеческих взаимоотношений, а только как результат воздействия технологий и дохода. Причем даже технология (по крайней мере в рамках неоклассической теории) всегда рассматривалась как экзогенный фактор и поэтому ее никогда не удавалось реально “встроить” в теорию. Несмотря на то, что по истории технологии и связи технологии с экономическим процессом написано много прекрасной литературы, этот вопрос по существу остался за рамками какого-либо формального корпуса теории. Исключение составляют труды Карла Маркса, который попытался соединить технологические изменения с институциональными изменениями. Разработка Марксом вопроса о связи производительных сил (под которыми он обычно понимал состояние технологии) с производственными отношениями (под которыми он понимал различные аспекты человеческой организации и особенно права собственности) представляла собой пионерные усилия, направленные на соединение пределов и ограничений технологии с пределами и ограничениями человеческой организации¹.

Но теория Маркса завершалась утопией (хотя злые силы без устали снабжают марксистских авторов нужным количеством негодяев), тогда как наш институциональный анализ не гарантирует “хэппи энд”.

Представители клиометрической экономической истории тоже поднимают технологию на пьедестал. В самом деле, история промышленной революции как великого водораздела в истории человечества вращается вокруг скачкообразных технологических изменений, которые происходили в XVIII веке. Это придает технологии положение создателя человеческого благосостояния и позволяет рассматривать утопию как простую историю роста производственных мощностей.

¹ См. реферат моего выступления *Is It Worth Making Sense of Marx?* (1986) на семинаре по книге Йона Элстера *Making Sense of Marx*, а также статью Розенберга *Karl Marx and the Economic Role of Science* (1974).

Ошибочность марксистской теории состоит в том, что для достижения тех результатов, которые она предусматривает, потребовалось бы внести фундаментальные изменения в человеческое поведение. Но даже после 70 лет социализма мы не располагаем свидетельствами о том, что такие изменения действительно имеют место². Но ошибочен и традиционный взгляд историков на промышленную революцию и технологические изменения как на ключ, открывающий ворота утопии, потому что большая часть мира не смогла реализовать потенциальные блага от развития технологии. Более того, современная технология может усугублять многие конфликты между людьми. Во всяком случае бесспорно, что она сделала конфликты более смертоносными.

Есть другой и, я думаю, более благоприятный сюжет. Это бесконечная борьба людей, направленная на решение проблем человеческого сотрудничества с тем, чтобы они, люди, могли воспользоваться достижениями не только технологии, но и других направлений человеческой деятельности, которые составляют цивилизацию.

II

Упор на изучение технологии оказался очень полезным вкладом в изучение экономической истории. Множество исследований, написанных после Второй мировой войны Саймоном Кузнецом, Робертом Солоу, Эдвардом Деннисоном, Мозесом Абрамовицем и Джоном Кендриком, были посвящены изучению источников экономического роста в понятиях анализа изменений продуктивности. Хотя четыре десятилетия этих исследований все еще не раскрыли всех тайн, связанных с источниками изменений продуктивности, они расширили наши знания о фундаментальных факторах экономического роста. Сосредоточившись на изучении роста продуктивности, экономисты, безусловно, двигаются в правильном направлении, ведущем к пониманию этих фундаментальных факторов. Технология задает верхний предел достижимого экономического роста. Если говорить проще, оставаясь в контексте этой книги, то в мире нулевых трансакционных издержек увеличение объема знаний и их применения (как вещественного, так и материального капитала) является ключом к потенциальному благополучию членов общества. Но

² Однако следует отметить, что идеология играет большую роль в институциональной модели, представленной в нашей книге, и она действительно изменяет поведение людей. Но самым поразительным наблюдением по поводу идеологии в социалистических и утопических обществах является следующее. Как бы сильна идеология ни была вначале как средство решения “проблемы безбилетника”, формирования революционных кадров и иных способов поощрения людей к тому, чтобы изменить свое поведение, она склонна с течением времени терять силу, когда соприкасается с поведенческими источниками индивидуальной максимизации дохода, о чем свидетельствуют недавние события в Восточной Европе.

что упущено из анализа, так это ответ на вопрос, почему же потенциал реализуется не полностью и почему образовалась такая огромная пропасть между богатыми и бедными странами, если технология в своей основной массе доступна всем. Пропасть, которая существует в реальном мире, имеет параллель в виде пропасти в теориях и моделях, разрабатываемых экономистами.

Неоклассическая теория непосредственно не имеет дела с вопросами собственно роста. Однако, исходя из базисных постулатов этой теории, есть основания предположить, что неоклассика не рассматривает проблему роста как реальную проблему. Если выпуск продукции определен объемом капитала, вещественного и человеческого, и в неоклассическом мире мы можем увеличить объем капитала путем осуществления инвестиций в зависимости от рентабельности капиталовложений, то не существует никакого фиксированного фактора роста. Редкость ресурсов можно преодолеть за счет инвестиций в новые технологии, а любую другую редкость — за счет инвестиций в новые знания, чтобы преодолеть потенциальный фиксированный фактор. Но, конечно, это неоклассическое рассуждение, как уже отмечалось, обходит молчанием самые интересные вопросы. Если называть вещи своими именами, то последние неоклассические модели роста, построенные на росте отдачи (Роумер, 1986) и накоплении вещественного и человеческого капитала (Лукас, 1988), в решающей мере зависят от существования молчаливо подразумеваемой структуры стимулов, которая приводит модель в движение. К этому же выводу в неявном виде приводит исследование Баумола (1986), который пытается выявить конвергенцию только среди шестнадцати развитых стран (которые имеют примерно одинаковую структуру стимулов), но отнюдь не среди государств с централизованно планируемой экономикой или среди слаборазвитых стран (имеющих явно иную структуру стимулов). Для меня представляется пустым занятием искать объяснения различиям в историческом опыте разных стран или нынешним различиям в функционировании передовых, централизованно планируемых и слаборазвитых стран, не привлекая основанную на институтах систему стимулов в качестве существенного элемента этих исследований.

На другом конце шкалы теоретических концепций лежат марксистские модели или аналитические системы, черпающие вдохновение в марксистских моделях, которые в огромной степени опираются на институциональные соображения. Будь то теории империализма, зависимости центра от периферии мировой экономики — все они объединяются институциональными конструкциями, которые подводят к выводу об эксплуатации и/или неравномерности развития и распределения дохода. В той степени, в которой этим моделям удается убедительно соотнести институты со стимулами, далее с решениями в ситуации выбора и далее с результатами данных решений, — в той

степени эти модели близки к тому, о чем мы пишем в этой книге. А поскольку большая часть экономической истории человечества — это история людей, которые имеют разные силы и возможности и стремятся максимизировать свое благосостояние, то было бы удивительно, если бы эта максимизирующая деятельность зачастую не велась бы за счет других. Именно поэтому центральная тема этой книги — это проблема достижения кооперативных решений проблем. В истории чаще встречались такие структуры обмена, которые отражали неравный доступ людей к ресурсам, капиталу и информации и потому давали весьма неодинаковый результат для участников обмена. Однако убедительность теорий эксплуатации пропорциональна их способности доказать, что институциональные рамки действительно порождают систематически неравные результаты, предусмотренные теорией.

