

Множественность институциональных миров: Нобелевская премия по экономике-2009¹

Капелюшников Р.И.

В статье анализируется и оценивается вклад в развитие экономической теории Нобелевских лауреатов 2009 г. Элинора Остром и Оливера Уильямсона.

Ключевые слова: Нобелевская премия по экономике; Э. Остром; О. Уильямсон; новая институциональная теория; социальные дилеммы; проблема ресурсов общего пользования; теория транзакционных издержек.

Премия памяти А. Нобеля по экономике за 2009 г. была присуждена двум американским ученым, виднейшим представителям новой институциональной теории, Элинора Остром и Оливеру Уильямсону, за анализ «economic governance» – феномена, для которого в русском языке даже трудно подобрать адекватное обозначение. В решении Шведской академии наук особо выделены работы Э. Остром, посвященные ресурсам общего пользования («for her analysis of economic governance, especially the commons»), и работы О. Уильямсона, посвященные выявлению границ фирмы («for his analysis of economic governance, especially the boundaries of the firm»)².

Выбор как новых лауреатов, так и темы, за изучение которой они были удостоены премии, выглядит достаточно необычно. Начать с того, что само словосочетание «economic governance» проникло в экономическую науку совсем недавно – еще лет двадцать назад, услышав его, мало кто понял бы, о чем идет речь (неслучайно, что даже в решении Нобелевского комитета оно сопровождается пояснением – «организация кооперации»). В лексикон современных экономистов понятие «governance» вошло с легкой руки Оливера Уильямсона, которого всегда отличала необычайная тяга к терминологическим новообразованиям (именно благодаря ему мы говорим сегодня об «оппортунистическом поведении», «заслуживающих доверия обязательствах», «взаимоспецифических ресурсах», «отношенческих контрактах» и многом другом). Оно было

¹ Некоторые пуристы указывают (совершенно справедливо), что словосочетание «Нобелевская премия по экономике» – вульгаризм и что выражаться следует иначе – «Премия Банка Швеции по экономическим наукам в память об Альфреде Нобеле».

² The Prize in Economic Sciences 2009. (http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2009/press.html).

Капелюшников Р.И. – д.э.н., главный научный сотрудник ИМЭМО РАН, зам. директора Центра трудовых исследований Государственного университета – Высшей школы экономики, e-mail: rostisk@rol.ru

Статья поступила в Редакцию в январе 2010 г.

заимствовано им из юридической литературы и вскоре (особенно – в словосочетании «corporate governance») стало общеупотребительным, стремительно пройдя путь от полной безвестности до выражения, которое у всех на слуху. Если за все 1970-е гг. в экономической литературе насчитывалось лишь 5 работ, где использовалось это понятие, то к концу 2008 г. их число уже превысило 33 тыс. (из них почти 10 тыс. оперировали словосочетанием «corporate governance»). Даже выражение «economic governance», возникшее лишь в самые последние годы, набирает сейчас порядка 200 ссылок [14, p. 5]. Что же это за явление и чем можно объяснить такой взрыв интереса к нему со стороны экономистов?

Как уже было сказано, для передачи английского «governance» в русском языке почти невозможно подобрать подходящий эквивалент. Стандартный перевод – «управление» – создает ложное впечатление, что речь идет о прямом «командовании», осуществляемом одними экономическими агентами по отношению к другим экономическим агентам. Но governance – это совсем не то же самое, что management. Охватывая иной, значительно более широкий круг явлений, это понятие используется для обозначения различных форм организации человеческой деятельности – общих механизмов, упорядочивающих социальные взаимодействия и направляющих их по определенному руслу. По своему смыслу оно ближе, пожалуй, к термину «регуляция», нежели к термину «управление».

Согласно определению, предложенному А. Дикситом в его президентском обращении к Американской экономической ассоциации, когда говорят об «экономической регуляции», то имеют в виду «...структуру и функционирование социальных и правовых институтов, которые поддерживают экономическую активность и экономические сделки, защищая права собственности, обеспечивая исполнение контрактов и создавая возможности для коллективной деятельности по формированию материальной и организационной инфраструктуры. Экономическая регуляция важна, потому что без нее невозможно нормальное функционирование рынков и шире – никакая экономическая деятельность и никакие экономические сделки. ...Хорошая экономическая регуляция составляет, таким образом, основу всего смитианского процесса, в ходе которого индивиды начинают специализироваться на выполнении разных задач, а затем вступают друг с другом в сделки с тем, чтобы в полной мере реализовывать экономический потенциал общества» [14, p. 5–6]³.

Неожиданным оказался не только тематический, но и «личный» выбор Нобелевского комитета. Лауреатами 2009 г. стали исследователи, явно не считающие обязательными атрибутами экономической науки строительство формальных моделей или эконометрическое оценивание. Действительно, большая часть исследований как Остром, так и Уильямсона выполнены в духе старомодного «вербального» анализа, и в их работах почти невозможно встретить ни сложных модельных построений, ни новейших эконометрических методов. Это очевидным образом идет вразрез с преобла-

³ Далее он поясняет: «Понятие регуляции стало организующим центром для многих направлений анализа во всех социальных дисциплинах; как таковое оно не обозначает какой-то особой области исследований и уж тем более оно не обозначает какой-то особой области исследований в рамках экономической теории. Case studies в правоведении, политологии, социологии и антропологии, а также теоретико-игровые модели в экономической науке все вместе способствуют расширению наших знаний, относящихся к институтам регуляции. Это создает уникальные возможности для взаимопроникновения, если не унификации, социальных наук после более чем столетнего периода их разъединения» [14, p. 6].

дающими тенденциями последних лет, когда под влиянием нарастающей математизации экономической науки основаниями для присуждения Нобелевских премий стали все чаще становиться концептуальные новации, выраженные на языке формальных моделей.

Но если выбор кандидатуры О. Уильямсона был встречен с пониманием, то появление в решении Нобелевского комитета имени Э. Остром вызвало у значительной части экономического сообщества настоящий шок⁴. Во-первых, она стала первой женщиной, удостоенной Нобелевской премии по экономике. Во-вторых, по своей основной дисциплинарной принадлежности Остром не экономист, а специалист по политической теории. В-третьих, едва ли не основную часть ее разработок составляют полевые исследования, характерные скорее для антропологов, чем для экономистов. Наконец, выяснилось, что сверхузкая специализация в современной экономической науке зашла уже настолько далеко, что подавляющее большинство экономистов вообще никогда ничего не слышали ни о ней, ни о ее работах.

Так, С. Левитт, автор бестселлера «Фрикоэкономика», признался, что фамилия Остром ему ничего не говорит и что он сомневается, чтобы ее работы были известны хотя бы каждому пятому экономисту⁵. П. Кругман заявил, что впервые узнал о существовании ее исследований из решения Нобелевского комитета, хотя, ознакомившись с ними, он готов согласиться, что премия получена ею заслуженно⁶. (Справедливости ради отметим, что в отличие от Левитта или Кругмана таким ученым, как Кеннет Эрроу или Амартия Сен, Томас Шеллинг или Вернон Смит, Работы Остром были давно и хорошо знакомы.) Сразу же после того, как были объявлены имена новых лауреатов, блогосфера переполнилась негодующими комментариями соискателей PhD по экономике, свято убежденных, что в современной экономической науке по-настоящему ценятся (и должны цениться!) только две вещи – элегантные формальные модели и изощренные регрессионные расчеты⁷. Общий смысл этих комментариев, многие из которых невоспроизводимы по причине используемой лексики, сводился к единственному вопросу – ЗА ЧТО?

Попытаемся ответить на него и мы: так все-таки ЗА ЧТО?

Э. Остром: в защиту институционального разнообразия

Э. Остром родилась в 1933 г. в Лос-Анджелесе; в 1965 г. получила докторскую степень по политическим наукам в Калифорнийском университете Лос-Анджелеса. Большая часть ее последующей профессиональной деятельности связана с Университетом штата Индиана (г. Блумингтон), где она преподавала и занималась научными исследованиями вместе со своим мужем, выдающимся американским политологом

⁴ Российскому читателю имя О. Уильямсона также известно гораздо лучше, чем имя Э. Остром. Многие труды Уильямсона, включая его opus magnum «Экономические институты капитализма», переведены на русский язык [1; 2; 3; 4; 5; 6]; его концепции подробно излагаются и обсуждаются, причем не только в специальных работах, но и в учебниках. Хотя в некоторых из этих работ идеи Остром также упоминаются, до сих пор они не становились предметом систематического изложения и анализа.

⁵ См.: <http://freakonomics.blogs.nytimes.com/2009/10/12/what-this-years-nobel-prize-in-economics-says-about-the-nobel-prize-in-economics/>.

⁶ См.: <http://krugman.blogs.nytimes.com/2009/10/12/an-institutional-economics-prize/>.

⁷ См.: <http://www.econjobrumors.com/topic.php?id=5151>.

Винсентом Остромом. В настоящее время Э. Остром является профессором политических наук Университета штата Индиана, где она возглавляет Рабочую группу по политической теории и анализу политики, профессором Школы государственного управления и проблем окружающей среды того же университета, а также директором-основателем Центра по изучению многообразия институтов Университета штата Аризона (г. Темпл). Э. Остром – титулованный ученый; она избиралась президентом Американской ассоциации политических наук, президентом Общества общественного выбора, президентом Международной ассоциации по изучению ресурсов общего пользования; является обладателем многочисленных премий и почетных званий.

Вместе с В. Остромом Э. Остром стоит у истоков особого направления в теории общественного выбора – Блумингтонской школы (по названию города, где находится Университет, с которым связана их научная деятельность). Блумингтонская школа долго пребывала в тени двух других, гораздо более известных школ теории общественного выбора – Вирджинской (Дж. Бьюкенен, Г. Таллок) и Рочестерской (Ч. Роули) [31]. Однако в последние годы – прежде всего благодаря трудам Э. Острома – институционализм Блумингтонской школы начал привлекать к себе все более пристальное внимание, причем не только академических исследователей, но также политиков-практиков [9]. Если основные усилия Вирджинской и Рочестерской школ были направлены на изучение различных механизмов голосования, то главным объектом интереса в исследованиях Блумингтонской школы стали альтернативные системы предоставления коллективных благ. В ее рамках была сформулирована особая исследовательская программа, известная как Программа институционального анализа и развития, которая считается одним из наиболее продуктивных и перспективных направлений в области современной институциональной теории; многие младшие коллеги, ученики и сотрудники Э. и В. Острома активно участвуют в ее реализации и дальнейшем развитии.

Э. Остром – чрезвычайно плодовитый автор, ее перу принадлежат десятки книг [17; 33; 34; 38; 44] и сотни статей. Ее монография «Управление ресурсами общего пользования: эволюция институтов коллективного действия» [33] сразу после выхода была признана классикой современной социальной мысли. Большинство ее работ находится на стыке различных социальных дисциплин – экономики, политической теории, социологии, антропологии, права, экологии. Установка на междисциплинарность – не случайность, а сознательный выбор. Только с помощью междисциплинарного подхода, уверена она, возможно продуктивное изучение «сложных адаптивных систем», которыми являются разнообразны наборы «правил игры», регулирующие социальные взаимодействия.

Себя Э. Остром предпочитает квалифицировать как «политического экономиста». Такая самоидентификация отражает ее убеждение, что современная наука об обществе несет серьезные потери от избыточной специализации и разделения на множество частных, слабо связанных друг с другом дисциплин и поддисциплин. Ее «политико-экономический» подход направлен на преодоление «великого раскола» между экономикой и политической теорией, который возник в XIX в. и имел крайне негативные последствия для развития не только науки, но и самого общества [9, р. 150]⁸. Этот подход, идущий снизу, от конкретных стимулов, направляющих по-

⁸ «Характер задачи требует междисциплинарного подхода. Значительная часть современных политических рекомендаций строится исходя из смитовского понятия рыночного порядка для всех частных благ и исходя из гоббсовского понятия Левиафана – именуемого сейчас «су-

ведение отдельных людей, она противопоставляет традиционному подходу науки государственного управления (public administration), предполагающему, что государство и привлеченные им эксперты способны разрабатывать «оптимальные» проекты и затем без малейших отклонений реализовывать их на практике. Э. Остром – последовательный борец с упрощениями как в науке, так и в политике. Она убеждена, что политические рекомендации, исходящие из таких свехупрощенных моделей, как «дилемма заключенных», или таких односторонних метафор, как «трагедия общедоступности», непродуктивны и даже опасны [9, p. 151]. Любые рекомендации только тогда могут приносить пользу, когда они опираются не на абстрактные теоретические схемы, а на систематические наблюдения за реальным поведением реальных людей в реальных жизненных ситуациях.

Возможно, точнее всего смысл научных поисков Блумингтонской школы передают слова А. Токвиля, мечтавшего о создании когда-либо в будущем «науки и искусства ассоциирования»: как, зачем и почему люди объединяют свои усилия и в каких случаях опыт такого ассоциирования оказывается успешным, а в каких нет?

Социальные дилеммы

Главный предмет своих научных интересов Э. Остром обозначает термином «социальные дилеммы» [13]. От способности решать такие дилеммы в конечном счете зависит выживание и экономическое процветание любого общества: «Социальные дилеммы возникают тогда, когда в ситуациях взаимозависимости индивиды сталкиваются с выбором, при котором максимизация каждым из них своего краткосрочного интереса приводит к результатам, оставляющим всех в худшем положении, чем это было бы при иных возможных вариантах поведения» [35]. Социальными дилеммами пронизаны все стороны жизни человеческих сообществ; в общественных науках они фигурируют под множеством различных названий – «проблема общественных благ», «проблема безбилетника», «трагедия общедоступности», «дилемма заключенных», «проблема коллективного действия», «проблема морального риска», «проблема заслуживающих доверия обязательств», «генерализованный социальный обмен» и др. [35, p. 1–2]. (Наиболее изученным и часто обсуждаемым примером из этого списка, наверное, можно считать дилемму заключенных.)

Социальные дилеммы предполагают, что индивиды принимают решения независимо друг от друга, но при этом решения каждого из них так или иначе отражаются на всех остальных. Взаимодействия такого типа имеют, как минимум, два альтернативных исхода: равновесный (но не оптимальный) и оптимальный (но неравновесный). Иными словами, в них возможен хотя бы один исход, от достижения которого выигрывают все участники, но которого они не в состоянии достичь, пока действуют

верным государством» – для всех коллективных благ. Ущербность этих оппозиций между частным и общественным, рынком и государством в известной мере проистекает из разделения политической экономии на две дисциплины, политическую науку и экономику, которые стали развиваться каждая своим путем. Хотя академическая специализация имеет свои преимущества, свехспециализация опасна. Частью наследия этой заслуживающей сожаления свехспециализации является тот тип размашистых политических предписаний, который основывается на чрезмерно стилизованных идеях об имеющихся институциональных возможностях» (из интервью Остром, опубликованного в качестве приложения в книге П. Алигики и П. Бёттке [9, p. 149]).

изолированно, каждый на свой страх и риск. В подобных условиях избежать субоптимальных результатов можно только за счет коллективных (согласованных) действий. Когда это удастся, участники получают кооперативный дивиденд сверх того, что они имели бы, оставаясь в «плохом» равновесии.

Схематически логика социальных дилемм может быть проиллюстрирована с помощью условного примера, представленного на рис. 1. Пусть имеется N индивидов, которые стоят перед выбором, участвовать ли в предоставлении некоего совместного блага (что потребует от каждого из них определенных затрат) или нет. Линия $C(j)$ показывает, как в зависимости от числа кооперирующихся участников меняется величина чистого выигрыша, достигающегося каждому из них. Максимум достигается в точке G , когда в предоставлении совместного блага участвуют все (т.е. когда $j = N$). Однако при этом каждый индивид сталкивается с искушением T перейти из подмножества участников в подмножество уклонистов. Хотя при сокращении числа участников с j до $j - 1$ величина кооперативного выигрыша, достигающегося уклонисту, уменьшается, одновременно он избавляется от издержек, связанных с участием в предоставлении совместного блага. Вследствие этого при любых значениях j линия $C(j)$, показывающая выигрыши кооперирующихся участников, оказывается лежащей ниже линии $\sim C(j - 1)$, показывающей выигрыши некооперирующихся уклонистов. Поскольку уклонистами предпочтут стать все, совместное благо вообще производиться не будет, что соответствует точке X на оси ординат. И хотя в таком случае проигрыш по сравнению с оптимальным результатом составит $G - X$, исход X будет равновесием по Нэшу, так как при его достижении ни у кого из членов группы не будет стимулов менять свое решение при данных решениях, принятых остальными.

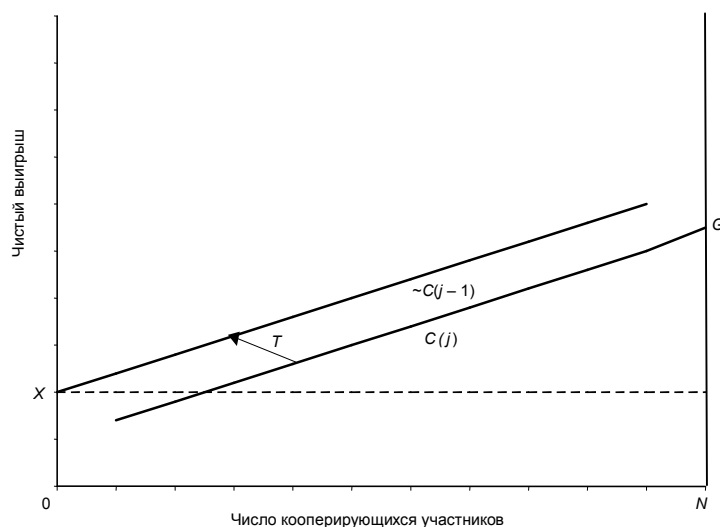


Рис. 1. Социальная дилемма с N участниками

Источник: [35, р. 3].

Перед нами социальная дилемма, запирающая индивидов в «плохом» равновесии: совместное благо не производится, хотя каждому было бы выгоднее, чтобы оно производилось. Теоретически выходом из тупика могло бы стать такое переформатирование ситуации, которое устраняло бы стимулы к «безбилетному» поведению и делало бы кооперативную стратегию доминирующей для всех участников. Однако разработка и установление новых правил игры – весьма дорогостоящее предприятие. При попытке ввести их индивиды столкнулись бы с дилеммой второго порядка: каждый предпочел бы остаться в стороне, переложив все издержки, связанные с изменением правил, на других. Но даже если бы им удалось каким-то образом договориться о введении новых правил, их тут же поджидала бы дилемма третьего порядка. Контроль за соблюдением правил, выявление и наказание нарушителей также требуют значительных издержек. Каждый предпочел бы стать уклонистом с тем, чтобы эти издержки несли другие. Провал при решении дилеммы третьего порядка предопределяет провал при решении дилеммы второго порядка; провал при решении дилеммы второго порядка предопределяет провал при решении дилеммы первого порядка; провал при решении дилеммы первого порядка будет означать, что индивиды обречены на «плохое» равновесие с нулевым объемом предоставления совместного блага [22, p. 117]⁹.

Возникает вопрос, с которым в той или иной форме сталкиваются все социальные дисциплины, будь то экономика, политология, социология или антропология: способны ли рациональные индивиды, движимые собственным интересом, предпринимать коллективные действия, позволяющие избегать Парето-неэффективных равновесий, сдвигая систему ближе к оптимуму? Ответ, который следует из стандартной модели рационального выбора, хорошо известен: «...добровольная самоорганизация при предоставлении общественных благ или управлении ресурсами общего пользования является практически невероятной» [9, p. 150]. Однако в исследованиях Остром – полевых, экспериментальных, теоретических – эта ортодоксальная точка зрения была поставлена под серьезное сомнение.

Проблема ресурсов, находящихся в общем пользовании

Одна из отличительных черт институционализма Блумингтонской школы связана с установкой на то, чтобы при анализе различных социальных дилемм всегда отталкиваться от физических характеристик благ и услуг, по поводу которых могут возникать такие дилеммы [9, p. 40]. Как подчеркивает Остром, разнообразие окружающей нас физико-биологической среды настолько велико, что в этих условиях было бы наивно рассчитывать на универсальные институциональные решения, подходящие к любым возможным ситуациям.

Традиционная для экономической теории дихотомия «частных» и «общественных» благ представляется ей недостаточной. Как известно, это разграничение строится исходя из двух базовых характеристик: 1) легкости или трудности исключения других индивидов из доступа к благу (свойство «исключительности»); 2) связанности

⁹ Конечно, существование социальных дилемм далеко не всегда сопряжено с потерями для общества. Если производителям какого-либо товара никак не удастся заключить картельное соглашение, то им это, конечно, невыгодно и они, конечно, страдают от своей неспособности решить проблему коллективного действия. Однако их провал оборачивается выигрышем для еще одного «стороннего» участника – потребителей их продукции.

или несвязанности потребления блага с уменьшением его физического объема (свойство «вычитаемости» или, в более традиционной терминологии, «состязательности в потреблении»). Соответственно если частные блага являются исключительными и вычитаемыми, то общественные (такие, как благо «национальная оборона») – неисключительными и невычитаемыми.

Однако, как справедливо заметили в свое время В. и Э. Остромы [46], использование двух дифференцирующих признаков уже само по себе предполагает возможность выделения не двух, а четырех различных классов благ (табл. 1). Два дополнительных класса – это «клубные блага» (не вычитаемые, но легко поддающиеся исключению) и «ресурсы общего пользования» (вычитаемые, но с трудом поддающиеся исключению).

Таблица 1.

Типология благ

		Степень вычитаемости	
		низкая	высокая
Исключение из доступа	<i>Трудно достижимое</i>	Общественные блага Солнечный свет Пул общих знаний	Ресурсы общего пользования Ирригационные системы Библиотеки
	<i>Легко достижимое</i>	Клубные блага Детские сады Загородные клубы	Частные блага Пирожки Персональные компьютеры

Источник: [22, p. 120].

