

## Глава 2. ИНСТИТУТЫ, ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА И ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ

### 2.1. Поведенческие предпосылки неоинституциональной теории

### 2.2. Институты и институциональная структура

#### 2.2.1. Базовые категории институционализма

#### 2.2.2. Экономическая роль институциональной структуры

### 2.3. Теория прав собственности

#### 2.3.1. Понятие прав собственности

#### 2.3.2. Сравнительный анализ форм собственности

#### 2.3.3. Частная собственность как система

*Из российской практики: рентоискательство в банковском секторе России*

В настоящей главе мы остановимся на основных категориях институциональной теории – институтах и институциональной структуре. При этом особое внимание будет уделено центральному звену системы институтов – правам собственности и их экономической роли. Однако в начале главы мы обратимся к проблеме человека в экономике. Как считают многие ведущие экономисты, именно она служит отправной точкой для развития неоинституционального подхода.

### 2.1. Поведенческие предпосылки неоинституциональной теории

*...Институты создаются людьми. Люди развивают*

*и изменяют институты, поэтому наша теория*

*должна начинаться с индивида.*

Д. Норт «Институты, институциональные

изменения и функционирование экономики»

Действительно, любая экономическая концепция основывается на определенных «поведенческих предпосылках», т.е. изначальном представлении о том, какими существенными, с точки зрения экономиста, качествами обладает человек. Модель субъекта, которая на протяжении столетий использовалась как инструмент неоклассического анализа, слишком абстрактна. Она абсолютизирует человеческую рациональность и отбрасывает некоторые детали, которые являются существенными с точки зрения изучения институтов и трансакционных издержек. Поэтому неоинституционалисты опираются на свою собственную модель субъекта. Тем не менее в ее разработке они отталкиваются от традиционного неоклассического подхода.

**«Экономический человек»**

Модель субъекта, принятая сегодня в неоклассической теории, была впервые представлена еще в работах Адама Смита. Именно ему принадлежит авторство теоретической концепции «экономического человека» (*Homo economicus*), которая по сей день господствует в «основном течении» экономической мысли. **Рациональный, эгоистичный, полностью информированный субъект, обладающий стабильными и непротиворечивыми предпочтениями**, рассматривается как «фамильный», отличительный признак неоклассического «экономикс». Опираясь на эту модель, современная «неоклассика» достигла такой степени формализации, которая до этого была не доступна общественным наукам.

### Экономическая рациональность

Из всех перечисленных параметров *Homo economicus* экономисты особо выделяют рациональность. Данное понятие в экономической теории принято трактовать как *способность индивидуализировать какую-либо целевую функцию*. Это модель поведения, которая подразумевает выбор оптимальных средств без каких-либо требований к целям. **Таким образом, утверждая, что человек по природе рационален, экономисты подразумевают, что он действует по принципу решения максимизирующей задачи.** Это соответствует *формальному подходу* к рациональности (Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. СПб., 1998. С. 12). Ближе к обыденному находится понятие *функциональной* рациональности, принятое в других общественных науках. Оно распространяется и на содержание конечной цели.

Эта характерная трактовка «экономической рациональности» приводит к целому спектру последствий. К положительным следует отнести возможность без особых проблем использовать математический аппарат. Потребители для этой цели превращаются в функции полезности, а фирмы – в производственные функции. Уникальная простота, строгость теории рационального выбора, широчайшая сфера действия (исходить можно из любой целевой функции) и легкость перехода с микро- на макроуровень определяют ее статус как сильнейшей на сегодняшний день.

Что касается негативных сторон *Homo economicus*, то они являются следствием абстрактности данной теории. Действительно, основные параметры модели «экономического человека» напоминают скорее принципы оптимального поведения субъекта, нежели его фактическое воплощение. Именно так можно трактовать аксиомы, которые составляют основу теории рационального выбора.

- **Монотонность** . Данный принцип является одним из наиболее очевидных: если  $U$  предпочтительнее  $X$  по какому-либо параметру и не уступает по всем остальным, то субъект выбирает  $U$ .
- **Инвариантность** . Различные формулировки одной и той же задачи должны приводить к одинаковому выбору. Это означает, что наши решения должны быть абсолютно независимы от способа постановки условий.
- **Транзитивность** . Если  $X$  предпочтительнее, чем  $Y$ , а  $Y$  предпочтительнее, чем  $P$ , то  $X$  следует предпочесть  $P$ .
- **Сопоставимость** . Любые блага (или комбинации благ) можно сопоставить между собой. Таким образом, индивид всегда может сделать выбор между двумя благами.
- **Замещаемость** . Всегда можно найти набор благ, эквивалентный данному, если уменьшить потребление одного блага и одновременно увеличить потребление другого. Незаменимых для потребителя благ не существует.
- **Выпуклость** . Линейные комбинации двух равноценных наборов благ более предпочтительны, чем каждый из них в отдельности. Данное правило обеспечивает выпуклость кривых безразличия, является следствием закона убывающей предельной нормы замещения и не представляет собой строгой аксиомы.

По мнению многих исследователей, неоклассическая концепция носит явный нормативный характер, предписывая своему субъекту научное поведение, которое для него далеко не всегда характерно (Arrow K. Rationality of self and others // Hogarth R., Reder M. (eds.) Rational choice. Chicago: The University of Chicago Press. 1987. P. 206). Все мы знаем, что в реальной жизни некоторые объективно сложившиеся условия и институты (например, случай совершенной конкуренции) способствуют проявлению крайне высоких степеней рациональности, и субъекты ведут себя почти как в неоклассической модели. Но не следует забывать, что существование этих «идеальных» рамок также представляется скорее желательным, чем действительным. Обычный человек в реальных условиях часто ведет себя *иррационально*.

### Иррациональный человек

За последние несколько десятков лет психологи совместно с экономистами провели ряд лабораторных исследований, которые эту мысль подтверждают. В частности, результаты экспериментов нобелевского лауреата в области экономики за 2002 год Д. Канемана указывают на то, что «в процессе принятия

решения субъекты игнорируют самые основные принципы и правила, лежащие в основе теории рационального выбора» (См.: *Kahneman D., Tversky A. Rational choice and the framing of decisions // Hogarth R., Reder M. (eds.). Rational choice. Chicago: The University of Chicago Press. 1987*). Более того, оказалось, что все человеческое несовершенство, все человеческие иллюзии систематичны, то есть подчиняются определенным законам. Собственно, так и написано в формулировке о присуждении Нобелевской премии: за то, что исследователи показали, что «человеческие решения *закономерно* отклоняются от стандартной модели». В чем же заключаются эти закономерности?

Первое, о чем необходимо сказать, это выявленная у испытуемых субъектов склонность к отклонению от строгой математической «максимизации полезности». Рядовой человек вовсе не похож на калькулятор. Собственно *калькуляция*, определение своей выгоды или убытка на основе подсчета математического ожидания, является лишь одним из возможных способов принятия решений. Другой не менее распространенный вариант – следование неким *устоявшимся правилам* (институтам), заменяющим рациональную оптимизацию.

Перечень этих правил или алгоритмов выбора может быть достаточно широким (Более подробно об этом см.: *Автономов В. С. Модель человека в экономической науке. СПб. 1998 ; Hogarth R., Reder M. (eds.) Rational choice. Chicago: The University of Chicago Press, . 1987*). В качестве типичного примера можно привести известную всем поговорку: «лучше синица в руках, чем журавль в небе». Именно этим принципом и руководствуется большинство из нас при выборе, например, между гарантированным доходом в 1000 р. и возможной (с вероятностью 50%) прибылью в размере 3000 р. Несмотря на то, что во втором случае математическое ожидание выигрыша выше, большинство выберет первый, *гарантированный* вариант (Часть субъектов все же предпочтет более рискованный и доходный план. Таких субъектов гораздо меньше, и они выделяются в отдельную группу – «любители риска». Более подробно об этом – в главе 4). С точки зрения математики – это ошибка, но с точки зрения «житейского опыта», возможно, и наоборот. Человек в процессе жизнедеятельности несет множество постоянных расходов. Ему не обойтись без еды, одежды и жилища. Скорее всего, именно это и заставляет нас выше ценить фиксированные доходы, чем связанные с определенным риском выгоды.

Проведенные экономистами и психологами исследования, как уже было сказано выше, выявили целый ряд аналогичных «аномалий» (так можно назвать поведение реального человека с точки зрения Homo economicus). В частности, люди склонны:

- избегать ситуации неопределенности (даже там, где она сулит приличную выгоду);
- менять свои решения в зависимости от контекста, игнорируя подсчет математического ожидания (например, если риск связан с потенциальным выигрышем, то он нежелателен, если риск может помочь избежать потерь, то – наоборот);
- недооценивать возможность отрицательного исхода в «привычных» ситуациях (например, если приходится долгое время находиться на опасном участке работы, то она уже не рассматривается как реальный источник угрозы).

Этот список можно было бы и продолжить, но для достижения наших целей в этом нет необходимости. Перечисленные выше примеры позволяют сделать определенный вывод: в процессе принятия решений реальный, живой субъект часто игнорирует аксиомы рационального выбора, что отдаляет его от идеализированной модели Homo economicus. В качестве альтернативы многие экономисты предлагают другую модель, которая основана на концепции *ограниченной рациональности*.

### **Ограниченная рациональность**

Огромный вклад в развитие теории *ограниченной рациональности* внес американский экономист Г. Саймон. Его концепция возникла в результате интеграции в экономическую науку некоторых достижений психологии. Саймон подчеркивает, что «индивиды стремятся действовать рационально, но обладают этой способностью не на все сто процентов» (В действительности, человеческий мозг способен одновременно учесть взаимовлияние 6 - 8 параметров, причем на непродолжительном интервале времени. Это, безусловно, не отвечает реальным потребностям в условиях динамично меняющейся под действием множества факторов среды. См.: *Кугаенко А. Синтез динамических моделей народного хозяйства и методы прогнозирования социально-экономических процессов. М., 1991. С. 4*). Поэтому интеллект «расходуется» субъектом *экономно*, как «ограниченный ресурс» (*Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS : теория и история экономических и социальных институтов и систем. М., 1993. Вып. 3. С. 16*). Таким образом, считает Саймон, будет справедливо видоизменить принятую категорию рациональности. Ее логично применять ко *всей процедуре* принятия решений, с учетом объема вводных данных и возможностей их анализа (*Simon G. Rationality in psychology and economics // Hogarth R., Reder M. (eds.) Rational choice. Chicago: The University of Chicago Press. 1987. P. 27*).

«Процедурно (ограниченно) рациональный» субъект не может, как предсказывает неоклассическая теория, мгновенно реагировать на все мельчайшие изменения, происходящие в окружающем мире. Для того, чтобы с максимальной надежностью ориентироваться в условиях неопределенности, он располагает *готовым набором правил поведения*, причем не универсальных, а применимых к наиболее часто встречающимся в жизни ситуациям. В ряде случаев отклонения от этих правил могли бы быть выгодны, но установить момент для отклонения не представляется возможным. Мало того, оказывается, что в сложных ситуациях следование «правилам удовлетворительного выбора» выгоднее, чем попытки «глобальной оптимизации» (Автономов В. С. Модель человека в экономической науке. СПб., 1998. С. 178).

## **Оппортунизм**

Институциональная теория вносит еще одно существенное изменение в принятую модель субъекта. В частности, пересматривается положение об эгоистических мотивах человеческого поведения. Институциональный человек иногда склонен проявлять **оппортунизм**, определяемый как «преследование личного интереса, граничащее с коварством» (Уильямсон О. Институты капитализма: Пер. с англ. СПб., 1996. С. 97 - 98). Действительно, наш обыденный опыт изобилует случаями обмана, сокрытия информации, преднамеренного искажения истины и даже мошенничества. Различия в склонности к оппортунизму у сторон, вступающих в контрактные отношения, а также непостоянство мотивации субъектов экономики заметно усложняют процесс обмена и приводят к появлению «издержек взаимодействия».

## **«Институциональный человек»**

Обобщая все сказанное, перечислим основные элементы институциональной модели «экономического субъекта»:

- ограниченная рациональность, т.е. стремление к рациональному действию при недостаточных аналитических возможностях;
- склонность к оппортунистическому поведению;
- неполная информированность и высокие издержки обработки информации.

В заключение отметим и некоторые проблемы, связанные с возможными изменениями в модели «экономического человека». В частности, многие экономисты считают, что если установить ограничения на самый главный элемент модели субъекта – рациональность, то под вопросом окажется возможность существования самой экономической теории. Если допустить, что субъект не рационален, то вся ее «позитивная», описательная часть теряет силу.

Другая проблема заключается в применимости усовершенствованного Homo economicus для научных целей. Ведь чем ближе модель человека к «оригиналу», тем она сложнее, и тем меньше остается возможностей для ее использования в науке. Забегая вперед, отметим, что в целом последнее опасение пока подтверждается: институциональная теория значительно менее формализована, чем неоклассическая, и более «литературна», что нельзя отнести к ее достоинствам.

## **2.2. Институты и институциональная структура**

### **2.2.1. Базовые категории институционализма**

#### **Институты**

## **Глава 2. ИНСТИТУТЫ, ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА И ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ**

### **2.1. Поведенческие предпосылки неинституциональной теории**

### **2.2. Институты и институциональная структура**

2.2.1. Базовые категории институционализма

2.2.2. Экономическая роль институциональной структуры

### 2.3. Теория прав собственности

2.3.1. Понятие прав собственности

2.3.2. Сравнительный анализ форм собственности

2.3.3. Частная собственность как система

*Из российской практики: рентоискательство в банковском секторе России*

В настоящей главе мы остановимся на основных категориях институциональной теории – институтах и институциональной структуре. При этом особое внимание будет уделено центральному звену системы институтов – правам собственности и их экономической роли. Однако в начале главы мы обратимся к проблеме человека в экономике. Как считают многие ведущие экономисты, именно она служит отправной точкой для развития неинституционального подхода.

## 2.1. Поведенческие предпосылки неинституциональной теории

*...Институты создаются людьми. Люди развивают  
и изменяют институты, поэтому наша теория  
должна начинаться с индивида.*

Д. Норт «Институты, институциональные  
изменения и функционирование экономики»

Действительно, любая экономическая концепция основывается на определенных «поведенческих предпосылках», т.е. изначальном представлении о том, какими существенными, с точки зрения экономиста, качествами обладает человек. Модель субъекта, которая на протяжении столетий использовалась как инструмент неоклассического анализа, слишком абстрактна. Она абсолютизирует человеческую рациональность и отбрасывает некоторые детали, которые являются существенными с точки зрения изучения институтов и трансакционных издержек. Поэтому неинституционалисты опираются на свою собственную модель субъекта. Тем не менее в ее разработке они отталкиваются от традиционного неоклассического подхода.

### «Экономический человек»

Модель субъекта, принятая сегодня в неоклассической теории, была впервые представлена еще в работах Адама Смита. Именно ему принадлежит авторство теоретической концепции «экономического человека» (Homo economicus), которая по сей день господствует в «основном течении» экономической мысли. **Рациональный, эгоистичный, полностью информированный субъект, обладающий стабильными и непротиворечивыми предпочтениями**, рассматривается как «фамильный», отличительный признак неоклассического «экономикс». Опираясь на эту модель, современная «неоклассика» достигла такой степени формализации, которая до этого была не доступна общественным наукам.

### Экономическая рациональность

Из всех перечисленных параметров Homo economicus экономисты особо выделяют рациональность. Данное понятие в экономической теории принято трактовать как *способность*

индивида максимизировать какую-либо целевую функцию. Это модель поведения, которая подразумевает выбор оптимальных средств без каких-либо требований к целям. **Таким образом, утверждая, что человек по природе рационален, экономисты подразумевают, что он действует по принципу решения максимизирующей задачи.** Это соответствует *формальному* подходу к рациональности (Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. СПб., 1998. С. 12). Ближе к обыденному находится понятие *функциональной* рациональности, принятое в других общественных науках. Оно распространяется и на содержание конечной цели.

Эта характерная трактовка «экономической рациональности» приводит к целому спектру последствий. К положительным следует отнести возможность без особых проблем использовать математический аппарат. Потребители для этой цели превращаются в функции полезности, а фирмы – в производственные функции. Уникальная простота, строгость теории рационального выбора, широчайшая сфера действия (исходить можно из любой целевой функции) и легкость перехода с микро- на макроуровень определяют ее статус как сильнейшей на сегодняшний день.

Что касается негативных сторон Homo economicus, то они являются следствием абстрактности данной теории. Действительно, основные параметры модели «экономического человека» напоминают скорее принципы оптимального поведения субъекта, нежели его фактическое воплощение. Именно так можно трактовать аксиомы, которые составляют основу теории рационального выбора.

- **Монотонность** . Данный принцип является одним из наиболее очевидных: если  $U$  предпочтительнее  $X$  по какому-либо параметру и не уступает по всем остальным, то субъект выбирает  $U$ .
- **Инвариантность** . Различные формулировки одной и той же задачи должны приводить к одинаковому выбору. Это означает, что наши решения должны быть абсолютно независимы от способа постановки условий.
- **Транзитивность** . Если  $X$  предпочтительнее, чем  $U$ , а  $U$  предпочтительнее, чем  $P$ , то  $X$  следует предпочесть  $P$ .
- **Сопоставимость** . Любые блага (или комбинации благ) можно сопоставить между собой. Таким образом, индивид всегда может сделать выбор между двумя благами.
- **Замещаемость** . Всегда можно найти набор благ, эквивалентный данному, если уменьшить потребление одного блага и одновременно увеличить потребление другого. Незаменимых для потребителя благ не существует.
- **Выпуклость** . Линейные комбинации двух равноценных наборов благ более предпочтительны, чем каждый из них в отдельности. Данное правило обеспечивает выпуклость кривых безразличия, является следствием закона убывающей предельной нормы замещения и не представляет собой строгой аксиомы.

По мнению многих исследователей, неоклассическая концепция носит явный нормативный характер, предписывая своему субъекту научное поведение, которое для него далеко не всегда характерно (Arrow K. Rationality of self and others // Hogarth R., Reder M. (eds.) Rational choice. Chicago: The University of Chicago Press. 1987. P. 206). Все мы знаем, что в реальной жизни некоторые объективно сложившиеся условия и институты (например, случай совершенной конкуренции) способствуют проявлению крайне высоких степеней рациональности, и субъекты ведут себя почти как в неоклассической модели. Но не следует забывать, что существование этих «идеальных» рамок также представляется скорее желательным, чем действительным. Обычный человек в реальных условиях часто ведет себя *иррационально*.