Как неоклассическая модель, так и модель *эксплуатации* приводятся в движение игроками, стремящимися к максимизации, и, следовательно, формируются институциональной системой стимулов. Различие между этими моделями состоит в том, что в первом случае имплицитная институциональная структура порождает эффективные конкурентные рынки и экономику, развивающуюся под действием роста эффективности или накопления капитала. Во втором случае рост империалистической экономики или экономики “центра” объясняется как результат действия институциональной структуры, которая эксплуатирует зависимые или периферийные страны. Поскольку экономическое развитие и в прошлом, и в настоящее время содержит примеры и растущих экономик, и стагнирующих или кризисных экономик, было бы важно разобраться, какие именно институциональные характеристики определяет тот или иной характер функционирования экономики. Какие причины создают эффективные рынки? Если бедные страны бедны потому, что они являются жертвами институциональной структуры, мешающей росту, то вопрос состоит в том, навязана ли эта институциональная структура извне или же детерминирована внутренними факторами, или же является следствием сочетания и того, и другого? Системное изучение институтов должно дать ответ на эти вопросы. В частности, необходимо изучить эмпирические данные о трансакционных и трансформационных издержках в таких экономиках и затем проследить институциональные корни этих издержек. В главе 8 я очень кратко осветил трансакционные издержки и лежащие в их основе институты на примере жилищного рынка в США. В той главе также упоминалось о высоких трансакционных и трансформационных издержках в странах “третьего мира”; однако экзотические примеры, такие, как время, затрачиваемое на то, чтобы достать запчасти или разрешение на установку телефона, — это не более чем яркая иллюстрация. По-прежнему стоит задача проведения систематических эмпирических исследований, которые поз-

волили бы установить те издержки и лежащие в их основе институты, которые делают экономики непродуктивными. После этого мы сможем установить источники возникновения этих институтов.

III

В этой заключительной главе мне хотелось бы продемонстрировать читателям, что мы нашли ответы на вопросы, поднятые в этой и предыдущей главах. На самом деле это не так, но я надеюсь, что представленные в этой книге аналитические принципы все-таки дают ответ на некоторые вопросы и помогают найти ответ на другие, еще не решенные вопросы. Давайте посмотрим, в какой точке пути мы находимся.

Фундаментальными детерминантами экономического поведения являются стимулы. Они в неявном виде содержатся в теориях, которые мы использовали и от которых мы ожидаем определенных результатов. Выдвинув вопрос о стимулах в центр исследования, мы тем самым сосредотачиваем наше внимание на той проблеме, которая является ключом к пониманию функционирования экономики. Главное утверждение, выдвинутое нами в предыдущих главах, заключается в том, что стимулы претерпели огромные изменения в прошлом и по-прежнему меняются. Включить институциональный анализ в экономическую теорию и экономическую историю — значит переместить акцент в наших исследованиях, а не пренебрегать уже созданными теоретическими инструментами. Перемещение акцента влечет за собой изменение понятия рациональности и выводов из него, включение в наш анализ идей и идеологий, подчеркнутое внимание к изучению влияния транзакционных издержек на функционирование политических и экономических рынков и признание действия эффекта зависимости от траектории предшествующего развития на экономическое развитие разных стран. В то же время основные инструменты неоклассической теории цен и сложные методы количественного анализа, разработанные целым поколением специалистов по экономической истории, по-прежнему остаются в нашем арсенале. Как этот подход изменяет наше восприятие экономической истории и ее изложение? Покажем это на примере из экономической истории США.

Институциональный анализ привносит в теоретические основы изучения экономической истории идею о критическом значении английского институционального и идейного наследия для создания колониальной экономики и сравнительно эффективных рынков того времени. Организации, возникшие для того, чтобы использовать открывшиеся возможности (плантации, торговые фирмы, морские компании, семейные фермы), породили бурно развивающуюся колониальную экономику. Английское наследие было не только экономиче-

ским, но также политическим и интеллектуальным — речь идет о городских собраниях, самоуправлении и колониальных ассамблеях. Интеллектуальные традиции, восходящие к Гоббсу и Локку, сыграли важную роль в том, чтобы соединить события 1763-1789 годов с процессом развития политических и экономических организаций, которые руководствовались своим субъективным восприятием этих событий и которые сформировали институциональную структуру государства, только что получившего независимость. Хотя мы всегда понимали значение политических и интеллектуальных течений, институциональный подход способен переместить анализ с конкретных вопросов на всю совокупность исторических событий и таким образом позволяет придти к гораздо более глубокому пониманию этого критически важного периода в истории США.

В XIX веке экономика США представляла собой благоприятную среду для экономического роста. В чем конкретно состояли эти благоприятные условия — этот вопрос, конечно, долгое время занимал внимание специалистов, изучающих влияние Конституции США, развитие законов, роль “фронттира”*, отношение к экономическим вопросам со стороны местных уроженцев и иммигрантов и многие другие аспекты общества того времени, которые влияли на структуру побудительных стимулов. На деле именно адаптивные свойства институциональной матрицы (как формальные правила, так и неформальные ограничения, заложенные в отношения и ценности) создали ту экономическую и политическую среду, которая вознаграждала продуктивную деятельность организаций и развитие ими знаний и навыков. Что именно было существенно для этой матрицы, что было сознательно создано для поощрения роста продуктивности и гибких реакций, а что было случайным побочным результатом деятельности, направленной на достижение других целей, — все это образует программу исследований для более глубокого понимания экономического роста.

Мы уделили много внимания вопросу об издержках, связанных с этим ростом. Часть этих издержек — это цена, которую приходится платить за способность системы к адаптации. Система выбрасывала проигравших, а их было немало — разорившиеся фермеры на “фронтире”, морские компании, которые потерпели банкротство после того, как США утратили преимущества в морских перевозках, рабочие, которые страдали от безработицы и снижения заработной платы из-за конкуренции иммигрантов в 50-х годах XIX века. Однако часть издержек была проявлением институтов, подвергавших эксплуатации отдельных индивидов и группы людей — индейцев, рабов, нередко иммигрантов, рабочих и фермеров — в интересах тех, кто имел более

* Западные границы американских штатов, постепенно передвигавшиеся к тихоокеанскому побережью по мере захвата индейских земель. — *Прим. перев.*

сильные социальные позиции. Короче говоря, как источники роста, так и издержки, сопровождавшие рост, являлись производными от институциональной системы того времени.