В фокусе научных интересов Э. Острома оказались социальные дилеммы, возникающие по поводу ресурсов общего пользования – common-pool resources (сокращенно – CPR). Разработке этой проблематики посвящена большая часть ее исследований (недаром в решении Нобелевского комитета они были отмечены особо). Примером таких ресурсов служат леса, пастбища, водоемы, охотничьи угодья, зоны рыбной ловли, ирригационные системы и т.п., которые могут совместно использоваться теми или иными группами и от воспроизводства которых на протяжении веков напрямую зависело выживание различных человеческих сообществ.

С общественными благами ресурсы общего пользования роднит низкая степень исключаемости. Отсюда – проблема недоинвестирования: инвестиции в консервацию и улучшение таких ресурсов будут находиться на субоптимальном уровне, так как выгоды от них будут получать не только сами «инвесторы», но все, кто имеет доступ к этим ресурсам. С частными благами ресурсы общего пользования роднит высокая степень вычитаемости (чем больше воды забирает фермер, чьи поля находятся в начале ирригационной системы, тем меньше воды остается фермеру, чьи поля находятся в ее конце; чем больше дичи добывает в общем лесу какой-либо охотник, тем меньше ее остается всем остальным). Отсюда – проблема сверхиспользования: пока рыба находится в озере, она остается общей, но как только я ее выловил, она становится «моей». Едва ли поэтому удивительно, что до появления работ Острома в поли-

тико-экономических исследованиях господствовало представление, что совместное использование CPR должно неминуемо вести к их истощению и исчезновению.

В самом деле, представляется очевидным, что из-за расхождений между частными и общественными выгодами, частными и общественными издержками использование CPR неизбежно будет сопровождаться существенными негативными экстерналиями. С одной стороны, такие ресурсы должны поощрять поведение, выгоды от которого достаются кому-то одному, а издержки распределяются среди многих. (Так, основная часть потерь от браконьерства в общем лесу падает не столько на самого браконьера, сколько на других охотников.) С другой стороны, они должны подрывать стимулы к принятию решений, издержки которых ложатся на кого-то одного, а выгоды делятся среди многих. (Так, если кто-то решит осушить болотистый луг, то все издержки, связанные с сооружением дренажной системы, падут на него, тогда как выгоды получают все, кто использует этот луг для выпаса скота.) Борьба на опережение, в которую вовлекаются пользователи CPR, неминуемо будет вести к их нещадной эксплуатации и быстрому истощению (эрозии почв, пробкам на автодорогах, истреблению популяций ценных животных и т.п.).

Экономический анализ проблемы ресурсов общего пользования был дан на примере рыбной ловли в ставших классическими работах С. Гордона [19] и Э. Скотта [48]. Они показали, что когда множество индивидов имеют свободный доступ к ограниченному рыбным ресурсам, популяция рыбы не сможет воспроизводиться и, более того, объем ее добычи превысит тот уровень, который обеспечивал бы максимизацию чистого дохода самих рыбаков. Позднее, после публикации нашумевшей статьи биолога Г. Хардина [20], для описания таких ситуаций стал использоваться специальный термин – «трагедия общедоступности» (tragedy of commons). По мнению Хардина, неотвратимая экономическая логика ставит ресурсы, доступ к которым не ограничен, на грань исчезновения: «Разрушение – вот судьба, навстречу которой в обществе, поддерживающем свободу пользования общими ресурсами, устремляются все из-за преследования каждым своей собственной максимальной выгоды» [20, p. 1244].

С теоретической точки зрения «трагедия общедоступности» объясняется отсутствием четко специфицированных и надежно защищенных прав собственности. При их четкой спецификации все издержки, связанные с использованием CPR, падали бы только на их непосредственных владельцев, у которых, таким образом, появилась бы заинтересованность в том, чтобы избежать сверхэксплуатации принадлежащих им ресурсов и поддерживать инвестиции в них на должном уровне. Отсюда возникло и утвердилось представление, что избежать трагедии общедоступности можно только двумя способами – передачей CPR либо в государственную, либо в частную собственность: «Ресурс, открытый для всех, ни для кого не представляет ценности, потому что тот, кто окажется настолько глуп, что станет дожидаться наилучшего времени для его использования, обнаружит, что он уже присвоен другим. Травяной покров, который пастух оставляет нетронутым на общинном выпасе, не представляет для него ценности, потому что завтра он пойдет на корм чужому скоту; нефть, остающаяся в земле, не имеет ценности для бурильщика, потому что другие имеют законное право ее выкачать; рыба, остающаяся в море, не имеет ценности для рыбака, потому что нет никакой уверенности, что оставленная там сегодня, она достанется ему завтра. Производственный фактор, фигурирующий в деловых расчетах тех, кто им пользуется, как не имеющий никакой ценности не может быть источником дохода. Природные ресурсы, находящиеся в общей собственности, являются свободными благами для индивида и редкими благами для общества. При нерегулируемой частной эксплуатации они не

приносят никакой ренты; исправить это положение можно, только обратив их либо в частную, либо в государственную (правительственную) собственность, т.е. поставив их тем или иным способом под контроль единой распорядительной власти» [19, p. 135].

Легко показать, что неявной предпосылкой этих нормативных представлений служило убеждение в абсолютной неспособности пользователей CPR к самоорганизации и самоуправлению. Гипотетически они могли бы попытаться исправить ситуацию, введя в действие правила, препятствующие сверхэксплуатации используемого ресурса. Но, как уже отмечалось, на этом пути их поджидала бы дилемма второго порядка: ведь выгоды от самоорганизации стали бы получать все независимо от того, участвовали ли они в разработке и установлении правил пользования ресурсом или нет. Пусть даже им удалось бы справиться и с этой задачей; на следующем этапе они столкнулись бы с дилеммой третьего порядка: чтобы правила соблюдались, необходимы инвестиции в налаживание контроля, выявление и наказание нарушителей, но плодами этой деятельности опять-таки будут пользоваться все независимо от того, кто в ней участвует, а кто нет. Из-за неспособности жертв социальных дилемм к каким-либо согласованным коллективным действиям трагедия общедоступности, как предполагалось, должна быть практически универсальным социальным феноменом.

Эти представления, первоначально сформулированные в рамках теоретических социальных дисциплин, быстро получили всеобщее распространение и были взяты на вооружение международными экономическими организациями при выработке практических рекомендаций в отношении CPR. Следуя им, правительства многих развивающихся стран пошли по пути агрессивной национализации природных ресурсов, традиционно находившихся в коллективном пользовании различных локальных сообществ. Однако практические результаты национализации CPR, как правило, оказывались совсем не теми, которых от нее ожидали [17; 33; 43]. По наблюдению Остром, «многие политические решения, исходившие из убеждения, что рациональные индивиды безнадежно заперты в социальных дилеммах, из которых они неспособны выбираться сами без стимулов и санкций извне, потерпели полный крах, усугубив те самые проблемы, на смягчение которых они были направлены» [35].

Исследования Остром выявили серьезные дефекты в логике ортодоксального подхода. Во-первых, тип благ недопустимо смешивать с формой собственности, никакого строгого взаимно однозначного соответствия между физическими характеристиками ресурсов и институциональными характеристиками режимов пользования не существует. Так, в зависимости от конкретных обстоятельств наиболее предпочтительным правовым режимом для CPR может быть и частная, и государственная, и коллективная (коммунальная) собственность, а также режим открытого доступа (фактически – отсутствие собственности). Во-вторых, правовой режим коммунальной собственности не следует смешивать с режимом открытого доступа. Если первый означает, что доступ к ресурсу открыт только членам определенной конкретной группы, причем на строго оговоренных условиях, то второй – что доступ, действительно, открыт всем без исключения (классические примеры таких ресурсов – мировой океан, земная атмосфера). Как следствие, выводы, полученные для режима с открытым доступом, неправомерно автоматически переносить на режим коммунальной собственности [22]. Но именно из такого ложного отождествления исходили многочисленные политические рекомендации, которые западные эксперты и международные экономические организации навязывали развивающимся странам.

Однако еще более весомыми оказались эмпирические контраргументы, представленные в работах Остром. Она обнаружила, что существуют сотни разнообразных case studies, посвященных описанию и изучению практики управления ресурсами, находящимися в общем пользовании. Эти исследования могли быть адресованы самым разным видам ресурсов – земельным, водным, лесным; относиться как к малым локальным сообществам, состоящим из нескольких десятков человек, так и к гораздо более крупным сообществам, насчитывающим десятки тысяч членов; строиться на материале как развитых стран (США, Канады, Испании, Японии, Швейцарии), так и развивающихся; касаться как институтов, появившихся лишь недавно, так и институтов, просуществовавших много столетий (в некоторых случаях свыше тысячи лет!); проводиться представителями самых разных дисциплин – экономистами, политологами, социологами, антропологами, биологами. Э. Остром первой попыталась обобщить и систематизировать этот гигантский массив полевых наблюдений, лежавший фактически мертвым грузом. Результаты этого мета-анализа были представлены в ее знаменитой книге «Управление ресурсами общего пользования: эволюция институтов коллективного действия» [33].

Вопреки ожиданиям открывшаяся ей картина имела очень мало общего с представлениями, которые доминировали в социальных дисциплинах и использовались как руководство к действию правительствами едва ли не всех стран мира. Остром обнаружила множество примеров, когда ресурс мог веками находиться в совместном пользовании членов каких-либо сообществ без малейших признаков истощения и деградации. Оказалось, что индивиды далеко не так беспомощны при решении проблем использования CPR, как это предполагает метафора «трагедия общедоступности», и демонстрируют поразительную изобретательность при создании локальных систем управления ими [33; 34; 38; 43]. Все это совершенно не вписывалось в ортодоксальные представления о ресурсах, находящихся в общем пользовании.

Во-первых, и это, возможно, самое главное, вопреки стандартным теоретическим предсказаниям индивиды обладают поразительно высокой способностью к самоорганизации и самоуправлению; в большинстве случаев локальные сообщества оказываются в состоянии собственными силами, без всякого вмешательства извне успешно справляться с проблемой коллективного действия. Они способны не только достигать согласия при разработке и установлении единых правил доступа к общим ресурсам, но и проявляют готовность активно участвовать затем в мониторинге за соблюдением этих правил и в наложении санкций на нарушителей.

Во-вторых, эффективность правил совместного использования CPR, формируемых самими пользователями, оказывается обычно достаточно высокой. С их помощью многим локальным сообществам удавалось в течение веков и даже тысячелетий успешно избегать опасности сверхэксплуатации ресурсов, от сохранения и устойчивого воспроизводства которых зависело их выживание. Более того, попытки правительств многих стран (особенно – развивающихся) заменить эти старые «архаичные» институты более современными системами пользования CPR, сконструированными по последнему слову инженерной и управленческой мысли, в большинстве случаев приводили к обратным результатам. Существует масса свидетельств, когда после такой замены ресурсы, которые устойчиво воспроизводились на протяжении столетий, начинали быстро деградировать и оказывались на грани исчезновения. Иными словами, институты самоорганизации и самоуправления, которые длительное время, экспериментальным путем, методом проб и ошибок формировались самими пользователями ресурсов, демонстрировали более высокую эффективность,

чем государственное регулирование, которое, по замыслу правительств и обслуживающих их экспертов, вводилось для предотвращения «трагедии общедоступности». Очень часто за разрушением институтов, выстроенных на принципах самоорганизации и самоуправления, следовало разрушение самой ресурсной базы.

В-третьих, институты самоорганизации и самоуправления, связанные с использованием CPR, отличает поразительное многообразие. Не существует универсального набора правил, который был бы предпочтителен всегда и везде, для любых сообществ и любых типов ресурсов.

В-четвертых, сформированные самими пользователями системы доступа к CPR обычно учитывают мельчайшие подробности окружающей их физико-биологической среды¹⁰. Для правительственных чиновников учет этих локальных особенностей природной среды представляет собой совершенно непосильную задачу. Таким образом, важное преимущество таких систем перед централизованным государственным регулированием состоит в том, что при их построении используются локальные, очень часто не поддающиеся вербализации неявные знания, приобретаемые только в процессе накопления практического опыта.

В-пятых, успешное решение проблемы коллективного действия оказывается возможно не всегда. В некоторых случаях попытки ее решения силами самих пользователей CPR терпят крах и тогда события начинают развиваться по сценарию, описываемому метафорой «трагедии общедоступности».

Целый ряд полевых исследований, посвященных изучению альтернативных систем управления CPR, был осуществлен непосредственно Остром. Возможно, самое известное из них было проведено ею в Непале [34; 49]. В нем была предпринята попытка оценить сравнительную эффективность ирригационных систем, созданных и поддерживаемых самими крестьянами, и ирригационных систем, построенных и регулируемых государством. Полученные результаты оказались контринтуитивными. Выяснилось, что системы первого типа находятся в среднем в лучшем состоянии, обеспечивают крестьян большим объемом воды и способствуют более высокой производительности сельскохозяйственного производства, чем системы второго типа. Кроме того, традиционные системы, управляемые самими крестьянами, воспринимаются ими как более справедливые, чем системы, управляемые агентами государства.

Как же становится возможно, что примитивные сооружения из бревен, камней и глины обеспечивают в среднем намного лучшие результаты, чем новейшие сооружения из железобетона, проектируемые профессиональными инженеринговыми фирмами и финансируемые правительствами или международными организациями-донорами? Ответ Остром однозначен: все дело в различии стимулов при финансировании, проектировании, строительстве и последующем содержании таких систем [9, p. 152]. В отличие от правил, вводимых сверху государством, правила, разрабатываемые самими крестьянами, направлены на компенсацию отрицательных стимулов, с которыми им приходится сталкиваться в той специфической природной и культур-

¹⁰ Например, в некоторых засушливых местностях доступ к воде для орошения ограничивается во времени и предоставляется семьям, составляющим данное локальное сообщество, поочередно: сегодня – одним, завтра – другим, послезавтра – третьим. Аналогичная система ротации существует во многих группах, основной промысел которых составляет прибрежная рыбная ловля. Когда число пригодных для лова мест (различающихся по количеству рыбы) ограничено, рыбаки могут ежедневно меняться местами, обходя их все за определенный срок «по кругу», и т.д.

ной среде, где протекает их деятельность: «Эти правила могут быть почти неразличимы для внешнего наблюдателя, особенно когда они настолько хорошо усвоены участниками, что те даже не считают нужным о них упоминать» [9, p. 152].

Принципы институционального дизайна

Ключевой теоретический и эмпирический вопрос, с которым сталкиваются исследования CPR, можно сформулировать так: почему самоорганизация оказывается успешной в одних случаях и неуспешной в других? Анализ, проделанный Остром, показал, что успех самоорганизации при использовании таких ресурсов зависит от множества факторов – характеристик группы (ее величины, степени однородности, стабильности состава и т.п.); характеристик самих ресурсов (их размеров, стационарности/мобильности и т.п.), характеристик используемой технологии; характеристик более широкой институциональной и культурной среды, в которую погружена группа. Число возможных комбинаций, которые могут быть получены при различных значениях этих параметров, настолько велико, что это делает саму идею проектирования и внедрения «оптимальных» институтов управления CPR заведомо нереалистичной [38, p. 239].

Однако анализ огромного эмпирического материала, накопленного в ходе полевых исследований, позволил Остром сформулировать восемь общих принципов институционального дизайна, которые повышают вероятность успеха [33, ch. 3; 37, p. 149–153]. Впоследствии практическая значимость этих принципов многократно проверялась в работах других исследователей, и в целом ее можно считать доказанной.

Первый принцип: установление четких границ группы. Это позволяет участникам ясно представлять, кто входит, а кто не входит в состав группы и, следовательно, с кем им следует кооперироваться.

Второй принцип: правила доступа к ресурсу должны накладывать ограничения на объем, время и технологию его использования; распределять выгоды пропорционально затратам; учитывать локальные особенности среды. Если кто-то из пользователей получает выгоды, не неся почти никаких издержек по поддержанию ресурса, то со временем остальные участники перестают следовать установленным правилам.

Третий принцип: большинство пользователей должно участвовать в принятии решений, устанавливающих или меняющих правила доступа к ресурсу. (Говоря иначе, «правила игры» должны вырабатываться самими игроками.) Ресурсные режимы, опирающиеся на этот принцип, в большей мере способны учитывать локальные особенности среды и рассматриваются самими пользователями как более честные и справедливые.

Четвертый принцип: в большинстве ресурсных режимов, существующих длительное время, контроль за соблюдением правил организован так, что пользователи либо сами выбирают/наняют подотчетных перед ними «контролеров», либо осуществляют взаимный мониторинг все сообща. Это наблюдение Остром противоречит общепринятому представлению о том, что эффективный инфорсмент возможен только тогда, когда он осуществляется сторонними незаинтересованными лицами (как это происходит, например, в судах). Достаточно часто применяется также система ротации, когда через определенные промежутки времени пользователи сменяют друг друга в качестве налагателей санкций.

Пятый принцип: как показывает опыт, успешные ресурсные режимы используют градуированную шкалу санкций, зависящих от серьезности нарушений и контек-

ста, в котором нарушения были допущены. Наказание за первое нарушение чаще всего оказывается чисто символическим и сводится к простому предупреждению. Оно, таким образом, почти не влияет на соотношение выгод и издержек, связанных с оппортунистическим поведением, и в основном выполняет сигнальную функцию – во-первых, оповещая других членов группы, кем именно было допущено нарушение, и, во-вторых, давая знать самому нарушителю, что о его проступке известно всем. Сотрудничество других членов группы с нарушителем при этом не прерывается. Реальную опасность представляют повторяющиеся нарушения, которые караются намного более сурово, вплоть до исключения из группы.

Шестой принцип: должны существовать локальные площадки с быстрым и легким доступом для всех участников, где могли бы эффективно разрешаться конфликты пользователей как друг с другом, так и с представителями государства.

Седьмой принцип: права пользователей ресурса на самоорганизацию и установление собственных правил должны хотя бы в минимальном объеме признаваться местными и центральными властями. Если этого нет, то тогда любые решения могут приниматься ими только на основе единогласия, что связано с высокими транзакционными издержками и может сильно замедлять процесс приспособления к меняющимся условиям.

Восьмой принцип касается крупномасштабных ресурсов, использующихся параллельно несколькими группами. Он предполагает, что в управлении такими ресурсами должны одновременно принимать участие различные организационные субъединицы, располагающиеся на разных иерархических уровнях и как бы «встроенные» друг в друга. Так, для крупных ирригационных систем, регулируемых самими крестьянами, число таких уровней может достигать до пяти, причем на каждом уровне может действовать свой, особый набор правил. Важно, чтобы более крупные сообщества формировались из малых, по принципу «ассоциации ассоциаций», что способно придавать им большую устойчивость и обеспечивать более надежную защиту от внешних шоков.

Таким образом, правила, регулирующие доступ к СРР, оказываются эффективными в тех случаях, когда они разрабатываются самими пользователями; защищаются либо самими пользователями, либо ответственными перед ними агентами с применением градуированной шкалы санкций; четко определяют, кто, когда и при каких условиях имеет право пользоваться ресурсом; разграничивают область коллективных решений, принимаемых всей группой, и область частных решений, принимаемых каждым ее членом самостоятельно; вменяют издержки пропорционально получаемым выгодам; предусматривают специальные площадки для быстрого разрешения споров; исходят из признания данной группы остальным обществом. При таком институциональном дизайне проблема коллективных действий начинает решаться с возрастающей эффективностью. Запускается механизм положительной обратной связи: чем больше оказывается общий выигрыш от сотрудничества, тем сильнее становятся стимулы к взаимному мониторингу; чем действеннее оказывается взаимный мониторинг, тем значительнее становится общий выигрыш от сотрудничества. Со временем это способно приводить к настолько глубокому усвоению норм кооперативного поведения, что дорогостоящий внешний контроль за соблюдением установленных правил может даже становиться ненужным [37, p. 152].

Остром считает контрпродуктивной тенденцию рассматривать как сами ресурсы общего пользования, так и сформировавшиеся на их основе институты самоорганизации и самоуправления как пережитки далекого прошлого, которые если и сохра-

няют актуальность, то лишь для самых отсталых стран. В современном обществе социальные дилеммы, возникающие по поводу ресурсов общего пользования, никуда не исчезают, а только усложняются и становятся более масштабными. Разве не на эффективное решение проблемы CPR направлен такой сложнейший современный институт, как публичная корпорация? Разве не принадлежит к категории ресурсов, находящихся в общем пользовании, Интернет? Разве не связаны многие наиболее острые проблемы современности – такие как изменение мирового климата – с существованием глобальных CPR? Остром предупреждает: «Локальные, самоорганизующиеся институты являются важнейшим активом в институциональном портфеле человечества и они должны продолжать существовать в XXI в. ...Зачастую действуя под флагом защиты окружающей среды, международные доноры и НПО, равно как национальные правительства и благотворительные фонды, непреднамеренно разрушают тот социальный капитал – общие отношения, общие нормы, общие знания и представления, который веками служил для пользователей CPR опорой, помогая им поддерживать производительность природного капитала. Стремление сохранить биоразнообразие не должно вести к разрушению институционального разнообразия. Эти институты находятся сейчас в огромной опасности либо потому, что центральные правительства их просто не замечают, либо потому, что они считаются неэффективными. ...Отсутствие таких институтов в XXI в. приведет к огромным экономическим и социальным проблемам. Институты CPR ни в коей мере не являются реликтами прошлого. Чем больше со временем мы о них узнаем, тем выше вероятность, что будущая более эффективная политика будет строиться с учетом сильных сторон этих институциональных форм, избегая политических ошибок недавнего прошлого» [9, p. 150–151].

Что говорят экспериментальные данные?

На следующем этапе Э. Остром обратилась от полевых исследований к лабораторным экспериментам. Вопрос, на который она искала ответ, звучал так: в какой мере результаты полевых наблюдений воспроизводятся в контролируемых лабораторных условиях?