### **Иррациональный человек**

За последние несколько десятков лет психологи совместно с экономистами провели ряд лабораторных исследований, которые эту мысль подтверждают. В частности, результаты экспериментов нобелевского лауреата в области экономики за 2002 год Д. Канемана указывают на то, что «в процессе принятия решения субъекты игнорируют самые основные принципы и правила, лежащие в основе теории рационального выбора» (См. : Kahneman D., Tversky A. Rational choice and the framing of decisions // Hogarth R., Reder M. (eds.). Rational choice. Chicago: The University of Chicago Press. 1987). Более того, оказалось, что все человеческое несовершенство, все человеческие иллюзии систематичны, то есть подчиняются определенным законам. Собственно, так и написано в формулировке о присуждении Нобелевской премии: за то, что исследователи показали, что «человеческие решения *закономерно* отклоняются от стандартной модели». В чем же заключаются эти закономерности?

Первое, о чем необходимо сказать, это выявленная у испытуемых субъектов склонность к отклонению от строгой математической «максимизации полезности». Рядовой человек вовсе не похож на калькулятор. Собственно *калькуляция*, определение своей выгоды или убытка на основе подсчета математического ожидания, является лишь одним из возможных способов принятия решений. Другой не менее распространенный вариант – следование неким *устоявшимся правилами* (институтам), заменяющим рациональную оптимизацию.

Перечень этих правил или алгоритмов выбора может быть достаточно широким (Более подробно об этом см.: Автономов В. С. Модель человека в экономической науке. СПб. 1998 ; Hogarth R., Reder M. (eds.) Rational choice. Chicago: The University of Chicago Press, 1987). В качестве типичного примера можно привести известную всем поговорку: «лучше синица в руках, чем журавль в небе». Именно этим принципом и руководствуется большинство из нас при выборе, например, между гарантированным доходом в 1000 р. и возможной (с вероятностью 50%) прибылью в размере 3000 р. Несмотря на то, что во втором случае математическое ожидание выигрыша выше, большинство выберет первый, *гарантированный* вариант (Часть субъектов все же предпочтет более рискованный и доходный план. Таких субъектов гораздо меньше, и они выделяются в отдельную группу – «любители риска». Более подробно об этом – в главе 4). С точки зрения математики – это ошибка, но с точки зрения «житейского опыта», возможно, и наоборот. Человек в процессе жизнедеятельности несет множество постоянных расходов. Ему не обойтись без еды, одежды и жилища. Скорее всего, именно это и заставляет нас выше ценить фиксированные доходы, чем связанные с определенным риском выгоды.

Проведенные экономистами и психологами исследования, как уже было сказано выше, выявили целый ряд аналогичных «аномалий» (так можно назвать поведение реального человека с точки зрения Homo economicus). В частности, люди склонны:

- избегать ситуации неопределенности (даже там, где она сулит приличную выгоду);
- менять свои решения в зависимости от контекста, игнорируя подсчет математического ожидания (например, если риск связан с потенциальным выигрышем, то он нежелателен, если риск может помочь избежать потерь, то – наоборот);
- недооценивать возможность отрицательного исхода в «привычных» ситуациях (например, если приходится долгое время находиться на опасном участке работы, то она уже не рассматривается как реальный источник угрозы).

Этот список можно было бы и продолжить, но для достижения наших целей в этом нет необходимости. Перечисленные выше примеры позволяют сделать определенный вывод: в процессе принятия решений реальный, живой субъект часто игнорирует аксиомы рационального выбора, что отдаляет его от идеализированной модели Homo economicus. В качестве альтернативы многие экономисты предлагают другую модель, которая основана на концепции *ограниченной рациональности*.

### **Ограниченная рациональность**

Огромный вклад в развитие теории *ограниченной рациональности* внес американский экономист Г. Саймон. Его концепция возникла в результате интеграции в экономическую науку некоторых достижений психологии. Саймон подчеркивает, что «индивиды стремятся действовать рационально, но обладают этой способностью не на все сто процентов» (В действительности, человеческий мозг способен одновременно учесть взаимовлияние 6 - 8 параметров, причем на непродолжительном интервале времени. Это, безусловно, не отвечает реальным потребностям в условиях динамично меняющейся под действием множества факторов среды. См.: Кугаенко А. Синтез динамических моделей народного хозяйства и методы прогнозирования социально-экономических процессов. М., 1991. С. 4). Поэтому интеллект «расходуется» субъектом *экономно*, как «ограниченный ресурс» (Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS : теория и история экономических и социальных институтов и систем. М., 1993. Вып. 3. С. 16). Таким образом, считает Саймон, будет справедливо видоизменить принятую категорию рациональности. Ее логично применять ко всей *процедуре* принятия решений, с учетом объема вводных данных и возможностей их анализа (Simon G. Rationality in psychology and economics // Hogarth R., Reder M. (eds.) Rational choice. Chicago: The University of Chicago Press. 1987. P. 27).

«Процедурно (ограниченно) рациональный» субъект не может, как предсказывает неоклассическая теория, мгновенно реагировать на все мельчайшие изменения, происходящие в окружающем мире. Для того, чтобы с максимальной надежностью ориентироваться в условиях неопределенности, он располагает *готовым набором правил поведения*, причем не универсальных, а применимых к наиболее часто встречающимся в жизни ситуациям. В ряде случаев отклонения от этих правил могли бы быть выгодны, но установить момент для отклонения не представляется возможным. Мало того, оказывается, что в сложных ситуациях следование «правилам удовлетворительного выбора» выгоднее, чем попытки «глобальной оптимизации» (Автономов В. С. Модель человека в экономической науке. СПб., 1998. С. 178).

### **Оппортунизм**

Институциональная теория вносит еще одно существенное изменение в принятую модель субъекта. В частности, пересматривается положение об эгоистических мотивах человеческого поведения. Институциональный человек иногда склонен проявлять **оппортунизм**, определяемый как «преследование личного интереса, граничащее с коварством» (Уильямсон О. Институты капитализма:

Пер. с англ. СПб., 1996. С. 97 - 98). Действительно, наш обыденный опыт изобилует случаями обмана, сокрытия информации, преднамеренного искажения истины и даже мошенничества. Различия в склонности к оппортунизму у сторон, вступающих в контрактные отношения, а также непостоянство мотивации субъектов экономики заметно усложняют процесс обмена и приводят к появлению «издержек взаимодействия».

### «Институциональный человек»

Обобщая все сказанное, перечислим основные элементы институциональной модели «экономического субъекта»:

- ограниченная рациональность, т.е. стремление к рациональному действию при недостаточных аналитических возможностях;
- склонность к оппортунистическому поведению;
- неполная информированность и высокие издержки обработки информации.

В заключение отметим и некоторые проблемы, связанные с возможными изменениями в модели «экономического человека». В частности, многие экономисты считают, что если установить ограничения на самый главный элемент модели субъекта – рациональность, то под вопросом окажется возможность существования самой экономической теории. Если допустить, что субъект не рационален, то вся ее «позитивная», описательная часть теряет силу.

Другая проблема заключается в применимости усовершенствованного Homo economicus для научных целей. Ведь чем ближе модель человека к «оригиналу», тем она сложнее, и тем меньше остается возможностей для ее использования в науке. Забегая вперед, отметим, что в целом последнее опасение пока подтверждается: институциональная теория значительно менее формализована, чем неоклассическая, и более «литературна», что нельзя отнести к ее достоинствам.

## 2.2. Институты и институциональная структура

### 2.2.1. Базовые категории институционализма

#### Институты

**Институт** – основная категория неинституционального направления экономической теории – широко используется экономистами без единого общепринятого определения. Изначально данное понятие толковалось как «привычный образ мысли, руководствуясь которым живут люди» (Таковую трактовку предложил родоначальник институционализма Т. Веблен. См.: Веблен Т. Теория праздного класса. М., 1984. С. 202). Современные последователи Веблена определяют институты иначе, причем варианты трактовки могут заметно варьироваться. К примеру, одни экономисты подразумевают под институтами «правила игры в обществе, которые организуют взаимоотношения между людьми» (Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики: Пер. с англ. М., 1997. С. 17), а другие – «механизмы управления контрактными отношениями» (Уильямсон О. Институты капитализма. Перевод с английского. СПб. 1996. С. 57 - 59).

#### Расширенная трактовка

Такой кажущийся «разброд» в трактовках не случаен. Попытка определения данной категории для целей экономического анализа приводит к дилемме. Действительно, мы можем построить либо максимально широкое и точное определение института, либо «операциональное», т.е. такое, которое может относительно легко и эффективно использоваться в экономической науке. Совместить одно с другим практически невозможно: данное философское понятие объединяет слишком широкий круг явлений. В расширенном варианте сюда можно отнести и принятые в обществе *правила*, и существующие *стандарты поведения*, и *стереотипы мышления* (Именно так мы подходили к этому понятию выше. Автором данного подхода к институтам является американский экономист У. Нил. См.: Neal W. Institutions // Journal of economic issues 1987. V. 21. № 3. P. 1183). Учитывая, что экономическая теория ставит своей целью *моделирование поведения* субъекта, столь обширный круг факторов приносит больше вреда, чем пользы.

#### Узкая трактовка



По этой причине для исследовательских целей чаще используется более узкая трактовка понятия «институт»: *ограничительные рамки, которые накладываются на поведение индивидов в ходе культурной эволюции и структурируют взаимоотношения между ними*. В качестве важнейших отличительных признаков института большинством авторов выделяются наличие *механизма обеспечения* (иначе институт не выполняет функцию «ограничителя») и его *«общественная принадлежность»* (регулирование именно межличностных отношений). Условности и стереотипы мышления из поля зрения при этом исключаются, поскольку они не нуждаются в обеспечении и часто затрагивают лишь один субъект.

### «Правила игры»

Таким образом, в неоинституциональной литературе понятие «институты» сближается с более конкретным термином – **«правила игры»**. Последние включают в себя *запреты на определенные действия или указания на условия, при которых отдельным индивидам разрешены некоторые действия*. Однако, несмотря на свою близость, понятия «правила» и «институты» не являются полностью тождественными. Так, все существующие «правила игры» состоят из неоднородных групп: *наследуемые* (передаваемые генетически) и *приобретенные* (являющиеся частью культурного наследия). Последние, в свою очередь, можно разделить на *личные* и *общественные*, причем общественные делятся на *формальные*, т.е. санкционированные и обеспеченные государством, и *неформальные*, обеспеченные силой обычая (Vanberg V. Rules and choice in economics. L. ; N.Y.: Routledge, 1994)(рис. 2.1).

**Основу институциональной структуры общества как системы ограничений составляют исключительно формальные правила.**

### Нормы

Исходя из этого, некоторые авторы в качестве «основной составляющей институциональной среды» выделяют **нормы** – понятие более конкретное, по сравнению с «правилами игры». Под нормой понимается *предписание определенного поведения, обязательного для выполнения, имеющее своей функцией поддержание порядка в системе взаимодействий* (См., в частности: Олейник А. Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М, 2004. С. 43) . Внутренне норма может содержать целый ряд структурных элементов:

- *атрибуты* (группа субъектов, на которых распространяется норма);
- *фактор долженствования* (может, должен или не должен);
- *цель*;
- *условия*, при которых норма действует.

Собственно «институтом» норма становится в том случае, когда она содержит пятый элемент, обеспечивающий ее соблюдение – *санкции* (См., в частности: Олейник А. Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М, 2004. С. 44) . Отсутствие данного механизма обеспечения приближает норму к *условности* и не дает возможности рассматривать ее как действительное *ограничение*. Именно последнее свойство института, как уже было сказано выше, экономистами признается существенным с точки зрения поведения субъекта экономики.

### Организация

Наряду с «правилами игры», институтами иногда называют и самих «игроков» – *организации* (См.: Теоретическая экономика: Словарь-справочник. М.: Изд-во Рос. экон. акад., 1995. С. 5) , представляющие собой **группы людей, объединенных стремлением сообщества достичь какой-либо цели**. Создаваемые обществом организации не менее разнообразны, чем правила. Нам известно множество политических (партии, парламент, правительство), хозяйственных (фирмы, банки), общественных (церковь, профсоюз), образовательных (школы, университеты) и других учреждений и структур (рис. 2.2).

Действительно, если проводить аналогии с командными спортивными соревнованиями, то в них всегда существуют и конкретные правила игры, и игроки. Для того чтобы принимать участие в спортивном действии, необходимо вступить в определенную команду и следовать принятым правилам. Т.е. игра структурирована и правилами, и организациями. Но между этими понятиями есть существенное отличие: правила в целом призваны определить то, *как ведется* игра, а команда (организация) имеет целью *выиграть* состязание, сочетая стратегию, навыки и умение игроков. Таким образом, для целей теоретического анализа важно не смешивать указанные категории (Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики: Пер. с англ. М. , 1997. С. 21 - 22). Моделирование стратегий команды и навыков ее членов – процесс, принципиально отличный от моделирования развития правил и последствий их применения.

## **Институциональная структура**

Совокупность определенным образом упорядоченных институтов образует единое целое – **институциональную структуру**. Как мы уже выяснили, ее основу составляют формальные «правила игры» или «нормы». Данная система находится в постоянном движении: «правила» создаются и отмирают, перетекают из неформальных в формальные, подкрепляются новыми санкциями и т.д.

Каждое общество имеет свою, неповторимую институциональную структуру. На схеме (рис. 2.3) мы видим, что она имеет ряд уровней и строится по принципу иерархии. На высшем уровне располагаются элементы «основного закона» – конституционные правила. Следующий уровень составляют правила, которые не должны противоречить элементам высшего уровня: кодексы законов и другие нормативные акты. С учетом действующего законодательства формируется нормативная база организаций – внутренние «правила игры», существующие в любой фирме. Контракты, заключаемые между различными организациями, в свою очередь, не могут противоречить их «внутренним правилам».

Однако картина будет неполной, если не упомянуть центральный элемент институциональной структуры. Это стержень, вокруг которого строится вся система «правил игры», принятых в обществе. Элементы «стержня» – это своего рода аксиомы, неписанные законы и представления, которые формируются на основе религиозных верований и опыта, передаваемого нам предками. Таким образом, институциональная структура строится не на пустом месте: составляющие ее правила обязательно соотносятся с нашими представлениями о том, что справедливо, а что нет, к чему следует стремиться, а чего необходимо избегать. Поэтому не случайно то, что далеко не все принятые формальные правила реально работают и надолго «приживаются». Отдельные элементы институциональной структуры, противоречащие «неписаным моральным законам», со временем отмирают.

### **2.2.2. Экономическая роль институциональной структуры**

Прежде чем начать разговор об экономической роли институциональной структуры, рассмотрим отвлеченный пример. Представим себе карту города Москвы. Множество проспектов, улиц, бульваров и переулков, соединенных кольцевыми дорогами, образуют сотни и тысячи возможных маршрутов для перемещения. Если водителю, к примеру, необходимо попасть с проспекта Мира на Ленинградское шоссе, он может выбрать 3 - 4 принципиальных варианта проезда. С учетом возможных нюансов конкретных маршрутов окажется гораздо больше. Но в любом случае выбор путешественника *ограничен определенными рамками*: в городских условиях перемещаться на приличное расстояние по произвольной траектории просто невозможно. Эти рамки, с одной стороны, *ограничивают нашу свободу*, а с другой – они вносят в жизнь города определенную *упорядоченность*, систему, без которой он просто не мог бы нормально развиваться.

Интересно и то, как эта система складывается. Любой город растет и застраивается постепенно, по мере роста своего населения и появления новых элементов инфраструктуры. Москва в том виде, в котором она существует в наши дни, никем и никогда не проектировалась от начала и до конца. То, что мы наблюдаем сегодня, является результатом *длительного исторического процесса*, где каждое новое поколение вносит свою лепту в общее дело. Таким образом, то, что мы получили в свое распоряжение, в основном является историческим наследием – материальной и культурной ценностью, сформировавшейся задолго до нашего появления. А это значит, что наша свобода перемещения, наш выбор заведомо ограничены усилиями наших предков, исходя из тех исторических условий и тех возможностей, которые существовали в прошлом.

### **Консервативность институтов**

Почти все в нашем примере можно отнести и к институциональной структуре. Так же как и архитектура города, она формируется в течение длительных промежутков времени и не поддается быстрой перестройке, независимо от того, хотим мы этого или нет. Таким образом, она является в некоторой степени *консервативным* элементом общественной жизни. Изменения в институтах, какими бы необходимыми они ни казались, потребуют длительного времени, значительных издержек, а иногда еще и благоприятного «стечения обстоятельств». За счет этого свойства институциональная структура превращается в *самостоятельный фактор, определяющий перспективы экономического развития*.

### **Институты и экономический рост**

Действие этого фактора может быть двояким, и оно зависит от того, *какой именно характер* имеет сложившаяся в обществе система «правил игры». К примеру, в одних странах на протяжении многих столетий складывались институты частного предпринимательства и защищающей его интересы представительной власти. Незыблемость данных «институциональных основ» экономики гарантирует

субъектам неприкосновенность их собственности и доходов от нее. В этом случае отмеченная Вебленом «инерция и консервативность» институтов служит основой прогресса в экономическом развитии.

В других странах субъекты экономики оказываются заложниками «неэффективных» институтов, и их предпринимательская активность не реализуется в полной мере. Здесь консервативность институциональной структуры превращается в серьезную проблему: укоренившиеся в обществе нормы и обычаи приводят к настоящей *косности* и делают общество невосприимчивым к прогрессивным нововведениям. Отметим, что и в этом случае институциональная структура играет положительную роль. Ведь даже самый плохой порядок предпочтительнее хаоса, который может воцариться в ее отсутствие (тем не менее этот тезис является слабым утешением для тех субъектов, которые с таким порядком вынуждены мириться).

Таким образом, перспективы экономического прогресса и роста богатства народов отчасти запрограммированы и «защиты» в институциональной структуре общества. Эту закономерность ученые назвали эффектом «исторической обусловленности развития» (path dependence) (Более подробно, см.: *David P. Path dependence: putting the past into the future of economics. Tech. Rep. № 533. Institute for mathematical studies in the social sciences. Stanford University. Stanford CA, 1988*). Она, в частности, объясняет такое явление, как увеличение разрыва между богатыми и бедными странами. Данное открытие является существенным вкладом неинституциональной школы (и, в частности, американских экономистов Д. Норта и Р. Фогеля) в развитие теории экономического роста (более подробно об этом рассказывается в главе 7).

**Роберт Вильям Фогель** (род. 1926). Американский экономист, один из основателей «клиометрии» или «новой экономической истории». Нобелевский лауреат 1993 года (совместно с американцем Дугласом Нортом) за «новые методы исследования в области экономической истории – применение экономической теории и количественного анализа для объяснения исторического и институционального развития».