Однако политическая система давала в руки проигравшим орудия противодействия — хотя и не самые лучшие — тому, что они воспринимали как источник своих несчастий. Восприятие складывалось из непосредственно переживаемых несчастий, прошедших в сознании через фильтр интеллектуальных течений того времени и идеологических убеждений индивидов. Фермер часто сталкивался с ценовой дискриминацией со стороны железной дороги или зернового элеватора, но платформа Популистской партии выражала абстрактные идеологические позиции — такие, как взгляды на бремя золотого стандарта, распространение монополий и пагубные последствия деятельности банков. Не принимая во внимание эти интеллектуальные течения, мы не сможем понять движения протеста и политические рецепты того времени.

Не поняв их, мы не сможем объяснить направления изменений в обществе и экономике, порожденных этими движениями. Каковы бы ни были реальные причины трудного положения фермеров, которое вызывало их недовольство в конце XIX века, именно их мировосприятие имело значение и приводило к изменениям политической и экономической институциональной системы.

Однако не только мировосприятие фермеров сыграло роль в этих изменениях, но и развивающиеся субъективные модели членов других организаций, которые были способны оказывать влияние на институциональный процесс благодаря своему положению в институциональной матрице. Понимание Верховным судом последствий дела “Мунн против штата Иллинойс” и многих других своих решений, которые постепенно изменяли правовую систему, зависело от того, насколько точна была информационная обратная связь от этих решений и, следовательно, насколько точные модели она предоставляла судьям. Независимо от того, были эти модели подлинными или ложными, они вели к инкрементному изменению правовой системы.

Главный вклад, который может внести институциональный анализ в изучение экономической истории США, состоит в том, чтобы сделать эту историю подлинной. Это качество утрачено клиометрическим (описательным) подходом к изучению истории. Экономическая история США в большой степени отражает эффект зависимости от траектории предшествующего развития просто в силу наличия ограничений, переходящих из прошлого в настоящее, определяющих границы нашего сегодняшнего выбора и тем самым делающих его доступным для нашего понимания. Но в еще большей степени экономическая история США отражает более фундаментальную роль эффекта зависимости от траектории предшествующего развития как результата самоподдерживающегося характера институциональной ма-

трицы. Поддержание институциональной матрицы политическими и экономическими организациями через систему побочных эффектов и другие механизмы самоподдержания наложило глубокий отпечаток на экономическую историю США. Но эти организации также выступали источниками инкрементных изменений. Сочетание внутренней устойчивости и инкрементных изменений может дать нам возможность глубже и лучше понять этот предмет.

IV

В завершение этой работы я хочу поразмышлять о центральной проблеме экономической истории. Итак, институты определяют функционирование экономик. Но что является источником возникновения *эффективных* институтов? Очевидно, что для плохо функционирующих экономик существование где-то в других странах сравнительно продуктивных институтов и возможность получения с низкими издержками информации об экономическом развитии этих стран, опирающемся на данные институты, служит мощным стимулом к изменениям. По всей вероятности, это относится и к поразительным переменам, которые произошли в Восточной Европе в 1989 году.

Но можем ли мы сделать общее заключение о том, какие силы стоят за подобными переменами? Как повернуть в обратную сторону действие механизмов самоподдержания институциональной матрицы? Я думаю, что весь предшествующий анализ дает множество “ключей” и суждений для понимания двух взаимосвязанных свойств институциональной матрицы любой экономической системы: неформальных ограничений и транзакционных издержек, присущих политическому процессу.

Неформальные ограничения берут начало в передаче ценностей посредством культуры, в расширении и применении формальных правил для решения конкретных проблем обмена и в решении непосредственных проблем координации. В целом, как нам представляется, они пронизывают всю институциональную структуру. Действующие традиции упорного труда, честности и сотрудничества просто снижают транзакционные издержки и делают возможным сложный, продуктивный обмен. Такие традиции всегда получают поддержку со стороны идеологий, которые строятся вокруг этих ценностей. Но откуда берутся эти ценности и идеологии и каким образом они изменяются? Субъективное мировосприятие индивидов не только опирается на культурное наследие, но и претерпевает постоянные изменения под влиянием опыта, проходящего через фильтр существующих (культурно детерминированных) ментальных конструкций. Поэтому глубокие изменения в соотношении цен приводят к изменению норм

и идеологий, и чем ниже информационные издержки, тем быстрее протекают эти изменения.

В главе 12 мы уделили большое внимание сравнительно высоким транзакционным издержкам на политических рынках — даже на самых совершенных из них. В результате таких издержек участники политической игры часто получают весьма значительную свободу выбора. Чем бы ни закончились дискуссии о проблеме “принципал — агент” применительно к вопросу о независимости членов современного Конгресса США от ограничений, налагаемых их избирателями (Калт и Зьюпэн, 1984), ясно, что на протяжении всей истории, в том числе в современных странах “третьего мира” и Восточной Европы, политические игроки испытывали еще меньшие ограничения со стороны интересов своих *избирателей*. В некоторых условиях политик готов взять на себя организационные издержки и/или создать юридические нормы для того, чтобы взятые обязательства соблюдались. Это может способствовать формированию групп, стремящихся институционализировать более радикальные экономические изменения. Ключевую роль при этом играет вызов, с которым сталкивается политик и который делает определенную часть его избирателей (тех, что хотят изменений) более важной для него, чем остальные. Тогда политический деятель получает возможность инициировать более радикальные изменения³.

Можно связать воедино вышеуказанные два свойства институциональной матрицы, вновь обратившись к истории политических изменений в Англии XVII века. В недавней статье, написанной мною совместно с Барри Вайнгастом в 1989 году, утверждается, что фундаментальные изменения в английском обществе, последовавшие в результате Славной революции, явились критически важным фактором развития английской экономики. Последовательность событий вкратце такова. В начале XVII века хронический финансовый кризис заставил Стюартов прибегнуть к принудительным займам, продаже прав на монополию и принять множество других мер (включая конфискацию имущества), которые уменьшили надежность прав собственности. Парламент и суды вступили в затяжную войну с короной. В конце концов это привело к гражданской войне, за которой последовало несколько неудачных экспериментов с введением альтернативных политических институтов. Монархия была восстановлена в 1660 году, но в результате этого вновь разгорелась война против фискальных полномочий Стюартов, и в конце концов король был низложен. Революционеры стремились решить проблему контроля за свое-

³ Интересные эмпирические наблюдения по этому поводу содержит недавнее исследование Роберта Бэйтса (1989) по вопросам политической экономии Кении после восстания народности мау-мау и обретения независимости. Я благодарен ему за то, что он настойчиво обращал мое внимание на эти вопросы, изложенные в его работе.

вольной и конфискационной политикой короля⁴. Были установлены верховенство парламента, централизованный (парламентский) контроль над финансами, ограничения королевской власти, независимость судебной системы (по крайней мере от короны) и главенство судов общего права. Одним из главных последствий этих изменений стала более высокая защищенность прав собственности.

Самым примечательным непосредственным результатом явилось быстрое развитие рынка капитала. Вслед за Славной революцией правительство не только обрело платежеспособность, но и получило доступ к финансовым ресурсам в невиданных ранее размерах. Всего за девять лет (1688-1697) заимствования правительства увеличились на порядок. Кардинальное изменение в поведении кредиторов, которые стали охотно предоставлять займы правительству, отражало их убеждение в том, что теперь правительство будет соблюдать собственные обязательства.