Обобщив результаты экспериментов, в которых моделировались социальные дилеммы разного типа, она пришла к заключению, что их участники, как и люди в реальных жизненных ситуациях, при столкновении с проблемой коллективного действия отнюдь не остаются беспомощными [35; 37; 39]. С теоретической точки зрения это выглядело как парадокс, не поддающийся объяснению в терминах стандартной модели рационального выбора. Так, из теории некооперативных игр следует хорошо известный вывод, что в повторяющихся конечных играх вклад любого игрока в финансирование общественного блага должен быть нулевым, причем не только в последнем раунде, но и во всех предыдущих. Соответственно общественное благо никем предоставляться не будет, хотя всем игрокам был бы предпочтительнее альтернативный (Парето-оптимальный) исход, при котором они имели бы возможность потреблять это благо в некоем объеме, отличном от нуля.

Однако данные экспериментальных исследований, систематизированные Остром, говорят о другом: 1) в лабораторных условиях участники направляли на «финансирование» общественного блага от 40 до 60% из предоставленных им по условиям эксперимента средств в однократных играх, а также в первых раундах повторяющихся конечных игр; 2) после первого раунда величина вложений в общественное благо начинала убывать, но никогда не становилась нулевой – даже в последнем раунде

в среднем только 70% участников доводили свой вклад до нуля; 3) те, кто были убеждены в готовности других участников сотрудничать при решении проблемы коллективного действия, сами демонстрировали более высокую склонность к кооперативному поведению; 4) накопление игрового опыта способствовало не снижению, а повышению уровня кооперативности: так, при переходе от игр с меньшим к играм с большим числом раундов темп, с которым происходило сокращение объема вложений в общественное благо, убывал, а не возрастал; 5) возможность общения лицом к лицу после каждого раунда с обсуждением полученных результатов обеспечивала более высокий уровень кооперативности, причем время для общения использовалось участниками не для манипулирования ожиданиями других игроков, а для выработки совместной стратегии, получения взаимных обещаний и резкого словесного осуждения тех, по чьей вине достигались худшие результаты (интересно, что при коммуницировании через компьютер, а не лицом к лицу, этот эффект заметно ослабевал); 6) когда условия эксперимента допускали такую возможность, участники направляли часть своих средств на наказание игроков, которые не выполняли своих обещаний и вклад которых в «финансирование» общественного блага был ниже необходимого уровня; при этом те, кто вначале демонстрировали самую низкую степень доверия к другим участникам, после появления возможности наказывать «отступников» направляли наибольшую долю своих средств на осуществление санкций и таким образом становились наиболее активными проводниками кооперативности; 7) готовность вкладываться в общественное благо сильно колебалась в зависимости от контекста, т.е. способа структурирования игры [35, р. 4–9; 37, р. 139–141].

Все эти факты плохо вписываются в стандартную модель рационального выбора, поскольку «рациональные материалисты» в принципе должны уклоняться от финансирования общественных благ; их поведение не должно зависеть от доверия или недоверия к другим игрокам; если по тем или иным причинам они приходят к пониманию равновесной стратегии не сразу, а постепенно, по мере накопления игрового опыта, то чем больше раундов содержит игра, тем больше должна быть та часть времени, в течение которого они будут реализовывать именно эту стратегию; личное общение по ходу игры, а также осуждающие высказывания со стороны других игроков никак не должны отражаться на их поведении; они не должны принимать участия в «финансировании» санкций по отношению к нарушителям; наконец, их стратегия не должна меняться в зависимости от особенностей структурирования игровой ситуации, степени конкуренции между участниками, характера коммуникации или типа санкций. В отличие от этого результаты лабораторных экспериментов хорошо согласуются с результатами полевых наблюдений, помогая понять, почему в реальных жизненных ситуациях людям все-таки удается выбираться из ловушек, которые подстерегают их при принятии коллективных решений.

Надо сказать, что многие из этих результатов были впервые получены в экспериментах, проводившихся самой Э. Остром и ее сотрудниками [7; 42; 44]. В самой известной серии осуществленных ими экспериментов моделировалась ситуация использования ресурса, находящегося в общем пользовании [42; 38, ch. 3]. Эксперимент был рассчитан на восемь участников. Каждому из них выдавалось либо по 10 (первый вариант), либо по 25 (второй вариант) жетонов, которые они могли или оставить у себя, или «инвестировать» в использование «общего ресурса». По окончании игры за каждый оставленный у себя жетон им выплачивался фиксированный платеж (0,05 долл.), тогда как величина платежа, получаемого за каждый «инвестированный» жетон, колебалась в зависимости от количества «единиц продукции», произведенного благо-

даря вложениям в «общий ресурс» (платеж за каждую «единицу продукции» составлял 0,01 долл.)¹¹. Действуя поодиночке, участники максимизировали свой денежный выигрыш, если направляли на использование «общего ресурса» по 8 жетонов (что в сумме давало 64 жетона). В этом случае каждый зарабатывал по 0,66 долл. за один раунд в первом варианте игры и по 0,70 долл. во втором¹². Однако такой уровень «инвестиций» являлся неоптимальным, так как вел к сверхэксплуатации «общего ресурса»: при «инвестировании» меньшего числа жетонов – 36 вместо 64 – денежный выигрыш каждого участника увеличивался до 0,91 долл. за один раунд в первом варианте игры и до 0,83 долл. во втором.

В первом варианте базового эксперимента (с 10 жетонами) поведение участников на агрегированном уровне приближалось к предсказываемому теорией равновесию по Нэшу (с вложением 64 жетонов); во втором варианте базового эксперимента (с 25 жетонами) результаты были даже хуже тех, что следовали из теоретических предсказаний. После этого Остром и ее соавторы провели четыре дополнительных серии экспериментов: 1) в первой из них после каждого раунда допускалась возможность личного общения между участниками; 2) во второй вводилось усложнение в виде неравного наделения участников активами; 3) в третьей участникам предоставлялось право подвергать друг друга санкциям за оппортунистическое поведение при том, что воспользоваться этим правом они могли только при условии внесения определенной платы; 4) в четвертой участникам разрешалось заключать друг с другом соглашения, определяющие уровень совместных «инвестиций», а также устанавливать свою собственную систему санкций по отношению к нарушителям.

1. В первой серии экспериментов участники сначала разыгрывали десять раундов базовой игры, после чего им объявляли, что теперь перед началом каждого из последующих десяти раундов они могут собираться и договариваться о сумме предстоящих «инвестиций». Закончив обсуждение, они возвращались в терминалы и принимали решения самостоятельно, в режиме анонимности. Затем по результатам каждого раунда им сообщалось, каким оказалось общее число «инвестированных» жетонов, однако информация о том, кто сколько вложил, не предоставлялась. Таким образом, им становилось известно только о том, совпала ли общая сумма вложений с той, о которой они договаривались, или нет. Как показали проведенные эксперименты, при обнаружении отклонений от согласованной суммы участники начинали в весьма сильных выражениях порицать «отступников» (чьи имена, напомним, оставались им неизвестными).

Возможность прямого общения, лицом к лицу, способствовала значительному улучшению результатов. В варианте игры с 10 жетонами размер получаемого участниками платежа практически совпадал с максимально возможным; в варианте игры с 25 жетонами он возрастал до 62% от максимально возможной величины. В первом

¹¹ Связь между числом «инвестированных» жетонов и «объемом продукции» строилась как нелинейная. Использовалась «производственная функция» следующего вида:

$$F = 23 (\sum x_i) - 0,25 (\sum x_i)^2,$$

где F – количество единиц произведенной «продукции», а x_i – количество жетонов, «инвестированных» i -ым участником.

¹² Во втором варианте эксперимента с 25 жетонами участникам выплачивалась только половина из заработанного ими «дохода» с тем, чтобы их платежи были примерно того же порядка, что и платежи, которые они получали в первом варианте эксперимента с 10 жетонами.

случае доля нарушенных обещаний, когда число «инвестированных» жетонов оказывалось больше того количества, о котором в ходе групповой дискуссии договаривались участники, составляла менее 5%, во втором – 13%. Полученные результаты свидетельствовали о значительной модификации поведения, происходившей по ходу игры, а именно – об интернализации участниками социальных норм, связанных с выполнением обещаний. Во-первых, сам факт произнесения обещания в присутствии других менял стратегию большинства из них. Во-вторых, при обсуждениях участники не скупались на сильные выражения по поводу тех, кто отступал от данных ими обещаний. В-третьих, услышав, как о них отзываются другие, многие нарушители вставляли на путь «исправления» и начинали действовать так, как было договорено (т.е. снижали количество «инвестируемых» ими жетонов до согласованного уровня). С точки зрения Остром, наиболее правдоподобное объяснение столь значительных поведенческих изменений заключается в том, что благодаря возможности прямого общения у участников, во-первых, начинало формироваться доверие друг к другу и, во-вторых, возникала зависимость от оценок окружающих [35, р. 6-7].

2. В следующей серии экспериментов проверялось, в какой мере возможность прямой коммуникации помогает решать проблему коллективного действия тогда, когда игроки сильно различаются по своим характеристикам. Их неоднородность может становиться фактором, способствующим возникновению распределительных конфликтов и, следовательно, затрудняющим достижение эффективного результата, поскольку в этом случае игрокам необходимо дополнительно выработать формулу деления будущего выигрыша, которая бы устраивала всех. Сначала проверялся вариант, при котором игроки наделялись неравными активами – одна половина получала по 8 жетонов, другая – по 24 жетона. Как и в предыдущей серии, первые 10 раундов проводились при отсутствии прямой коммуникации, тогда как во время следующих 10 раундов игроки могли общаться, обсуждая полученные результаты и обговаривая будущие совместные действия. Эксперимент показал, что даже в этом случае, несмотря на неравенство в наделенности активами, возможность прямого общения позволяла участникам достигать практически оптимального результата. В следующей версии эксперимента дополнительно вводилось неравенство игроков с точки зрения их коммуникационных возможностей: общаться друг с другом разрешалось только шести из восьми участников, тогда как двое были лишены такой возможности и принимали решения в изоляции от остальных. Подобный дизайн игры существенно усложнял достижение договоренностей между коммуницирующими игроками, поскольку теперь при получении плохих результатов им оставалось только гадать, что стало причиной этого – то ли действия некомуницирующих участников, то ли оппортунистическое поведение кого-либо из «своих». Это резко подрывало склонность «инсайдеров» к кооперативному поведению, поскольку вину за срыв достигнутых договоренностей всегда можно было переложить на «аутсайдеров».

3. В третьей серии экспериментов проверялось, готовы ли игроки тратить имеющиеся у них средства на наказание других игроков, если те ведут себя некооперативно («инвестируют» больше жетонов, чем было договорено). Игра включала 25 раундов: первые 10 раундов, как в предыдущих сериях, проходили при отсутствии прямой коммуникации, однако теперь после каждого раунда участникам сообщалось не только о его общем результате, но и том, как вел себя в нем каждый из игроков. Затем в последующих 15 раундах у участников появлялась возможность производить взносы, в случае уплаты которых они получали право наказывать других игроков (уменьшая величину получаемых теми платежей). (В отдельных экспериментах величина

взноса могла задаваться равной от 0,05 до 0,20 долл., а величина штрафов, которым подвергались нарушители, от 0,10 до 0,80 долл.) Наиболее важный результат, полученный в этой серии экспериментов, заключался в том, что готовность добровольно участвовать в наложении санкций на нарушителей оказалась значительно выше нуля. Другими словами, многие участники были готовы идти на прямые денежные потери только ради того, чтобы иметь возможность наказывать нарушителей.

Как и можно было бы ожидать, участие в санкциях становилось тем активнее, чем ниже оказывались издержки, с которыми оно было сопряжено, и чем выше было отношение величины штрафа к величине взноса. В большинстве случаев санкциям подвергались игроки, склонные «инвестировать» в использование «общего ресурса» избыточное количество жетонов (другими словами, те, по чьей вине он подвергался сверхэксплуатации). При отсутствии прямого общения перед принятием решений о наложении санкций участникам удавалось достигать лишь умеренного выигрыша в размере 39% от максимально возможного; с учетом же произведенных взносов и штрафов их выигрыш вообще оказывался нулевым. Если же перед тем, как накладывать друг на друга санкции, участникам предоставлялась возможность прямого общения, их выигрыш возрастал до 85% от максимально возможного (до 69% после вычета взносов и штрафов).

4. В реальном мире система санкций, которую применяют пользователи CPR, редко бывает экзогенной, спускаемой откуда-то сверху; чаще всего они вырабатывают ее сами. Поэтому в последней серии экспериментов участникам предоставлялась возможность самим договариваться о ее параметрах. К ним привлекались только игроки, которые уже имели опыт участия в экспериментах предыдущей серии. Перед началом игры в ходе групповой дискуссии они решали, стоит ли им создавать систему санкций, каким должен быть размер штрафов и какой совместной стратегии им предпочтительнее следовать. Из шести групп, участвовавших в эксперименте, четырем удалось достичь договоренности о введении системы санкций, две отказались от ее создания. Размер штрафов, установленных участниками, варьировался от 0,10 до 1,00 долл. У групп, сумевших договориться о создании собственной системы санкций, выигрыш достигал 93% от максимально возможного (при показателе нарушений 4%). У групп, не сумевших договориться о ее создании, выигрыш составлял лишь 56% от максимально возможного (при показателе нарушений 42%).

Во многих отношениях эксперименты Э. Остром и ее сотрудников были новаторскими, оказали огромное влияние на последующее развитие экспериментальной экономики. В них впервые в лабораторных условиях оценивалась роль таких факторов, как прямая коммуникация и применение санкций при решении проблемы сверхэксплуатации ресурсов общего пользования¹³. Они продемонстрировали, что сама возможность прямого общения значительно повышает степень кооперативности, запуская процесс формирования социальных норм. В то же время эффект от введения системы санкций, как было установлено в этих экспериментах, может быть неоднозначным. Когда она строится как эндогенная (разрабатывается и направляется самими участниками), то это способствует еще более эффективному решению проблемы коллективного действия. Когда же она является экзогенной (конструируется и контролируется извне), то санкции могут начать вытеснять социальные нормы, снижая уровень кооперативности. Это подтверждает гипотезу Б. Фрая о том, что при опре-

¹³ Более раннее экспериментальное исследование, где участникам предоставлялась возможность применения санкций, было проведено Т. Ямагиши [69].

деленных условиях введение формальных правил может приводить к прекращению воспроизводства социальных норм, вызывая эрозию накопленного обществом социального капитала [15].

Результаты остромовских экспериментов неоднократно воспроизводились в последующих исследованиях и могут рассматриваться как имеющие надежное эмпирическое подтверждение. Главной новацией этих экспериментов можно считать то, что в них в лабораторных условиях удалось воспроизвести действие некоторых важнейших факторов реальной институциональной среды, таких как прямая коммуникация, социальные нормы или добровольное участие в наложении санкций. Обращение к ним, как свидетельствуют экспериментальные данные, открывает возможности для формирования доверия (trust) – наиболее действенного средства по преодолению социальных дилемм. В контексте социальных дилемм доверие может быть определено как готовность индивида первым предпринимать кооперативные действия в ожидании ответных кооперативных действий со стороны других [35]. Когда это ожидание оправдывается, запускается механизм положительной обратной связи: доверие стимулирует кооперацию, кооперация стимулирует доверие. Так высокий уровень доверия способствует поддержанию устойчивых взаимовыгодных отношений, обеспечивая получение кооперативного дивиденда.

Грамматика институтов

Как же общепринятые представления о поведении «рациональных материалистов», вытекающие из стандартной модели рационального выбора, могут быть согласованы с данными как полевых наблюдений, так и лабораторных экспериментов? Для этого, полагает Остром, необходимо реконструировать и обогатить базовую модель человека, используемую в социальных науках [35]. В наиболее развернутом виде такая попытка была предпринята ею в совместной с С. Кроуфорд статье «Грамматика институтов» [12].

Неизменный интерес к проблемам языка науки, стремление к его упорядочению всегда отличало Э. Остром от многих исследователей-институционалистов, готовых каждый раз «с нуля» изобретать свою собственную терминологию без оглядки на то, как те же термины уже использовались другими авторами. В «Грамматике институтов» она попыталась определить и классифицировать первичные элементы, комбинации которых могут образовывать более сложные институциональные конструкции. Остром предложила различать три базовых типа институциональных высказываний, относящихся либо к «общим стратегиям», либо к «нормам», либо к «правилам». По ее мнению, их четкое разграничение является первым необходимым шагом на пути теоретического осмысления наблюдающегося многообразия институтов.

Понятие «стратегии» используется Остром в стандартном значении, принятом в теории игр. Высказывание о стратегии представляет собой инструкцию, практический совет («делай так-то») и должно содержать три обязательных элемента: 1) обозначение тех, кому оно адресовано («несовершеннолетние дети», «жители данного города», «акционеры публичных корпораций» и т.д.; если уточнения такого рода отсутствуют, это означает, что высказывание адресовано всем); 2) обозначение желательного положения вещей или желательных действий, на которые оно направлено («находиться дома после 10 часов вечера», «не сорить», «голосовать на общем собрании акционеров» и т.д.); 3) обозначение ситуаций, к которым оно относится («если рядом нет родителей», «если они находятся на улице», «если бюллетень для голосования оформлен надле-

жащим образом» и т.д.). Однако высказывания о стратегиях становятся «институциональными», только если они разделяются всеми или, по крайней мере, многими участниками взаимодействия; в противном случае они утрачивают реальное поведенческое значение. Примером «общей стратегии» (shared strategy) может служить предписание: «в случае обрыва телефонной связи кто звонил, тот и перезванивает». По сути, такие предписания представляют собой максимы житейской мудрости: формируя ожидания участников взаимодействия относительно оптимизирующего поведения друг друга, они облегчают их координацию. (В литературе то, что Остром называет «общими стратегиями», часто обозначается также термином «конвенции».)

При переходе от «общей стратегии» к «норме» к трем предыдущим элементам добавляется еще один, а именно глагол в модальной форме – «может», «должен» или «не должен» («после 10 часов вечера дети, если рядом нет родителей, должны находиться дома»; «жители не должны сорить на улицах»; «акционеры публичных корпораций могут (имеют право) голосовать на общих собраниях, если бюллетень для голосования оформлен надлежащим образом» и т.д.). Согласно Остром, принципиальное отличие «норм» от «общих стратегий» состоит в том, что благодаря им разрешенные или запрещенные действия могут приобретать в глазах участников дополнительную ценность сами по себе – независимо от того, к каким результатам они приводят. Эту добавочную ценность она обозначает термином «дельта-параметр». Дельта-параметр отражает «нематериальные» выгоды и издержки, возникающие при соблюдении или нарушении различных социальных норм. Используя терминологию теории игр, можно было бы сказать, что учет таких выгод и издержек меняет величину ожидаемых платежей, получаемых игроками при выборе альтернативных стратегий.

«Дельта» может быть как положительной (в случае выполнения нормы), так и отрицательной (в случае ее нарушения); ее источниками могут выступать как внутренние факторы, так и внешние. Таким образом, ее можно представить как сумму из четырех малых «дельт». Пример внутренней положительной «дельты» – чувство удовлетворения и гордости, которое испытывает человек, сумевший не поддаться искушению и несмотря ни на что не нарушить некую норму; пример внутренней отрицательной «дельты» – чувство вины, которое он испытывает, преступив эту норму; пример внешней положительной «дельты» – желание поднять себя в глазах окружающих, строго придерживаясь некой нормы; пример внешней отрицательной «дельты» – страх уронить себя в глазах окружающих, нарушив эту норму. Если внутренние «дельты» возникают в результате интериоризации индивидами различных социальных норм, то внешние – в результате социального давления, направленного на их выполнение (по существу, в этом случае речь идет о разного рода репутационных эффектах). По мысли Остром, о существовании нормы можно говорить только тогда, когда хотя бы одна из малых «дельт» не равна для данного индивида нулю. Понятно, что величина дельта-параметра может варьироваться в очень широком диапазоне – от одного индивида к другому, от одной ситуации к другой, от одних норм к другим.

Существование внешних «дельт» невозможно без подключения к взаимодействию еще одного участника – наблюдателя, который следит за соблюдением норм, фиксирует случаи их нарушения и сообщает об этом окружающим. (Излишним его присутствие оказывается только в моделях с совершенной информацией.) Функции подобного мониторинга могут выполняться как всеми членами социальной группы сообща, так и агентами, специализирующимися на этом виде деятельности. (В современном мире этим, в частности, активно занимаются средства массовой информации.) С появлением фигуры «мониторщика» возникает потребность в дополнительной нор-

ме, которой бы регулировалась уже его деятельность. (В случае СМИ это может быть, скажем, норма, гласящая, что «журналистское расследование должно быть честным»). При неэффективном мониторинге значения внешних «дельт» начинают стремиться к нулю и предписание лишается институциональной значимости.

Переход от «нормы» к «правилу» сопровождается появлением еще одного элемента – оговорки «иначе» (or else), «в противном случае» («иначе непослушных детей ждет наказание розгами»; «иначе те, кто не соблюдает чистоту, будут оштрафованы»; «в противном случае лица, создающие препятствия для участия акционеров в общем собрании, будут подвергнуты штрафу», и т.д.). Согласно Остром, формулировка «правила» в отличие от формулировки «нормы» всегда содержит указание на то, что должно последовать при его несоблюдении – какие издержки в таком случае предстоит понести нарушителю. Только ссылка на санкции (явная или неявная) превращает предписание в «правило», и именно оговоркой «в противном случае» определяется в конечном счете его содержание. (Так, формально одинаковые запреты на превышение лимита скорости автомобильного движения, но предполагающие разные санкции за его нарушение – небольшой штраф в одном случае и тюремное заключение в другом, будут иметь совершенно разные поведенческие следствия.)

Всякое «правило» должно опираться на некую другую «норму» или некое другое «правило», определяющие, во-первых, диапазон предполагаемых санкций и, во-вторых, инстанцию, призванную приводить их в действие. В результате функционирование «правила» оказывается невозможным без появления еще одного участника взаимодействия – «контролера», налагающего санкции. (Хотя во многих случаях функции мониторинга и инфорсменты совмещаются и возлагаются на одного и того же агента, так происходит не всегда.) При неэффективном инфорсменте «правило» в лучшем случае вырождается в «норму», а в худшем вообще теряет институциональную значимость.