Роберт Уильям Фогель родился в городе Нью-Йорк в 1926 г. Обучался в Корнеллском (бакалавр в 1948 г.) и Колумбийском университетах (магистр в 1960 г.). Диссертацию защитил в университете Джона Гопкинса (штат Мэриленд) в 1963 г. Впоследствии Фогель работает во многих крупнейших американских университетах: Рочестера, Гарварда, Чикаго.

Сын эмигрантов из Одессы, Фогель уже в самом начале своей карьеры отличался незаурядным мышлением и философским подходом к проблемам экономической истории. В своих работах Фогель впервые уходит от описательного характера данной науки и обогащает ее количественными оценками исторических явлений. Широко известными являются также его исследования демографических аспектов долгосрочного экономического роста.

Имя Роберта Фогеля в истории экономической мысли тесно связано с именем другого блестящего ученого – Дугласа Норта. Действительно, этих экономистов объединяют не только длительные деловые и творческие связи, но и общие научные интересы – к истории, статистике, а также к долгосрочным источникам экономического роста. Однако, несмотря на определенное сходство в стиле исследования (в частности, склонность к использованию количественного анализа), Фогель и Норт остаются приверженцами различных исследовательских методик. В противоположность Норту, Фогель всегда был и остается эмпириком. Установив гипотезу, он концентрируется на ее всесторонней практической проверке. Тем самым Фогелю удается сделать каждую свою мысль очевидной и лишить оппонентов возможности ее опровергнуть.

Революционным достижением Фогеля и других представителей так называемой «новой экономической истории» является «перевод» на язык современной экономической науки тех отрывистых и бессистемных сведений, которыми располагают исследователи прошлого. Так, в частности, были получены данные по ВВП ныне развитых стран начиная с XIII в. и до наших дней. Другие интересные открытия включают в себя показатели численности населения, производительности труда, эффективности производства, динамики цен, прибыли и накоплений в Новое время и в средние века. По мнению многих экономистов, исследования Фогеля и его единомышленников расширили и отчасти изменили представления ученых о прошлом.

Действительно, уже самое первое практическое использование новой теории Робертом Фогелем дало впечатляющие результаты. Одна из ранних его работ перевернула традиционные взгляды на роль железных дорог в развитии американской экономики и освоении новых земель в 1840 - 1890 гг. Ранее считалось, что железные дороги были едва ли не основным фактором экономического подъема этой страны, способствуя снижению транспортных издержек и росту товарооборота. Работы Фогеля опровергли данное положение. На основе статистических данных было доказано, что фактор железных дорог нельзя считать решающим: в случае более широкого использования водных путей американский ВВП мог бы упасть не более чем на 0,6%.

Не менее революционными оказались результаты совместной работы Роберта Фогеля и Стенли Энгермана о роли и эффективности рабства в южных штатах США накануне Гражданской войны. Изначально было принято считать, что американское рабство было очень неэффективным и способствовало падению доходов населения на рабовладельческом Юге. Однако исследования Фогеля и Энгермана доказали высокую эффективность плантационных хозяйств, а также выявили, что доходы на душу населения в южных штатах были сравнительно высоки. Таким образом, эффективность рабовладельческой системы оказалась много выше, чем принято было считать, и причинами ее краха были не экономические, а политические и социальные факторы.

В последние годы Фогель занимается исследованием демографических аспектов долгосрочного экономического роста. Его интересует проблема взаимосвязи качества жизни и экономического потенциала. Основной вопрос – как и каким образом нациям удавалось улучшать качество жизни и состояние своего здоровья, и как это сказывалось на перспективах роста экономики. Фогелю удается вовлечь в свою работу специалистов по истории, медицине, психологии, социологии и статистике. Он собирает и обрабатывает рекордный по своим масштабам документальный материал.

В настоящее время Фогель является профессором Высшей школы бизнеса Чикагского университета. Помимо этого, он является членом редколлегий целого ряда научных журналов и продолжает оставаться ведущим исследователем Национального бюро экономических исследований.

### **«Рамочная» функция**

С учетом всего изложенного мы можем сформулировать функции институциональной структуры. Одна из основных заключается в *уменьшении неопределенности* за счет установления конкретных структур взаимодействия между людьми (См.: *David P. Path dependence: putting the past into the future of economics. Tech. Rep. № 533. Institute for mathematical studies in the social sciences. Stanford University. Stanford CA, 1988. С. 21*). Жизнь человека в обществе подчиняется определенным правилам и допускает «свободное плавание» лишь в рамках известного «русла». Нарушение принятых норм чревато санкциями, а их изменение заметно отстает от стремительного развития «производительных сил». С точки зрения субъекта, – это ограничение его свободы (снижение числа доступных альтернатив), которое одновременно вносит в экономическую жизнь элемент *порядка, предсказуемости* и снижает *неопределенность*.

Как остроумно заметил Д. Норт, институты организуют взаимоотношения между людьми так, что, когда мы хотим поздороваться с друзьями на улице, поехать на автомобиле, купить апельсины, занять денег, организовать свой бизнес, похоронить близких и совершить любые другие действия, с которыми мы сталкиваемся в обычной жизни, мы *знаем* (или можем легко научиться), *как это сделать*. Это априорное знание помогает нам автоматически снимать многие вопросы, которые могли бы возникнуть. В повседневной жизни мы этого не ощущаем, зато испытываем серьезные трудности, стоит нам только попытаться совершить подобные же действия с участием других людей в другой стране (См.: *David P. Path dependence: putting the past into the future of economics. Tech. Rep. № 533. Institute for mathematical studies in the social sciences. Stanford University . Stanford CA, 1988. С. 18*).

**Дуглас Норт** (род. 1920). Американский экономист, один из основателей неонституционального направления. Нобелевский лауреат 1993 года (совместно с американцем Робертом Фогелем) за «новые методы исследования в области экономической истории – применение экономической теории и количественного анализа для объяснения исторического и институционального развития».

Норт отличается широтой научных интересов и глобальным, философским подходом к проблемам экономики. Он один из первых экономистов, которому удается сочетать и неоклассические, и институциональные методы экономического анализа, блестящий знаток экономической истории, родоначальник «клиометрии» – нового направления в данной области исследований. Центральная тема научного творчества Норта – факторы и условия долгосрочного экономического развития.

Дуглас Норт закончил университет Бэркли, штат Калифорния. Диссертацию защитил в университете Вашингтона. Тема работы – «История страхования в США». Его следующая работа: статья в журнале «*Journal of political economy*» – была посвящена экономическому росту региональных экономик.

После защиты диссертации в течение года (1956 - 1957) работает в Национальном бюро экономических исследований, где знакомится с *Саймоном Кузнецом*. В последующий период до 1967 занимался экономической историей Америки и выпустил в свет свою первую книгу – «*Экономический рост в США с 1790 по 1860 гг.*». Данное исследование было посвящено работе рынков в условиях экспортоориентированной экономики.

В 1967 переезжает на один год в Женеву, где занимается экономической историей Европы. Собранный материал позволяет Норту впервые применить институциональный анализ к проблемам экономической

истории. Публикует две работы: «Институциональные изменения и экономический рост в США» (1971 г., в соавторстве с Л. Дэвисом) и «Становление западной цивилизации: новая экономическая история» (1973, в соавторстве с Р. Томасом). Первая работа была посвящена «институциональным параметрам» экономического роста в США, вторая – проблеме экономического развития Европы в ретроспективе. Выдвигает предположение о том, что развитие в Европе демократических институтов власти стало предпосылкой экономического роста.

В книге «Структура и изменения в экономической истории» (1981) Норт расширяет сферу применения концепции транзакционных затрат, предложенной в 1937 году Рональдом Коузом (переводит ее на макроуровень). Исследует роль идеологий в политической и экономической жизни и проводит анализ транзакционных затрат, присущих различным историческим формам экономической организации.

В 1983 году, после 33 лет работы в университете Вашингтона в Сиэтле, Норт переезжает в одноименный университет Сэнт-Луиса. Совместно со своими новыми коллегами (Кеннет Шэсл, Гарри Миллер, Рэнди Кальверт, Барри Уэйнгаст, Ли Бэнэм) закладывает основы неоинституциональной политэкономии. Здесь же Норт создает Научный центр политэкономии, который возглавляет Норман Скофилд.

На протяжении всех 1980-х годов Норт занимается проблемой политико-экономической базы исследования институтов. Результатом стала книга «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики» (1990), переведенная на русский язык. В ней он предлагает новую теорию институтов и институциональной эволюции, прослеживает связи «правил игры» с экономикой.

Единомышленниками Норта становятся Поль Дэвид и сын эмигрантов из Одессы Роберт Фогель – исследователь демографических аспектов долгосрочного экономического роста. Данное сотрудничество позволяет Норту синтезировать институциональный подход и концепцию «траектории развития» ( path dependence theory ) Брайана Артура и Пола Дэвида. Тем самым он предлагает новую модель экономического роста, где ключевыми параметрами являются действующие «правила игры» и «последовательность исторических событий».

В книге 1990 года Дуглас Норт развивает концепцию «ограниченной рациональности» Герберта Саймона. Выявляет противоречие модели «экономического человека» и существующих идеологий (таких, как коммунизм или исламский фундаментализм).

В 1991 году Норт публикует работу «Транзакционная теория государственной политики», где рассматривает проблему низкой эффективности «политического рынка».

В настоящее время Дуглас Норт проживает в северном Мичигане, США. Его последняя академическая специализация – теория познания. Среди других увлечений Норта особое место занимают фотография, музыка, охота, рыбалка, а также управление самолетом.

### **«Стимулирующая» функция**

Задавая определенные рамки для человеческого поведения, институты выполняют и другую функцию – создают стимулы к той или иной деятельности. Мы все знаем, что стремление к личной выгоде, готовность трудиться и вступать в борьбу с другими субъектами ради получения прибыли заложены в нас самой природой. В этом отношении человек не нуждается в дополнительном стимулировании. Однако извлечение личной выгоды далеко не всегда ведет нас к достижению общественного благосостояния. Скорее наоборот, действие «невидимой руки рынка» есть редкое исключение из сложившейся исторической традиции (Если обратиться к истории, то можно обнаружить, что на протяжении веков основные способы обогащения были связаны с перераспределением, эксплуатацией и насилием. Что касается предпринимательства, то до последнего времени оно не играло большой роли и не было в особом почете. Рыночная экономика изменила это положение вещей, однако «нежелательные» для общества методы обогащения практикуются и в наши дни. Для их обозначения экономисты придумали специальный термин – «рентоискательство» (более подробно см. следующий параграф)).

Если говорить о рыночной экономике, то ее институциональная структура поощряет созидательную предпринимательскую деятельность в противовес хищническим методам обогащения. Всепроникающая система норм, включающих соответствующие санкции, влияет на величину транзакционных издержек, увеличивая их там, где экономическая активность не соответствует общественным интересам, и наоборот. В частности, в развитой экономике «правила игры» автоматически гарантируют собственникам неприкосновенность их бизнеса и сохранность имущества. Это делает выгодным предпринимательство, основанное на долгосрочных инвестициях в производительный капитал (Из курса экономической теории нам известно, что экономический рост и увеличение благосостояния нации невозможны без таких инвестиций).

## 2.3. Теория прав собственности

### 2.3.1. Понятие прав собственности

Фундаментальная роль института собственности всегда признавалась философами и экономистами, независимо от их теоретических воззрений. В частности, по мнению одного из «столпов» немецкой классической философии Г. Гегеля, собственность представляет собой «ось, вокруг которой вращается все законодательство» (Гулыга А. Немецкая классическая философия. М., 1986. С. 216). Не являются исключением и экономисты-неоклассики, которые рассматривают частную собственность как основу всей капиталистической системы (Мизес Л. Бюрократия: Пер. с англ. М., 1993. С. 23). Однако в рамках «основного течения» экономической мысли данный институт никогда не являлся предметом научного исследования. Напротив, «неоклассики» были склонны воспринимать его как «данность», подразумевая незыблемость и неизменность институциональных основ общества.

Углубленное изучение проблемы собственности неoinституционалистами осуществляется в рамках отдельного течения. В экономической литературе его принято называть «теорией прав собственности». К ее ведущим представителям относят американских экономистов А. Алчиана, Й. Барцеля, Х. Демсеца, Р. Коуза и немецкого экономиста Е. Фуруботна. Особенность данного подхода в том, что в нем частная собственность предстает как неустойчивая развивающаяся система. Учеными отмечается, что на разных этапах своего развития общество по-разному решает проблему разграничения и обеспечения прав собственности, что приводит к различным экономическим последствиям.

Кроме того, в рамках новой институциональной теории преодолевается ограниченность неоклассического подхода к правам собственности как к «одномерному» и неделимому институту. Для неoinституционализма характерен междисциплинарный подход к данной проблеме (Институционалисты широко используют работы представителей других общественных наук, в том числе в области права): исследование собственности как **«пучка правомочий»**, то есть правомочий, которые зачастую могут существовать и передаваться по отдельности. Квинтэссенция неoinституциональной концепции заключается в следующем положении: *состояние пучка прав собственности влияет на то, каким образом в экономике распределяются и используются редкие ресурсы*. Причем это влияние предсказуемо и подтверждается на практическом уровне.

Другое достижение теории прав собственности заключается в том, что она не ограничилась признанием неполноты реально существующих прав собственности. Большой теоретический и практический интерес представляет предпринятый сторонниками данной концепции сравнительный анализ различных правовых режимов – коллективной, частной и государственной собственности. Это восполняет ограниченность традиционного неоклассического подхода, который исходит из существования «идеальной частной собственности».

### Права собственности

В теории государства и права термин «права собственности» имеет двоякое толкование. Так, в рамках *гражданского права* (civil code) континентальной Европы (например, германского) «права собственности» рассматриваются в узком смысле, т.е. применительно к материальным объектам (Данная концепция происходит от римского права). При этом право собственности считается единым и неделимым, т.е. принадлежащим *только одному субъекту*. Иными словами, имущество не может иметь одновременно нескольких собственников. Но начиная еще с римского права было принято различать три элемента, составляющих данную категорию:

- право пользования ( ius utendi);
- право на доход ( ius fruendi);
- право на управление, в т.ч. на уничтожение (ius abutendi) (Lawson F., Rudden B. The law of property. Oxford: Clarendon. 1982. P. 6).

В экономической теории к сторонникам данного подхода можно отнести видного исландского экономиста Т. Эггертссона. Он, в частности, трактует понятие **«права собственности»** как передачу конкретным субъектам «властных полномочий» на выбор среди разрешенных методов использования определенных благ. Им различаются права на использование активов, извлечение дохода от них и передачи активов третьим лицам (в форме дарения или продажи) (Eggertsson T. Economic behavior and institutions. London: Cambridge University Press, 1990. P. 33).

### Пучок прав собственности

*Общее право* (common law), распространенное в Великобритании, в ее бывших колониях и в США, подходит к правам собственности как к сложному *пучку полномочий*, который может относиться как к материальным, так и к нематериальным объектам. Полный пучок прав собственности, согласно списку английского юриста А. Оноре, содержит 11 элементов:

- **право присвоения.** Физический контроль над собственностью, в том числе делегированный представителю владельца – агенту;
- **право использования.** Личное пользование вещью;
- **право управления.** Право решать, как и кем вещь может быть использована;
- **право на доход.** Присвоение благ, проистекающих от предшествующего личного использования вещи или от разрешения другим лицам пользоваться ею;
- **право суверена** (на остаточную стоимость). Возможность отчуждения, потребления, проматывания, изменения или уничтожения вещи;
- **право на безопасность.** Гарантированный иммунитет от экспроприации;
- **право на передачу благ в наследство;**
- **право на бессрочность обладания благом.** Неограниченность обладания правомочиями во времени, если иное не оговорено специально в контракте;
- **запрет на нанесение ущерба окружающей среде.** Право запретить использовать вещь, если это связано с производством негативных внешних эффектов;
- **право на ответственность в виде взыскания.** Возможность отчуждения вещи в уплату долга;
- **право остаточного требования.** «Естественный» возврат переданных кому-либо правомочий по истечении срока передачи.

Важной особенностью «англо-американского» подхода считается «делимость» пучка прав собственности. Ученые утверждают, что в реальности различные элементы пучка правомочий могут принадлежать разным субъектам. При этом не всех обладателей таких полномочий можно назвать *собственниками*. Таковыми считаются те субъекты, в руках которых собраны первые пять элементов пучка (что примерно эквивалентно трем элементам, принятым в «гражданском праве»). Отметим, что данный подход более распространен в экономической литературе, поскольку теория прав собственности изначально развивалась, в основном, в США.

К англо-американской традиции восходит также и разделение прав собственности на *абсолютные* и *относительные*. Первые затрагивают права субъекта на материальные и нематериальные объекты. Примером могут послужить права студента на его собственный мобильный телефон либо самостоятельно написанную курсовую работу. Эти права абсолютны и относятся ко всем. Вторые охватывают исключительно субъект-субъектные отношения: это права требования по контракту, векселю, исполнительному листу и т.д. (рис 2.4).

### «Экономические» и «легальные» права

В неоинституциональной литературе существует и еще один интересный подход к проблеме прав собственности, восходящий к работам американского экономиста А. Алчиана. Он отмечает, что права собственности выходят за рамки чисто формальных правил: «права индивидов на использование определенных ресурсов в любом обществе можно истолковать как обеспеченные силами этикета, обычая, остракизма и легально поддерживаемые государственной системой, применяющей насилие» (Alchian A. Some economics of property rights // Economic forces at work. Indianapolis : Ind . : Liberty press , 1977. P . 129 - 130). Это служит основанием для деления прав собственности на «экономические» и «**легальные**».

Первые определяются как возможность субъекта напрямую или косвенно (посредством обмена) и заранее известным способом потреблять товар (или некую полезность, которую производят его активы) (Данной трактовки экономических прав собственности придерживаются А. Алчиан, Д. Аллен, Й. Барцель. См .: Alchian A. Some economics of property rights // Economic forces at work. Indianapolis: Ind.: Liberty press, 1977; Allen D. What are transaction costs? // Research in law and economics. 1991. № 14. P. 1 - 18; Barzel Y. Economic analysis of property rights. NY: Cambridge University Press, 1997. P. 3). Последние целесообразно рассматривать как средство для достижения данной цели. Это права, которые подтверждены и охраняются государством. Если легальные права собственности отсутствуют, то ценность экономических прав сохраняется (по крайней мере, частично). Однако в этом случае субъекты вынуждены самостоятельно обеспечивать их соблюдение в процессе потребления или обмена. Последнее также означает, что одной государственной поддержки для гарантии прав обычно недостаточно. В тех случаях, когда они вступают в противоречие с существующими социальными нормами (обычаями, традициями, религиозными предписаниями), могут возникнуть высокие издержки, связанные с несением государством охранных, арбитражных и других функций.