В 1694 году для операций с государственным долгом был создан Банк Англии, который затем стал заниматься и частными финансовыми операциями. В это же время возникло и множество других банков. В начале XVIII века появилось большое разнообразие ценных бумаг и договорных финансовых инструментов, а проценты по частным займам установились примерно на уровне процентов по государственным кредитам.

Надежность прав собственности и развитие государственного и частного рынков капитала явились не только факторами быстрого экономического развития Англии в последующий период, но и установления ее гегемонии в международной политике, а в дальнейшем и господства над миром. Не будь финансовой революции, Англия не смогла бы разбить Францию (Диксон, 1967); получение правительством в 1688-1697 годах больших средств в долг было необходимым условием для успеха Англии в войне, которую она тогда вела против Франции, а также в последующей войне (1703-1714), из которой Англия вышла самой сильной державой мира.

Можем ли мы приписать подъем Англии политической борьбе, завершившейся триумфом парламента? Конечно, эти обстоятельства явились непосредственной причиной и необходимым условием ее успеха. Но в этом утверждении нельзя заходить слишком далеко. Неужели Англия действительно пошла бы по пути континентальных стран, если бы победили Стюарты? Против этого можно выдвинуть убедительные контраргументы, опирающиеся на фундаментальную прочность прав собственности и общего права в Англии, которая так

⁴ Это утверждение слишком близко к точке зрения вигов, но на самом деле я хочу только изложить их восприятие этих проблем. Отсюда вовсе не следует, что революционеры имели более чистые мотивы, чем Стюарты, и даже что они обладали более широким взглядом на общественное развитие.

или иначе привела бы к ограничению королевской власти. Вспомните наши рассуждения в главе 12 об эффекте зависимости от траектории предшествующего развития, которые показывают, что социальные отношения и нормы в Англии очень сильно отличались от отношений и норм, господствовавших на европейском континенте. Какую роль сыграли неформальные ограничения в создании условий для тех событий, которые наступили в Англии в XVII веке? В какой степени субъективное мировосприятие политических деятелей, заставившее их сделать тот выбор, который привел к революции, было функцией неформальных ограничений и сопровождающей их идеологии? На эти вопросы у нас нет точных и определенных ответов. Но нам представляется весьма вероятным, что глубоко укоренившиеся неформальные ограничения создали благоприятную обстановку для внесения изменений в формальные правила. Лучшее подтверждение данной точке зрения — это устойчивость возникшей политико-экономической системы. Когда же радикальные изменения в формальных правилах приводят их в противоречие с существующими неформальными ограничениями, между теми и другими возникает непримиримая напряженность, ведущая к длительной политической нестабильности.

Эффективные институты возникают в обществе, которое имеет встроенные стимулы к созданию и закреплению эффективных прав собственности. Но разработать модель подобного общества, в котором индивиды стремились бы только к максимизации личного благосостояния и не испытывали бы ограничительного воздействия других мотивов, трудно и, наверное, невозможно. Неслучайно экономические модели общества в теории общественного выбора превращают государство в нечто похожее на мафию — или, пользуясь терминологией этой теории, на Левиафана. Тогда государство становится ничем иным, кроме как механизмом для перераспределения имущества и дохода. Чтобы найти такие государства, не надо долго искать. Но, как мы пытались доказать в этом исследовании, теория общественного выбора безусловно не является всеобъемлющей теорией. Неформальные ограничения имеют значение. Нам нужно еще гораздо глубже разобраться в детерминированных культурой нормах поведения и их взаимодействии с формальными правилами, чтобы лучше понять все эти проблемы. Мы только начинаем серьезное изучение институтов. Это дает надежду. Может быть, мы никогда не получим однозначных ответов на все наши вопросы. Но мы можем двигаться в этом направлении.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Akerlof, George A. 1970. "The Market for 'Lemons': Qualitative Uncertainty and the Market Mechanism". *Quarterly Journal of Economics*, 84: 488-500.
2. Alchian, Armen A. 1950. "Uncertainty, Evolution and Economic Theory". *Journal of Political Economy*, 58: 211-221.
3. Arthur, W. Brian. 1988. "Self-Reinforcing Mechanisms in Economics". In Anderson, Philip W., Arrow, Kenneth J. and Pines, David (eds.). *The Economy as an Evolving Complex System*. Reading, MA.: Addison-Wesley.
4. Arthur, W. Brian. 1989. "Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events". *Economic Journal*, 99: 116-131.
5. Axelrod, Robert. 1984. *The Evolution of Cooperation*. New York: Basic Books.
6. Axelrod, Robert. 1986. "An Evolutionary Approach to Norms". *American Political Science Review*, 80: 1095-1111.
7. Barbour, Violet. 1950. *Capitalism in Amsterdam in the Seventeenth Century*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
8. Barzel, Yoram. 1977. "An Economic Analysis of Slavery". *Journal of Law and Economics*, 20: 87-110.
9. Barzel, Yoram. 1982. "Measurement Cost and the Organization of Markets". *Journal of Law and Economics*, 25: 27-48.
10. Barzel, Yoram. 1989. *Economic Analysis of Property Rights*. Cambridge: Cambridge University Press.
11. Bates, Robert H. 1987. *Essays on the Political Economy of Rural Africa*. Berkeley: University of California Press.
12. Bates, Robert H. 1989. *Beyond the Miracle of the Market: The Political Economy of Agrarian Development in Rural Kenya*. Cambridge: Cambridge University Press.
13. Baumol, William J. 1986. "Productivity Growth, Convergence, and Welfare: What the Long Run Data Show". *American Economic Review*, 76: 1072-1085.
14. Becker, Gary S. 1965. "A Theory on the Allocation of Time". *Economic Journal*, 75: 493-517.