Связь между нормами и правилами, как показывает Остром, может быть неоднозначной. Она приводит конкретные примеры из опыта разных стран, когда неформальные социальные нормы вытеснялись жесткими формальными правилами, введёнными по инициативе политических властей; из-за этого нормы с течением времени переставали воспроизводиться и в конце концов отмирали. В этом контексте она делает пронизательное замечание, по-видимому, особенно актуальное для обществ переходного типа: «...возможно, худшим из всех миров является тот, где власти навязывают правила извне, обладая при этом малой способностью осуществлять их мониторинг и налагать наказания за их нарушение. Кооперативное поведение вполне может поддерживаться в мире с жестким внешним мониторингом и наложением санкций, вследствие чего в нем не возникает острой потребности в формировании каких-либо внутренних норм. В мире без внешних правил и внешнего мониторинга могут формироваться нормы, направленные на поддержание кооперативного поведения. В промежуточном же случае слабый внешний мониторинг оказывается достаточным, чтобы подорвать стимулы к формированию социальных норм, но недостаточным, чтобы лишить поведение, связанное с жульничеством и обманом, привлекательности в глазах большинства игроков из-за низкого уровня риска быть пойманным» [37, с. 147–148]. Похоже, что в российском случае мы имеем дело как раз с таким худшим из возможных институциональных миров.

На первый взгляд, может показаться, что остромовская таксономия институциональных высказываний представляет преимущественно классификаторский интерес. Но это лишь на первый взгляд. Дело в том, что переходы от стандартных игровых

ситуаций к ситуациям с общими стратегиями, от ситуаций с общими стратегиями к ситуациям с присутствием норм и от ситуаций с присутствием норм к ситуациям с наличием правил неизбежно сопровождаются, во-первых, изменениями в платежных функциях игроков и, во-вторых, нарастающим усложнением самой игры (увеличением числа возможных исходов).

Использование общих стратегий, норм и правил значительно усложняет сам процесс принятия решений. В таком более богатом институциональном контексте выбор игроками наиболее предпочтительных стратегий помимо исходных платежей будет определяться: 1) изменениями в платежных функциях за счет добавления хотя бы одной ненулевой малой «дельты»; 2) изменениями в платежных функциях вследствие учета санкций за возможные нарушения; 3) вероятностью, что нарушения будут обнаружены; 4) вероятностью наложения санкций при их обнаружении [12]. На самом деле ситуация окажется еще сложнее, так как поведение агентов, осуществляющих мониторинг и наложение санкций, также должно будет подпадать под действие определенных норм. Эффективность их «надзорной» деятельности будет во многом определяться тем, насколько хорошо и глубоко усвоены ими эти нормы (т.е. величиной соответствующих «дельт»). Очевидно, что при таком усложнении параметров игры число теоретически возможных равновесий значительно возрастает и ситуация утрачивает однозначность, типичную для простейших «без-институциональных» моделей рационального выбора.

Нельзя сказать, чтобы понятийный аппарат, разработанный в «Грамматике институтов», получил всеобщее признание. Однако значение этой работы Остром не исчерпывается попыткой расчистить концептуальное поле институциональной теории. В ней было впервые показано, как соотносятся между собой элементарные единицы институционального анализа – общие стратегии, нормы и правила и как пользование ими открывает возможности для выхода из всевозможных ловушек, связанных с различными социальными дилеммами. Меняя структуру стимулов, направляющих поведение индивидов, они позволяют получать более эффективные результаты, хотя, конечно же, не гарантируют их обязательного достижения. Соответственно то, что невозможно в стерильном деинституционализированном мире, оказывается возможным в мире, обладающем жестким институциональным каркасом.

В «Грамматике институтов», а также в последующих работах Остром был намечен путь к преодолению разрыва между теоретическими представлениями, выработанными в рамках стандартной модели рационального выбора, и эмпирическими свидетельствами многочисленных полевых и лабораторных исследований. Возможно, наиболее важным их результатом стала демонстрация того, как учет институциональных факторов способен обеспечить переход от моделей рационального выбора первого поколения, где действуют обладающие совершенной информацией, но лишённые при этом какого-либо морального измерения гиперрациональные индивиды, к моделям рационального выбора второго поколения, где действуют обладающие несовершенной информацией, но не чуждые при этом моральных ценностей ограниченно рациональные индивиды [35].

Моноцентризм или полицентризм?

Политико-экономический анализ ресурсов, находящихся в общем пользовании, стал прямым продолжением более ранних исследований Э. Остром, которые проводились ею совместно с В. Остромом и были посвящены проблемам предоставления кол-

лективных благ в локальных «публичных экономиках» – городских агломерациях, округах, муниципалитетах. К сожалению, эти исследования оказались в тени более поздних ее работ.

В США система предоставления локальных общественных благ исторически формировалась снизу, усилиями самих граждан, а не конструировалась сверху центральной властью по какому-либо единому плану. В результате внешнему наблюдателю она предстает как состоящая из множества накладывающихся и частично пересекающихся кругов. Значительная часть услуг предоставляется в рамках очень мелких территориальных единиц, причем для разных типов услуг эти единицы оказываются разными: границы транспортных округов могут не совпадать с границами образовательных округов, границы образовательных округов – с границами полицейских округов и т.д. На одной и той же территории одни и те же услуги могут предоставляться властями разного уровня (так, рядом со школами городского подчинения могут находиться школы окружного подчинения). Как следствие, местные налоги, предназначенные для финансирования разных видов услуг, не консолидируются, а поступают в бюджеты разных органов власти с пересекающимися юрисдикциями. При этом в большинстве случаев размеры административных единиц, в рамках которых предоставляются те или иные услуги, не совпадают с размерами частных компаний или государственных учреждений, оказывающих эти услуги.

Теоретиками государственного управления такая исторически сложившаяся система обеспечения локальными общественными благами всегда рассматривалась как крайне неэффективная и безусловно нуждающаяся в реформировании [32, 36]. Ее рационализация, полагали они, требует укрупнения административных единиц, благодаря чему при производстве коллективных благ можно будет добиться значительной экономии на масштабе; устранения бессмысленного дублирования функций; отказа на местном уровне от принципа разделения властей; недопущения пересекающихся юрисдикций; ликвидации множественности центров принятия решений; выстраивания четкой бюрократической иерархии, которая могла бы управляться сверху как единое целое. И в США, и в странах Западной Европы большая часть XX в. прошла под знаком массивных кампаний, вдохновлявшихся этими идеями, которые были направлены на укрупнение и консолидацию муниципальных систем предоставления образовательных, медицинских, полицейских и тому подобных услуг [9, p. 158].

Э. и В. Остромы бросили вызов господствующим представлениям. Прежде всего они обратили внимание, что аргументы в пользу широкоохватных муниципальных реформ носят сугубо академический характер, никаких эмпирических свидетельств, подтверждающих их целесообразность, никогда никем представлено не было. Даже в тех случаях, когда эти реформы проводились в жизнь, никаких попыток оценить впоследствии их результаты не предпринималось. Более того, несмотря на их, казалось бы, очевидную рациональность, они повсеместно наталкивались на сильное сопротивление и продвигались с очень большим трудом (особенно в США). Еще более удивительно, что когда предложения по укрупнению и консолидации локальных систем предоставления общественных благ выносились на голосование местных жителей, они неизменно проваливались [36].

Остромы начали с того, что попытались выявить неявные интеллектуальные предпосылки, лежащие в основе попыток радикального реформирования муниципальных систем. В их работах были выделены два различных типа социального порядка – «моноцентричный» и «полицентричный» (это разграничение восходит к трудам

выдающегося философа науки М. Поланьи [47]). Сторонники традиционной теории государственного управления неявно исходили из моноцентричных представлений, предполагавших, что: 1) локальные общественные блага относительно однородны и оказывают более или менее одинаковое воздействие на всех жителей городских агломераций; 2) местные жители имеют в отношении этих благ одинаковые предпочтения; 3) они способны эффективно артикулировать свои предпочтения через механизм выборов; 4) для обеспечения высокого качества такие блага должны предоставляться крупными административными единицами; 5) выборные главы местных администраций способны определять оптимальный объем коллективных благ, производством которых должны заниматься исключительно государственные учреждения (*public business*), а также оптимальный объем налоговых поступлений, необходимых для их финансирования; 6) руководители госучреждений способны эффективно контролировать деятельность рядовых чиновников, которые при заданных бюджетных ограничениях будут производить максимально возможный объем требуемых благ; 7) жителей можно рассматривать как пассивных потребителей коллективных благ, поставляемых им рядовыми чиновниками [36, р. 6]. В этой схеме связь между агентами мыслится как строго однонаправленная (избиратели \Rightarrow выборные главы администраций \Rightarrow руководители госучреждений \Rightarrow рядовые чиновники), причем предполагается, что передача информации между ними осуществляется полностью и в неискаженном виде, а также что никто из них не склонен к стратегическому поведению.

По мнению Остромов, все эти предпосылки крайне нереалистичны. В действительности локальные общественные блага неоднородны; избиратели сильно различаются по своим предпочтениям; любой механизм выявления предпочтений путем голосования несовершенен; для значительной части коллективных благ экономия на масштабе не имеет большого значения, а в тех случаях, когда она оказывается важна, реализовывать ее вполне под силу и малым административным единицам (за счет заключения ими контрактов с крупными компаниями-производителями соответствующих благ); информация, которой располагают выборные главы администраций, всегда является ограниченной и неточной; пытаясь наладить контроль за деятельностью руководителей госучреждений, они неизбежно сталкиваются с огромными проблемами, а те в свою очередь неизбежно сталкиваются с такими же огромными проблемами, пытаясь наладить контроль за деятельностью рядовых чиновников; пассивность граждан при потреблении многих коллективных услуг оборачивается резким снижением их качества [36, р. 6–7]¹⁴.

Моноцентричному подходу Остромы противопоставили полицентричный подход. Там, где теоретики государственного управления не видели ничего кроме хаоса, они обнаружили спонтанно складывающийся порядок: «Полицентричный» означает существование множественных центров принятия решений, формально независимых друг от друга... В той мере, в какой различные политические юрисдикции, существующие в данной агломерации, вступают между собой в конкурентные отношения, заключают друг с другом контракты, организуют различные совместные проекты или

¹⁴ Последнему из этих пунктов Остромы придают особое значение. Они подчеркивают, что по отношению к целому ряду коллективных благ клиенты должны выступать не только как потребители, но и как их сопроизводители. Так, образовательные услуги невозможно предоставлять без активного соучастия в их производстве самих потребителей – учащихся; безопасность на улицах резко снижается без активного соучастия в ее обеспечении самих местных жителей; и т.д.

используют централизованные механизмы для разрешения конфликтов, они начинают функционировать взаимосогласованным образом... Когда это происходит, можно говорить, что они функционируют как система» [45, р. 831]. Полицентричный подход основывается на иных предпосылках: 1) локальные общественные блага различаются как по производственным характеристикам, так и по кругу потребителей, которым они адресованы; 2) жители с более или менее однородными предпочтениями в отношении тех или иных коллективных благ склонны образовывать кластеры, селясь по соседству друг с другом; 3) жители, проживающие на территориях с множественными пересекающимися юрисдикциями, имеют возможность сравнивать эффективность различных локальных систем предоставления коллективных благ; 4) в рамках таких территориальных единиц жители имеют больше возможностей артикулировать свои предпочтения, выбирать наиболее предпочтительные пакеты услуг или, если захотят, перемещаться в другие юрисдикции; 5) наличие множественных юрисдикций помогает гражданам добиваться большей эквивалентности между уплачиваемыми налогами и объемом получаемых услуг; 6) наличие большого числа потенциальных производителей коллективных благ позволяет местным властям выбирать из них наиболее эффективные; 7) наличие нескольких производителей, конкурирующих за заключение контрактов с местными властями на предоставление тех или иных услуг, делает более вероятным, что эти услуги будут производиться с использованием новейших технологий, в оптимальном объеме и с лучшим качеством [36]. При таком подходе признается важность проблем передачи информации и стратегического поведения. Однако их острота может быть ослаблена благодаря специфическим формам конкуренции, которые оказываются возможны в рамках полицентричного порядка.

То, что результаты функционирования моноцентричных и полицентричных систем могут сильно отличаться, Э. Остром продемонстрировала эмпирически в серии полевых исследований, где анализировалась деятельность полиции в различных населенных пунктах США [40]. Теоретики государственного управления традиционно рассматривали малые размеры полицейских департаментов как препятствие для эффективного обеспечения безопасности граждан (так, в США выдвигались предложения сократить их общее число с 40 тыс. до 500). Но различается ли качество полицейских услуг, предоставляемых в рамках мелких и крупных полицейских департаментов, и если да, то как? Чтобы ответить на этот вопрос, Остром и ее сотрудники в течение полутора десятилетий собирали подробную информацию о деятельности полиции в различных департаментах, сначала в Индианаполисе, а затем еще в 80 регионах США.

Анализ этого огромного массива данных не обнаружил ни одного случая, когда бы эффективность работы у крупных полицейских департаментов была выше, чем у мелких. Одновременно он показал, что реально полиция оказывает гражданам целый спектр разнообразных услуг – от крайне трудоемких до крайне капиталоемких. Согласно полученным оценкам, качество наиболее трудоемких услуг, непосредственно касающихся граждан, таких как патрулирование улиц, оказывается значительно выше, а их стоимость значительно ниже, когда они предоставляются децентрализованно, в рамках небольших территориальных единиц. В малых округах граждане принимали намного более активное участие в сопроизводстве услуг по обеспечению безопасности; полиция быстрее реагировала на поступающие сигналы, а жители намного охотнее обращались к ней за помощью; преступность удерживалась на более низком уровне; наконец, население было гораздо лучше информировано о работе полиции и гораздо выше оценивало ее результаты. В крупных округах при большем общем числе полицейских в расчете на одного жителя число полицейских, занятых патрулирова-

нием улиц, было намного ниже. В то же время централизация при предоставлении капиталоемких видов услуг (таких, например, как работа криминалистических лабораторий), действительно, обеспечивала значительную экономию на масштабе. В конечном счете эффективность деятельности полиции оказывалась максимальной, когда она строилась по принципу пересекающихся юрисдикций – когда разные типы услуг предоставлялись в рамках разных по размеру административных единиц.

Отсюда следует, что фрагментация власти, пересекающиеся юрисдикции, дублирование функций – это не аномалии, а системное свойство полицентричных социальных порядков [36]. Множественность полуавтономных центров принятия решений есть следствие свободы ассоциирования индивидов и способствует сохранению институционального разнообразия применительно к нерыночным процессам – таким как производство коллективных благ. С точки зрения Остром, моноцентризм – не только научная, но и политическая ошибка. Он открыто враждебен идеям самоорганизации и институционального разнообразия и фактически направлен на их уничтожение. Однако административная централизация и унификация не могут быть универсальным ответом на проблемы городских территорий; человеческие сообщества нуждаются в разнообразных типах ассоциирования, чтобы справляться с проблемами разного типа и разного масштаба.

В этом контексте Остром был выдвинут чрезвычайно важный практический принцип – принцип институциональной избыточности (*redundancy*). Главное преимущество полицентричных порядков перед моноцентричными – в их более высокой адаптивности, большей открытости экспериментам и большей устойчивости к шокам. Институциональная избыточность полицентричных порядков служит страховкой от возникновения системных кризисов, в том числе и связанных с политическими реформами [9, р. 158]. В их рамках каждый центр принятия решений обладает значительной автономией, позволяющей ему экспериментировать с разными правилами и разными способами реагирования на внешние шоки. Это повышает вероятность того, что шок для какого-либо одного из нескольких полуавтономных центров не станет шоком для всей системы, так как будет компенсирован реакцией других таких же полуавтономных центров. В результате институциональная избыточность оказывается средством удержания системы «на плаву» как при столкновении с внешними шоками, так и при обнаружении серьезных внутренних дисфункций.

Полицентричные порядки Остром рассматривает как частный случай более общего феномена, который она обозначает термином «сложные адаптивные системы», и теоретическое осмысление которого, по ее убеждению, является главным вызовом, стоящим перед современными науками об обществе: «Многие исследователи, – отмечает она, – считают, что сама идея организации неразрывно связана с наличием некоего центрального диктатора, по замыслу которого и должна создаваться система, действующая определенным образом. Как следствие, многие самоорганизующиеся и самоуправляемые системы остаются для них невидимыми. В противоположность организационным формам, возникающим благодаря центральному управлению, большинство самоорганизующихся групп лучше рассматривать как сложные адаптивные системы. Сложные адаптивные системы состоят из большого числа активных элементов, способных вступать в разнообразные формы взаимодействия, в ходе которого такая система приобретает эмерджентные свойства, появление которых невозможно предсказать, анализируя ее отдельные части. Эти системы можно рассматривать как состоящие из правил и взаимодействующих агентов, которые осуществляют адаптацию, динамично изменяя правила по мере накопления опыта. Сложные динамические

системы отличаются от простых неадаптивных физических систем того рода, с которым преимущественно имеет дело современная наука. К сожалению, сравнительно простой подход естественных наук стал моделью для многих разделов современной науки об обществе – и это несмотря на то, что современные физика и биология начинают сейчас обращаться к сходным проблемам, касающимся сложных систем. Таким образом, исследователям общества еще предстоит разработать многие концепции, необходимые для понимания адаптивных систем. До сих пор не существует какой-либо общей теории сложных адаптивных систем, способной предложить целостное объяснение процессов, присущих всем таким системам» [9, p. 156].

Общая оценка

С методологической точки зрения случай Э. Остром достаточно уникален в современных социальных дисциплинах с их приверженностью гипотетико-дедуктивному подходу. В своем анализе она чаще всего шла индуктивным путем – от полевых наблюдений к их обобщению и затем от эмпирических обобщений к теоретическому осмыслению. По объему переработанного фактологического материала, относящегося к самым различным институтам, с ней трудно поставить кого-либо рядом. При этом ее эмпирические исследования всегда отличались несколько «старомодной» направленностью, поскольку были в большей мере ориентированы на систематизацию наблюдений, чем на статистический анализ данных. Такой подход больше сродни подходу антропологов, чем современных политологов или экономистов.

До появления работ Остром в социальных науках господствовала точка зрения, согласно которой проблема коллективного действия не имеет «хорошего» решения – по крайней мере в тех случаях, когда люди остаются предоставленными самим себе. Если выход и возможен, то только за счет «благотворительного» вмешательства государства. Э. Остром бросила вызов этому ортодоксальному подходу, утвердившемуся не только в академической науке, но и в политике. Ее работы вскрыли огромный пласт социальной реальности, который прежде оставался скрытым от глаз исследователей. Они произвели настоящий переворот в представлениях социальных дисциплин о возможностях регулирования ресурсов общего пользования, а если быть точнее – в их представлениях о способностях «простых» людей к самоорганизации и самоуправлению.

Обобщив гигантский массив полевых данных, Остром продемонстрировала, что во многих случаях обычным людям, не имеющим никакой специальной подготовки, а зачастую вовсе неграмотным, гораздо лучше удается справляться с различными социальными дилеммами, чем экспертам или политикам. Оказалось, что многие сообщества использовали CPR веками, не разрушая их и поддерживая достаточной высокий уровень их производительности. Под напором этих неопровержимых эмпирических данных в социальных науках произошел настоящий парадигмальный сдвиг.

Трудно переоценить вклад, внесенный Остром в экономическую теорию развития. Она является одним из немногих исследователей, которые едва ли не с самого начала предупреждали о неэффективности программ экономической помощи развивающимся странам, строящимся по принципу «сверху вниз» (top-to-down), и говорили о необходимости альтернативного подхода, строящегося по принципу «снизу вверх» (down-to-top). Ее анализ помог понять причины, почему политика в отношении ресурсов общего пользования, которую правительства развивающихся стран проводили при поддержке Всемирного банка и других международных организаций, по большому

счету закончилась провалом. Во многих случаях, как она показала, стремление к сохранению биоразнообразия имело фатальные последствия с точки зрения сохранения институционального разнообразия. Заменяя централизованным управлением институты самоорганизации и самоуправления, государства развивающихся стран, по существу, уничтожали социальный капитал, на котором строилась деятельность множества локальных сообществ. Но эрозия социального капитала оборачивалась затем деградацией самих природных ресурсов. Установке на унификацию институционального пространства, из которой явно или неявно исходили программы помощи развивающимся странам, Остром противопоставила установку на сохранение его многообразия.

Во многом пионерными оказались ее исследования по экспериментальной экономике, которые способствовали существенному сокращению разрыва между «лабораторией» и «полем». Ей и ее сотрудникам удалось проследить в контролируемых лабораторных условиях действие ряда важнейших институциональных факторов – таких как влияние социальных норм или механизмы наложения санкций. Их исследования продемонстрировали высокую степень согласованности экспериментальных и полевых данных, подтвердив, что при решении социальных дилемм люди ведут себя в «лаборатории» скорее как в «реальной жизни», чем как в «теории».

В работах Остром резче, чем в работах многих других исследователей, была вскрыта ограниченность стандартной модели рационального выбора. Вытекающие из нее теоретические предсказания не только не согласуются с многочисленными эмпирическими свидетельствами, но и задают ложные ориентиры для практической политики. По мысли Остром, причина этой рассогласованности – в институциональной стерильности стандартной модели рационального выбора. Однако отсюда не следует, что она должна быть отброшена, как настаивают многие ее критики. Остром показала, что несовместимость между теоретическими наблюдениями и эмпирическими свидетельствами можно преодолеть, наполнив модель рационального выбора институциональным содержанием – введя в нее возможность использования общих стратегий, норм и правил. Ее вывод, что институты любой степени сложности в конечном счете складываются из этих элементарных институциональных структур, позволяет лучше понять внутреннюю механику регулярных социальных взаимодействий.