### 2.3.2. Сравнительный анализ форм собственности

Интерес к проблеме прав собственности в институциональной теории не случаен. Исследование феномена западной экономики привело ученых к выводу о том, что все ее современные достижения явились следствием постепенного формирования институциональной структуры особого рода. Эта «особость» заключается, прежде всего, в том, что вся система «правил игры», принятых в обществе, строится вокруг частной собственности и в защиту самого собственника. Развитие конкуренции, накопление капитала, осуществление субъектами долгосрочных инвестиций в экономику и, наконец, экономический рост, сравнимый с «чудом» – все это стало возможно в результате прочного укоренения в обществе института частной собственности.

Изучение причин превосходства экономической системы, построенной на базе частного предпринимательства, осуществляется в рамках теории прав собственности. В своих работах ее сторонники широко используют сравнительный анализ. Это серьезно контрастирует с формальным подходом, принятым в «неоклассике». Однако сторонники теории прав собственности считают, что для сравнения доступных альтернатив (например, разных структур управления) нет необходимости прибегать к сложному математическому аппарату. Следуя данному принципу, мы последовательно остановимся на трех теоретических моделях с разными структурами собственности: коллективной, смешанной и частной. Затем сформулируем критерии «эффективной системы собственности».

### **Коллективная собственность**

Первый вопрос, на который мы попытаемся обоснованно ответить в данном параграфе, заключается в следующем: *может ли общество иметь эффективную экономику без установленных и закрепленных законодательно прав собственности?* Иными словами, не зря ли мы тратим столько времени и средств на создание режима «исключительности доступа к ограниченным ресурсам»? Почему бы их не предоставить и в открытое, коллективное пользование?

Если обратиться к истории экономической мысли, то можно обнаружить, что проблема коллективной собственности – одна из старейших в науке. Одним из первых к ней обратился греческий философ Аристотель. Анализируя хозяйственную практику своего времени, он заметил, что *общедоступные ресурсы, как правило, подвергаются варварской эксплуатации и быстро теряют экономическую ценность*. В современной экономической литературе это явление получило поэтическое название – «трагедия коллективной собственности».

### **«Трагедия коллективной собственности»**

Собственно «трагедия» общедоступного ресурса состоит в том, что его расточительная, чрезмерная эксплуатация рациональна с точки зрения каждого субъекта в отдельности. Модель, объясняющая данный эффект, была впервые представлена в работе канадского экономиста Г. Гордона в 1954 году (*Gordon H. The economic theory of the common property resource: the fishery // Journal of Political Economy 62 (April). 1954. P. 124 - 142*). Она отражает реальную ситуацию, когда в хозяйственном процессе задействована комбинация ресурсов, одна часть которых находится в эксклюзивном владении, а другая – в свободном доступе (в качестве примера здесь можно привести рыбный промысел, где частные шхуны ведут ловлю в «ничьих» водах).

График демонстрирует то, как, по мере наращивания затрат труда рыбаков, его средний и предельный продукт постепенно снижаются (цена единицы труда –  $W_0$  задается экзогенно, исходя из наличия альтернативных возможностей его применения). Действительно, каждая дополнительная единица труда  $L_i$  действует двояким образом. Во-первых, она производит  $Q / L_n$  продукции (где  $Q$  – валовой продукт, а  $L_n$  – общие трудозатраты), во-вторых, – снижает средний продукт существующих единиц труда, что отражается наклоном графика функции  $VAP$ . Функция  $VMP$  отражает оба эффекта и демонстрирует обратную зависимость предельной производительности от вложений труда  $L_i$ .

Далее, если предположить, что ресурс  $R_{const}$  находится в частном владении, то собственник, скорее всего, учтет двоякий эффект от найма дополнительной рабочей силы. Рациональный предприниматель наймет не более чем  $L_n$  единиц труда. При этом он максимизирует свою ренту от ресурса  $R_{const}$  (она представлена треугольником  $VXW_0$ ) (Тот же результат можно получить, если эксклюзивные права отсутствуют, но решения об увеличении затрат труда принимает только один рациональный субъект). Иной результат дает свободное пользование указанным ресурсом, если количество «игроков» не ограничено. В этом случае *каждому из них целесообразно учитывать только объемы собственного производства, без учета воздействия на показатели других участников рынка*. Если это происходит, то новые участники будут «входить в отрасль», наращивая вложения труда до тех пор, пока его средний продукт ( $VAP$ ) и «альтернативная цена» ( $W_0$ ) не сравняются. Общие затраты труда достигнут  $L_n$ .

Предельный продукт последних единиц труда, как видно из графика, отрицательный. Это может произойти, если новые рыбаки будут выходить в море даже после начала сокращения общего улова. До определенного момента они просто будут перераспределять часть продукта в свою пользу (как бы вылавливая то, что было бы поймано и без них), затем появление новых участников приведет к тому,



что общий улов сократится (площадь прямоугольника  $OW OZL$   $n$  2 меньше, чем  $CYXW O$ ). Таким образом, хозяйство, основанное на коллективном доступе к ограниченным ресурсам, *расточительно*. При чрезмерных затратах оно не достигает уровня производительности, доступного для «частной» экономики.

### **«Социалистическое» хозяйство**

Решить проблему чрезмерной, расточительной эксплуатации можно, если довести дело до логического завершения, то есть *сделать все ценные ресурсы общественными* и возложить контроль за интенсивностью их использования на централизованный орган. Однако это приведет нас к целому ряду других серьезных проблем, о чем свидетельствует опыт многих восточно-европейских стран, построивших у себя социалистическое хозяйство. В частности, на практике чрезвычайно сложной и дорогостоящей оказалась система контроля и управления общественной собственностью.

Проблема эффективного управления собственностью в условиях социализма усложнялась по мере того, как в экономике углублялось разделение труда и возрастало количество обособленных узкоспециализированных субъектов. По мнению некоторых исследователей, переломный момент наступил в 70 - 80-е годы, когда локомотивом роста экономики окончательно стали отрасли с преобладающими горизонтальными связями (множество поставщиков комплектующих и отдельных узлов). Управление таким хозяйством из «центра» весьма затруднительно и неэффективно.

Но одной из самых неразрешимых проблем стало отсутствие мотивации у субъектов экономики. Как показала практика, работа «на общество» не является таким блестящим стимулом, как работа на себя. В экономике, построенной по принципу «от каждого по способностям – каждому по труду», очень сложно установить непосредственную связь между личным вкладом субъекта в «общий котел» и его вознаграждением. Как правило, все сводится к «уровню»: каждый работает, как может, и получает «как все». Для преодоления этого порока социализма отдельные государства совершали попытку построения «смешанной модели», где часть правомочий собственника передается в руки частных лиц.

### **«Смешанная» модель**

Для анализа данной практики мы используем пример, который приводят в своей книге немецкие институционалисты Р. Рихтер и Е. Фуруботн (*Furubotn E., Richter R. Institutions and economic behavior. Michigan: The university of Michigan press. 2000. P. 73 - 74*). Он относится к недавней эпохе социализма, когда в Восточной Европе еще была запрещена частная собственность на «средства производства». Тем не менее в ряде государств рабочие на предприятиях иногда наделялись отдельными элементами пучка прав собственности на свое предприятие. Как уже было сказано, это делалось в целях преодоления недостатков «коллективной системы»: усиления мотивации к труду и культивирования рачительного отношения трудящихся к социалистической собственности.

К примеру, в Югославии рабочие имели право голоса при принятии важных инвестиционных решений на своем предприятии (право распоряжения) и получали долю от его прибыли вплоть до ухода на пенсию или увольнения (право на доход). Более того, сотрудники социалистических фирм имели право инвестировать деньги в свое предприятие, чтобы увеличить его капитал и повысить свой доход в будущем. Такая система повышала мотивацию рабочих и увеличивала производительность труда (по сравнению с другими социалистическими фирмами), хотя конкурировать на равных с западными частными корпорациями югославские предприятия все равно не могли.

Как принято считать в наши дни, основная причина хронического отставания восточноевропейских компаний от западных – в системе прав собственности. Дело в том, что, даже частично располагая правами на управление и извлечение дохода от активов предприятия, рабочие не имели «постоянных» прав собственности, которые можно было бы передавать или продавать другим субъектам. Вознаграждение за грамотное управление предприятием и за участие в его капитале они получали только до ухода на пенсию (либо увольнения). Это означало, что у таких квази-собственников искусственно сокращался «горизонт планирования» и несколько искажалась мотивация. Инвестиционная политика также всегда строилась таким образом, чтобы обеспечить наибольшие прибыли в ближайшее время, независимо от будущих последствий такого решения.

Итак, вернемся к нашей основной проблеме. *Как распределить собственность таким образом, чтобы она наиболее эффективно использовалась?* Как мы убедились выше, экономическая система, основанная на свободном доступе к ресурсам, не дает такой возможности. Далека от идеала и социалистическая система, предполагающая централизованный контроль над редкими ресурсами. Практика последних десятилетий доказала сравнительное преимущество экономики, в которой правомочия собственника распределены и свободно обращаются между независимыми частными субъектами.

## Частная собственность

Сразу отметим, что ошибки в управлении и неэффективные решения случаются и в условиях частной собственности. Однако они не носят систематического характера, поскольку в данной системе «правил игры» горизонт планирования собственника достигает своего максимума. В частности, полноправному хозяину «комбинации ресурсов» (или целой группе партнеров) *нет необходимости «выкачивать» из них максимум прибыли в текущий период*, как бы ни складывались личные планы. Если по какой-то причине (отстранение от дел, новые стратегические интересы) владелец покидает свой бизнес, будущий покупатель заплатит за него с учетом дисконтированной стоимости всех *будущих* прибылей компании.

Таким образом, настоящий «капиталист» заинтересован не только в текущей выгоде, но и в долгосрочном инвестировании в производительный капитал. Инвестиции гарантируют ему непрерывность воспроизводства ресурсов и сохранение высокой рыночной цены фирмы. При этом силы конкуренции не дают ему права на ошибку. Неэффективный, неумелый собственник не может «закрепиться» у руля своего бизнеса на долгое время. Если фирма не достигает сложившихся в отрасли показателей эффективности, ее цена снижается, и она становится объектом интереса со стороны более профессиональных и удачливых конкурентов.

Здесь, в частности, кроется одна из причин «разделения полномочий» между собственником и управляющим в современных корпорациях. Акционеры крупных фирм сами практически никогда не участвуют в оперативном управлении, делегируя эту функцию профессиональным менеджерам. С точки зрения качества управления, это рационально, поскольку круг субъектов, наделенных значительным капиталом и одновременно менеджерским талантом, весьма ограничен. Экономике требуется гораздо больше управленцев, способных принимать решения.

Тем самым при помощи института частной собственности *редкие ресурсы автоматически перетекают в руки тех субъектов, которые могут извлечь из них максимум выгоды* (Таким образом общество решает проблему асимметричного распределения информации: всей полнотой необходимых данных обладает только рынок в целом и не обладает никто в отдельности. Более подробно об этом см. главу 4) . В этом заключается безусловное и неоспоримое преимущество рыночной экономики над другими известными экономическими системами. Однако и эта система не безупречна. Как справедливо заметил американский экономист, лауреат нобелевской премии Р. Коуз, идеальное состояние, при котором все ресурсы попадают в руки эффективных собственников, достигается лишь при условии нулевых транзакционных издержек (Данная закономерность в экономической литературе получила название «теоремы Коуза»).

Даже незначительное «трение» способно замедлить процесс рационального перераспределения собственности. В экстремальных случаях (когда издержки взаимодействия значительны) редкие ресурсы могут надолго оставаться в руках расточительных субъектов. Результатом является изменение структуры производства и уменьшение объема производимых благ. Основываясь на данных положениях, представители неоинституциональной «теории прав собственности» сформулировали принципы (критерии), которым должна соответствовать эффективная система прав собственности» (Posner R. The economic analysis of law. Boston and Toronto Little. Brown, 1972. P. 29).

### Критерии эффективной собственности

Согласно **первому** критерию, *все ресурсы должны иметь конкретного владельца*, за исключением тех, которые имеются в избытке (т.е. в количестве, достаточном для удовлетворения нужд любого субъекта без ограничения для всех остальных). **Второй** критерий заключается в *эксклюзивности* прав собственности. Это означает, что права собственности должны быть четко определены («специфицированы») и закреплены за своими владельцами, что способствует установлению тесной связи между действиями экономических агентов и их благосостоянием. Обратное явление – «ослабление», или «размыкание», прав собственности – имеет место тогда, когда они неточно установлены и плохо защищены либо подпадают под разного рода ограничения. **Третий** критерий требует *свободного обращения прав собственности* в экономике. Как нетрудно догадаться, несоблюдение этого условия неизбежно приведет к тому, что редкие ресурсы окажутся «запертыми» в руках неэффективных собственников.

### Спецификация прав собственности

Соблюдение перечисленных критериев на практике не является бесплатным мероприятием. В частности, *спецификация прав*, т.е. «создание режима исключительности пользования благом» (Шаститко А. Новая институциональная экономическая теория. М., 2004. С. 154), в рыночной экономике всегда *требует затрат*. Для их минимизации соответствующая функция закрепляется за государством. Экономия издержек обеспечивается при этом за счет двух факторов: создания *единой* системы «правил игры», ядром которой являются права собственности, и *экономии от масштаба* при

централизованном несении полицейских обязанностей (*Eggertsson T. Economic behavior and institutions. London: Cambridge University Press, 1990. P. 33*)(если обеспечение законности возложить на самих субъектов, расходы увеличатся в несколько раз).

Тем не менее все мы знаем, что ни один механизм регулирования не является совершенным. «Сеть», с помощью которой государство «отлавливает» нарушителей законодательства, обладает определенными брешами, а ее «ячейки» иногда оказываются слишком крупными для нейтрализации отдельных излишне оппортунистических субъектов. Отсюда следует, что на практическом уровне любое право собственности *проблематично* – в реальной экономике оно не может быть с исчерпывающей полнотой определено и с абсолютной надежностью защищено. Спецификация – это всегда вопрос меры. Ее точность зависит от баланса выгод и издержек, сопровождающих установление и защиту тех или иных прав (*Капелюшников Р. Экономическая теория прав собственности. М., 1990. С. 10*).

### **2.3.3. Частная собственность как система**

Частная собственность в неинституционализме предстает как развивающаяся, несовершенная система, требующая постоянной финансовой «подпитки», без которой она не может существовать. В качестве «художественного образа», который можно привести для аналогии, здесь больше всего подходит живая клетка. В нашей системе, которую мы называем «частная собственность», также имеется определенное «ядро», состоящее из *формальных конституционных правил*, и есть вспомогательные подсистемы, отвечающие за ее «жизнедеятельность» (рис. 2.6). К последним можно отнести правила и процедуры, которые объединяются понятием «спецификация»: аллокация прав, их разграничение и защита.

#### **Аллокация**

Под аллокацией следует понимать первоначальное распределение прав собственности, например, в период приватизации. Данный блок правил имеет огромное значение с точки зрения будущих отношений собственности. Если механизм аллокации до конца не продуман, то создается почва для злоупотреблений (присвоения государственной собственности). Однако этим дело не ограничивается. Впоследствии несправедливо захваченная собственность автоматически становится объектом пристального внимания государства и других субъектов, и нередко повторно перераспределяется. Такая практика крайне негативно сказывается на экономике, поскольку девальвирует собственность и тормозит инвестиции.

Другая проблема – ослабление пучка прав собственности в результате непродуманной аллокации отдельных правомочий (например, распыления между множеством субъектов). Именно этот вариант был реализован в период российской приватизации. Акции предприятий распределялись между трудовым коллективом, администрацией, и Государственным комитетом РФ по управлению имуществом. В результате реформы большинство предприятий фактически оказались под контролем своей администрации, которая не обладала всей полнотой правомочий собственника.

С точки зрения эффективности управления эта ситуация аналогична примеру с югославскими социалистическими фирмами. Горизонт планирования такого управляющего недостаточен для успешного развития предприятия. Скорее наоборот: его рациональная стратегия – выжимать максимум из своего предприятия, пока не закончились «менеджерские» полномочия. Статистика подтверждает этот тезис: 75% приватизированных в 90-е годы предприятий в течение многих лет не могли улучшить свои финансовые показатели (*Котов А., Грачев Н., Баумгартен Л., Дудкин В. Сравнительная результативность работы предприятий различных форм собственности // Российский экономический журнал. 1996. № 8. С. 29*).

Как мы уже знаем, со временем «распыленные» права собственности перераспределяются в пользу наиболее эффективного собственника независимо от первоначальной аллокации (Об этом гласит теорема Коуза). Однако на практике этот процесс требует определенного времени, которое часто используется не во благо приватизированных предприятий. Их активы перетекают в карманы управляющих, которые не спешат превращать нажитые таким способом сбережения в инвестиции. Возможно, неудачно проведенная приватизация – одна из причин столь масштабной утечки капитала из России (по разным данным из нашей страны было вывезено от 150 до 200 млрд. долларов).

#### **Разграничение прав**

Данная «подсистема правил» отвечает за минимизацию числа конфликтных и спорных ситуаций, которые, с точки зрения инвестора в экономику, крайне нежелательны. Ни один предприниматель не станет инвестировать в объекты, которые принадлежат неизвестно кому. Недостаточно четкое разграничение пучка прав в условиях работающего рынка приводит к росту транзакционных затрат и снижению деловой активности.

В России данная проблема также весьма актуальна. В частности, неразграниченность прав собственности называется в числе главных препятствий для введения в рыночный оборот земельных угодий. Действительно, в 2001 году в частной собственности находилось не более 7,5% земель, в основном доли, взятые в собственность при реорганизации колхозов и совхозов, а также земли граждан, отведенные под сады, огороды и дачи. Остальные 92,5% составляли государственные неразграниченные земли (имеется в виду неразграниченность между различными уровнями власти). С тех пор эта цифра сократилась лишь на 15% (Более подробно см.: Проблемы законодательного обеспечения прав собственности в Российской Федерации // Аналитический вестник Информационно-аналитического управления Аппарата Государственной Думы РФ. Серия: Экономическая политика. Выпуск 33. М., 2002).

### **Защита прав собственности**

О необходимости централизованной защиты собственности мы уже упоминали выше. Это очень важный инструмент, удерживающий трансакционные издержки на приемлемом для развития бизнеса уровне. Отметим также, что это, возможно, один из самых дорогих и сложных механизмов, составляющих систему прав собственности. Действительно, выполнение этой функции требует от всей государственной машины определенного уровня «зрелости», определенной «настройки» и структуры. К примеру, российская правоохранительная система, которая изначально была настроена, в основном, на принуждение широких масс населения к социалистическому труду, с этой задачей явно не справляется. И если принятие законов, закрепляющих частную собственность на ресурсы, можно осуществить довольно быстро, то перестройка работающего правоохранительного механизма может затянуться на годы.