15. Becker, Gary S. 1981. *A Treatise of the Family*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
16. Becker, Gary S. 1983. "A Theory of Competition Among Pressure Groups". *Quarterly Journal of Economics*, 98: 372-399.
17. Becker, Gary S. and Stigler, George. 1977. "De Gustibus Non Est Disputandum". *American Economic Review*, 67: 76-90.
18. Boyd, R. and Richerson, P. J. 1985. *Culture and the Evolutionary Process*. Chicago: University of Chicago Press.
19. Buchanan, James M. and Tullock, Gordon. 1962. *The Calculus of Consent*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
20. Carstensen, V. (ed.). 1963. *The Public Lands*. Madison: University of Wisconsin Press.
21. Cavalli-Sforza, L. L. and Feldman, M. W. 1981. *Cultural Transmission and Evolution: A Quantitative Approach*. Princeton: Princeton University Press.
22. Chandler, Alfred. 1977. *The Visible Hand*. Cambridge, MA.: Harvard University Press.
23. Cheung, Steven N. S. 1974. "A Theory of Price Control". *Journal of Law and Economics*, 12: 23-45.
24. Cheung, Steven N.S. 1983. "The Contractual Nature of the Firm". *Journal of Law and Economics*, 17: 53-71.
25. Coase, Ronald H. 1937. "The Nature of the Firm". *Economica*, 4: 386-405.
26. Coase, Ronald H. 1960. "The Problem of Social Cost". *Journal of Law and Economics*, 3: 1-44.
27. Coatsworth, John H. 1978. "Obstacles to Economic Growth in Nineteenth-Century Mexico". *American Historical Review*, 83: 80-100.
28. Colson, Elizabeth. 1974. *Tradition and Contract: The Problem of Order*. Chicago: Adeline.
29. David, Paul. 1975. *Technical Choice, Innovation and Economic Growth*. Cambridge: Cambridge University Press.
30. David, Paul. 1985. "Clio and the Economics of QWERTY". *American Economic Review*, 75: 332-337.
31. Dawkins, R. 1976. *The Selfish Gene*. Oxford: Oxford University Press.
32. de Roover, Florence E. 1945. "Early Examples of Marine Insurance". *Journal of Economic History*, 5: 172-200.
33. de Soto, Hernando. 1989. *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*. New York: Harper and Row.
34. De Vries, Jan. 1976. *The Economy in Europe in an Age of Crisis, 1600-1750*. Cambridge: Cambridge University Press.
35. Demsetz, Harold. 1988. "The Theory of the Firm Revisited". *Journal of Law, Economics and Organization*, 4: 141-162.
36. Dickson, Peter G. M. 1967. *The Financial Revolution in England: A Study in the Development of Public Credit, 1688-1756*. London: St.Martin's.
37. Eggertsson, Thrainn, 1990. *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.
38. Ellickson, Robert. 1986. "Of Coase and Cattle: Dispute Resolution Among Neighbors in Shasta County". *Stanford Law Review*, 38: 624-687.
39. Ellickson, Robert. 1987. "A Critique of Economic and Sociological Theories of Social Control". *Journal of Legal Studies*, 16: 67-100.
40. Ellickson, Robert. Forthcoming. *Order without Law*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

41. Evance-Pritchard, E. 1940. *The Nuer*. Oxford: Oxford University Press.
42. Fogel, Robert. 1989. *Without Consent or Contract*. New York: Norton.
43. Frank, Robert. 1987. "If Homo Economicus Could Choose His Own Utility Function Would He Want One with a Conscience?". *American Economic Review*, 77: 593-604.
44. Frank, Robert. 1988. *Passions Within Reason: The Strategic Role of Emotions*. New York: Norton.
45. Fuchs, Viktor. 1983. *How We Live: An Economic Perspective From Birth to Death*. Cambridge: Harvard University Press.
46. Geertz, C., Geertz, H. and Rosen L. 1979. *Meaning and Order in Moroccan Society*. Cambridge: Cambridge University Press.
47. Geertz, Clifford. 1979. "Suq: The Bazaar Economy in Sefrou". In Geertz, C., Geertz, H. and Rosen, L. *Meaning and Order in Moroccan Society*. Cambridge University Press.
48. Glade, William P. 1969. *The Latin American Economies: A Study of Their Institutional Evolution*. New York: American Book.
49. Goldberg, Victor. 1976. "Regulation and Administered Contracts". *Bell Journal of Economics*, 7: 426-428.
50. Hahn, F. H. 1987. "Information, Dynamics and Equilibrium". *Scottish Journal of Political Economy*, 34: 321-334.
51. Hardin, Russell. 1982. *Collective Action*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
52. Hargreaves-Heap, Shaun. 1989. *Rationality in Economics*. New York: Blackwell.
53. Hashimoto, Masanory. 1979. "Bonus-Payments, On-The-Job Training and Life-time Employment in Japan". *Journal of Political Economy*, 87: 1086-1104.
54. Hayek, F. A. 1960. *The Constitution of Liberty*. Chicago: University of Chicago Press.
55. Heiner, Ronald. 1983. "The Origins of Predictable Behavior". *American Economic Review*, 73: 560-595.
56. Heiner, Ronald. 1986. "Imperfect Decisions and the Law: On the Evolution of Legal Precedent and Rules". *Journal of Legal Studies*, 15: 227-262.
57. Hermstein, Richard. 1988. "A Behavioral Alternative to Utility Maximization". In Maital, S. (ed.). *Applied Behavioral Economics*, Volume I. New York: New York University Press.
58. Hirshleifer, Jack. 1987. *Economic Behavior in Adversity*. Chicago: University of Chicago Press.
59. Hoffman, Elizabeth and Spitzer, Matthew L. 1985. "Entitlements, Rights and Fairness: Some Experimental Results". *Journal of Legal Studies*, 14: 259-298.
60. Hogarth, Robin M. and Reder, Melvin W. (eds.). 1986. *The Behavioral Foundations of Economic Theory*. *Journal of Business* (supplement).
61. Holmstrom, Bengt. 1979. "Moral Hazard and Observability". *Bell Journal of Economics*, 10: 74-91.
62. Hughes, J. R. T. 1987. "The Great Land Ordinances". In Klingaman, D. and Vedder, R. (eds.). *Essays on the Old Northwest*. Athens: Ohio University Press.
63. Jensen, M. and Meckling, W. 1976. "The Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Capital Structure". *Journal of Financial Economics*, 3: 305-360.
64. Johansson, S. Ryan. 1988. "The Computer Paradigm and the Role of Cultural Information in Social Systems". *Historical Methods*, 21: 172-188.
65. Kahneman, D., Knetsch, J. L. and Thaler, R. H. 1986. "Fairness and the Assumptions of Economics". In Hogarth, Robin M. and Reder, Melvin W. (eds.). *The Behavioral Foundations of Economic Theory*. *Journal of Business* (supplement), 59: S285-S300.