В итоге эмпирический факт неисчерпаемого институционального разнообразия получил в теоретических работах Остром более строгое формальное обоснование. В них в последовательном и систематизированном виде была продемонстрирована теоретическая возможность формирования институтов «снизу», силами самих индивидуальных участников, а также неизбежная множественность путей институциональной эволюции в зависимости от специфических условий времени и места. Тем самым в значительной мере был преодолен разрыв между теоретическими предсказаниями, согласно которым индивидуальные агенты неспособны к самоорганизации и реализации преимуществ кооперативного поведения, и необозримым множеством эмпирических свидетельств, показывающих, что на протяжении всей человеческой истории они достаточно успешно с этим справлялись.

Свою главную задачу Остром, по ее собственному признанию, видела в разработке эмпирически валидной общей теории самоорганизации и самоуправления. Контуры такой теории отчетливо прослеживаются в ее исследованиях – полевых, экспериментальных, теоретических. Едва ли поэтому будет преувеличением сказать, что сделанное ею вплотную приближает нас к воплощению давней мечты А. Токвила о создании «науки и искусства ассоциирования».

Оливер Уильямсон: да здравствует фирма!

Оливер Итон Уильямсон родился в 1932 г. в г. Сьюпириор (штат Висконсин); в 1963 г. получил докторскую степень по экономике в Университете Карнеги-Меллон, где его учителями были такие известные ученые, как Г. Саймон, Ф. Модильяни, М. Миллер, Р. Сайерт, Дж. Марч и Дж. Муг. Его последующая научная и преподавательская деятельность была связана с различными университетами и исследовательскими центрами США. Научные заслуги О. Уильямсона широко признаны; он является обладателем многочисленных наград и почетных званий; избирался президентом Американской экономической ассоциации, а также президентом Международного общества по новой институциональной экономике. В конце 1960-х гг. Уильямсон занимал должность специального помощника, а затем консультанта главы Антимонопольного отдела по экономическим вопросам при Министерстве юстиции США, откуда берет начало его интерес к различным «нестандартным» формам организации экономической деятельности. В настоящее время он является почетным профессором бизнеса, экономики и права в Калифорнийском университете Беркли, а также профессором Школы бизнеса того же университета.

Наряду с Р. Коузом и Д. Нортон О. Уильямсон – один из признанных интеллектуальных лидеров институционального поворота в современной экономической теории. Методологическим, теоретическим и эмпирическим аспектам институционального анализа посвящены его многочисленные книги и статьи; немалая часть из них сразу после выхода становилась «классикой» [53; 54; 56; 59; 63]. Так, его книга «Институты современного капитализма» по праву считается подлинной энциклопедией нового институционального направления [59; 4]. Как и Э. Остром, О. Уильямсон отдает предпочтение междисциплинарному подходу и активно использует в своих исследованиях концепции, разрабатываемые представителями других социальных наук. С его именем связано появление особого раздела в современной экономической науке – экономической теории транзакционных издержек (transaction cost economics, сокращенно – ТСЕ).

На начальном этапе творческой деятельности Уильямсона в центре его научных интересов находилась управленческая теория фирмы, опирающаяся на идеи «поведенческой» школы Саймона, Сайерта и Марча. Его ранние публикации были посвящены частным аспектам организационной экономики, таким, например, как мотивы поведения высших менеджеров или эволюция управленческих структур в крупных корпорациях; к решению фундаментальных проблем теории фирмы он обратился позднее. Этапной в этом отношении можно считать статью «Вертикальная интеграция производства: значение провалов рынка» [55; 3], в которой были впервые обозначены контуры нового транзакционного подхода к анализу феномена фирмы. Настоящим интеллектуальным прорывом стала опубликованная вскоре книга «Рынки и иерархии: анализ и выводы для антимонопольного регулирования» [56], где основные идеи этого подхода были уже представлены как целостная теоретическая система. Затем последовали многочисленные статьи и две обобщающие монографии – «Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, отношенческая контрактация» [59; 4] и «Механизмы регуляции» [63], в которых теория транзакционных издержек получила свое окончательное оформление. Ее выдвижение и систематическая разработка стали главным научным достижением О. Уильямсона, полностью изменившим представления экономистов о феномене фирмы и шире – об институциональном фундаменте экономики. Сегодня она предстает как стройная и законченная система, в

которой не пропущено ни одного звена, начиная с методологических предпосылок и кончая практическими приложениями.

Поведенческие предпосылки

Методологический фундамент трансакционной теории фирмы и шире – всего современного институционального анализа составляют сформулированные О. Уильямсоном предпосылки об ограниченной рациональности и оппортунистическом поведении экономических агентов, введение которых обозначило резкий разрыв с традиционным подходом неоклассической теории [59, ch. 2; 4, гл. 2]. Поведенческая значимость этих предпосылок объясняется тем, что в мире абсолютной рациональности и идеальной нравственности трансакционные издержки были бы равны нулю и, как следствие, существование институтов было бы излишним. По замечанию Уильямсона, при отсутствии ограниченной рациональности и оппортунистического поведения проблемы экономической организации существенно упростились бы или, скорее всего, вообще бы исчезли [59, p. 50–51; 4, с. 102].

Ограниченная рациональность. Традиционная неоклассическая теория изображала человека как существо гиперрациональное. Она наделяла его совершенной информацией, абсолютным предвидением будущих событий и сверхъестественными счетными способностями. Экономические агенты представлялись способными в долю секунды просчитать вероятность всех возможных будущих событий, оценить, как они могут сказаться на их благосостоянии, выбрать оптимальное решение и в случае необходимости мгновенно согласовать его с другими. Понятие ограниченной рациональности, которое Уильямсон почерпнул из работ Г. Саймона, исходит из представления об ограниченности человеческого интеллекта [50]. Знания, которыми располагает человек, всегда неполны, его счетные и прогностические способности не беспредельны, совершение логических операций требует времени и усилий. Поэтому решения экономических агентов являются рациональными лишь до известных пределов. Их рациональность выражается в стремлении экономить не только на материальных затратах, но и на своих интеллектуальных усилиях. При прочих равных условиях они будут предпочитать решения, предъявляющие меньше требований к их когнитивным способностям¹⁵.

Однако такое описание принципа ограниченной рациональности было бы неполным. С институциональной точки зрения важно даже не столько то, что индивиды являются ограниченно рациональными, сколько то, что они способны *осознавать* свою ограниченность. Но если это так, то тогда от них следует ожидать попыток, направленных на то, чтобы защищаться от самих себя – от возможных негативных последствий собственной ограниченной рациональности. По убеждению Уильямсона, разнообразные меры предосторожности (safeguards), разрабатываемые и принимаемые ограниченно рациональными индивидами, как раз и составляют предмет институционального анализа и должны находиться в его фокусе.

Оппортунистическое поведение. Оппортунизм определяется Уильямсоном, который ввел это понятие в научный оборот, как «преследование собственного интереса,ходящее до вероломства» (self-interest-seeking with guile). Сюда относятся всевоз-

¹⁵ Вместе с тем, как подчеркивает Уильямсон, понятие ограниченной рациональности значительно шире принципа принятия удовлетворительных решений, предложенного Г. Саймоном, и не должно к нему сводиться [66, p. 174].

возможные формы лжи, обмана, мошенничества, для которых в традиционной неоклассической теории не находилось места, поскольку обладание совершенной информацией исключает саму возможность их существования. Оговорка относительно «вероломства» предполагает, что индивиды стремятся к извлечению частных выгод даже тогда, когда заверяют, что будут воздерживаться от подобного поведения. Они не останавливаются перед тем, чтобы уклоняться от принятых обязательств (предоставляя услуги меньшего объема, худшего качества или вообще отказываясь от своих обещаний), если это отвечает их корыстным интересам. Опасности, связанные с оппортунистическим поведением, дают дополнительные стимулы к созданию специальных страховочных механизмов, позволяющих экономическим агентам хотя бы частично защищаться от его последствий.

Сочетание ограниченной рациональности с оппортунистическим поведением означает, что никакое экономическое взаимодействие не может протекать «гладко», с нулевыми трансакционными издержками. Положительные трансакционные издержки имеют два важных «контрактных» следствия. Во-первых, из-за них никакие контракты никогда не могут быть исчерпывающими: участники неспособны заранее предусмотреть и зафиксировать взаимные права и обязанности на все случаи жизни. Во-вторых, исполнение контрактов не может быть гарантировано наверняка: участники, склонные к оппортунистическому поведению, будут пытаться уклоняться от соблюдения записанных в них условий.

Невозможность полных контрактов, в которых бы учитывались все значимые будущие события, – фундаментальный эмпирический факт, ставший отправным пунктом при разработке теории трансакционных издержек. Как подчеркивает Уильямсон, любой реальный контракт неизбежно является неполным, очерчивающим лишь общую рамку взаимоотношений и оставляющим решение многих вопросов на будущее. В нем невозможно предусмотреть все решения, которые необходимо будет предпринять, и все платежи, которые целесообразно будет произвести, при любых изменениях, какие только могут произойти в будущем. Чем сложнее контракт и чем сильнее неопределенность, которая его окружает, тем менее полным он оказывается: «Все сложные контракты неизбежно неполны. Вследствие этого их участники сталкиваются с необходимостью адаптироваться к непредвиденным изменениям, возникающим из-за пробелов, ошибок и неточностей в исходном контракте» [66, р. 174].

Именно потому, что неполные контракты подвержены разночтениям, ошибочным интерпретациям и даже прямым манипуляциям со стороны ограниченно рациональных индивидов, склонных к оппортунистическому поведению, они нуждаются в защите. Средства такой защиты обеспечивают различные институциональные и организационные установления, к числу которых относятся и специальные механизмы управления сделками, составляющие главный предмет изучения в теории трансакционных издержек. За механизмами, выполняющими подобные функции, – опять-таки благодаря Уильямсону – закрепилось название «governance structures». (Поскольку, как уже отмечалось, это понятие не поддается буквальному переводу, при его передаче мы будем пользоваться такими выражениями, как «регулятивные структуры», «механизмы управления сделками», «формы организации экономической деятельности», рассматривая их как равнозначные.)

Понятие «governance structures» является центральным для ТСЕ. По определению самого Уильямсона, они представляют собой «институциональные матрицы, в рамках которых обговариваются и осуществляются трансакции» [58, р. 239]. Как отмечал еще Дж. Коммонс, они являются средством установления *порядка* в экономиче-

ских взаимодействиях, способствуя смягчению *конфликтов* и помогая реализации *взаимных выгод* [64, р. 599]. Чрезвычайно важно, что большая часть таких регулятивных структур не навязывается участникам экономических взаимодействий откуда-то извне, государством или какой-либо иной инстанцией, а носит частный характер (*private ordering*), т.е. вырабатывается, конструируется и устанавливается ими самими, по обоюдному согласию, исходя из их собственных возможностей и интересов [65].

Наиболее общий вывод, следующий из методологических разъяснений Уильямсона, состоит в том, что предназначение любых социальных институтов, включая различные механизмы управления сделками, – компенсировать негативные последствия ограниченной рациональности и оппортунистического поведения. В конечном счете в институтах нуждаются лишь ограниченно разумные существа небезупречной нравственности.

Проблема вертикальной интеграции: *make or buy?*

Проблема границ фирмы или, в иных терминах, проблема вертикальной интеграции всегда находилась в центре научных интересов О. Уильямсона. Ее анализу посвящена большая часть его исследований и не случайно, что в решении Нобелевского комитета они были упомянуты особо. Проблема вертикальной интеграции – одна из самых трудных «головоломок», над разгадкой которой на протяжении многих десятилетий билась не только собственно теория фирмы, но, можно сказать, вся экономическая наука. О ее безусловной практической значимости свидетельствует хотя бы тот факт, что, например, в экономике США трансакции, осуществляемые внутри фирм, практически не уступают по величине добавленной стоимости трансакциям, осуществляемым через рынок [28, р. 629].

Неоклассическая теория была неспособна объяснить, как организуется производство внутри фирм, как происходит в них согласование разнонаправленных интересов, чем определяются их формы и границы. Весь этот круг вопросов оставался фактически вне поля ее зрения, поскольку само понятие фирмы было для нее всего лишь синонимом понятия производственной функции. Фирма представляла в неоклассической теории просто как точку во времени и пространстве, где происходит преобразование исходных ресурсов в готовую продукцию: «В свое время организация кооперации различных видов экономической деятельности, которую мы именуем фирмой, представляла собой черный ящик. В этот “ящик” входили труд и капитал, а на выходе появлялся продукт. Двигателем всего процесса выступало стремление к максимизации богатства, а управлялся он законами доходности. Некоторые дотошные экономисты заинтересовались, а что же такое содержит “ящик”, если, как нам известно, все выгоды от специализации могли бы направляться рыночными ценами? На что сверх этого способна фирма?» [8, р. 65].

Первым в когорте таких «дотошных» экономистов, попытавшихся заглянуть в «черный ящик», стал Р. Коуз. В его знаменитой работе «Природа фирмы» проблема границ фирмы впервые была сформулирована в явном виде [10]. В ней он задался вопросом: какими соображениями руководствуются хозяйствующие единицы, когда встают перед выбором – приобретать тот или иной необходимый им компонент через рынок или же изготавливать его собственными силами? Чем больше число производственных операций, за осуществление которых фирма платит внешним агентам, тем уже оказываются ее границы; чем больше число производственных операций, которые совершаются внутри нее, тем они оказываются шире. От чего же в конечном счете

зависит решение – «делать» или «покупать» (make-or-buy decision), т.е. интегрировать или не интегрировать какую-либо операцию внутри фирмы? Если децентрализованный рынок, как доказывает неоклассическая теория, способен обеспечивать оптимальное размещение ресурсов, то вкрапление в его поры таких административных структур, как фирмы, должно быть бесполезно или даже вредно. Откуда же посреди рыночной стихии берутся «островки сознательного управления»?

По Коузу, ключ к решению проблемы вертикальной интеграции дает учет положительных трансакционных издержек, которые для традиционной неоклассической теории практически не существовали [11]. Именно стремлением избежать трансакционных издержек, утверждал он, можно объяснить существование фирм, в которых распределение ресурсов происходит административным путем (посредством приказов), а не на основе ценовых сигналов. В пределах фирмы сокращаются затраты на ведение поиска, исчезает необходимость частого перезаключения контрактов, деловые связи приобретают устойчивость. Однако осуществление трансакций внутри фирм также обходится не бесплатно. В результате их границы (т.е. степень вертикальной интегрированности) должны определяться той чертой, за которой издержки использования административного контроля оказываются ниже издержек использования рыночного механизма. До этой черты выгоден рынок, после – «иерархия». Иными словами, в той мере, в какой административный контроль ведет к экономии на трансакционных издержках, иерархия вытесняет рынок, и наоборот¹⁶.

Публикация статьи Коуза прошла совершенно незамеченной, так что высказанные им идеи в течение долгого времени оставались невостребованными. Фактически они были переоткрыты только в 1960-е гг., а еще позднее, в начале 1970-х гг., Уильямсону удалось развернуть их в полномасштабную исследовательскую программу. Отправным пунктом этой программы стала коузовская идея о существовании положительных трансакционных издержек и их определяющей роли в объяснении многообразия форм организации экономической жизни (отсюда название «экономическая теория трансакционных издержек»).

По оценке самого Уильямсона, проблема вертикальной интеграции является парадигмальной для ТСЕ и не случайно занимает в ней совершенно особое место. С трансакционной точки зрения она представляет собой наиболее простой и прозрачный случай, поскольку сделки между фирмами в большей мере свободны от влияния многих осложняющих факторов (таких как асимметрия информации, неодинаковое отношение к риску, различия в бюджетных ограничениях или в юридической квалификации участников), чем сделки между фирмами и работниками или между фирмами и конечными потребителями. В результате основные закономерности, на выявление которых направлена ТСЕ, прослеживаются здесь в более чистом виде [67, р. 6].

Параметризация трансакций

Развивая подход, намеченный Коузом, Уильямсон предложил рассматривать в качестве базовой единицы анализа экономическую сделку – трансакцию. (В этом он

¹⁶ Сам Коуз первоначально относил к трансакционным издержкам только издержки, возникающие при использовании ценового рыночного механизма. Однако позднее в их состав стали включаться также издержки, возникающие при использовании механизма административного контроля. В такой расширенной трактовке это понятие оказывается приложимо к отношениям, складывающимся как на рынке, так и внутри фирм.

следовал за Дж. Коммонсом, впервые выступившим с такой идеей.) Категория «транзакции» понимается Уильямсоном предельно широко и используется для обозначения обмена как материальными, так и нематериальными активами, сделок как краткосрочного, так и долгосрочного характера, как требующих детального документального оформления, так и предполагающих простое взаимопонимание сторон. Можно сказать, что для него транзакции – это любые встречные перемещения ресурсов и платежей в пространстве обмена. Соответственно все затраты и потери, которыми могут сопровождаться такие перемещения, попадают под рубрику «транзакционных издержек».

Специфика «транзакции» в качестве исходной единицы анализа состоит в том, что она не является «данной», а фактически конструируется участниками экономического процесса. Это естественным образом ведет к постановке вопроса о том, какие типы транзакций существуют, чем они отличаются друг от друга и чем объясняется их многообразие. Важно, впрочем, оговориться, что разработка типологии транзакций была для Уильямсона не самоцелью, а средством, с помощью которого он надеялся придать теории транзакционных издержек операциональный характер, сделав ее открытой для эмпирической проверки.

Из-за того, что транзакционные издержки, как правило, ненаблюдаемы и поэтому крайне плохо поддаются прямому измерению, объяснение феномена фирмы, предложенное Коузом, долгое время оставалось неоперациональным и воспринималось большинством экономистов как чистая абстракция. Именно О. Уильямсону удалось найти остроумное и эвристически продуктивное решение, позволившее транзакционному подходу выйти из этого аналитического тупика.

Вместо попыток прямого измерения транзакционных издержек он предложил пойти по пути параметризации различных типов транзакций – выделения их дифференцирующих признаков. Естественно полагать, что многообразие транзакционных издержек должно отражать многообразие самих транзакций. Но если это так, то тогда определяющее значение для объяснения альтернативных форм организации экономической жизни будет иметь не абсолютный уровень этих издержек, а их дифференциация по разным типам сделок [4, с. 59; 59, р. 22]. Другими словами, понятию транзакционных издержек можно придать операциональный смысл, если выделить факторы, способствующие их уменьшению или увеличению.

Анализ характеристик, присущих различным типам транзакций, стал первым необходимым шагом на пути операционализации ТСЕ. Этот анализ, проделанный Уильямсоном в работах 1970-х гг., позволил выявить ключевые детерминанты, задающие уровень и структуру транзакционных издержек. Сделки, как он показал, могут отличаться друг от друга в трех важнейших отношениях – по степени неопределенности, повторяемости и специфичности. Они могут быть: 1) слабо или сильно зависящими от будущих непредсказуемых событий; 2) мимолетными или длительными, однократными или регулярно повторяющимися; 3) общими и специфическими (касаться стандартных или уникальных активов). Чем более общей, краткосрочной и однозначной является сделка, тем ниже транзакционные издержки и тем меньше оснований для формирования устойчивых экономических отношений между ее участниками. Напротив, чем более специфический, повторяющийся и неопределенный характер она имеет, тем выше транзакционные издержки и тем сильнее стимулы к установлению долговременного экономического сотрудничества, способствующего их экономии. Первоначально этот вывод был сформулирован Уильямсоном как чисто теоретический, но позднее получил всестороннее эмпирическое обоснование.

Как же базовые характеристики сделок коррелируют с величиной транзакционных издержек?

1. *Неопределенность.* Неопределенность связана с будущими изменениями во внешней среде, наступление которых невозможно предвидеть в момент заключения сделки и которые могут потребовать адаптации к новым условиям. Проблему адаптации Уильямсон характеризует как центральную проблему экономического и, в первую очередь, институционального анализа, отмечая, что в стационарной среде вопрос о сравнительных преимуществах тех или иных институтов был бы лишен смысла: «...вопрос о выборе между рынком и внутренней организацией приобретает значение только тогда, когда возникает потребность в осуществлении незапрограммированной адаптации» [55, р. 113].

ТСЕ исходит из разграничения двух видов адаптации [62, р. 277–279] – автономной (когда выгоднее, чтобы решения о приспособлении к изменившимся условиям каждый из участников принимал самостоятельно) и скоординированной (когда выгоднее, чтобы решения о приспособлении к изменившимся условиям принимались ими на согласованной основе). Автономная и скоординированная адаптация связаны с неопределенностью разного типа, предполагают разные транзакционные издержки и требуют для своего осуществления разных форм организации экономической деятельности. Так, если для реализации автономной адаптации больше подходит рынок, то для скоординированной – иерархические структуры типа фирмы. Переход от автономной к скоординированной адаптации означает резкий рост транзакционных издержек. Необходимость в ней заставляет экономических агентов либо пытаться составлять более детальные контракты, оговаривающие обязанности сторон при наступлении тех или иных возможных событий, либо отодвигать конкретизацию многих пунктов сделки на будущее, когда ситуация прояснится. Однако использование сверхдетализированных контрактов сопряжено с большими издержками по их составлению и последующей интерпретации, тогда как использование контрактов с многочисленными открытыми позициями – с риском постконтрактного оппортунизма, когда кто-либо из участников может отказаться от своих первоначальных намерений, убедившись, что в новых условиях это перестало быть для него выгодным.

2. *Регулярность и длительность.* Частота экономических контактов важна в двух отношениях. Во-первых, когда сделка между одними и теми же партнерами повторяется регулярно и/или ее исполнение требует, чтобы они находились в постоянном тесном контакте, у каждого из них появляются стимулы к инвестированию в собственную репутацию. Возникающее таким образом взаимное доверие облегчает дальнейшее взаимодействие. Во-вторых, любая транзакция требует определенных «стартовых» издержек, связанных с ее разработкой и оформлением (*setup costs*). При регулярно возобновляющемся взаимодействии между постоянными партнерами эти издержки распределяются на большее число сделок, так что совершение каждой из них обходится дешевле [67, р. 7].