### **Неформальные правила**

Если повторно обратиться к схеме на рис 2.6, то можно обнаружить, что система прав собственности существует не в вакууме. Внешняя среда содержит некоторые «дружественные» подсистемы. К ним, в частности, можно отнести неформальные правила (традиции, кодексы поведения), которые защищают частного собственника. Значение таких «правил» трудно переоценить. Общество, в котором уважение к чужой собственности воспитывается и передается из поколения в поколение, гораздо более приспособлено к рыночной экономике.

В окружающей среде содержится и ряд «враждебных» для частной собственности элементов. На схеме в качестве примера приводятся естественные спутники любой экономики: монополизм, рентиоискательство, коррупция. Данные агрессивные элементы, подобно вирусам, паразитируют на здоровой «клетке» и постоянно испытывают ее на прочность.

### **Монополизм**

Как уже отмечалось выше, экономика, основанная на частной собственности на средства производства, считается наиболее эффективной из всех возможных вариантов организации хозяйственной деятельности. Однако опыт развитых государств показал, что нерегулируемая конкуренция неизбежно приводит сама себя к монополизму и развитию рентиоискательства, по мере того, как субъекты укрупняются и осваивают недобросовестные методы обогащения.

Действие «вируса монополизма» в экономике крайне разрушительно. Оно проявляется по двум направлениям. С одной стороны, *ущемляются права частных собственников*. Ярким примером здесь может послужить монополия в области электроэнергетики. Известно, что монополист – поставщик электричества за счет тарифной политики может перераспределять в свою пользу доходы от чужого бизнеса. Если при этом он в своих действиях ничем не ограничен и не несет никаких дополнительных издержек, то его потребители оказываются в незавидном положении. Их бизнес становится полностью зависимым и теряет инвестиционную привлекательность (*Barzel Y. Economic analysis of property rights. NY: Cambridge University Press, 1997. P. 7*). С другой стороны, монополизм позволяет представителям капитала эксплуатировать «трудящиеся слои» населения (пример такой ситуации представляет собой капиталистическая экономика начала XX века).

Проблему монополии в рыночной экономике в свое время рассматривал немецкий экономист В. Ойкен. Он, в частности, считал, что как частная собственность на средства производства является предпосылкой конкурентной борьбы, так и конкуренция, в свою очередь, *является гарантией того, что частная собственность не приведет к экономическим и социальным злоупотреблениям*. Таким образом, противодействие монополизму – одна из основных задач государства. Во исполнение этой задачи устанавливаются соответствующие ограничительные «рамки».

Особенно ярко роль государства проявляется в переходные и кризисные периоды. В этих условиях требуется разработка новых правил и, что, наверное, самое главное – поддержка действующих

институтов, закрепленных на законодательном уровне. Хаос, беззаконие и борьба за источники ренты – злейшие враги экономики. Способствуя обогащению отдельных субъектов, эти явления одновременно уничтожают стимулы к долгосрочным инвестициям и снижают благосостояние нации в целом.

### **Рентоискательство**

Конкуренция за ограниченный спрос потребителя в рыночной экономике не является единственным источником прибыли для предприимчивых людей. Как отмечает известный американский экономист В. Баумоль, «предпринимательство всегда с нами и всегда играет весьма значительную роль. Но в одних случаях предпринимательство развивается в тех сферах деятельности, где приносит пользу, а в других – там, где наносит ущерб экономике, паразитируя на ней» (*Baumol W. J. Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive // Journal of Political Economy. 1990. Vol. 98. № 5. Pt. 1. P. 894*). В последнем случае мы имеем дело с феноменом **рентоискательства**, которое представляет собой весьма распространенное, но пока не достаточно изученное явление.

Различие между первым и вторым не трудно провести в каждом конкретном случае. Если некая фирма, к примеру, получает прибыль от производства (или экспорта) экологически чистых продуктов питания либо лицензированных лекарственных препаратов, то такая деятельность подпадает под классическое определение предпринимательства. Но если фирма делает деньги на том, что под видом безобидных лекарств реализует запрещенные препараты либо под видом зеленого горошка ввозит в страну «подакцизные» товары (например, мебель), то назвать такую деятельность предпринимательской уже нельзя.

Таким образом, предпринимательство отличается тем, что оно ведется в рамках существующих в государстве «правил игры» и связано с инвестированием собственных средств в бизнес, целью которого является удовлетворение рыночного спроса. Рентоискательство может выходить за рамки действующих правил (что зачастую приносит существенную выгоду), а может и оставаться в этих рамках. В последнем случае извлечение дохода происходит за счет пробелов в законах, которые позволяют *эксплуатировать не свои собственные, а чужие ресурсы*. В реальной жизни эти два явления иногда переплетаются настолько тесно, что их практически невозможно отделить друг от друга. Часто обе стратегии могут успешно применяться одной и той же фирмой, причем «квазизаконные» схемы либо служат дополнительным источником дохода, либо позволяют снижать затраты (путем ухода от налогов, уклонения от исполнения обязательств и т.д.).

Рентоискательство, будучи нежелательным общественно-экономическим явлением, встречает серьезное сопротивление со стороны государства. Но полностью искоренить данную «болезнь» рынка практически невозможно: слишком тонка грань между бизнесом и его «паразитической» копией. Тем не менее страны с продуманной и хорошо обеспеченной системой законодательства справляются с этой проблемой относительно успешно. Другое дело – развивающиеся и переходные экономики. Неразвитое, «неокрепшее» законодательство и зачастую слабое, погрязшее в коррупции, государство создают богатую почву для экономических злоупотреблений (По данным международной исследовательской организации Transparency International, Россия занимает 47 место в мире по уровню коррупции. Наименее коррумпированными оказались Финляндия (1 место), Исландия, Дания, Новая Зеландия, Сингапур и Швеция. Более подробно, см. [www.transparency.org](http://www.transparency.org)).

### ***Из российской практики: рентоискательство в банковском секторе России***

К сожалению, новейшая история российской банковской системы не будет полной без странички о рентоискательстве. Российские банки с первых дней своего существования начали осваивать не только современные расчетные и кредитные технологии, но и методику построения финансовых пирамид, хищения бюджетных денег и поглощения государственных предприятий, а также любимые практически всеми российскими предпринимателями схемы по уходу от налогов. Если попытаться классифицировать различные области, в которых оперируют и получают прибыли российские банки, то можно выделить три основные ниши:

- 1) «политическая»;**
- 2) «теневая»;**
- 3) «рыночная».**

В первом случае банк имеет возможность эксплуатировать «политический ресурс», который дает доступ к «дешевым деньгам», расширяет клиентскую базу, позволяет участвовать в распределении и перераспределении государственного имущества и т.п. Собственный капитал, брэнд, технологии при этом решающего значения не имеют. На российском рынке таким образом сложилась почти вся

банковская «верхушка» – крупные по нашим масштабам организации, выросшие на нефтегазовых деньгах либо при поддержке государства (как, например, Сбербанк РФ, который до сих пор не утратил свой главный козырь – 100%-ной государственной гарантии вкладов). Далее мы не будем акцентировать внимание на конкретных примерах – они хорошо известны, и называть их не стоит. Отметим только, что финансовая мощь и успех такого банка к рыночной конкуренции не имеют прямого отношения.

Во втором случае (теневая ниша) банк находит своего клиента за счет специализации на различных незаконных (квазизаконных) схемах. Эта специализация повышает риски, но зато позволяет зарабатывать на комиссиях *без значительного капитала*, связей и даже остатков на клиентских счетах. Все, что изначально необходимо такому банку, – обороты по соответствующим операциям. С течением времени, осуществляя нелегальный сервис, он находит клиентов и на вполне законные банковские услуги. Так теневые банки постепенно становятся «универсальными», а различные «схемы» становятся для них эффективным инструментом конкурентной борьбы на внутреннем рынке. Интересно, что в результате массового применения малыми и средними банками такой рыночной стратегии тарифы на «серый сервис» резко упали и практически сравнялись с расценками на обычное расчетно-кассовое обслуживание! Если вспомнить, как выглядит кривая спроса, то можно предположить, что это послужило одной из причин роста объемов операций на данном сегменте рынка.

В случае «рыночной специализации» (третья ниша) банк идет по классической цепочке: формирование собственного капитала – инвестиции в технологии – поиск квалифицированных кадров и обучение персонала – рыночное позиционирование и разработка продуктов – создание брэнда. Однако назвать хотя бы один отечественный банк, который был создан от начала и до конца по этой схеме невозможно (это не означает, что таких банков совсем нет, просто их нельзя выделить). Исключение представляют, пожалуй, только «иностранцы»: «Сити-банк», «Райффайзен» и др. Отметим лишь, что эти участники рынка изначально находились в привилегированном положении, поскольку имеют за спиной солидный западный капитал, технологии и ограниченные лимитом на Россию, но очень дешевые ресурсы. С такими активами идти в теневую нишу просто не имеет смысла: как говорится, игра не стоит свеч.

Что касается отечественных банков, то они почти все создавались и «набирали вес» в первой или второй нише. Получая политическую ренту, либо пользуясь «дырами» в законах, банки понемногу «капитализируются» и пытаются «перетекать» в рыночную плоскость. Однако почти все на сегодняшний день занимают определенные позиции минимум в двух, а иногда и во всех трех нишах, по-прежнему зарабатывая основные деньги не в традиционном банковском бизнесе.

То, что данный вопрос поднимается именно в «банковском» контексте, не означает, что мы имеем дело со специфически банковской проблемой. Большой теневой сектор и высокая доля рентаискательства – общая беда российского рынка. Банковская система в данном случае нами рассматривается как *индикатор, позволяющий судить о состоянии и особенностях национального рынка в целом*. Такой подход можно считать правомерным, поскольку банки обслуживают и кредитуют абсолютно все субъекты, и при этом они вынуждены «подстраиваться» под нужды своих конкретных клиентов. Тем самым сложившаяся структура и характер экономики не могут не наложить отпечаток и на структуру и характер банковской системы. К примеру, если в стране большой «внутренний рынок» и относительно богатое население, то банкам будет выгоден розничный бизнес, требующий наличия широкой филиальной сети и особых технологий обслуживания. Присутствие крупных предприятий, доминирующих на национальном рынке, потребует создания не менее масштабных кредитных институтов, которые станут лидерами в своем бизнесе.

Количество жизнеспособных банков также складывается не случайно: оно будет зависеть от емкости рынка. Если она высока, то это позволит создавать тысячи банков (яркий пример – США, где число кредитных и сберегательных учреждений составляет 9000). В условиях небольшого рыночного хозяйства (здесь можно привести пример Эстонии) такое множество субъектов на банковском рынке выжить не сможет. Здесь наиболее рациональным будет формирование нескольких крупных, универсальных и при этом «розничных» банков. Это вполне логично, поскольку данным банкам предстоит иметь дело со множеством мелких субъектов (в стране нет предприятий-гигантов), что потребует определенного масштаба, дорогих технологий и множества филиалов.

**Рентаискательство также находит свое отражение в характере банковской системы, распространяясь в ней в той же степени и с той же скоростью, что и во всей экономике.** Это неудивительно, так как через банки проходят любые существующие варианты зарабатывания денег: и законное предпринимательство, и «серые» схемы. Обслуживая субъекты национальной экономики, и участвуя в их бизнесе, банки, подобно губке, «впитывают» создаваемые в стране незаконные схемы обогащения. При этом самые рискованные и нежизнеспособные варианты получения ренты банкирами отбрасываются, остальные «берутся на вооружение». Именно так и произошло в России. Мы уже отметили, что с первых дней существования в нашей стране банковской системы рыночного типа ее отличала склонность к построению пирамид, участию в захвате собственности и другим сомнительным видам деловой активности.

Первый крупный скандал грянул уже в 1991–1992 гг., когда по схемам с фальшивыми «авизо» из системы Госбанка через коммерческие банки была похищена огромная сумма денег – около 400 миллиардов рублей (это почти 2% ВВП за эти два года)! По мнению автора, данный факт нельзя считать случайностью или «отдельной неудачей». Это была вежа в развитии банковской системы – момент, когда банки перестали быть исключительно «агентами по обслуживанию народного хозяйства» и стали активными субъектами теневой экономики. В итоге мы имеем тот комплекс проблем, о котором было сказано выше:

- 1) непрозрачность и высокие риски ведения бизнеса;
- 2) низкий уровень капитализации;
- 3) наличие больших «теневых ниш» и множества незаконных схем;
- 4) чрезмерная фрагментация банковской системы (специализация на «серых» операциях позволяет существовать банку с почти нулевым капиталом и активами).

**Другой важный аспект распространения рентоискательства, ярко проявившийся в анализе банковской системы, – ослабление рыночной конкуренции и искажение системы стимулов, которой так славится рыночная экономика.** Вместо борьбы за ограниченный спрос потребителя субъекты вступают в ожесточенную схватку за источники экономической ренты. При этом новейшие отраслевые технологии, «коммуникации» (маркетинг) и другие важнейшие факторы рыночного успеха фирмы в современных условиях отходят на второй план. Последствия такой ситуации печальны:

- 1) национальные компании менее охотно и не столь быстро «включаются» в освоение столь необходимых в рыночной экономике производственных и организационных технологий. Пример банков в данном случае показателен: средний российский банк уже сегодня отстает в развитии от своего прибалтийского «собрата» на годы! Все те проблемы, которые считаются актуальными в России сейчас («дутые» капиталы, «серые» зарплаты, непрозрачная отчетность, несоблюдение правил управления рисками), были решены нашими северными соседями еще в середине 90-х годов;
- 2) ошибки, которые допускаются в ходе разработки и реализации рыночной стратегии, «амортизируются» и зачастую сводятся на «нет» за счет «рентных доходов» (или экономии на налогах). Это частично выводит из строя рыночный механизм «естественного отбора». В конкурентной борьбе побеждает не сильнейший, а тот, кто оказался ближе к «нефтяной трубе» или к бюджетным счетам;
- 3) национальные предприятия становятся беззащитными перед лицом иностранной конкуренции. Методы завоевания ренты на национальном рынке не могут помочь в борьбе за потребителя с рыночно ориентированным конкурентом. Следовательно, самые динамичные и быстро развивающиеся национальные рынки очень быстро наводняются и делятся иностранными участниками;
- 4) понимая, что российские предприятия, в частности банки, не готовы к равноправной борьбе с иностранными конкурентами, государство вынуждено искусственно притормаживать процесс вхождения иностранцев на национальный рынок. Это затягивает интеграцию России в мировую экономику и лишает ее определенной доли иностранных инвестиций.