66. Kalt, Joseph P. and Zupan, Mark A. 1984. "Capture and Ideology in the Economic Theory of Politics". *American Economic Review*, 74: 279-300.
67. Klein, Benjamin and Leffler, Keith. 1981. "The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance". *Journal of Political Economy*, 89: 615-641.
68. Knight, Frank H. 1921. *Risk, Uncertainty and Profit*. Boston: Houghton Mifflin.
69. Kreps, David. Forthcoming. "Corporate Culture and Economic Theory". In Alt, James and Shepsle, Kenneth (eds.). *Perspectives on Positive Political Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
70. Lancaster, K. 1966. "A New Approach to Consumer Theory". *Journal of Political Economy*, 74: 132-157.
71. Libecap, Gary D. 1989. *Contracting for Property Rights*. Cambridge: Cambridge University Press.
72. Libecap, Gary D. and Wiggins, Steven N. 1985. "The Influence of Private Contractual Failure on Regulation: The Case of Oil Field Unitization". *Journal of Political Economy*, 93: 690-714.
73. Lopez, Robert S. and Raymond, Irving W. 1955. *Medieval Trade in the Mediterranean*. New York: Columbia University Press.
74. Lucas, Robert E. Jr., 1986. "Adaptive Behavior and Economic Theory". In Hogarth, Robin M. and Reder, Melvin W. (eds.). *The Behavioral Foundations of Economic Theory*. *Journal of Business* (supplement), 59: S401-S426.
75. Lucas, Robert E., 1988. "On the Mechanics of Economic Development". *Journal of Monetary Economics*, 22: 3-42.
76. Macfarlane, Alan. 1978. *The Origins of English Individualism: The Family, Property and Social Transition*. Oxford: Blackwell.
77. Machina, Mark. 1987. "Choice Under Uncertainty: Problems Solved and Unsolved". *Journal of Economic Perspectives*, 1: 121-154.
78. Marglin, Stephen. 1974. "What Do Bosses Do?". *Review of Radical Political Economy*, 6: 33-60.
79. Margolis, Howard. 1982. *Selfishness, Altruism and Rationality: A Theory of Social Choice*. Cambridge: Cambridge University Press.
80. Milgrom, Paul R., North, Douglass C. and Weingast, Barry W. 1990. "The Role of Institutions in the Revival of Trade: The Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs". *Economics and Politics*, 2: 1-23.
81. Miller, Gary. Forthcoming. *Managerial Dilemmas: The Political Economy of Hierarchies*. Cambridge: Cambridge University Press.
82. Mitchell, William. 1969. *An Essay on the Early History of the Law Merchant*. New York: Burt Franklin Press.
83. Nelson, Douglas and Silberberg, Eugene. 1987. "Ideology and Legislator Shirking". *Economic Inquiry*, 25: 15-25.
84. Nelson, Richard and Winter, Sidney G. 1982. *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge: Harvard University Press.
85. Nelson, Richard. Forthcoming. "Capitalism as an Engine of Progress". *Research Policy*.
86. North, Douglass C. 1955. "Location Theory and Regional Economic Growth". *Journal of Political Economy*, 63: 243-258.
87. North, Douglass C. 1981. *Structure and Change in Economic History*. New York: Norton.
88. North, Douglass C. 1984. "Government and the Cost of Exchange". *Journal of Economic History*, 44: 255-264.

89. North, Douglass C. 1986. "Is It Worth Making Sense of Marx?". *Inquiry*, 29: 57-64.
90. North, Douglass C. and Rutten, Andrew. 1987. "The Northwest Ordinance in Historical Perspective". In Klingaman, D. and Vedder, R. (eds.). *Essays on the Old Northwest*. Athens: Ohio University Press.
91. North, Douglass C. and Thomas, Robert P. 1973. *The Rise of the Western World: A New Economic History*. Cambridge: Cambridge University Press.
92. North, Douglass C. and Weingast, Barry W. 1989. "The Evolution of Institutions Governing Public Choice in 17th Century England". *Journal of Economic History*, 49: 803-832.
93. North, Douglass C. Forthcoming. "Institutions, Transaction Costs, and the Rise of Merchant Empires". In Tracy, James D. (ed.). *The Political Economy of Merchant Empires*. Cambridge: Cambridge University Press.
94. Olson, Mancur. 1965. *The Logic of Collective Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
95. Ostrom, Elinor. 1986. "An Agenda for the Study of Institutions". *Public Choice*, 48: 3-25.
96. Ostrom, Vincent. 1971. *The Political Theory of a Compound Republic: A Reconstruction of the Logical Foundation of Democracy as Presented in the Federalist*. Blacksburg, VA.: VPI, Center for Study of Public Choice.
97. Pelikan, Pavel. 1987. "The Formation of Incentive Mechanisms in Different Economic Systems". In Hedlund, Stefan (ed.). *Incentives and Economic Systems*. New York: New York University Press.
98. Plott, Charles R. 1986. "Rational Choice in Experimental Markets". In Hogarth, Robin M. and Reder, Melvin W. (eds.). *The Behavioral Foundations of Economic Theory*. *Journal of Business* (supplement), 59: S301-S328.
99. Polanyi, M. 1967. *The Tacit Dimension*. Garden City: Doubleday-Anchor.
100. Posner, Richard A. 1980. "A Theory of Primitive Society, with Special Reference to Law". *Journal of Law and Economics*, 23: 1-53.
101. Riker, William H. 1976. "Comments on Vincent Ostrom's Paper". *Public Choice*, 27: 13-15.
102. Romer, Paul M. 1986. "Increasing Returns and Long-Run Growth". *Journal of Political Economy*, 94: 1002-1038.
103. Rosenberg, Nathan. 1972. *Technology and American Economic Growth*. New York: Harper and Row.
104. Rosenberg, Nathan. 1974. "Karl Marx on the Economic Role of Science". *Journal of Political Economy*, 82: 713-728.
105. Rosenberg, Nathan. 1976. *Perspectives on Technology*. Cambridge: Cambridge University Press.
106. Schmookler, J. 1957. "Inventors Past and Present". *Review of Economics and Statistics*, 39: 321-333.
107. Schofield, Norman. 1985. "Anarchy, Altruism and Cooperation: A Review". *Social Choice and Welfare*, 2: 207-219.
108. Schumpeter, Joseph A. 1934. *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Interest and the Business Cycle*. Cambridge: Harvard University Press.
109. Schumpeter, Joseph A. 1954. "The Crisis of the Tax State". *International Economic Papers*, 4: 5-38.
110. Scrutton, Thomas Edward. 1891. *The Elements of Mercantile Law*. London: W. Clowes.
111. Sheehan, S. 1973. "Peas". *The New Yorker*, 49: 103-118.