3. *Специфичность.* Центральное место в концепции Уильямсона занимает последний из выделенных им факторов – степень специфичности сделок. Хотя деление ресурсов на общие и специфические используется в экономической теории уже давно, он был первым, кто осознал ключевое значение этого разграничения для теории фирмы и шире – для институционального анализа вообще. Если общий ресурс представляет интерес для множества пользователей и его цена мало зависит от того, где он используется (пример – бензин стандартной марки), то специфический ресурс приспособ-

сблен к условиям конкретной сделки и вне нее представляет меньшую, иногда даже нулевую, ценность (пример – станок, произведенный по индивидуальному заказу). О мере специфичности актива можно судить по тому, насколько сократилась бы его экономическая ценность при альтернативном употреблении (скажем, по какой цене фирме, заказавшей уникальный станок «под себя», удалось бы перепродать его на рынке). В терминах Уильямсона главное отличие общих активов от специфических состоит в том, что если первые легко переориентируемы (redeployable) на другие цели и других пользователей, то вторые поддаются такой переориентации только с большим потерями или не поддаются ей вообще.

Разработанная Уильямсоном классификация специфических активов исходит из выделения шести их основных типов: 1) специфический физический капитал (оборудование и другие материальные активы, приспособленные к потребностям именно данного конкретного пользователя); 2) специфический человеческий капитал (распространенный пример – внутрифирменная подготовка, наделяющая работников знаниями и навыками, которые имеют ценность только в той фирме, где они были получены); 3) специфическое местоположение, когда два сопряженных производства располагаются в непосредственной близости, что обеспечивает значительную экономию расходов по транспортировке продукции и хранению запасов (когда алюминиевый завод находится поблизости от гидроэлектростанции, поставки электроэнергии обходятся ему значительно дешевле, чем когда он находится вдали от нее); 4) целевые, или «предназначенные» (dedicated), активы, которые создаются исключительно под какого-либо конкретного покупателя (при отсутствии спроса с его стороны продукцию, которая изготавливается с помощью этих активов, было бы невозможно реализовать, и потому производитель вообще отказался бы от их создания); 5) темпоральная специфичность, возникающая тогда, когда определенный набор активов используется в строго установленной временной последовательности, так что разрыв в каком-либо одном звене влечет за собой прекращение производства в остальных звеньях; 6) специфичность торговой марки [62, р. 281]. Эта классификация получила широкое признание и в настоящее время активно используется как в теоретических, так и эмпирических исследованиях по транзакционной экономике.

Одна из главных теоретических новаций Уильямсона заключалась в предположении, что величина транзакционных издержек должна быть прямо пропорциональна степени специфичности активов (независимо от конкретной формы ее проявления). Объясняется это тем, что специфические инвестиции выступают катализатором, способствующим резкой активизации «торга» (haggling) по поводу условий сделки. В общем случае можно ожидать, что интенсивность «торга» (а следовательно, и величина связанных с ним потерь) будет тем выше, чем больше потенциальный выигрыш, который он может обеспечить, и чем труднее сменить партнера по сделке. Транзакции со специфическими активами отвечают обоим этим условиям, и именно поэтому в аналитической схеме Уильямсона им отводится роль главного объясняющего фактора.

С одной стороны, инвестиции в специфические активы могут служить источником внушительного «приза». Речь идет о дополнительном доходе, которого участники специфической сделки лишатся, если решат выйти из нее: в экономической теории за ним закрепилось название «поддающейся присвоению квазирендты» (appropriable quasi-rent) [26]. С другой стороны, такие сделки подвержены высокому риску перераспределительных конфликтов. В условиях взаимозависимости, складывающейся в результате специфических инвестиций, возрастает вероятность уступок со стороны

партнера, которому оказывается выгоднее отказаться от пусть даже значительной части «приза» (т.е. поддающейся присвоению квазиренды), чем в результате разрыва отношений лишиться его целиком.

Однако возможности для борьбы за присвоение квазиренды возникают только на постконтрактной стадии – тогда, когда инвестиции в специфические активы уже произведены. Это означает, что «торг» по поводу сделок со специфическими активами не ограничивается стадией их заключения (*ex ante*), но может возобновляться вновь и вновь на протяжении всего периода их действия (*ex post*). И хотя с точки зрения общества он полностью контрпродуктивен, поскольку представляет собой чистую растрату ресурсов, избежать его не удастся, так как частные краткосрочные интересы заставляют участников специфических транзакций использовать любые доступные средства для максимизации достоящейся им доли квазиренды [55, p. 115].

Уильямсон первым обратил внимание на этот тип постконтрактного оппортунистического поведения, возникающего при использовании специфических активов¹⁷. Для его обозначения он использовал термин «вымогательство» (*hold up*), поскольку при таких сделках у каждой из сторон появляется возможность «вымогать» доход от произведенных специфических инвестиций, угрожая противной стороне разрывом отношений, если та откажется пойти на уступки (с этой целью могут выдвигаться требования о пересмотре цены приобретаемой продукции, повышении ее качества, изменении графика поставок и т.д.). Отсюда – резкий рост издержек, связанных с подготовкой специфических транзакций, контролем за их исполнением, а также предотвращением возможных конфликтов в связи с попытками пересмотра их условий.

Даже когда «вымогательство» остается только возможностью, оно оказывается сопряжено с реальными потерями. Во-первых, угроза «вымогательства» подрывает стимулы к инвестированию в специфические активы. Рациональные экономические агенты станут инвестировать в них только в том случае, если будут уверены, что доход, на который они изначально рассчитывали, не будет впоследствии присвоен партнером по сделке. Во-вторых, чтобы застраховать себя от опасности «вымогательства», они, как можно ожидать, будут разрабатывать и предпринимать различные меры предосторожности. Чаще всего сделки со специфическими активами требуют продуманных, иногда весьма дорогостоящих мер по защите интересов ее участников. Самой радикальной формой защиты от «вымогательства» оказывается вертикальная интеграция, т.е. объединение интерспецифических активов под общим контролем. Это дает возможность управлять ими посредством приказов, полностью избегая дорогостоящего двустороннего «торга» [55, p. 114–115]. Согласно Уильямсону, в конечном счете сам факт существования фирм объясняется именно этим – преимуществами, которыми обладает «иерархия» по сравнению с рынком с точки зрения защиты специфических инвестиций от «вымогательства».

Но каким образом инвестиции в специфические активы создают почву для возникновения «вымогательства»? Отвечая на этот вопрос, Уильямсон показал, что они наделяют участников сделки монопольной властью по отношению друг к другу. Возникает ситуация, которую он определил как ситуацию «двусторонней зависимости» (*bilateral dependency*). Инвестиции в специфические активы фактически «запирают»

¹⁷ Акцент на постконтрактном оппортунизме резко отличает ТСЕ от альтернативных теорий фирмы, где акцент делается на различных формах доконтрактного оппортунизма и где процесс реализации сделок, если их удастся заключить, предполагается чисто механическим, не отклоняющимся от первоначально согласованных условий.

предпринявшего их агента в сделку с данным партнером. Если до этого у него был выбор среди достаточно большого числа равноценных контрагентов, то теперь их круг сужается до одного. Разрыв отношений становится равнозначен потере капитала, воплощенного в специфических активах, так как они подстроены под запросы именно данного партнера и имеют малую экономическую ценность для всех остальных.

Преобразование исходной конкурентной ситуации в конечную неконкурентную было названо Уильямсоном «Фундаментальной трансформацией» [59, ch. 2, 9, 13; 4, гл. 2, 9, 13]. Открытие им этого феномена можно оценить как крупное научное достижение. Фундаментальная трансформация показывает, что инвестиции в специфические активы сами по себе, без какого-либо государственного вмешательства или монополистического сговора перестраивают рыночную среду. В результате реальные экономики оказываются в несравненно большей степени насыщены двусторонними монополиями, чем это представлялось в традиционной экономической теории.

Однако двусторонние монополии – это хорошо известный пример «провалов рынка». Как же участникам специфических трансакций удастся если не избежать, то, по крайней мере, существенно смягчить связанные с ними потери в эффективности? Ответ содержится в уильямсоновской концепции «регулятивных структур», составляющей аналитическое ядро ТСЕ.

Типология регулятивных структур

Множественность типов сделок предполагает множественность механизмов управления ими. Вклад Уильямсона в теоретическое осмысление экономической природы этих механизмов был определяющим.

В ТСЕ различаются три крупных класса регулятивных структур – рынок; иерархия (фирма); «гибриды». Для рынка характерен децентрализованный, для фирм – централизованный, а для гибридов – полужцентрализованный порядок принятия решений. Выделение особого промежуточного случая – гибридных организационных форм – стало чрезвычайно важным шагом в развитии трансакционного подхода, продемонстрировавшим, что мир организационных форм намного богаче, чем было принято думать, и не исчерпывается простейшей дихотомией «рынок – иерархия».

Под «гибридами» Уильямсон предложил понимать полуавтономные формы организации экономической деятельности, промежуточные между рынком и иерархией, такие как долгосрочная контрактация, франчайзинг, венчурные предприятия, регулируемые компании, бизнес-группы и т.п. С одной стороны, гибридные структуры не обладают полной автономией, какой располагают независимые рыночные агенты, но, с другой, в них отсутствует система административного контроля, присущая фирмам. Их деятельность протекает в рамках определенных вертикальных ограничений, набор которых может варьироваться в достаточно широких пределах. Организационная форма, возникающая в результате такой частичной вертикальной интеграции, является гибридной: ее трудно назвать фирмой, поскольку юридическая самостоятельность партнеров сохраняется, но и нельзя отнести к чистому рынку, поскольку в ней уже присутствуют элементы контроля и подчинения.

Именно в контексте изучения гибридных организационных форм Уильямсоном было введено понятие «заслуживающих доверия (достоверных) обязательств» (credible commitments). Идея достоверных обязательств оказалась исключительно продуктивной, породив огромный поток исследований. Тема разнообразных механизмов, призванных обеспечивать надежность исполнения контрактных обязательств, стала одной

из наиболее популярных и активно разрабатываемых в современном институциональном анализе.

Казалось бы, индивиды, склонные к оппортунизму, должны относиться к собственным обещаниям как к пустым словам, ничего не меняющим в их планах и действиях. Однако, как продемонстрировал Уильямсон, существует немало институциональных механизмов, способных превращать «просто» обещания в «обязательства, заслуживающие доверия». К их числу относятся обмен «заложниками», предоставление обеспечения, забота о поддержании репутации, публичные заявления о взятых на себя обязательствах и многое другое¹⁸. (Если, скажем, информация о невыполненных обещаниях сразу становится общим достоянием, то угроза потери репутации будет сдерживать потенциальных нарушителей, заставляя их «держаться за слово».) Эти механизмы обеспечивают такую перенастройку стимулов, при которой индивиды оказываются заинтересованы в выполнении принятых обязательств, а у окружающих появляются основания им доверять. Согласно Уильямсону, обмен достоверными обязательствами является той основой, на которой строится функционирование гибридных организационных форм.

Каковы же отличительные характеристики альтернативных механизмов управления сделками – рынка, гибридов и фирм? Предпринятый Уильямсоном сравнительный анализ показал, что различия между ними сводятся к трем главным пунктам: мощность стимулов; возможности административного контроля; тип используемых контрактов.

Первые два из этих отличий представляются достаточно очевидными. Рынку присущи стимулы высокой мощности, поскольку он наделяет агентов правами на остаточный доход, тогда как для фирм характерны стимулы малой мощности, поскольку вознаграждение занятых в них наемных работников, как правило, фиксировано. С этой точки зрения преимущества находятся на стороне рынка. Однако внутрифирменный административный контроль позволяет избежать потерь от «торга» (которые в рыночных условиях могут достигать огромной величины), облегчая тем самым скоординированную адаптацию к непредвиденным изменениям. С этой точки зрения преимущества находятся на стороне фирм. «Гибриды» по обоим параметрам занимают промежуточное положение: присущие им стимулы слабее, чем на рынке, но сильнее, чем в фирмах; возможности по использованию административного контроля в их рамках шире, чем на рынке, но уже, чем внутри фирм.

Гораздо менее очевидны различия, которые прослеживаются в контрактных характеристиках альтернативных регулятивных структур. До Уильямсона сам вопрос о контрактной природе тех или иных форм организации экономической деятельности фактически выпадал из поля зрения экономистов. Вклад, внесенный им в разработку и утверждение контрактного подхода к изучению экономических явлений, трудно переоценить. Именно ему принадлежит основная заслуга в том, что описание социальных взаимодействий в контрактных терминах воспринимается сегодня – причем не только экономистами, но и социологами, и политологами – как нечто естественное и само собой разумеющееся.

Отталкиваясь от идей американского правоведа Я. Макнейла, Уильямсон показал, что все многообразие контрактных установлений можно свести к нескольким

¹⁸ Один из таких механизмов – модель заложника – был подробно проанализирован самим Уильямсоном [59, ch. 7–8; 4, гл. 7–8].

основным разновидностям. Он выделил три альтернативных режима контрактного права, каждый из которых имеет свою преимущественную область применения [58].

Классический контракт. В случае классического контракта отношения между участниками строятся как разовые и краткосрочные. Он содержит исчерпывающий перечень взаимных обязательств и с их выполнением прекращает существование (самоликвидируется). Личность партнера не имеет значения, так как предполагается, что в будущем от его услуг всегда можно будет отказаться и без труда найти ему адекватную замену. Формальные условия имеют в классическом контракте перевес над неформальными. Отступления от оговоренных условий не допускаются, за нарушения предусматриваются четко прописанные санкции, и все споры решаются через суд. Основной недостаток режима классического контрактного права – негибкость; необходимость адаптации к меняющимся внешним условиям не находит в нем практически никакого отражения.

Неоклассический контракт. Неоклассический контракт строится как рамка, оформляющая длительные деловые отношения и облегчающая их поддержание. Он используется в ситуациях двусторонней зависимости, когда без серьезных потерь нынешнему контрагенту оказывается трудно найти адекватную замену. Личность партнера приобретает значение, неформальные условия получают перевес над формальными. Такой контракт 1) учитывает возможность непредвиденных изменений, которые могут потребовать адаптации; 2) очерчивает зону, в пределах которой допускаются отклонения от зафиксированных в нем условий; 3) требует от участников взаимного раскрытия информации в период его действия; 4) при возникновении споров предполагает обращение не в суд, а к третейскому лицу – арбитру. Согласно Уильямсону, основу неоклассического режима контрактного права составляет доктрина «оправданного отступления» (excuse), которая в установленных пределах допускает отклонения от условий, зафиксированных в формальном контракте. Это делается для того, чтобы облегчить участникам адаптацию к происходящим изменениям. Поэтому при возникновении споров нормой, на которую ссылаются стороны, служит не первоначальный контракт, а все отношения в целом. Однако гибкость неоклассических контрактов не беспредельна; защита от оппортунистического поведения, которую они обеспечивают, не всегда бывает достаточно надежной. При резком изменении внешних условий у участников появляются стимулы к тому, чтобы пытаться получать односторонние преимущества, настаивая на выполнении «буквы» контракта в ущерб его «духу».

«Отношенческий» контракт. Отношенческие контракты используются тогда, когда взаимозависимость между участниками достигает настолько высокого уровня, что в случае разрыва отношений никому из них не удалось бы найти равноценной замены. Личность партнера приобретает критическое значение, договор окончательно перестает быть безличным. Многие важнейшие пункты не получают документального оформления и остаются неявными (имплицитными). Именно такими контрактами регулируются деловые отношения внутри фирм. По Уильямсону, отношенческий режим контрактного права опирается на доктрину «неподсудности» (forbearance), согласно которой внутрифирменные конфликты не могут быть предметом судебного разбирательства. (Так, если бы при возникновении спора между двумя подразделениями какой-либо фирмы одно из них попыталось обратиться с судебным иском к другому, суд отклонил бы этот иск как не относящийся к сфере его компетенции.) В результате на смену судам и арбитражу приходит частный двусторонний порядок улаживания разногласий. Можно сказать, что внутри иерархии высшей судебной инстанцией ста-

новится она сама. Благодаря особому правовому статусу фирмы большинство конфликтов внутри нее разрешается путем обращения к авторитету высшего менеджмента. Это способствует более эффективной и быстрой скоординированной адаптации, которая достигается административным путем, в обход длительного и дорогостоящего «торга», и при которой используется значительно больший объем информации, накопленный участниками за длительный период взаимной «притирки» друг к другу¹⁹.

Каждому способу организации экономической деятельности соответствует свой особый режим контрактного права: рынку – классический, гибридным формам – неоклассический, фирмам – отношенческий [58]. В обобщенном виде результаты сравнительного анализа альтернативных регулятивных структур, предпринятого Уильямсоном, представлены в табл. 2.

Таблица 2.

**Отличительные характеристики рыночных,
гибридных и иерархических регулятивных структур**

Характеристики	Способы организации экономической деятельности		
	рынок	гибриды	иерархия
Инструменты			
Интенсивность стимулов	++	+	0
Возможности административного контроля	0	+	++
Характеристики деятельности			
Адаптация А (автономная)	++	+	0
Адаптация С (скоординированная)	0	+	++
Жесткость контрактного права	++	+	0

Примечание: ++ – сильный эффект; + – средний эффект; 0 – слабый эффект.

Источник: [62, p. 281].

Как видно из этой таблицы, все они, по его оценке, обладают как преимуществами, так и недостатками. Это значит, что при определенных условиях любая из них может становиться наиболее предпочтительной (дающей наилучшие результаты). Так, главный недостаток рынков заключается в том, что они стимулируют активный «торг» по поводу условий сделки, причем длительные и дорогостоящие переговоры могут заходить в тупик и заканчиваться ничем. В фирмах эти издержки минимизируются благодаря возможности преодолевать разногласия в «приказном» порядке – за счет применения властных полномочий. Однако властью можно злоупотреблять, и в этом заключается главный недостаток иерархических структур. Поведение аген-

¹⁹ В своих более поздних работах Уильямсон практически перестает пользоваться понятием отношенческого контракта, ограничиваясь ссылками на доктрину неподсудности. Однако оно продолжает активно использоваться другими исследователями.

тов, ответственных за принятие решений внутри фирм, с высокой степенью вероятности будет отклоняться от целей организации и направляться на извлечение частных выгод в ущерб интересам других участников, иными словами – приобретать ренто-ориентированный характер²⁰. Эти бюрократические издержки (от которых свободен рынок) нарастают по мере увеличения масштабов фирмы. Гибридные структуры находятся в обоих отношениях на полпути между рынком и фирмой: благодаря частичным ограничениям на поведение участников «торг» в них удерживается в более узких границах, а благодаря неполной централизации принятия решений бюрократические издержки сохраняются на относительно умеренном уровне.

Различия между альтернативными регулятивными структурами с точки зрения интенсивности стимулов, возможностей административного контроля и характеристик контрактного режима приводят к тому, что издержки, необходимые для их поддержания, также оказываются неодинаковыми. Так, при рыночном взаимодействии участникам не нужно предпринимать каких-либо специальных мер предосторожности, поскольку для защиты их интересов уже существует достаточно эффективный внешний (судебный) механизм информента. Взаимоотношения в рамках гибридных форм требуют обмена «достоверными обязательствами» и выработки частных механизмов контроля за возможными нарушениями. Наконец, взаимодействие внутри фирм предполагает создание еще более громоздкого и дорогостоящего административного аппарата, который мог бы выполнять функции контроля, наказания нарушителей и улаживания конфликтов.

Принцип избирательного средства

Важнейший вывод, к которому приходит теория трансакционных издержек, состоит в том, что соединение различных типов трансакций с различными механизмами управления ими не является случайным. Каждому классу сделок соответствует особый класс регулятивных структур, обеспечивающих их исполнение с наименьшими трансакционными издержками. Этот вывод нашел отражение в выдвинутой Уильямсоном «гипотезе дифференцированной состыковки» (*discriminating alignment hypothesis*), согласно которой «трансакции, различающиеся по своим характеристикам, сочетаются с регулятивными структурами, также различающимися по своим издержкам и сферам компетенции, строго определенным (чаще всего – обеспечивающим экономию трансакционных издержек) образом» [62, р. 277].

Рынок является наилучшей регулятивной структурой по отношению к нерегулярным и повторяющимся сделкам по поводу стандартных (неспецифических) благ, гибриды – по отношению к нерегулярным и повторяющимся сделкам по поводу благ средней степени специфичности, и, наконец, фирмы – по отношению к повторяющимся и непрерывным сделкам по поводу высокоспецифических (идиосинкразических) благ: «...когда специфичность низка, преимущества на стороне рынков, но по мере углубления специфичности активов эти преимущества смещаются в сторону внутренней организации» [60, р. 73; 5, р. 169]. В работах Уильямсона дается развернутое объяснение (как концептуальное, так и фактологическое), почему между ти-

²⁰ Уильямсон был, по-видимому, первым, кто продемонстрировал, что внутренняя жизнь организаций подвержена неизбежной политизации [59, ch. 6; 4, гл. 6]. Впоследствии эта идея получила развитие в модели «издержек влияния» П. Милгрота и Дж. Робертса [30].

пами транзакций и типами регулятивных структур существует такое «избирательное средство».

Рынок лучше всего подходит для сделок с нулевой степенью специфичности, потому что в этом случае адаптация носит автономный характер и личность партнера не имеет значения. Перенос таких сделок внутри фирм вел бы к дополнительным бюрократическим издержкам, не принося никаких дополнительных выгод. Однако по мере роста специфичности активов возрастает частота и значимость изменений, требующих скоординированной адаптации. Сохранение стимулов высокой мощности препятствовало бы ее осуществлению, так как автономным экономическим агентам приходилось бы всякий раз достигать согласия о том, как им надлежит действовать, причем в процессе «торга» каждый из них стремился бы к тому, чтобы максимальная доля выгод от предстоящей адаптации доставалась ему. Даже в относительно стабильной среде их специфические активы подвергались бы опасности «вымогательства». Следствием этого было бы ослабление стимулов к инвестированию в такие активы *ex ante* и высокий риск оппортунистического поведения *ex post*. И хотя перенос подобных сделок внутри фирм ведет к дополнительным бюрократическим издержкам, связанные с ними потери перевешиваются дополнительными выгодами от лучшей адаптации и большей защищенности специфических активов. Наконец, наиболее подходящей формой организации для сделок средней степени специфичности, когда равно важны как автономная, так и скоординированная адаптация, оказываются гибриды [62, p. 282].