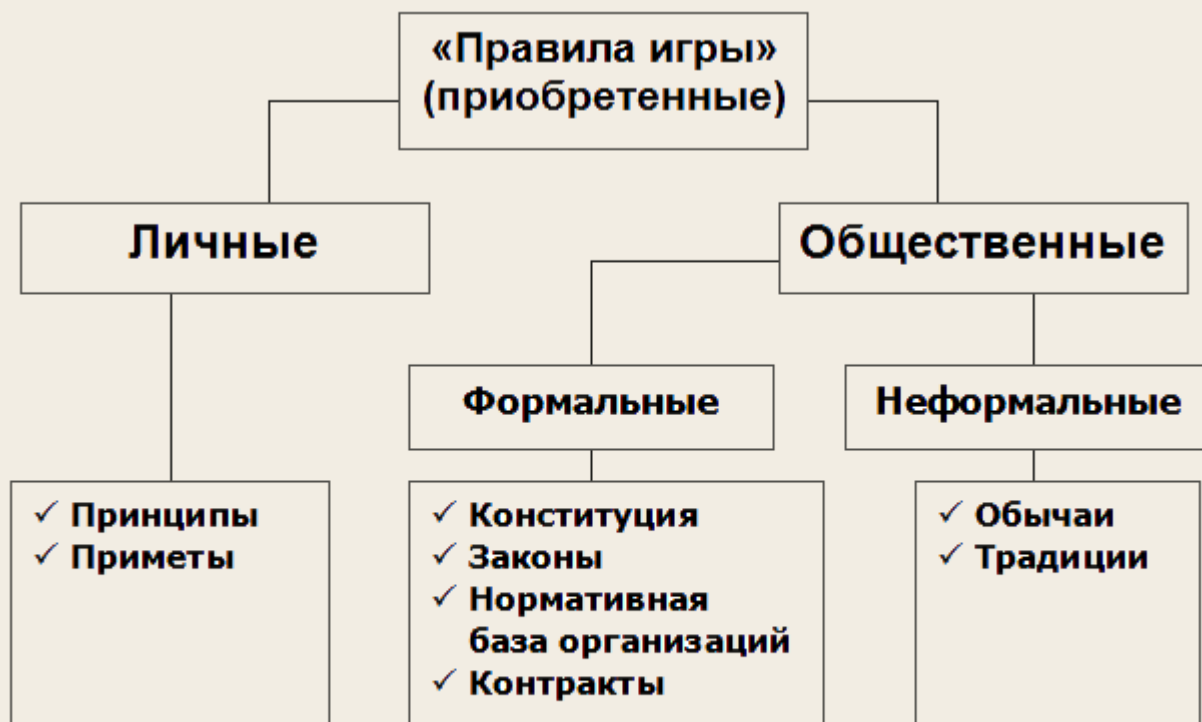


Рис. 2.1. Правила игры

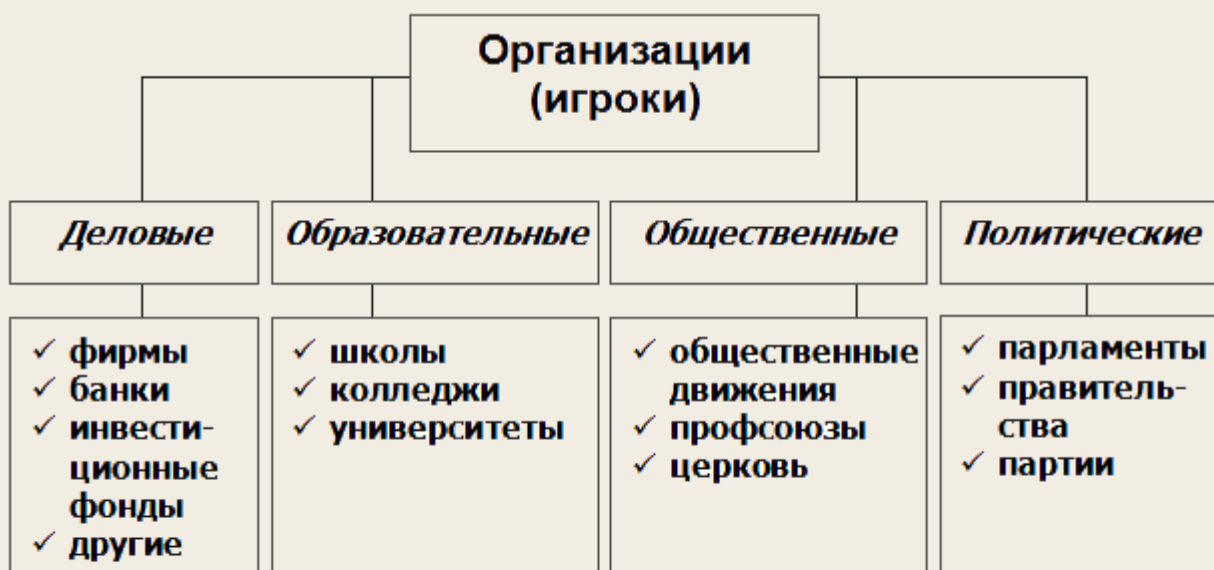


Рис. 2.2. Организации



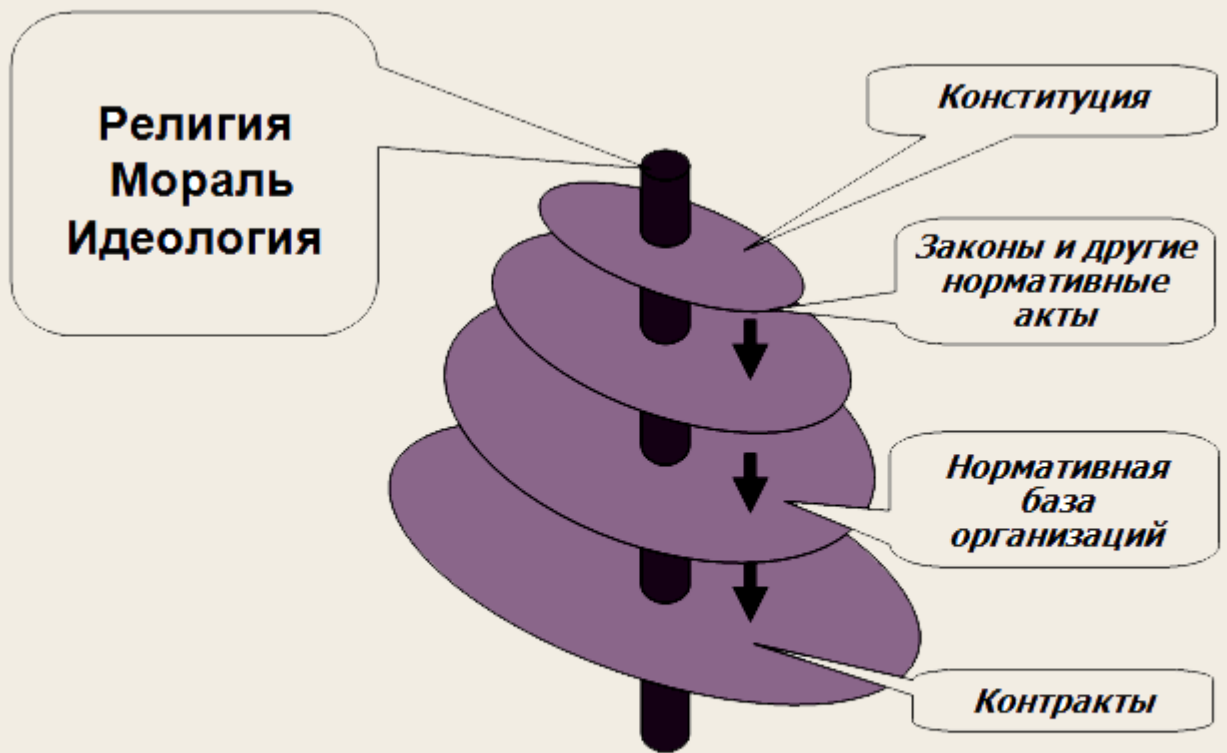
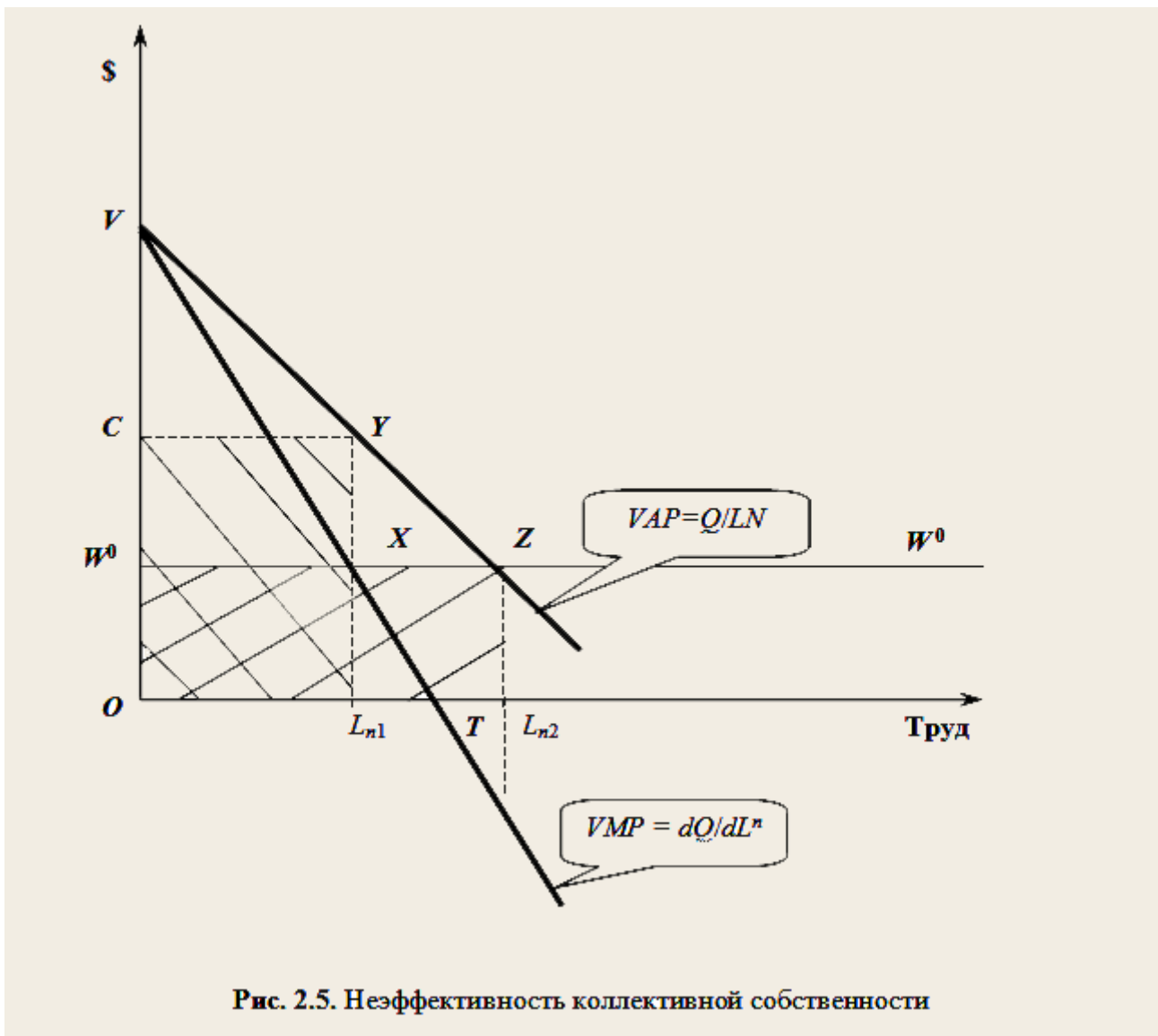


Рис. 2.3. Институциональная структура



Рис. 2.4. Абсолютные и относительные права собственности



**Рис. 2.5. Неэффективность коллективной собственности**

– широко используется экономистами без единого общепринятого определения. Изначально данное понятие толковалось как «привычный образ мысли, руководствуясь которым живут люди» (Таковую трактовку предложил родоначальник институционализма Т. Веблен. См.: Веблен Т. Теория праздного класса. М., 1984. С. 202). Современные последователи Веблена определяют институты иначе, причем варианты трактовки могут заметно варьироваться. К примеру, одни экономисты подразумевают под институтами «правила игры в обществе, которые организуют взаимоотношения между людьми» (Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики: Пер. с англ. М., 1997. С. 17), а другие – «механизмы управления контрактными отношениями» (Уильямсон О. Институты капитализма. Перевод с английского. СПб. 1996. С. 57 - 59).

### Расширенная трактовка

Такой кажущийся «разброд» в трактовках не случаен. Попытка определения данной категории для целей экономического анализа приводит к дилемме. Действительно, мы можем построить либо максимально широкое и точное определение института, либо «операциональное», т.е. такое, которое может относительно легко и эффективно использоваться в экономической науке. Совместить одно с другим практически невозможно: данное философское понятие объединяет слишком широкий круг явлений. В расширенном варианте сюда можно отнести и принятые в обществе *правила*, и существующие *стандарты поведения*, и *стереотипы мышления* (Именно так мы подходили к этому понятию выше. Автором данного подхода к институтам является американский экономист У. Нил. См.: Neal W. Institutions // Journal of economic issues 1987. V. 21. № 3. P. 1183). Учитывая, что экономическая теория ставит своей целью *моделирование поведения субъекта*, столь обширный круг факторов приносит больше вреда, чем пользы.

### Узкая трактовка

По этой причине для исследовательских целей чаще используется более узкая трактовка понятия «институт»: *ограничительные рамки, которые накладываются на поведение индивидов в ходе культурной эволюции и структурируют взаимоотношения между ними*. В качестве важнейших отличительных признаков института большинством авторов выделяются наличие *механизма обеспечения* (иначе институт не выполняет функцию «ограничителя») и его *«общественная принадлежность»* (регулирование именно межличностных отношений). Условности и стереотипы мышления из поля зрения при этом исключаются, поскольку они не нуждаются в обеспечении и часто затрагивают лишь один субъект.

### «Правила игры»

Таким образом, в неоинституциональной литературе понятие «институты» сближается с более конкретным термином – **«правила игры»**. Последние включают в себя *запреты на определенные действия или указания на условия, при которых отдельным индивидам разрешены некоторые действия*. Однако, несмотря на свою близость, понятия «правила» и «институты» не являются полностью тождественными. Так, все существующие «правила игры» состоят из неоднородных групп: *наследуемые* (передаваемые генетически) и *приобретенные* (являющиеся частью культурного наследия). Последние, в свою очередь, можно разделить на *личные* и *общественные*, причем общественные делятся на *формальные*, т.е. санкционированные и обеспеченные государством, и *неформальные*, обеспеченные силой обычая (Vanberg V. Rules and choice in economics. L. ; N.Y.: Routledge, 1994)(рис. 2.1).

**Основу институциональной структуры общества как системы ограничений составляют исключительно формальные правила.**

### Нормы

Исходя из этого, некоторые авторы в качестве «основной составляющей институциональной среды» выделяют **нормы** – понятие более конкретное, по сравнению с «правилами игры». Под нормой понимается *предписание определенного поведения, обязательного для выполнения, имеющее своей функцией поддержание порядка в системе взаимодействий* (См., в частности: Олейник А. Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М, 2004. С. 43) . Внутренне норма может содержать целый ряд структурных элементов:

- *атрибуты* (группа субъектов, на которых распространяется норма);
- *фактор долженствования* (может, должен или не должен);
- *цель*;
- *условия*, при которых норма действует.

Собственно «институтом» норма становится в том случае, когда она содержит пятый элемент, обеспечивающий ее соблюдение – *санкции* (См., в частности: Олейник А. Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М, 2004. С. 44) . Отсутствие данного механизма обеспечения приближает норму к *условности* и не дает возможности рассматривать ее как действительное *ограничение*. Именно последнее свойство института, как уже было сказано выше, экономистами признается существенным с точки зрения поведения субъекта экономики.

### Организация

Наряду с «правилами игры», институтами иногда называют и самих «игроков» – *организации* (См.: Теоретическая экономика: Словарь-справочник. М.: Изд-во Рос. экон. акад., 1995. С. 5) , представляющие собой **группы людей, объединенных стремлением сообщества достичь какой-либо цели**. Создаваемые обществом организации не менее разнообразны, чем правила. Нам известно множество политических (партии, парламент, правительство), хозяйственных (фирмы, банки), общественных (церковь, профсоюз), образовательных (школы, университеты) и других учреждений и структур (рис. 2.2).

Действительно, если проводить аналогии с командными спортивными соревнованиями, то в них всегда существуют и конкретные правила игры, и игроки. Для того чтобы принимать участие в спортивном действии, необходимо вступить в определенную команду и следовать принятым правилам. Т.е. игра структурирована и правилами, и организациями. Но между этими понятиями есть существенное отличие: правила в целом призваны определить то, *как ведется* игра, а команда (организация) имеет целью *выиграть* состязание, сочетая стратегию, навыки и умение игроков. Таким образом, для целей теоретического анализа важно не смешивать указанные категории (Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики: Пер. с англ. М . , 1997. С . 21 - 22). Моделирование стратегий команды и навыков ее членов – процесс, принципиально отличный от моделирования развития правил и последствий их применения.

## **Институциональная структура**

Совокупность определенным образом упорядоченных институтов образует единое целое – **институциональную структуру**. Как мы уже выяснили, ее основу составляют формальные «правила игры» или «нормы». Данная система находится в постоянном движении: «правила» создаются и отмирают, перетекают из неформальных в формальные, подкрепляются новыми санкциями и т.д.

Каждое общество имеет свою, неповторимую институциональную структуру. На схеме (рис. 2.3) мы видим, что она имеет ряд уровней и строится по принципу иерархии. На высшем уровне располагаются элементы «основного закона» – конституционные правила. Следующий уровень составляют правила, которые не должны противоречить элементам высшего уровня: кодексы законов и другие нормативные акты. С учетом действующего законодательства формируется нормативная база организаций – внутренние «правила игры», существующие в любой фирме. Контракты, заключаемые между различными организациями, в свою очередь, не могут противоречить их «внутренним правилам».

Однако картина будет неполной, если не упомянуть центральный элемент институциональной структуры. Это стержень, вокруг которого строится вся система «правил игры», принятых в обществе. Элементы «стержня» – это своего рода аксиомы, неписанные законы и представления, которые формируются на основе религиозных верований и опыта, передаваемого нам предками. Таким образом, институциональная структура строится не на пустом месте: составляющие ее правила обязательно соотносятся с нашими представлениями о том, что справедливо, а что нет, к чему следует стремиться, а чего необходимо избегать. Поэтому не случайно то, что далеко не все принятые формальные правила реально работают и надолго «приживаются». Отдельные элементы институциональной структуры, противоречащие «неписаным моральным законам», со временем отмирают.

### **2.2.2. Экономическая роль институциональной структуры**

Прежде чем начать разговор об экономической роли институциональной структуры, рассмотрим отвлеченный пример. Представим себе карту города Москвы. Множество проспектов, улиц, бульваров и переулков, соединенных кольцевыми дорогами, образуют сотни и тысячи возможных маршрутов для перемещения. Если водителю, к примеру, необходимо попасть с проспекта Мира на Ленинградское шоссе, он может выбрать 3 - 4 принципиальных варианта проезда. С учетом возможных нюансов конкретных маршрутов окажется гораздо больше. Но в любом случае выбор путешественника *ограничен определенными рамками*: в городских условиях перемещаться на приличное расстояние по произвольной траектории просто невозможно. Эти рамки, с одной стороны, *ограничивают нашу свободу*, а с другой – они вносят в жизнь города определенную *упорядоченность*, систему, без которой он просто не мог бы нормально развиваться.

Интересно и то, как эта система складывается. Любой город растет и застраивается постепенно, по мере роста своего населения и появления новых элементов инфраструктуры. Москва в том виде, в котором она существует в наши дни, никем и никогда не проектировалась от начала и до конца. То, что мы наблюдаем сегодня, является результатом *длительного исторического процесса*, где каждое новое поколение вносит свою лепту в общее дело. Таким образом, то, что мы получили в свое распоряжение, в основном является историческим наследием – материальной и культурной ценностью, сформировавшейся задолго до нашего появления. А это значит, что наша свобода перемещения, наш выбор заведомо ограничены усилиями наших предков, исходя из тех исторических условий и тех возможностей, которые существовали в прошлом.

### **Консервативность институтов**

Почти все в нашем примере можно отнести и к институциональной структуре. Так же как и архитектура города, она формируется в течение длительных промежутков времени и не поддается быстрой перестройке, независимо от того, хотим мы этого или нет. Таким образом, она является в некоторой степени *консервативным* элементом общественной жизни. Изменения в институтах, какими бы необходимыми они ни казались, потребуют длительного времени, значительных издержек, а иногда еще и благоприятного «стечения обстоятельств». За счет этого свойства институциональная структура превращается в *самостоятельный фактор, определяющий перспективы экономического развития*.

### **Институты и экономический рост**

Действие этого фактора может быть двояким, и оно зависит от того, *какой именно характер* имеет сложившаяся в обществе система «правил игры». К примеру, в одних странах на протяжении многих столетий складывались институты частного предпринимательства и защищающей его интересы представительной власти. Незыблемость данных «институциональных основ» экономики гарантирует

субъектам неприкосновенность их собственности и доходов от нее. В этом случае отмеченная Вебленом «инерция и консервативность» институтов служит основой прогресса в экономическом развитии.

В других странах субъекты экономики оказываются заложниками «неэффективных» институтов, и их предпринимательская активность не реализуется в полной мере. Здесь консервативность институциональной структуры превращается в серьезную проблему: укоренившиеся в обществе нормы и обычаи приводят к настоящей *косности* и делают общество невосприимчивым к прогрессивным нововведениям. Отметим, что и в этом случае институциональная структура играет положительную роль. Ведь даже самый плохой порядок предпочтительнее хаоса, который может воцариться в ее отсутствие (тем не менее этот тезис является слабым утешением для тех субъектов, которые с таким порядком вынуждены мириться).

Таким образом, перспективы экономического прогресса и роста богатства народов отчасти запрограммированы и «защиты» в институциональной структуре общества. Эту закономерность ученые назвали эффектом «исторической обусловленности развития» (path dependence) (Более подробно, см.: *David P. Path dependence: putting the past into the future of economics. Tech. Rep. № 533. Institute for mathematical studies in the social sciences. Stanford University. Stanford CA, 1988*). Она, в частности, объясняет такое явление, как увеличение разрыва между богатыми и бедными странами. Данное открытие является существенным вкладом неинституциональной школы (и, в частности, американских экономистов Д. Норта и Р. Фогеля) в развитие теории экономического роста (более подробно об этом рассказывается в главе 7).