112. Shepard, Andrea. 1987. "Licensing to Enhance Demand for New Technologies". *Rand Journal of Economics*, 18: 360-368.
113. Shepsle, Kenneth A. 1986. "Institutional Equilibrium and Equilibrium Institutions". In Weisberg, Herbert (ed.). *Political Science: The Science of Politics*. New York: Agathon Press.
114. Shepsle, Kenneth A. 1989. "The Changing Textbook Congress". In Chubb, John E. and Peterson, Paul E. (eds.). *Can the Government Govern?* Washington, D.C.: Brookings Institution.
115. Shepsle, Kenneth A. and Weingast, Barry W. 1987. "The Institutional Foundations of Committee Power". *American Political Science Review*, 81: 85-104.
116. Simon, Herbert. 1986. "Rationality in Psychology and Economics". In Hogarth, Robin M. and Reder, Melvin W. (eds.). *The Behavioral Foundations of Economic Theory. Journal of Business* (supplement), 59: S209-S224.
117. Skocpol, Theda. 1979. *States and Social Revolutions: A Comparative Analysis of France, Russia and China*. Cambridge: Cambridge University Press.
118. Sokoloff, Kenneth L. 1988. "Inventive Activity in Early Industrial America: Evidence From Patent Records, 1790-1846". *Journal of Economic History*, 58: 813-850.
119. Stubbs, William. 1896. *The Constitutional History of England*, Volume II. Oxford: Clarendon Press.
120. Sugden, Robert. 1986. *The Economics of Rights, Co-operation, and Welfare*. Oxford: Blackwell.
121. Taylor, Michael. 1982. *Community, Anarchy and Liberty*. Cambridge: Cambridge University Press.
122. Taylor, Michael. 1987. *The Possibility of Cooperation*. Cambridge: Cambridge University Press.
123. Tracy, James D. 1985. *A Financial Revolution in the Hapsburg Netherlands: Renten and Renteniers in the County of Holland*. Berkeley: University of California Press.
124. Udovitch, Abraham. 1962. "At the Origins of the Western *Commenda*: Islam, Israel, Byzantium?". *Speculum*, 37: 198-207.
125. Veitch, John. 1986. "Repudiations and Confiscations by the Medieval State". *Journal of Economic History*, 56: 31-36.
126. Veliz, Claudio. 1980. *The Centralist Tradition in Latin America*. Princeton: Princeton University Press.
127. Wallis, John J. and North, Douglass C. 1986. "Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970". In Engerman, S. L. and Gallman, R. E. (eds.). *Long-Term Factors in American Economic Growth*. Chicago: University of Chicago Press.
128. Watts, R. L. and Zimmerman, J. L. 1983. "Agency Problems, Auditing and the Theory of the Firm: Some Evidence". *Journal of Law and Economics*, 26: 613-633.
129. Weingast, Barry W. and Marshall, William. 1988. "The Industrial Organization of Congress; or, Why Legislatures, Like Firms, Are Not Organized as Markets". *Journal of Political Economy*, 96: 132-163.
130. Williamson, Oliver E. 1975. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press.
131. Williamson, Oliver E. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.
132. Winter, Sidney G. 1986. "Comments on Arrow and on Lucas". In Hogarth, Robin M. and Reder, Melvin W. (eds.). *The Behavioral Foundations of Economic Theory. Journal of Business* (supplement), 59: S427-S434.
133. Yamey, B.S. 1949. "Scientific Bookkeeping and the Rise of Capitalism". *Economic History Review*, Second Series, 1: 99-113.

ИМЕННОЙ УКАЗАТЕЛЬ

- Абрамовиц Мозес (Abramovitz, Moses),
169
- Акерлоф Джордж (Akerlof, George),
48
- Аксельрод Роберт (Axelrod, Robert),
29-30, 61, 73, 79
- Алт Джеймс (Alt, James),
13, 78
- Алчиян Армен (Alchian, Armen),
22, 106, 119
- Артур Брайан (Arthur, W. Brian),
100, 121-123
- Барбур Вайолет (Barbour, Violet),
165
- Барцель Йорам (Barzel, Yoram),
45-47, 51, 82, 97
- Баумол Уильям (Baumol, William J.),
170
- Беккер Гари (Becker, Gary S.),
39, 42, 45, 110, 142
- Бойд Р. (Boyd, R.),
57, 66, 113
- Бьюкенен Джеймс (Buchanan, James
M.), 71
- Бэйтс Роберт (Bates, Robert H.),
13, 58, 60, 176
- Бэрр Аарон (Burr, Aaron),
61
- Вайнгаст Барри (Weingast, Barry W.),
13, 60, 63, 68, 72-73, 80, 114, 176
- Вальрас Леон (Walras, Leon),
49-50
- Вейтч Джон (Veitch, John),
64
- Велис Клаудио (Veliz, Claudio),
133
- Вильсон Вудро (Wilson, Woodrow),
83
- Галилей (Galileo),
99
- Гамильтон Александр (Hamilton, Alexander), 61
- Гельмгольц Дик (Helmholz, Dick),
162
- Гертц Г. (Geertz, H.),
157
- Гертц Клиффорд (Geertz, Clifford),
157-159
- Глэйд Уильям (Glade, William P.),
133, 147
- Гоббс Томас (Hobbes, Thomas),
31, 173
- Гольдберг Виктор (Goldberg, Victor),
75

- Даукинс Р. (Dawkins, R.),
38
- де Рувер Флоренс (de Roover, Florence),
161
- де Сото Эрнандо (de Soto, Hernando),
92
- Де Фриз Йан (De Vries, Jan),
149
- Демзец Харольд (Demsetz, Harold),
101
- Деннисон Эдвард (Dennison, Edward),
163
- Джонс Уильям (Jones, William),
162
- Диксон Питер (Dickson, Peter G. M.),
177
- Дробак Джон (Droback, John),
13, 162
- Дэвид Пол (David, Paul),
99-100
- Зиммерман Дж. (Zimmerman, J. L.),
160
- Зьюпэн Марк (Zupan, Mark A.),
61, 176
- Йенсен М. (Jensen, M.),
51
- Йоханссон Райэн (Johansson, Ryan),
57
- Кавалли-Сфорца Л. (Cavalli-Sforza, L.),
66
- Калт Джозеф (Kalt, Joseph P.),
61, 174
- Канман Дэниэл (Kahneman, Daniel),
39
- Карстенсен В. (Carstensen, V.),
115
- Кендрик Джон (Kendrick, John),
169
- Клейн Бенджамин (Klein, Benjamin),
45
- Колсон Элизабет (Colson, Elizabeth),
58-59, 157
- Константин I Великий,
99
- Коуз Рональд (Coase, Ronald),
28, 32, 46, 73, 97, 101, 120
- Коук Эдвард (Coke, Edward),
164
- Коутсворт Джон (Coatsworth, John H.),
149-150
- Крепс Дэвид (Kreps, David M.),
78
- Кузнец Саймон (Kuznets, Simon),
169
- Лайбкэп Гари (Libecap, Gary),
30, 90
- Ланкастер К. (Lancaster, K.),
47
- Лэффлер Кейт (Leffler, Keith),
45
- Локк Джон (Locke, John),
173
- Лопес Роберт (Lopez, Robert S.),
160
- Лукас Роберт (Lucas, Robert E.),
37, 40, 170
- Макина Марк (Machina, Mark),
13, 35
- Макфарлейн Алан (Macfarlane, Alan),
148
- Марглин Стефен (Marglin, Stephen),
97
- Марголис Ховард (Margolis, Howard),
30, 63
- Маркс Карл (Marx, Karl),
168
- Маршалл Уильям (Marshall, William),
66, 72-73
- Меклинг У. (Meckling, W.),
51
- Милгром Пол (Milgrom, Paul R.),
63, 68, 80
- Миллер Гари (Miller, Gary),
13, 139
- Митчелл Уильям (Mitchell, William),
162