Как же в свете этого комплекса теоретических идей выглядит решение исходной «уильямсоновской» проблемы о границах фирмы? Как следует из ТСЕ, экономический смысл института фирмы заключается в том, что она обеспечивает наиболее сильные стимулы к инвестициям в специфические активы и наиболее надежную защиту таких инвестиций от риска «вымогательства». Чем выше степень специфичности активов, тем сильнее взаимозависимость между партнерами и тем вероятнее, что сделка переместится из рыночного пространства в пределы фирмы. Соответственно ее границы будут проходить там, где выгоды от лучшей адаптации и большей защищенности специфических активов станут уравновешиваться потерями от растущих бюрократических издержек. Так в рамках ТСЕ решается проблема вертикальной интеграции, проблема «*make or buy*».

Но чем определяется дифференцированная состыковка различных типов транзакций с различными типами регулятивных структур? Как показано в работах Уильямсона, в основе этого избирательного средства лежит принцип экономии транзакционных издержек. В известном смысле это ключевой тезис ТСЕ, который он успешно защищал от многочисленных критических атак. В его работах последовательно проводится мысль, что именно соображения экономической эффективности (более конкретно – соображения экономии транзакционных издержек) являются решающими при выборе регулятивных структур. При этом различные регулятивные структуры обладают сравнительными преимуществами в экономии транзакционных издержек разного класса: фирмы выигрывают у рынка с точки зрения экономии транзакционных издержек одного типа, но проигрывают ему с точки зрения экономии транзакционных издержек другого типа (см. выше). Баланс этих выигрышей и проигрышей задает «равновесный» размер экономических организаций.

Отсюда, в частности, следует, что фирмы, имеющие «неправильные» границы, будут менее прибыльными и вероятность выживания у них будет ниже. Конкуренция между альтернативными организационными формами будет вести к тому, что вы-

живать будут более эффективные, т.е. лучше отвечающие особенностям трансакций того или иного типа. Итак: фирма необходима, когда благодаря ей достигается более высокая эффективность (издержки трансакций минимизируются), чем это под силу нескольким более мелким организационным единицам, на которые ее можно было бы раздробить. И, наоборот: экономическая эффективность требует ограничения размеров фирмы, когда одна крупная организационная единица не в состоянии повторить результатов, которых способны добиться две, три или больше мелких.

Такой взгляд на природу экономических организаций имел чрезвычайно важные нормативные следствия. Он предполагал, что существование множества всевозможных «нестандартных» бизнес-практик должно объясняться соображениями эффективности, т.е. экономией трансакционных издержек, которую они обеспечивают. «Эффективная» установка ТСЕ противостоит традиционным «монопольно-концепциям», в которых любые нестандартные формы экономических отношений рассматривались как заведомо антиконкурентные, направленные на получение монопольной власти и под определяющим влиянием которых происходило формирование антимонопольного законодательства в США. В частности, вертикальная интеграция трактовалась в них как одна из форм монополизации рынка, которой государство обязано оказывать активное противодействие. До появления ТСЕ такие антиконкурентные объяснения почти безраздельно владели умами как экономистов, так и политиков.

Влияние идей Уильямсона оказалось в этом отношении революционизирующим. Они привели к кардинальной переориентации не только экономической теории, но также и экономической политики в том, что касается различных «нестандартных» форм ведения бизнеса. Представление о том, что в подавляющем большинстве случаев «нестандартная» контрактация способствует повышению экономической эффективности, так что от нее выигрывают как фирмы, так и потребители, постепенно завоевало всеобщее признание. Это наглядно проявилось в том, как изменилось отношение к феномену вертикальной интеграции органов антимонопольного регулирования в США. Уже к середине 1980-х гг. проблема вертикальной интеграции стала рассматриваться ими как малозначимая, а с начала 1990-х гг. упоминания о ней окончательно исчезли из нормативных документов Министерства юстиции США [52]. По имеющимся свидетельствам, именно исследования Уильямсона стали концептуальной основой для этого радикального поворота в антимонопольной политике [27].

«Эффективная» установка ТСЕ стала серьезным вызовом также и для господствующих теоретических представлений, поскольку она плохо укладывалась в рамки стандартной модели рационального выбора. Действительно, ситуация двусторонней зависимости, в которой пребывают участники сделок со специфическими активами, вполне поддается описанию в терминах дилеммы заключенных. Казалось бы, это должно означать, что без вмешательства извне участники таких сделок обречены оставаться запертыми в «плохих» равновесиях. Однако Уильямсон (как и Остром) доказывает обратное, утверждая, что они вполне способны выбираться из них сами. Как же в мире с положительными трансакционными издержками это может удаваться? Ответ Уильямсона – за счет создания регулятивных структур, которые с теоретической точки зрения могут рассматриваться как «средства высвобождения из-под гнетущей логики “плохих игр”» [68]. Так, применительно к классической дилемме заключенных ТСЕ предполагает, что ограниченно рациональные преступники, склонные к оппортунистическому поведению, не пошли бы на совместное дело, к которому долго специально готовились, не взяв друг с друга заслуживающих доверия

обязательств и/или не предусмотрев специальных механизмов мониторинга и контроля. (В качестве конкретного примера подобного механизма достаточно вспомнить, как итальянская мафия относится к «канарейкам».) Переструктуризация элементов платежной матрицы, которая с высокой степенью вероятности произошла бы под влиянием предусмотренных ими governance structures, способствовала бы выходу из «плохого» равновесия, помогая достичь более эффективного результата [68].

Головоломка Уильямсона

«Головоломкой Уильямсона» Ж. Тироль [51] назвал проблему, для обозначения которой в работах самого Уильямсона используется более громоздкая и тяжеловесная формулировка – «невозможность репликации с выборочным вмешательством» (the impossibility of replication/selective intervention).

«Тезис о невозможности», как для краткости его можно обозначить, был выдвинут Уильямсоном при обсуждении вопроса о границах фирмы, но только поставленного в зеркальной формулировке: почему одна крупная фирма не может добиться всего того, на что способны несколько мелких, плюс еще чего-то сверх этого? Почему ее размеры не могут увеличиваться безгранично? Или еще иначе: раз с точки зрения экономики транзакционных издержек иерархия обладает явными преимуществами перед рынком, то почему экономическая деятельность всего общества не может быть организована в виде одной гигантской сверхфирмы? (Впервые вопрос о границах фирмы в такой парадоксальной форме был поставлен Коузом [10].)

Казалось бы, ответ прост: это невозможно, потому что деятельность фирмы сопровождается бюрократическими искажениями, нарастающими по мере увеличения масштабов ее деятельности. Когда потери от этих искажений оказываются больше выигрыша от сокращения риска «вымогательства», дальнейшее «разбухание» фирмы теряет смысл (в исследованиях самого Уильямсона можно найти подробный анализ источников и видов бюрократических издержек, органически присущих любым иерархическим структурам).

Однако хотя ссылка на фактор бюрократических издержек является формально корректной, она, по мнению Уильямсона, все же не доходит до сути проблемы, потому что вслед за этим возникает еще один, более общий вопрос: а почему в рамках фирмы невозможно избежать бюрократических издержек? Почему внутри нее нельзя воспроизвести систему стимулов высокой мощности, присущих рынку, дополнив ее системой селективного административного вмешательства для тех случаев, когда такое вмешательство будет способствовать лучшей адаптации к изменившимся условиям и, следовательно, обеспечивать выигрыш в эффективности?²¹ Соединив плюсы рыночных стимулов с плюсами административного контроля, мы оказались бы в лучшем из возможных миров: «Если бы крупные фирмы могли *реплицировать* все то, что делает группа из мелких фирм, но только в тех случаях, когда у мелких фирм это получается хорошо, то тогда результаты деятельности у крупных фирм никогда не были бы хуже, чем у мелких. Если бы к тому же крупные фирмы всегда могли

²¹ Гипотетическая картина «внутрифирменного рынка с селективным использованием централизованного контроля» поразительно напоминает модель рыночного социализма О. Ланге. Переключка между тезисом Уильямсона о невозможности репликации с выборочным вмешательством и тезисом экономистов неоавстрийской школы о невозможности рациональных экономических расчетов при социализме, включая его «рыночную» версию, едва ли случайна.

осуществлять выборочное вмешательство, устанавливая иерархический порядок с целью предотвращения возможных конфликтов, но только в тех случаях, когда от этого можно было бы ожидать чистого выигрыша, то тогда результаты их деятельности иногда оказывались бы лучше, чем у мелких фирм. Сочетая репликацию и выборочное вмешательство, крупные фирмы могли бы тогда безгранично увеличиваться в своих размерах» [66, p. 177].

В этом и состоит суть «головоломки Уильямсона». Представим, что одна фирма была поглощена другой. При этом поглощенной фирме был придан статус автономного «центра прибыли», а за ее бывшим владельцем оставлены функции топ-менеджера и право на получение части остаточного дохода. Вмешательство в ее деятельность со стороны руководства поглотившей фирмы ограничивается участием в решении стратегических вопросов и помощью в критических ситуациях. Отчего же новая более крупная компания, образованная при поглощении, может быть неспособна повторить результаты своих предшественниц и действовать хуже них?

Все дело в том, что, как показал Уильямсон, попытка сохранить в рамках интегрированной компании ту же систему стимулов и управленческих полномочий, которая существовала в двух автономных фирмах, обречена на провал [59; 4]. Во-первых, превратившись в наемного менеджера, бывший владелец поглощенной фирмы сможет получать остаточный доход лишь до тех пор, пока он будет сохранять за собой этот пост. При смене места работы он автоматически его лишится. Как следствие, временной горизонт принимаемых им решений сузится: у него возникнет заинтересованность в «проедании» имеющихся активов с целью максимизации текущей прибыли. Предотвратить такое развитие событий можно, только отказавшись от стимулов высокой мощности и поставив деятельность бывшего владельца поглощенной фирмы под жесткий административный контроль.

Во-вторых, у руководства поглотившей фирмы после объединения появится возможность присваивать доходы вновь образованного «центра прибыли» за счет его недоинвестирования, манипуляций с трансфертными ценами, завышения издержек и прочих бухгалтерских ухищрений. Даже если в момент поглощения оно возьмет на себя обязательство воздерживаться от подобных действий, это обязательство не будет достоверным. Избежать недоинвестирования в автономный «центр прибыли» и перекачки из него ресурсов в другие подразделения объединенной компании можно будет только в том случае, если бывший владелец поглощенной фирмы не сможет претендовать на получение остаточного дохода от ее деятельности.

Анализ «головоломки Уильямсона» подводит к принципиально важному выводу: регулятивные структуры не поддаются механическому переносу из одной организационной среды в другую. Попытки инкорпорировать внутрь фирмы стимулы высокой мощности при использовании минимального административного контроля породят настолько серьезные потери в эффективности, что переход к широкому административному контролю при использовании стимулов малой мощности окажется более предпочтительным решением: «Выборочное вмешательство, при котором интеграция дает преимущества в адаптации и при этом не порождает никаких дополнительных потерь, невозможно. Вместо этого перемещение той или иной трансакции с рынка в рамки фирмы будет всякий раз сопровождаться ослаблением стимулов. ...Попытки сохранить после слияния стимулы высокой мощности ведут к искажениям и создают условия для всевозможных уловок, вследствие чего вместо них вводятся стимулы малой мощности» [59, p. 161].

В понимании Уильямсона издержки бюрократизации, связанные с использованием стимулов малой мощности, являются не каким-то «врожденным дефектом», свойственным иерархическим формам организации экономической деятельности, а следствием осознанного выбора, который приводит к лучшим результатам, чем попытки не допустить их возникновения. Однако преимущества такого выбора тоже не абсолютны. Как уже отмечалось, нарастание бюрократических издержек служит ограничителем, не позволяющим фирмам расширяться сверх определенного предела. В итоге максимальная экономия транзакционных издержек обеспечивается не чистым рынком и не полной централизацией экономики, а смешанной системой, включающей как рынки, так и фирмы.

Как показывает обсуждение «головоломки Уильямсона», базовые характеристики различных регулятивных структур образуют устойчивые комбинации и являются комплементарными по отношению друг к другу. Так, стимулы высокой мощности, характерные для рынка, могут существовать только при отсутствии административного контроля и классическом режиме контрактного права; стимулы средней мощности, характерные для гибридных форм, – только при частичном административном контроле и неоклассическом правовом режиме; стимулы малой мощности, характерные для фирм, – только при всестороннем административном контроле и правовом режиме, основанном на доктрине «неподсудности». Можно было бы сказать, что как рынку противопоказана бюрократизация, так иерархии противопоказана избыточная «маркетизация».

Кластеризация характеристик, присущих различным регулятивным структурам, указывает на важнейшую особенность институционального пространства – его дискретность. Реально функционирующие организационные формы не плавно перетекают друг в друга; переходы между ними носят прерывистый, скачкообразный характер. Они, по терминологии Уильямсона, представляют собой «дискретные институциональные альтернативы».

Откуда же берутся эти «разрывы», почему разнообразие регулятивных структур оказывается не безграничным? Стоит отметить, что сама постановка подобного вопроса выглядит крайне необычно. В науке, в том числе и в экономической теории, претензии на объяснение не только того, что существует, но и того, что не существует, встречаются нечасто. Но именно с такой претензией выступает теория транзакционных издержек! Фактически она пытается ответить не только на вопрос, почему существуют те ли иные организационные формы, но и почему огромное число других теоретически возможных организационных форм в реальной жизни никогда или почти никогда не встречается.

Согласно Уильямсону, принцип экономии транзакционных издержек позволяет объяснять как многообразие реально наблюдаемых регулятивных структур, так и наличие среди них многочисленных институциональных «дыр». Так как транзакции имеют тенденцию к кластеризации вокруг ограниченного числа механизмов управления сделками (рынок, гибриды, фирмы), в мире экономических организаций обнаруживается множество пустот и разрывов: «Множество гипотетических организационных форм никогда не возникает или же они быстро отмирают, потому что пытаются совмещать в себе несовместимые характеристики» [62, р. 271].

Мысль Уильямсона о дискретности институционального пространства можно пояснить на простом числовом примере [ср.: 62, р. 284–286]. Каждый из трех дифференцирующих признаков регулятивных структур (интенсивность стимулов, степень административного контроля, тип правового режима) может принимать три разных

значения; в общей сложности это дает двадцать семь гипотетически возможных комбинаций. Однако в реальности встречаются только три таких комбинации – рынки, гибриды и фирмы – из-за нежизнеспособности всех остальных. Разделим все виды трансакций на три группы по степени их специфичности – с нулевой, средней и высокой. Как показывает ТСЕ, сделки первого типа эффективнее осуществлять на рынке, второго – с помощью гибридов, третьего – внутри фирм. В результате множество теоретически возможных связей между теми или иными типами трансакций и теми или иными типами регулятивных структур почти никогда не будут использоваться на практике, потому что с точки зрения экономии трансакционных издержек они будут существенно хуже трех фактически наблюдаемых вариантов – рынок/неспецифические трансакции; гибриды/трансакции средней степени специфичности; фирмы/высокоспецифические трансакции.

Факт неоднородности институционального пространства имеет несколько важных методологических следствий. Во-первых, он свидетельствует, что ТСЕ имеет дело с достаточно необычным для экономической теории объектом – дискретными организационными структурами, в промежутках между которыми из-за запретительно высоких трансакционных издержек существуют многочисленные незаполненные ниши. По оценке Уильямсона, традиционная экономическая теория уделяла слишком большое внимание аллокативной эффективности в ущерб организационной эффективности, хотя инфрамаржинальные изменения в способах организации экономической деятельности могут быть связаны с намного более значительными улучшениями или ухудшениями в эффективности, чем маржинальные изменения в аллокации «обычных» ресурсов [62, р. 276–277]. Во-вторых, изучение дискретных структурных альтернатив оказывается продуктивным только в том случае, если оно помещено в сравнительно-институциональную перспективу: экономическую природу рыночных трансакций невозможно понять вне сопоставлений с гибридными или иерархическими трансакциями, и наоборот. В-третьих, за точку отсчета при проведении таких сопоставлений следует брать не воображаемые конструкции (вроде недостижимого идеала совершенной конкуренции), а альтернативы, реализуемые на практике. В этом контексте Уильямсоном был сформулирован важный нормативный критерий «корректируемости» (*remediableness*). Согласно этому критерию, если для замены какой-либо социальной практики невозможно предложить более предпочтительного альтернативного варианта, который может быть реально описан и осуществлен, она должна рассматриваться как экономически эффективная [68]. Очевидно, что использование критерия «корректируемости» ведет к серьезной переоценке многих традиционных форм государственного вмешательства в экономику.

Эмпирический статус теории трансакционных издержек

Едва ли не главный критический аргумент, сопровождавший ТСЕ практически с момента ее рождения, сводился к тому, что ее утверждения носят чрезмерно абстрактный характер и исключают возможность эмпирической проверки. Однако представление о неверифицируемости ТСЕ было изначально ложным, поскольку Уильямсон всегда строил свою аргументацию как обращенную к экономической реальности и предполагающую обязательную проверку фактами. Из нее следует целый ряд гипотез, вполне поддающихся эмпирическому подтверждению/опровержению. Так, теория трансакционных издержек предсказывает, что при решении проблемы «делать или покупать» выбор в пользу опции «делать» (иными словами, в пользу вертикальной

интеграции) будет тем вероятнее: 1) чем сложнее транзакция; 2) чем выше степень специфичности задействованных в ней активов; 3) чем длительнее срок, в течение которого эти активы могут использоваться; 4) чем труднее верифицировать их качество; 5) чем выше степень неопределенности, сопровождающей транзакцию; 6) чем больше величина поддающейся присвоению квазиренды [28, р. 650]. В этих предсказаниях нет ничего, что исключало бы возможность их проверки на предмет соответствия или несоответствия реальности.

Первые попытки, связанные с эмпирической оценкой ТСЕ, начали предприниматься вскоре после того, как были сформулированы ее основные теоретические идеи. Уже в 1976 г. появились работы О. Уильямсона [57] и В. Голдберга [18], в которых ее предсказания проверялись на примере франшизы на кабельное телевидение в некоторых штатах США. После этих первых публикаций начался экспоненциальный рост эмпирических исследований, выполненных в русле транзакционного подхода. Согласно одному недавнему обзору, за 30 лет, с 1976 по 2006 гг., общее количество таких публикаций превысило 900, а их ежегодное число выросло с 2 до 80 [29]. Эмпирические исследования, основанные на ТСЕ, активно публикуются не только в экономических журналах, но также в журналах по менеджменту, маркетингу, финансам, политической теории, праву, здравоохранению и т.д. При этом они давно уже вышли за узкие границы первоначальной проблематики, связанной с вертикальной интеграцией. Сегодня едва ли кого-либо удивят работы, где транзакционный подход используется при изучении таких явлений, как поведение профсоюзов или заключение брачных контрактов. Не только тематически, но и методологически эти исследования чрезвычайно разнообразны: в одних используются методы качественного, в других количественного анализа; одни строятся на базе отдельных кейсов, другие – обширных выборочных обследований.

К настоящему времени накоплен огромный массив данных, позволяющих судить о том, насколько предсказания ТСЕ согласуются с реальностью. Таблица 3 иллюстрирует стратегию эмпирического анализа, обычно используемую в этой области исследований. Согласно транзакционному подходу, характеристики сделок определяют структуру и величину транзакционных издержек; структура и величина транзакционных издержек определяют выбор механизмов управления сделкой; механизмы управления сделкой определяют конечные результаты экономической деятельности (performance). Однако одно из звеньев этой цепочки – переменная транзакционных издержек – не является непосредственно наблюдаемым. Вследствие этого объектом эмпирического анализа чаще всего оказывается либо связь между характеристиками транзакций и механизмами управления ими, либо связь между механизмами управления транзакциями и конечными результатами экономической деятельности (с учетом возможного опосредованного влияния на них характеристик, присущих тому или иному типу транзакций).

Таблица 3.

Исследовательская стратегия ТСЕ

Наблюдаемые		Ненаблюдаемые		Наблюдаемые		Наблюдаемые
Характеристики сделок	⇒	Транзакционные издержки	⇒	Организационные формы	⇒	Эффективность (результаты экономической деятельности)

Описывая результаты эмпирических исследований, посвященных теории трансакционных издержек, мы будем опираться на недавний обзор Ф. Лафонтен и М. Слэйд, в котором были систематизированы эконометрические оценки, относящиеся к исходной «уильямсоновской» проблеме – проблеме границ фирмы [28]. Как показано в этой работе, в подавляющем большинстве случаев результаты, получаемые разными авторами, подтверждают выводы, следующие из ТСЕ.

В исследованиях первого типа в качестве зависимой переменной обычно использовалась дихотомическая переменная, принимающая значение ноль при отсутствии вертикальной интеграции (рассматриваемый продукт приобретает фирмой у внешнего поставщика) и значение единица при ее наличии (рассматриваемый продукт производится внутри фирмы), а в качестве независимых переменных различные характеристики трансакций – степень специфичности физических активов, степень специфичности человеческого капитала, степень специфичности местоположения, степень темпоральной специфичности, целевой/нецелевой характер активов, степень сложности сделки, степень неопределенности внешней среды и др.

Согласно имеющимся эконометрическим оценкам, как специфичность физических активов, так и специфичность человеческого капитала оказывают на вероятность вертикальной интеграции положительный и, как правило, статистически значимый эффект. Наличие целевых активов также делает вертикальную интеграцию более вероятной. Более сильный разброс в оценках наблюдается для такого фактора, как специфичность местоположения – в некоторых исследованиях его влияние оказывалось незначимым или даже отрицательным (хотя во всех случаях, где для него были получены статистически значимые результаты, он входил в оцениваемые уравнения с положительным знаком). В отличие от этого темпоральная специфичность неизменно оказывала на вероятность вертикальной интеграции сильное положительное влияние. В ряде работ понятие специфичности сделок не конкретизировалось и для ее измерения использовались различные интегральные индексы. Во всех таких исследованиях между специфичностью активов и вертикальной интеграцией обнаруживалась очень сильная положительная связь.