**Роберт Вильям Фогель** (род. 1926). Американский экономист, один из основателей «клиометрии» или «новой экономической истории». Нобелевский лауреат 1993 года (совместно с американцем Дугласом Нортом) за «новые методы исследования в области экономической истории – применение экономической теории и количественного анализа для объяснения исторического и институционального развития».

Роберт Уильям Фогель родился в городе Нью-Йорк в 1926 г. Обучался в Корнеллском (бакалавр в 1948 г.) и Колумбийском университетах (магистр в 1960 г.). Диссертацию защитил в университете Джона Гопкинса (штат Мэриленд) в 1963 г. Впоследствии Фогель работает во многих крупнейших американских университетах: Рочестера, Гарварда, Чикаго.

Сын эмигрантов из Одессы, Фогель уже в самом начале своей карьеры отличался незаурядным мышлением и философским подходом к проблемам экономической истории. В своих работах Фогель впервые уходит от описательного характера данной науки и обогащает ее количественными оценками исторических явлений. Широко известными являются также его исследования демографических аспектов долгосрочного экономического роста.

Имя Роберта Фогеля в истории экономической мысли тесно связано с именем другого блестящего ученого – Дугласа Норта. Действительно, этих экономистов объединяют не только длительные деловые и творческие связи, но и общие научные интересы – к истории, статистике, а также к долгосрочным источникам экономического роста. Однако, несмотря на определенное сходство в стиле исследования (в частности, склонность к использованию количественного анализа), Фогель и Норт остаются приверженцами различных исследовательских методик. В противоположность Норту, Фогель всегда был и остается эмпириком. Установив гипотезу, он концентрируется на ее всесторонней практической проверке. Тем самым Фогелю удается сделать каждую свою мысль очевидной и лишить оппонентов возможности ее опровергнуть.

Революционным достижением Фогеля и других представителей так называемой «новой экономической истории» является «перевод» на язык современной экономической науки тех отрывистых и бессистемных сведений, которыми располагают исследователи прошлого. Так, в частности, были получены данные по ВВП ныне развитых стран начиная с XIII в. и до наших дней. Другие интересные открытия включают в себя показатели численности населения, производительности труда, эффективности производства, динамики цен, прибыли и накоплений в Новое время и в средние века. По мнению многих экономистов, исследования Фогеля и его единомышленников расширили и отчасти изменили представления ученых о прошлом.

Действительно, уже самое первое практическое использование новой теории Робертом Фогелем дало впечатляющие результаты. Одна из ранних его работ перевернула традиционные взгляды на роль железных дорог в развитии американской экономики и освоении новых земель в 1840 - 1890 гг. Ранее считалось, что железные дороги были едва ли не основным фактором экономического подъема этой страны, способствуя снижению транспортных издержек и росту товарооборота. Работы Фогеля опровергли данное положение. На основе статистических данных было доказано, что фактор железных дорог нельзя считать решающим: в случае более широкого использования водных путей американский ВВП мог бы упасть не более чем на 0,6%.

Не менее революционными оказались результаты совместной работы Роберта Фогеля и Стенли Энгермана о роли и эффективности рабства в южных штатах США накануне Гражданской войны. Изначально было принято считать, что американское рабство было очень неэффективным и способствовало падению доходов населения на рабовладельческом Юге. Однако исследования Фогеля и Энгермана доказали высокую эффективность плантационных хозяйств, а также выявили, что доходы на душу населения в южных штатах были сравнительно высоки. Таким образом, эффективность рабовладельческой системы оказалась много выше, чем принято было считать, и причинами ее краха были не экономические, а политические и социальные факторы.

В последние годы Фогель занимается исследованием демографических аспектов долгосрочного экономического роста. Его интересует проблема взаимосвязи качества жизни и экономического потенциала. Основной вопрос – как и каким образом нациям удавалось улучшать качество жизни и состояние своего здоровья, и как это сказывалось на перспективах роста экономики. Фогелю удается вовлечь в свою работу специалистов по истории, медицине, психологии, социологии и статистике. Он собирает и обрабатывает рекордный по своим масштабам документальный материал.

В настоящее время Фогель является профессором Высшей школы бизнеса Чикагского университета. Помимо этого, он является членом редколлегий целого ряда научных журналов и продолжает оставаться ведущим исследователем Национального бюро экономических исследований.

### **«Рамочная» функция**

С учетом всего изложенного мы можем сформулировать функции институциональной структуры. Одна из основных заключается в *уменьшении неопределенности* за счет установления конкретных структур взаимодействия между людьми (См.: *David P. Path dependence: putting the past into the future of economics. Tech. Rep. № 533. Institute for mathematical studies in the social sciences. Stanford University. Stanford CA, 1988. С. 21*). Жизнь человека в обществе подчиняется определенным правилам и допускает «свободное плавание» лишь в рамках известного «русла». Нарушение принятых норм чревато санкциями, а их изменение заметно отстает от стремительного развития «производительных сил». С точки зрения субъекта, – это ограничение его свободы (снижение числа доступных альтернатив), которое одновременно вносит в экономическую жизнь элемент *порядка, предсказуемости* и снижает *неопределенность*.

Как остроумно заметил Д. Норт, институты организуют взаимоотношения между людьми так, что, когда мы хотим поздороваться с друзьями на улице, поехать на автомобиле, купить апельсины, занять денег, организовать свой бизнес, похоронить близких и совершить любые другие действия, с которыми мы сталкиваемся в обычной жизни, мы *знаем* (или можем легко научиться), *как это сделать*. Это априорное знание помогает нам автоматически снимать многие вопросы, которые могли бы возникнуть. В повседневной жизни мы этого не ощущаем, зато испытываем серьезные трудности, стоит нам только попытаться совершить подобные же действия с участием других людей в другой стране (См.: *David P. Path dependence: putting the past into the future of economics. Tech. Rep. № 533. Institute for mathematical studies in the social sciences. Stanford University . Stanford CA, 1988. С. 18*).

**Дуглас Норт** (род. 1920). Американский экономист, один из основателей неонституционального направления. Нобелевский лауреат 1993 года (совместно с американцем Робертом Фогелем) за «новые методы исследования в области экономической истории – применение экономической теории и количественного анализа для объяснения исторического и институционального развития».

Норт отличается широтой научных интересов и глобальным, философским подходом к проблемам экономики. Он один из первых экономистов, которому удается сочетать и неоклассические, и институциональные методы экономического анализа, блестящий знаток экономической истории, родоначальник «клиометрии» – нового направления в данной области исследований. Центральная тема научного творчества Норта – факторы и условия долгосрочного экономического развития.

Дуглас Норт закончил университет Бэркли, штат Калифорния. Диссертацию защитил в университете Вашингтона. Тема работы – «История страхования в США». Его следующая работа: статья в журнале «*Journal of political economy*» – была посвящена экономическому росту региональных экономик.

После защиты диссертации в течение года (1956 - 1957) работает в Национальном бюро экономических исследований, где знакомится с *Саймоном Кузнецом*. В последующий период до 1967 занимался экономической историей Америки и выпустил в свет свою первую книгу – «*Экономический рост в США с 1790 по 1860 гг.*». Данное исследование было посвящено работе рынков в условиях экспортоориентированной экономики.

В 1967 переезжает на один год в Женеву, где занимается экономической историей Европы. Собранный материал позволяет Норту впервые применить институциональный анализ к проблемам экономической

истории. Публикует две работы: «Институциональные изменения и экономический рост в США» (1971 г., в соавторстве с Л. Дэвисом) и «Становление западной цивилизации: новая экономическая история» (1973, в соавторстве с Р. Томасом). Первая работа была посвящена «институциональным параметрам» экономического роста в США, вторая – проблеме экономического развития Европы в ретроспективе. Выдвигает предположение о том, что развитие в Европе демократических институтов власти стало предпосылкой экономического роста.

В книге «Структура и изменения в экономической истории» (1981) Норт расширяет сферу применения концепции транзакционных затрат, предложенной в 1937 году Рональдом Коузом (переводит ее на макроуровень). Исследует роль идеологий в политической и экономической жизни и проводит анализ транзакционных затрат, присущих различным историческим формам экономической организации.

В 1983 году, после 33 лет работы в университете Вашингтона в Сиэтле, Норт переезжает в одноименный университет Сэнт-Луиса. Совместно со своими новыми коллегами (Кеннет Шэсл, Гарри Миллер, Рэнди Кальверт, Барри Уэйнгаст, Ли Бэнэм) закладывает основы неоинституциональной политэкономии. Здесь же Норт создает Научный центр политэкономии, который возглавляет Норман Скофилд.

На протяжении всех 1980-х годов Норт занимается проблемой политико-экономической базы исследования институтов. Результатом стала книга «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики» (1990), переведенная на русский язык. В ней он предлагает новую теорию институтов и институциональной эволюции, прослеживает связи «правил игры» с экономикой.

Единомышленниками Норты становятся Поль Дэвид и сын эмигрантов из Одессы Роберт Фогель – исследователь демографических аспектов долгосрочного экономического роста. Данное сотрудничество позволяет Норту синтезировать институциональный подход и концепцию «траектории развития» ( path dependence theory ) Брайана Артура и Пола Дэвида. Тем самым он предлагает новую модель экономического роста, где ключевыми параметрами являются действующие «правила игры» и «последовательность исторических событий».

В книге 1990 года Дуглас Норт развивает концепцию «ограниченной рациональности» Герберта Саймона. Выявляет противоречие модели «экономического человека» и существующих идеологий (таких, как коммунизм или исламский фундаментализм).

В 1991 году Норт публикует работу «Транзакционная теория государственной политики», где рассматривает проблему низкой эффективности «политического рынка».

В настоящее время Дуглас Норт проживает в северном Мичигане, США. Его последняя академическая специализация – теория познания. Среди других увлечений Норты особое место занимают фотография, музыка, охота, рыбалка, а также управление самолетом.

### **«Стимулирующая» функция**

Задавая определенные рамки для человеческого поведения, институты выполняют и другую функцию – создают стимулы к той или иной деятельности. Мы все знаем, что стремление к личной выгоде, готовность трудиться и вступать в борьбу с другими субъектами ради получения прибыли заложены в нас самой природой. В этом отношении человек не нуждается в дополнительном стимулировании. Однако извлечение личной выгоды далеко не всегда ведет нас к достижению общественного благосостояния. Скорее наоборот, действие «невидимой руки рынка» есть редкое исключение из сложившейся исторической традиции (Если обратиться к истории, то можно обнаружить, что на протяжении веков основные способы обогащения были связаны с перераспределением, эксплуатацией и насилием. Что касается предпринимательства, то до последнего времени оно не играло большой роли и не было в особом почете. Рыночная экономика изменила это положение вещей, однако «нежелательные» для общества методы обогащения практикуются и в наши дни. Для их обозначения экономисты придумали специальный термин – «рентоискательство» (более подробно см. следующий параграф)).

Если говорить о рыночной экономике, то ее институциональная структура поощряет созидательную предпринимательскую деятельность в противовес хищническим методам обогащения. Всепроникающая система норм, включающих соответствующие санкции, влияет на величину транзакционных издержек, увеличивая их там, где экономическая активность не соответствует общественным интересам, и наоборот. В частности, в развитой экономике «правила игры» автоматически гарантируют собственникам неприкосновенность их бизнеса и сохранность имущества. Это делает выгодным предпринимательство, основанное на долгосрочных инвестициях в производительный капитал (Из курса экономической теории нам известно, что экономический рост и увеличение благосостояния нации невозможны без таких инвестиций).

## 2.3. Теория прав собственности

### 2.3.1. Понятие прав собственности

Фундаментальная роль института собственности всегда признавалась философами и экономистами, независимо от их теоретических воззрений. В частности, по мнению одного из «столпов» немецкой классической философии Г. Гегеля, собственность представляет собой «ось, вокруг которой вращается все законодательство» (Гулыга А. Немецкая классическая философия. М., 1986. С. 216). Не являются исключением и экономисты-неоклассики, которые рассматривают частную собственность как основу всей капиталистической системы (Мизес Л. Бюрократия: Пер. с англ. М., 1993. С. 23). Однако в рамках «основного течения» экономической мысли данный институт никогда не являлся предметом научного исследования. Напротив, «неоклассики» были склонны воспринимать его как «данность», подразумевая незыблемость и неизменность институциональных основ общества.

Углубленное изучение проблемы собственности неoinституционалистами осуществляется в рамках отдельного течения. В экономической литературе его принято называть «теорией прав собственности». К ее ведущим представителям относят американских экономистов А. Алчиана, Й. Барцеля, Х. Демсеца, Р. Коуза и немецкого экономиста Е. Фуруботна. Особенность данного подхода в том, что в нем частная собственность предстает как неустойчивая развивающаяся система. Учеными отмечается, что на разных этапах своего развития общество по-разному решает проблему разграничения и обеспечения прав собственности, что приводит к различным экономическим последствиям.

Кроме того, в рамках новой институциональной теории преодолевается ограниченность неоклассического подхода к правам собственности как к «одномерному» и неделимому институту. Для неoinституционализма характерен междисциплинарный подход к данной проблеме (Институционалисты широко используют работы представителей других общественных наук, в том числе в области права): исследование собственности как **«пучка правомочий»**, то есть правомочий, которые зачастую могут существовать и передаваться по отдельности. Квинтэссенция неoinституциональной концепции заключается в следующем положении: *состояние пучка прав собственности влияет на то, каким образом в экономике распределяются и используются редкие ресурсы*. Причем это влияние предсказуемо и подтверждается на практическом уровне.

Другое достижение теории прав собственности заключается в том, что она не ограничилась признанием неполноты реально существующих прав собственности. Большой теоретический и практический интерес представляет предпринятый сторонниками данной концепции сравнительный анализ различных правовых режимов – коллективной, частной и государственной собственности. Это восполняет ограниченность традиционного неоклассического подхода, который исходит из существования «идеальной частной собственности».

### Права собственности

В теории государства и права термин «права собственности» имеет двоякое толкование. Так, в рамках *гражданского права* (civil code) континентальной Европы (например, германского) «права собственности» рассматриваются в узком смысле, т.е. применительно к материальным объектам (Данная концепция происходит от римского права). При этом право собственности считается единым и неделимым, т.е. принадлежащим *только одному субъекту*. Иными словами, имущество не может иметь одновременно нескольких собственников. Но начиная еще с римского права было принято различать три элемента, составляющих данную категорию:

- право пользования ( ius utendi);
- право на доход ( ius fruendi);
- право на управление, в т.ч. на уничтожение (ius abutendi) (Lawson F., Rudden B. The law of property. Oxford: Clarendon. 1982. P. 6).

В экономической теории к сторонникам данного подхода можно отнести видного исландского экономиста Т. Эггертссона. Он, в частности, трактует понятие **«права собственности»** как передачу конкретным субъектам «властных полномочий» на выбор среди разрешенных методов использования определенных благ. Им различаются права на использование активов, извлечение дохода от них и передачи активов третьим лицам (в форме дарения или продажи) (Eggertsson T. Economic behavior and institutions. London: Cambridge University Press, 1990. P. 33).

### Пучок прав собственности



*Общее право* (common law), распространенное в Великобритании, в ее бывших колониях и в США, подходит к правам собственности как к сложному *пучку полномочий*, который может относиться как к материальным, так и к нематериальным объектам. Полный пучок прав собственности, согласно списку английского юриста А. Оноре, содержит 11 элементов:

- **право присвоения.** Физический контроль над собственностью, в том числе делегированный представителю владельца – агенту;
- **право использования.** Личное пользование вещью;
- **право управления.** Право решать, как и кем вещь может быть использована;
- **право на доход.** Присвоение благ, проистекающих от предшествующего личного использования вещи или от разрешения другим лицам пользоваться ею;
- **право суверена** (на остаточную стоимость). Возможность отчуждения, потребления, проматывания, изменения или уничтожения вещи;
- **право на безопасность.** Гарантированный иммунитет от экспроприации;
- **право на передачу благ в наследство;**
- **право на бессрочность обладания благом.** Неограниченность обладания правомочиями во времени, если иное не оговорено специально в контракте;
- **запрет на нанесение ущерба окружающей среде.** Право запретить использовать вещь, если это связано с производством негативных внешних эффектов;
- **право на ответственность в виде взыскания.** Возможность отчуждения вещи в уплату долга;
- **право остаточного требования.** «Естественный» возврат переданных кому-либо правомочий по истечении срока передачи.

Важной особенностью «англо-американского» подхода считается «делимость» пучка прав собственности. Ученые утверждают, что в реальности различные элементы пучка правомочий могут принадлежать разным субъектам. При этом не всех обладателей таких полномочий можно назвать *собственниками*. Таковыми считаются те субъекты, в руках которых собраны первые пять элементов пучка (что примерно эквивалентно трем элементам, принятым в «гражданском праве»). Отметим, что данный подход более распространен в экономической литературе, поскольку теория прав собственности изначально развивалась, в основном, в США.

К англо-американской традиции восходит также и разделение прав собственности на *абсолютные* и *относительные*. Первые затрагивают права субъекта на материальные и нематериальные объекты. Примером могут послужить права студента на его собственный мобильный телефон либо самостоятельно написанную курсовую работу. Эти права абсолютны и относятся ко всем. Вторые охватывают исключительно субъект-субъектные отношения: это права требования по контракту, векселю, исполнительному листу и т.д. (рис 2.4).

### «Экономические» и «легальные» права

В неоинституциональной литературе существует и еще один интересный подход к проблеме прав собственности, восходящий к работам американского экономиста А. Алчиана. Он отмечает, что права собственности выходят за рамки чисто формальных правил: «права индивидов на использование определенных ресурсов в любом обществе можно истолковать как обеспеченные силами этикета, обычая, остракизма и легально поддерживаемые государственной системой, применяющей насилие» (Alchian A. Some economics of property rights // Economic forces at work. Indianapolis : Ind . : Liberty press , 1977. P . 129 - 130). Это служит основанием для деления прав собственности на «экономические» и «**легальные**».

Первые определяются как возможность субъекта напрямую или косвенно (посредством обмена) и заранее известным способом потреблять товар (или некую полезность, которую производят его активы) (Данной трактовки экономических прав собственности придерживаются А. Алчиан, Д. Аллен, Й. Барцель. См .: Alchian A. Some economics of property rights // Economic forces at work. Indianapolis: Ind.: Liberty press, 1977; Allen D. What are transaction costs? // Research in law and economics. 1991. № 14. P. 1 - 18; Barzel Y. Economic analysis of property rights. NY: Cambridge University Press, 1997. P. 3). Последние целесообразно рассматривать как средство для достижения данной цели. Это права, которые подтверждены и охраняются государством. Если легальные права собственности отсутствуют, то ценность экономических прав сохраняется (по крайней мере, частично). Однако в этом случае субъекты вынуждены самостоятельно обеспечивать их соблюдение в процессе потребления или обмена. Последнее также означает, что одной государственной поддержки для гарантии прав обычно недостаточно. В тех случаях, когда они вступают в противоречие с существующими социальными нормами (обычаями, традициями, религиозными предписаниями), могут возникнуть высокие издержки, связанные с несением государством охранных, арбитражных и других функций.