- Мэддисон Джеймс (Madison, James),
69-82
- Найт Фрэнк (Knight, Frank),
101
- Нельсон Дуглас (Nelson, Douglas),
39, 61
- Нельсон Ричард (Nelson, Richard),
99-100, 107
- Нетч Дж. (Knetsch, J. L.),
39
- Норт Дуглас (North, Douglass C.),
28, 45-46, 63, 68, 73,
80, 93, 109, 115, 117,
127, 141, 165
- Олсон Мансур (Olson, Mancur),
29
- Остром Винсент (Ostrom, Vincent),
82-83
- Остром Элинор (Ostrom, Elinor),
67
- Парето Вильфредо (Pareto, V.),
78, 106
- Пеликан Павел (Pelikan, Pavel),
106-107
- Плотт Чарльз (Plott, Charles),
37
- Познер Ричард (Posner, Richard),
59-60, 157
- Поланыи Майкл (Polanyi, Michael),
98
- Райкер Уильям (Riker, William),
83
- Раттен Эндрю (Rutten, Andrew),
115, 127
- Ричерсон П. (Richerson, P. J.),
57, 66, 113
- Розенберг Натан (Rosenberg, Nathan),
99-100, 168
- Ростов У. (Rostow, W. W.),
153
- Роузен Л. (Rosen, L.),
157
- Роумер Пол (Romer, Paul M.),
170
- Руссо Жан-Жак (Rousseau, Jean-
Jacques),
83
- Редер М. (Reder, M.),
35, 37
- Рэймонд Ирвинг (Raymond, Irving W.),
160
- Сагден Роберт (Sugden, Robert),
62-64
- Саймон Герберт (Simon, Herbert),
40-41
- Сильберберг Юджин (Silberberg,
Eugene),
39, 61
- Скокпол Теда (Skocpol, Theda),
116
- Скраттон Томас (Scrutton, Thomas E.),
163
- Смит Адам (Smith, Adam),
12, 45, 128
- Соколофф Кеннет (Sokoloff, Kenneth
L.),
13, 99
- Солоу Роберт (Solow, Robert),
169
- Спитцер Мэтью (Spitzer, Matthew L.),
39
- Стаббс Уильям (Stubbs, William),
146
- Стиглер Джордж (Stigler, George),
42
- Талер Р. (Thaler, R. H.),
39
- Таллок Гордон (Tullock, Gordon),
71
- Титмасс Ричард (Titmuss, Richard),
30
- Томас Роберт (Thomas, Robert P.),
22, 73, 109
- Трэйси Джеймс (Tracy, James),
65, 165
- Тэйлор Майкл (Taylor, Michael),
30-31
- Удович Эбрахам (Udovitch, Abraham),
161

- Уиггинс Стефен (Wiggins, Stephen),
90
- Уильямсон Оливер (Williamson, Oliver E.),
45, 75, 77, 97, 103
- Уинтер Сидни (Winter, Sidney),
36, 37, 40, 42, 99, 107
- Уоллис Джон (Wallis, John),
28, 46, 93
- Уоттс Р. (Watts, R. L.),
160
- Фельдман М. (Feldman, M. W.),
66
- Фогель Роберт (Fogel, Robert W.),
66, 110
- Фрэнк Роберт (Frank, Robert),
38, 63
- Фукс Виктор (Fuchs, Victor),
110
- Хайек Ф. фон (Hayek, F. A.),
106
- Хайнер Рональд (Heiner, Ronald),
41, 125
- Хан Фрэнк (Hahn, Frank),
35, 42
- Харгривс-Хип Шон (Hargreaves-Hear, S.),
35
- Хардин Рассел (Hardin, Russell),
30
- Хашимото Масанори (Hashimoto, M.),
45
- Хернстейн Ричард (Herrnstein, Richard),
39
- Хиршлейфер Джек (Hirshleifer, Jack),
38
- Хогарт Р. (Hogarth, R.),
35, 37
- Холмстром Бенгт (Holmstrom, Bengt),
48
- Хоффман Элизабет (Hoffman, Elizabeth),
39
- Хьюз Дж. (Hughes, J. R.),
126
- Чендлер Альфред (Chandler, Alfred D.),
24, 89, 104
- Чунг Стивен (Cheung, Steven N. S.),
45, 47
- Шепард Андреа (Shepard, Andrea),
90
- Шепсл Кеннет (Shepsle, Kenneth A.),
60, 71, 78, 114
- Шиэн Сьюзан (Sheehan, Susan),
88
- Шмуклер Дж. (Schmookler, J.),
99
- Шофилд Норман (Schofield, Norman),
13, 31-32, 80
- Шумпетер Дж. (Schumpeter, Joseph A.),
99, 107, 145
- Эванс-Притчард Э. (Evans-Pritchard, E.),
58
- Элликсон Роберт (Ellickson, Robert),
13, 60, 114
- Ямэй Б. (Yamey, B. S.),
160

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие научного редактора	5
Предисловие	12
<i>Часть I. ИНСТИТУТЫ</i>	
<i>Глава 1.</i> Введение в проблему институтов и институциональных изменений	17
<i>Глава 2.</i> Теоретические проблемы сотрудничества между людьми	27
<i>Глава 3.</i> Поведенческие постулаты в институциональной теории	34
<i>Глава 4.</i> Теория транзакционных издержек обмена	45
<i>Глава 5.</i> Неформальные ограничения	56
<i>Глава 6.</i> Формальные ограничения	67
<i>Глава 7.</i> Контроль за соблюдением контрактов	76
<i>Глава 8.</i> Институты, транзакционные и трансформационные издержки	84
<i>Часть II. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ</i>	
<i>Глава 9.</i> Организации, обучение и институциональные изменения	97
<i>Глава 10.</i> Стабильность и институциональные изменения	108
<i>Глава 11.</i> Траектория институциональных изменений	119
<i>Часть III. ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ</i>	
<i>Глава 12.</i> Институты, экономическая теория и функционирование экономики	137
<i>Глава 13.</i> Стабильность и изменчивость в экономической истории	151
<i>Глава 14.</i> Проблемы и перспективы включения институционального анализа в экономическую историю	167
Библиография	179
Именной указатель	185

Норт Дуглас

Н-23 Институты, институциональные изменения и функционирование экономики \ Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. — М.: Фонд экономической книги “Начала”, 1997. — 180 с. — (Современная институционально-эволюционная теория)

ISBN 0-521-39416-3 (англ., hardback)

ISBN 0-521-39734-0 (англ., paperback)

ISBN 5-88581-006-0 (рус.)

Дуглас Норт — лауреат Нобелевской премии по экономике 1993 года. Его книга, выдержавшая как минимум 9 изданий на английском языке, является одной из основополагающих работ в области институционально-эволюционной теории. Здесь рассматривается роль институтов (законов, соглашений, кодексов поведения и т.п.) в социально-экономическом развитии. Особую ценность для российского читателя имеет анализ влияния четко определенных и защищенных прав собственности на эффективный экономический рост, а также зависимости развития экономики от исторически сложившейся институциональной системы.

На русском языке книга публикуется впервые.

Выпускающий редактор — *Юрий Калашинов*

Оформление — *Валерий Янов*

Корректурa — *Наталья Купцова*

Верстка — *Сергей Медведев*

Подписано в печать 15.06.1997. Формат 60 × 90/16. Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 12. Уч.-изд. л. 10,5.

Фонд экономической книги “Начала”

Лицензия: ЛР № 063510 от 07.07.1994.