Измерение степени сложности трансакций может производиться как на основе субъективных оценок менеджеров, так и на основе объективных показателей деятельности обследуемых компаний (доля затрат на НИОКР, частота перезаключения сделок и т.д.). Практически во всех исследованиях, где оценивалось влияние на вертикальную интеграцию этого фактора, были получены статистически значимые положительные результаты. В том же направлении, как правило, действует и фактор неопределенности: в большинстве случаев его влияние на вертикальную интеграцию также оказывается статистически значимым и имеющим положительный знак. В итоге Лафонтен и Слэйд приходят к такому выводу: «Имеющиеся данные однозначно свидетельствуют в пользу теории трансакционных издержек. В самом деле, складывается впечатление, что едва ли не все вытекающие из нее предсказания находят фактическое подтверждение. В частности, в тех случаях, когда речь идет о нисходящей интеграции между производителем и его поставщиками, практически не встречается статистически значимых результатов, которые бы противоречили предсказаниям ТСЕ» [28, р. 658].

В исследованиях второго типа объектом анализа становилась связь между регулятивными структурами (организационными формами) и различными показателями экономической деятельности (такими как цены, издержки, прибыль, разнообразие предоставляемых услуг, качество обслуживания, изменения в рыночной стоимости

компаний до и после вертикального слияния или до и после вертикального разъединения и т.д.). Результаты этих исследований имеют для теории транзакционных издержек принципиально важное значение, поскольку по ее логике вертикальная интеграция должна обеспечивать экономию транзакционных издержек и тем самым способствовать росту эффективности. В отличие от этого в большей части более ранних («дотранзакционных») концепций утверждалось, что движущей силой вертикальной интеграции является стремление к монополизации рынка и что следствием такого антиконкурентного поведения должны быть серьезные потери в экономической эффективности (см. выше).

Большинство работ, включенных в выборку Лафонтен и Слэйд, однозначно свидетельствуют в пользу вывода о существовании положительной связи между вертикальной интеграцией и экономической эффективностью (в более общих терминах – между вертикальной интеграцией и благосостоянием общества). Им не удалось обнаружить ни одного исследования, где бы были получены данные о негативном влиянии вертикальной интеграции на благосостояние потребителей. Более того, все положительные оценки оказываются статистически значимыми, свидетельствуя о значительном экономическом выигрыше, который дает потребителям вертикальная интеграция. В то же время из работ, где анализировались последствия принудительного вертикального разъединения компаний по решению органов антимонопольного регулирования, можно сделать вывод, что это практически всегда вело к снижению эффективности и шло вразрез с интересами потребителей: «Исходя из имеющихся данных, – отмечают Лафонтен и Слэйд, – мы можем, по-видимому, заключить, что [при проведении вертикальной интеграции – РК] соображения эффективности в большинстве случаев превалируют над антиконкурентными мотивами. Более того, даже если ограничить наше внимание только естественными монополиями и тесными олигополиями, то и для них мы не обнаружим явных свидетельств антиконкурентного ущерба, который наносила бы проводимая в этих условиях вертикальная интеграция» [28, р. 677].

Конечно, наличие положительной связи между вертикальной интеграцией и экономической эффективностью нельзя рассматривать как прямое подтверждение ТСЕ, поскольку благоприятные последствия вертикальной интеграции могут быть связаны не с экономией на транзакционных издержках, а с действием факторов, которые выдвигаются на первый план в альтернативных теориях фирмы [21; 24; 25]. Можно, однако, как минимум, утверждать, что результаты эмпирических исследований второго типа не противоречат предсказаниям ТСЕ. Более того: поскольку эмпирические исследования первого типа подтверждают, что между решениями «делать или покупать» и характеристиками транзакций существует тесная связь, экономия на транзакционных издержках предстает как наиболее правдоподобное объяснение того выигрыша в эффективности, который, как правило, обеспечивает вертикальная интеграция.

Общая оценка

По оценке британского исследователя Дж. Ходжсона, О. Уильямсон является самым цитируемым автором не только среди ныне здравствующих экономистов, но вообще за всю историю существования экономической науки [23]. Уже одного этого, наверное, достаточно, чтобы представить масштабы влияния его идей на развитие современного экономического анализа.

Для новейшей истории экономической мысли судьба теории транзакционных издержек едва ли не уникальна. Трудно привести другой пример, когда бы в современной экономической науке с ее культом формализации и математизации могла существовать неформализованная концепция, которая в течение десятилетий вызывала бы к себе неослабевающий интерес; которая в своей области исследований рассматривалась бы как лидирующая; которая подвергалась бы многократной эмпирической проверке и для которой результаты такой проверки были бы намного благоприятнее, чем для конкурирующих с ней, высоко формализованных концепций [16]. Но именно так случилось с теорией транзакционных издержек, которая в состязании с альтернативными теоретическими объяснениями фирмы (такими как подход с точки зрения стимулов Б. Холмстрема или подход с точки зрения прав собственности Г. Харта и Дж. Мура) продолжает сохранять явные конкурентные преимущества.

Сегодня на мир институтов экономисты смотрят во многом глазами Уильямсона и говорят о нем во многом на его языке. Для самого Уильямсона исходным было убеждение, что язык традиционной экономической теории неадекватен для описания реально существующего институционального многообразия, что он должен быть обогащен и дополнен. Отсюда – его установка на разработку нового понятийного аппарата, который был бы адекватен сложности изучаемых проблем. Множество терминов, которые прочно вошли в лексикон современной экономической науки, являются непосредственным продуктом его «словотворчества». Трудно поверить, что еще несколько десятилетий назад в словаре экономистов отсутствовали такие понятия, как «опортунистическое поведение», «взаимоспецифические активы», «вымогательство», «регулятивные структуры», «отношенческие контракты», «гибридные организационные формы» и многие другие, введенные им в научный оборот и на первых порах очень часто вызывавшие активное отторжение. Но сегодня все они уже являются рабочим языком «нормальной» науки.

Исследования Уильямсона имели огромное методологическое значение. Выделенные им поведенческие предпосылки – ограниченной рациональности, оппортунистического поведения и неполноты контрактов – давно перешагнули границы собственно транзакционного подхода и были признаны в качестве фундаментальных принципов, на которых строится все здание современной экономической науки.

Традиционно пространство организационных форм воспринималось экономистами как хаотическое нагромождение множества частных случаев, как эпифеномен, лишенный реального экономического содержания. По существу, только в ТСЕ оно приобрело, наконец, структурированность и теоретическую осмысленность. Из работ Уильямсона стало понятно, как устроено это пространство и почему оно устроено именно так, а не иначе. Ему удалось выделить ключевые дифференцирующие признаки, отделяющие одни типы транзакций от других, одни способы организации экономической деятельности от других. Фундаментальное значение выделенных им характеристик не оспаривается даже в тех концепциях, которые выступают как альтернативные ТСЕ.

Идеи Уильямсона в значительной мере определили современное состояние теории фирмы. Последовательно проводимый принцип экономии транзакционных издержек превратился у него в ключ к пониманию мира экономических организаций. С его помощью он смог объяснить не только сам факт существования фирм, но и многие частные аспекты их функционирования – финансовую структуру [61], формы корпоративного управления [59, ch. 11], организацию трудового процесса [59, ch. 9–10] и многое другое. Плодотворность такого подхода была подтверждена при изучении

гибридных организационных форм, промежуточных между рынком и фирмой, таких как франчайзинг. Он способствовал кардинальному пересмотру представлений в области антимонопольного регулирования, продемонстрировав, что многие нетипичные формы деловой практики объясняются не погоней за монопольными преимуществами, а стремлением к экономии трансакционных издержек. Сегодня работы Уильямсона входят в круг обязательного чтения для студентов бизнес-школ по всему миру, и, таким образом, будущим менеджерам еще на студенческой скамье становятся известны базовые принципы ТСЕ.

Не будет преувеличением сказать, что явно или неявно исследования Уильямсона были направлены на разработку общей теории институционального выбора. В них было показано, как и под влиянием каких факторов может осуществляться переход от одних организационных форм к другим, какими соображениями руководствуются при этом экономические агенты и какие издержки им приходится при этом нести. Идея, что главное назначение фирмы – защищать специфические активы от «вымогательства», обеспечивая тем самым оптимальный объем инвестиций в них, стала одной из ведущих для всего современного институционального анализа.

Усилия Уильямсона во многом способствовали парадигмальному сдвигу, произошедшему в экономической науке в последние десятилетия, когда она перестала быть исключительно теорией выбора, став еще также и теорией контрактных отношений. Трансакционный подход уже давно не воспринимается как второстепенная, побочная ветвь экономического анализа, многие его ключевые идеи проникли в основной корпус современной экономической теории. Благодаря Уильямсону она приобрела большую реалистичность, открыв для себя широкий спектр явлений деловой жизни, прежде совершенно выпадавших из поля ее зрения.

* * *

Вероятно, наиболее общий урок, который можно извлечь из трудов Э. Остром и О. Уильямсона, – это урок разумного социального оптимизма. В них утверждается гораздо более позитивный взгляд на природу человеческих взаимодействий, чем взгляд, разделяемый ортодоксальной экономической теорией и стандартным теоретико-игровым подходом. Картина мира, которая продолжительное время доминировала в социальных дисциплинах, предполагала, что зона кооперативного поведения в человеческих сообществах исчезающе мала. Из экономического анализа ситуации двусторонней монополии следовало, что достижение в ней оптимального исхода крайне маловероятно, непроизводительный торг может длиться сколь угодно долго и заканчиваться ничем; из теории некооперативных игр следовало, что положение участников, попадающих в ситуацию дилеммы заключенных, по существу безысходно. Получалось так, что социальные дилеммы подстерегают нас на каждом шагу и выбраться из них можно только чудом. Доминирование подобных представлений не было политически нейтральным, оно наложило серьезный отпечаток на политику государств многих стран мира в самых различных сферах деятельности, от антимонопольного законодательства до разработки программ международной экономической помощи. Однако практические результаты этих политических решений, как это стало ясно со временем, оказались во многих отношениях провальными.

Противостояние Э. Остром и О. Уильямсона этому господствующему в социальных науках направлению мысли началось еще тогда, когда оно было на пике интеллектуальной моды. Их работы продемонстрировали, что в реальности зона коопера-

тивных взаимодействий гораздо шире, чем было принято думать, и что, более того, люди способны собственными усилиями раздвигать ее границы. Это не означало возврата к наивным идеям «доигровых» концепций, полагавших, что для достижения оптимальных результатов достаточно простого совпадения интересов. Как постоянно предостерегает Уильямсон, оппортунизм пронизывает все звенья социального механизма; как не устает напоминать Остром, никакое сообщество не гарантировано от риска возникновения «трагедии общедоступности». Однако у людей есть достаточно эффективное средство, с помощью которого им во многих случаях удается выбираться из тупиков социальных дилемм. Это – формирование социальных институтов. Именно благодаря им зона реально существующих кооперативных взаимодействий оказывается такой значительной.

Многообразие социальных институтов, которые мы наблюдаем в различных обществах, отражает многообразие социальных дилемм, с которыми им приходится сталкиваться. Мы должны быть благодарны Элиноор Остром и Оливеру Уильямсону за их открытие множественности институциональных миров.

* *
*

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 39–49.
2. Уильямсон О. Сравнение альтернативных подходов к анализу экономической организации // Уроки организации бизнеса / под ред. А.А. Демина, В.С. Каткало. СПб.: Лениздат, 1994. С. 51–62.
3. Уильямсон О. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка // Теория фирмы / под ред. В. М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1995. С. 33–53.
4. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат, 1996.
5. Уильямсон О. Логика экономической организации // Природа фирмы / под ред. О.И. Уильямсона и С.Дж. Уинтера. М.: Дело, 2001. С. 135–174.
6. Уильямсон О. Исследования стратегий фирм: возможности концепции механизмов управления и концепции компетенций // Российский журнал менеджмента. 2003. Т. 1. № 2. С. 79–114.
7. Ahn T.K., Ostrom E., Schmidt D., Shupp R., Walker J. Cooperation in PD Games: Fear, Greed, and History of Play // Public Choice. 2001. Vol. 106. 1/2. P. 137–155.
8. Alchian A.A., Woodward S. The Firm is Dead, Long Live the Firm: A Review of Oliver E. Williamson's The Economic Institutions of Capitalism // Journal of Economic Literature. 1988. Vol. 26. № 1. P. 65–79.
9. Aligica P.D., Boettke P.J. Challenging Institutional Analysis and Development: The Bloomington School. L.: Routledge, 2009.
10. Coase R. The Nature of the Firm // *Economica*. 1937. Vol. 4. № 16. P. 386–405.
11. Coase R. The Problem of Social Cost // *Journal of Law and Economics*. 1960. Vol. 3. № 1. P. 1–44.
12. Crawford S.E.S., Ostrom E. A Grammar of Institutions // *American Political Science Review*. 1995. Vol. 89. № 3. P. 582–600.

13. *Dawes R.M.* Social Dilemmas // Annual Review of Psychology. 1980 Vol. 31. № 1. P. 169–193.
14. *Dixit A.* Governance Institutions and Economic Activity // American Economic Review. 2009. Vol. 99. № 1. P. 5–24.
15. *Frey B.S.* Does Monitoring Increase Work Effort? The Rivalry with Trust and Loyalty // Economic Inquiry. 1993. Vol. 31. № 4. P. 663–670.
16. *Gibbons R.* Four Formal(izable) Theories of the Firm // Journal of Economic Behavior and Organization. 2005. Vol. 58. № 2. P. 202–247.
17. *Gibson C., Ostrom E., Andersson K., Shivakumar S.* The Samaritan's Dilemma: The Political Economy of Development Aid. Oxford, UK: Oxford University Press, 2005.
18. *Goldberg V.P.* Regulation and Administered Contracts // Bell Journal of Economics. 1976. Vol. 7. № 2. P. 426–448.
19. *Gordon H.S.* The Economic Theory of a Common Property Resource: The Fishery // Journal of Political Economy. 1954. Vol. 62. № 1. P. 124–142.
20. *Hardin G.* The Tragedy of the Commons // Science. 1968. Vol. 162. № 3859. P. 1243–1248.
21. *Hart O., Moore J.* Property Rights and the Nature of the Firm // Journal of Political Economy. 1990. Vol. 98. № 6. P. 1119–1158.
22. *Hess Ch., Ostrom E.* Ideas, Artifacts, and Facilities: Information as a Common-Pool Resource // Law and Contemporary Problems. 2003. Vol. 66. № 1/2. P. 111–145.
23. *Hodgson G.M.* Institutional Economics from Menger and Veblen to Coase and North / Davis J.B., Marciano A., Runde J. (eds.) The Elgar Companion to Economics and Philosophy. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2004.
24. *Holmstrom B.* The Firm as a Subeconomy // Journal of Law, Economics, and Organization. 1999. Vol. 15. № 1. P. 74–102.
25. *Holmstrom B., Milgrom P.* Multitask Principal-Agent Analyses: Incentive Contracts, Asset Ownership, and Job Design // Journal of Law, Economics, and Organization. 1991. Vol. 7. № 1. P. 24–52.
26. *Klein B., Crawford R.G., Alchian A.A.* Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process // Journal of Law and Economics. 1978. Vol. 21. № 2. P. 297–326.
27. *Kolasky W.J., Dick A.R.* The Merger Guidelines and the Integration of Efficiency into Antitrust Review of Horizontal Mergers // Antitrust Law Journal. 2003. Vol. 71. № 1. P. 207–251.
28. *Lafontaine F., Slade M.* Vertical Integration and Firm Boundaries: The Evidence // Journal of Economic Literature. 2007. Vol. 45. № 3. P. 629–685.
29. *Macher J.T., Richman B.D.* Transaction Cost Economics: An Assessment of Empirical Research in the Social Sciences // Business and Politics. 2008. Vol. 10. № 1. P. 1–63.
30. *Milgrom P., Roberts J.* Bargaining Costs, Influence Costs, and the Organization of Economic Activity / Alt J.E., Shepsle K.A. (eds.) Perspectives on Positive Political Economy. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
31. *Mitchell W.C.* Virginia, Rochester, and Bloomington: Twenty-five Years of Public Choice and Political Science // Public Choice. 1988. Vol. 56. № 2. P. 101–119.
32. *Ostrom E.* Metropolitan Reform: Propositions Derived from Two Traditions // Social Science Quarterly. 1972. Vol. 53. № 3. P. 474–493.
33. *Ostrom E.* Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action. N.Y.: Cambridge University Press, 1990.
34. *Ostrom E.* Crafting Institutions for Self-Governing Irrigation Systems. San Francisco: ICS Press, 1992.
35. *Ostrom E.* A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action // American Political Science Review. 1998. Vol. 92. № 1. P. 1–22.
36. *Ostrom E.* The Comparative Study of Public Economies // American Economist. 1998. Vol. 42. № 1. P. 3–17.
37. *Ostrom E.* Collective Action and the Evolution of Social Norms // Journal of Economic Perspectives. 2000. Vol. 14. № 3. P. 137–158.

38. *Ostrom E.* Understanding Institutional Diversity. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2005.
39. *Ostrom E.* The Value-Added of Laboratory Experiments for the Study of Institutions and Common-Pool Resources // *Journal of Economic Behavior & Organization*. 2006. Vol. 61. № 2. P. 149–63.
40. *Ostrom E., Parks R.B., Whitaker G.P.* Patterns of Metropolitan Policing. Cambridge, MA: Ballinger Books, 1978.
41. *Ostrom E., Benjamin P., Shivakoti G.* Institutions, Incentives, and Irrigation in Nepal. Vol. 1. Bloomington: Indiana University, Workshop in Political Theory and Policy Analysis, 1992.
42. *Ostrom E., Gardner R., Walker J.* Covenants with and without a Sword: Self-Governance is Possible // *American Political Science Review*. 1992. Vol. 86. № 2. P. 404–417.
43. *Ostrom E., Gardner R.* Coping with Asymmetries in the Commons: Self-Governing Irrigation Systems Can Work // *Journal of Economic Perspectives*. 1993. Vol. 7. № 4. P. 93–112.
44. *Ostrom E., Gardner R., Walker J.* Rules, Games, and Common-Pool Resources. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1994.
45. *Ostrom V., Tiebout Ch., Warren R.* The Organization of Government in Metropolitan Areas: A Theoretical Inquiry // *American Political Science Review*. 1961. Vol. 55. № 4. P. 831–842.
46. *Ostrom V., Ostrom E.* Public Goods and Public Choices / Savas E.S. (eds.) Alternatives for Delivering Public Services: Toward Improved Performance. Boulder, CO: Westview Press, 1977. P. 7–49.
47. *Polanyi M.* The Logic of Liberty. L.: Routledge and Kegan Paul, 1951.
48. *Scott A.D.* The Fishery: The Objectives of Sole Ownership // *Journal of Political Economy*. 1955. Vol. 63. № 2. P. 116–124.
49. *Shivakoti G., Ostrom E.* Improving Irrigation Governance and Management in Nepal. Oakland, CA: ICS Press, 2002.
50. *Simon H.* Models of Man. N.Y.: Wiley, 1957.
51. *Tirole J.* 1995. The Theory of Industrial Organization. Cambridge, MA: MIT Press, 1995.
52. *Warren-Boulton F.R.* The Contribution of the Merger Guidelines to the Analysis of Non-Horizontal Mergers. 2003. (<http://www.justice.gov/atr/hmerger/11709.htm>)
53. *Williamson O.E.* The Economics of Discretionary Behavior: Managerial Objectives in a Theory of the Firm. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1964.
54. *Williamson O.E.* Corporate Control and Business Behavior: An Inquiry into the Effects of Organization Form on Enterprise Behavior. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1970.
55. *Williamson O.E.* The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations // *American Economic Review*. 1971. Vol. 61. № 2. P. 112–123.
56. *Williamson O.E.* Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. N.Y.: The Free Press, 1975.
57. *Williamson O.E.* Franchise Bidding for Natural Monopolies – in General and with Respect to CATV // *The Bell Journal of Economics*. Spring 1976. Vol. 7. P. 73–104.
58. *Williamson O.E.* Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relation // *Journal of Law and Economics*. 1979. Vol. 22. № 2. P. 233–261.
59. *Williamson O.E.* The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting. N.Y.: The Free Press, 1985.
60. *Williamson O.E.* The Logic of Economic Organization // *Journal of Law, Economics, and Organization*. Spring 1988. Vol. 4. № 1. P. 65–93.
61. *Williamson O.E.* Corporate Finance and Corporate Governance // *Journal of Finance*. 1988. Vol. 43. № 3. P. 567–591.
62. *Williamson O.E.* Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives // *Administrative Science Quarterly*. 1991. Vol. 36. № 2. P. 269–296.
63. *Williamson O.E.* The Mechanisms of Governance. Oxford: Oxford University Press, 1996.

64. *Williamson O.E.* The New Institutional Economics: Taking Stock. Looking Ahead // Journal of Economic Literature. 2000. Vol. 38. № 3. P. 595–613.
65. *Williamson O.E.* The Lens of Contract: Private Ordering // American Economic Review. 2002. Vol. 92. № 2. P. 438–443.
66. *Williamson O.E.* The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract // Journal of Economic Perspectives. 2002. Vol. 16. № 3. P. 171–195.
67. *Williamson O.E.* The Economics of Governance // American Economic Review. 2005. Vol. 95. № 2. P. 1–18.
68. *Williamson O.E.* Transaction Cost Economics: An Overview. 2009. (<http://organizationsandmarkets.files.wordpress.com/2009/09/williamson-o-transaction-cost-economics-an-overview.pdf>)
69. *Yamagishi T.* The Provision of a Sanctioning System as a Public Good // Journal of Personality and Social Psychology. 1986. Vol. 51. № 1. P. 110–116.