### 2.3.2. Сравнительный анализ форм собственности

Интерес к проблеме прав собственности в институциональной теории не случаен. Исследование феномена западной экономики привело ученых к выводу о том, что все ее современные достижения явились следствием постепенного формирования институциональной структуры особого рода. Эта «особость» заключается, прежде всего, в том, что вся система «правил игры», принятых в обществе, строится вокруг частной собственности и в защиту самого собственника. Развитие конкуренции, накопление капитала, осуществление субъектами долгосрочных инвестиций в экономику и, наконец, экономический рост, сравнимый с «чудом» – все это стало возможно в результате прочного укоренения в обществе института частной собственности.

Изучение причин превосходства экономической системы, построенной на базе частного предпринимательства, осуществляется в рамках теории прав собственности. В своих работах ее сторонники широко используют сравнительный анализ. Это серьезно контрастирует с формальным подходом, принятым в «неоклассике». Однако сторонники теории прав собственности считают, что для сравнения доступных альтернатив (например, разных структур управления) нет необходимости прибегать к сложному математическому аппарату. Следуя данному принципу, мы последовательно остановимся на трех теоретических моделях с разными структурами собственности: коллективной, смешанной и частной. Затем сформулируем критерии «эффективной системы собственности».

### **Коллективная собственность**

Первый вопрос, на который мы попытаемся обоснованно ответить в данном параграфе, заключается в следующем: *может ли общество иметь эффективную экономику без установленных и закрепленных законодательно прав собственности?* Иными словами, не зря ли мы тратим столько времени и средств на создание режима «исключительности доступа к ограниченным ресурсам»? Почему бы их не предоставить и в открытое, коллективное пользование?

Если обратиться к истории экономической мысли, то можно обнаружить, что проблема коллективной собственности – одна из старейших в науке. Одним из первых к ней обратился греческий философ Аристотель. Анализируя хозяйственную практику своего времени, он заметил, что *общедоступные ресурсы, как правило, подвергаются варварской эксплуатации и быстро теряют экономическую ценность*. В современной экономической литературе это явление получило поэтическое название – «трагедия коллективной собственности».

### **«Трагедия коллективной собственности»**

Собственно «трагедия» общедоступного ресурса состоит в том, что его расточительная, чрезмерная эксплуатация рациональна с точки зрения каждого субъекта в отдельности. Модель, объясняющая данный эффект, была впервые представлена в работе канадского экономиста Г. Гордона в 1954 году (*Gordon H. The economic theory of the common property resource: the fishery // Journal of Political Economy* 62 (April). 1954. P. 124 - 142). Она отражает реальную ситуацию, когда в хозяйственном процессе задействована *комбинация ресурсов*, одна часть которых находится в эксклюзивном владении, а другая – в свободном доступе (в качестве примера здесь можно привести рыбный промысел, где частные шхуны ведут ловлю в «ничьих» водах).

График демонстрирует то, как, по мере наращивания затрат труда рыбаков, его средний и предельный продукт постепенно снижаются (цена единицы труда –  $W_0$  задается экзогенно, исходя из наличия альтернативных возможностей его применения). Действительно, каждая дополнительная единица труда  $L_i$  действует двояким образом. Во-первых, она производит  $Q / L_n$  продукции (где  $Q$  – валовой продукт, а  $L_n$  – общие трудозатраты), во-вторых, – снижает средний продукт *существующих* единиц труда, что отражается наклоном графика функции  $VAP$ . Функция  $VMP$  отражает оба эффекта и демонстрирует обратную зависимость предельной производительности от вложений труда  $L_i$ .

Далее, если предположить, что ресурс  $R_{const}$  находится в частном владении, то собственник, скорее всего, учтет двоякий эффект от найма дополнительной рабочей силы. Рациональный предприниматель наймет не более чем  $L_n$  единиц труда. При этом он максимизирует свою ренту от ресурса  $R_{const}$  (она представлена треугольником  $VXW_0$ ) (Тот же результат можно получить, если эксклюзивные права отсутствуют, но решения об увеличении затрат труда принимает только один рациональный субъект). Иной результат дает свободное пользование указанным ресурсом, если количество «игроков» не ограничено. В этом случае *каждому из них целесообразно учитывать только объемы собственного производства, без учета воздействия на показатели других участников рынка*. Если это происходит, то новые участники будут «входить в отрасль», наращивая вложения труда до тех пор, пока его средний продукт ( $VAP$ ) и «альтернативная цена» ( $W_0$ ) не сравняются. Общие затраты труда достигнут  $L_n$ .

Предельный продукт последних единиц труда, как видно из графика, отрицательный. Это может произойти, если новые рыбаки будут выходить в море даже после начала сокращения общего улова. До определенного момента они просто будут перераспределять часть продукта в свою пользу (как бы вылавливая то, что было бы поймано и без них), затем появление новых участников приведет к тому,

что общий улов сократится (площадь прямоугольника  $OW OZL$   $n$  2 меньше, чем  $CYXW O$ ). Таким образом, хозяйство, основанное на коллективном доступе к ограниченным ресурсам, *расточительно*. При чрезмерных затратах оно не достигает уровня производительности, доступного для «частной» экономики.

### **«Социалистическое» хозяйство**

Решить проблему чрезмерной, расточительной эксплуатации можно, если довести дело до логического завершения, то есть *сделать все ценные ресурсы общественными* и возложить контроль за интенсивностью их использования на централизованный орган. Однако это приведет нас к целому ряду других серьезных проблем, о чем свидетельствует опыт многих восточно-европейских стран, построивших у себя социалистическое хозяйство. В частности, на практике чрезвычайно сложной и дорогостоящей оказалась система контроля и управления общественной собственностью.

Проблема эффективного управления собственностью в условиях социализма усложнялась по мере того, как в экономике углублялось разделение труда и возрастало количество обособленных узкоспециализированных субъектов. По мнению некоторых исследователей, переломный момент наступил в 70 - 80-е годы, когда локомотивом роста экономики окончательно стали отрасли с преобладающими горизонтальными связями (множество поставщиков комплектующих и отдельных узлов). Управление таким хозяйством из «центра» весьма затруднительно и неэффективно.

Но одной из самых неразрешимых проблем стало отсутствие мотивации у субъектов экономики. Как показала практика, работа «на общество» не является таким блестящим стимулом, как работа на себя. В экономике, построенной по принципу «от каждого по способностям – каждому по труду», очень сложно установить непосредственную связь между личным вкладом субъекта в «общий котел» и его вознаграждением. Как правило, все сводится к «уровню»: каждый работает, как может, и получает «как все». Для преодоления этого порока социализма отдельные государства совершали попытку построения «смешанной модели», где часть правомочий собственника передается в руки частных лиц.

### **«Смешанная» модель**

Для анализа данной практики мы используем пример, который приводят в своей книге немецкие институционалисты Р. Рихтер и Е. Фуруботн (*Furubotn E., Richter R. Institutions and economic behavior. Michigan: The university of Michigan press. 2000. P. 73 - 74*). Он относится к недавней эпохе социализма, когда в Восточной Европе еще была запрещена частная собственность на «средства производства». Тем не менее в ряде государств рабочие на предприятиях иногда наделялись отдельными элементами пучка прав собственности на свое предприятие. Как уже было сказано, это делалось в целях преодоления недостатков «коллективной системы»: усиления мотивации к труду и культивирования рачительного отношения трудящихся к социалистической собственности.

К примеру, в Югославии рабочие имели право голоса при принятии важных инвестиционных решений на своем предприятии (право распоряжения) и получали долю от его прибыли вплоть до ухода на пенсию или увольнения (право на доход). Более того, сотрудники социалистических фирм имели право инвестировать деньги в свое предприятие, чтобы увеличить его капитал и повысить свой доход в будущем. Такая система повышала мотивацию рабочих и увеличивала производительность труда (по сравнению с другими социалистическими фирмами), хотя конкурировать на равных с западными частными корпорациями югославские предприятия все равно не могли.

Как принято считать в наши дни, основная причина хронического отставания восточноевропейских компаний от западных – в системе прав собственности. Дело в том, что, даже частично располагая правами на управление и извлечение дохода от активов предприятия, рабочие не имели «постоянных» прав собственности, которые можно было бы передавать или продавать другим субъектам. Вознаграждение за грамотное управление предприятием и за участие в его капитале они получали только до ухода на пенсию (либо увольнения). Это означало, что у таких квази-собственников искусственно сокращался «горизонт планирования» и несколько искажалась мотивация. Инвестиционная политика также всегда строилась таким образом, чтобы обеспечить наибольшие прибыли в ближайшее время, независимо от будущих последствий такого решения.

Итак, вернемся к нашей основной проблеме. *Как распределить собственность таким образом, чтобы она наиболее эффективно использовалась?* Как мы убедились выше, экономическая система, основанная на свободном доступе к ресурсам, не дает такой возможности. Далека от идеала и социалистическая система, предполагающая централизованный контроль над редкими ресурсами. Практика последних десятилетий доказала сравнительное преимущество экономики, в которой правомочия собственника распределены и свободно обращаются между независимыми частными субъектами.

## Частная собственность

Сразу отметим, что ошибки в управлении и неэффективные решения случаются и в условиях частной собственности. Однако они не носят систематического характера, поскольку в данной системе «правил игры» горизонт планирования собственника достигает своего максимума. В частности, полноправному хозяину «комбинации ресурсов» (или целой группе партнеров) *нет необходимости «выкачивать» из них максимум прибыли в текущий период*, как бы ни складывались личные планы. Если по какой-то причине (отстранение от дел, новые стратегические интересы) владелец покидает свой бизнес, будущий покупатель заплатит за него с учетом дисконтированной стоимости всех *будущих* прибылей компании.

Таким образом, настоящий «капиталист» заинтересован не только в текущей выгоде, но и в долгосрочном инвестировании в производительный капитал. Инвестиции гарантируют ему непрерывность воспроизводства ресурсов и сохранение высокой рыночной цены фирмы. При этом силы конкуренции не дают ему права на ошибку. Неэффективный, неумелый собственник не может «закрепиться» у руля своего бизнеса на долгое время. Если фирма не достигает сложившихся в отрасли показателей эффективности, ее цена снижается, и она становится объектом интереса со стороны более профессиональных и удачливых конкурентов.

Здесь, в частности, кроется одна из причин «разделения полномочий» между собственником и управляющим в современных корпорациях. Акционеры крупных фирм сами практически никогда не участвуют в оперативном управлении, делегируя эту функцию профессиональным менеджерам. С точки зрения качества управления, это рационально, поскольку круг субъектов, наделенных значительным капиталом и одновременно менеджерским талантом, весьма ограничен. Экономике требуется гораздо больше управленцев, способных принимать решения.

Тем самым при помощи института частной собственности *редкие ресурсы автоматически перетекают в руки тех субъектов, которые могут извлечь из них максимум выгоды* (Таким образом общество решает проблему асимметричного распределения информации: всей полнотой необходимых данных обладает только рынок в целом и не обладает никто в отдельности. Более подробно об этом см. главу 4) . В этом заключается безусловное и неоспоримое преимущество рыночной экономики над другими известными экономическими системами. Однако и эта система не безупречна. Как справедливо заметил американский экономист, лауреат нобелевской премии Р. Коуз, идеальное состояние, при котором все ресурсы попадают в руки эффективных собственников, достигается лишь при условии нулевых транзакционных издержек (Данная закономерность в экономической литературе получила название «теоремы Коуза»).

Даже незначительное «трение» способно замедлить процесс рационального перераспределения собственности. В экстремальных случаях (когда издержки взаимодействия значительны) редкие ресурсы могут надолго оставаться в руках расточительных субъектов. Результатом является изменение структуры производства и уменьшение объема производимых благ. Основываясь на данных положениях, представители неоинституциональной «теории прав собственности» сформулировали принципы (критерии), которым должна соответствовать эффективная система прав собственности» (Posner R. The economic analysis of law. Boston and Toronto Little. Brown, 1972. P. 29).

### Критерии эффективной собственности

Согласно **первому** критерию, *все ресурсы должны иметь конкретного владельца*, за исключением тех, которые имеются в избытке (т.е. в количестве, достаточном для удовлетворения нужд любого субъекта без ограничения для всех остальных). **Второй** критерий заключается в *эксклюзивности* прав собственности. Это означает, что права собственности должны быть четко определены («специфицированы») и закреплены за своими владельцами, что способствует установлению тесной связи между действиями экономических агентов и их благосостоянием. Обратное явление – «ослабление», или «размыкание», прав собственности – имеет место тогда, когда они неточно установлены и плохо защищены либо подпадают под разного рода ограничения. **Третий** критерий требует *свободного обращения прав собственности* в экономике. Как нетрудно догадаться, несоблюдение этого условия неизбежно приведет к тому, что редкие ресурсы окажутся «запертыми» в руках неэффективных собственников.

### Спецификация прав собственности

Соблюдение перечисленных критериев на практике не является бесплатным мероприятием. В частности, *спецификация прав*, т.е. «создание режима исключительности пользования благом» (Шаститко А. Новая институциональная экономическая теория. М., 2004. С. 154), в рыночной экономике всегда *требует затрат*. Для их минимизации соответствующая функция закрепляется за государством. Экономия издержек обеспечивается при этом за счет двух факторов: создания *единой* системы «правил игры», ядром которой являются права собственности, и *экономии от масштаба* при

централизованном несении полицейских обязанностей (*Eggertsson T. Economic behavior and institutions. London: Cambridge University Press, 1990. P. 33*)(если обеспечение законности возложить на самих субъектов, расходы увеличатся в несколько раз).

Тем не менее все мы знаем, что ни один механизм регулирования не является совершенным. «Сеть», с помощью которой государство «отлавливает» нарушителей законодательства, обладает определенными брешами, а ее «ячейки» иногда оказываются слишком крупными для нейтрализации отдельных излишне оппортунистических субъектов. Отсюда следует, что на практическом уровне любое право собственности *проблематично* – в реальной экономике оно не может быть с исчерпывающей полнотой определено и с абсолютной надежностью защищено. Спецификация – это всегда вопрос меры. Ее точность зависит от баланса выгод и издержек, сопровождающих установление и защиту тех или иных прав (*Капелюшников Р. Экономическая теория прав собственности. М., 1990. С. 10*).

### **2.3.3. Частная собственность как система**

Частная собственность в неoinституционализме предстает как развивающаяся, несовершенная система, требующая постоянной финансовой «подпитки», без которой она не может существовать. В качестве «художественного образа», который можно привести для аналогии, здесь больше всего подходит живая клетка. В нашей системе, которую мы называем «частная собственность», также имеется определенное «ядро», состоящее из *формальных конституционных правил*, и есть вспомогательные подсистемы, отвечающие за ее «жизнедеятельность» (рис. 2.6). К последним можно отнести правила и процедуры, которые объединяются понятием «спецификация»: аллокация прав, их разграничение и защита.

#### **Аллокация**

Под аллокацией следует понимать первоначальное распределение прав собственности, например, в период приватизации. Данный блок правил имеет огромное значение с точки зрения будущих отношений собственности. Если механизм аллокации до конца не продуман, то создается почва для злоупотреблений (присвоения государственной собственности). Однако этим дело не ограничивается. Впоследствии несправедливо захваченная собственность автоматически становится объектом пристального внимания государства и других субъектов, и нередко повторно перераспределяется. Такая практика крайне негативно сказывается на экономике, поскольку девальвирует собственность и тормозит инвестиции.

Другая проблема – ослабление пучка прав собственности в результате непродуманной аллокации отдельных правомочий (например, распыления между множеством субъектов). Именно этот вариант был реализован в период российской приватизации. Акции предприятий распределялись между трудовым коллективом, администрацией, и Государственным комитетом РФ по управлению имуществом. В результате реформы большинство предприятий фактически оказались под контролем своей администрации, которая не обладала всей полнотой правомочий собственника.

С точки зрения эффективности управления эта ситуация аналогична примеру с югославскими социалистическими фирмами. Горизонт планирования такого управляющего недостаточен для успешного развития предприятия. Скорее наоборот: его рациональная стратегия – выжимать максимум из своего предприятия, пока не закончились «менеджерские» полномочия. Статистика подтверждает этот тезис: 75% приватизированных в 90-е годы предприятий в течение многих лет не могли улучшить свои финансовые показатели (*Котов А., Грачев Н., Баумгартен Л., Дудкин В. Сравнительная результативность работы предприятий различных форм собственности // Российский экономический журнал. 1996. № 8. С. 29*).

Как мы уже знаем, со временем «распыленные» права собственности перераспределяются в пользу наиболее эффективного собственника независимо от первоначальной аллокации (Об этом гласит теорема Коуза). Однако на практике этот процесс требует определенного времени, которое часто используется не во благо приватизированных предприятий. Их активы перетекают в карманы управляющих, которые не спешат превращать нажитые таким способом сбережения в инвестиции. Возможно, неудачно проведенная приватизация – одна из причин столь масштабной утечки капитала из России (по разным данным из нашей страны было вывезено от 150 до 200 млрд. долларов).

#### **Разграничение прав**

Данная «подсистема правил» отвечает за минимизацию числа конфликтных и спорных ситуаций, которые, с точки зрения инвестора в экономику, крайне нежелательны. Ни один предприниматель не станет инвестировать в объекты, которые принадлежат неизвестно кому. Недостаточно четкое разграничение пучка прав в условиях работающего рынка приводит к росту транзакционных затрат и снижению деловой активности.

В России данная проблема также весьма актуальна. В частности, неразграниченность прав собственности называется в числе главных препятствий для введения в рыночный оборот земельных угодий. Действительно, в 2001 году в частной собственности находилось не более 7,5% земель, в основном доли, взятые в собственность при реорганизации колхозов и совхозов, а также земли граждан, отведенные под сады, огороды и дачи. Остальные 92,5% составляли государственные неразграниченные земли (имеется в виду неразграниченность между различными уровнями власти). С тех пор эта цифра сократилась лишь на 15% (Более подробно см.: Проблемы законодательного обеспечения прав собственности в Российской Федерации // Аналитический вестник Информационно-аналитического управления Аппарата Государственной Думы РФ. Серия: Экономическая политика. Выпуск 33. М., 2002).

### **Защита прав собственности**

О необходимости централизованной защиты собственности мы уже упоминали выше. Это очень важный инструмент, удерживающий транзакционные издержки на приемлемом для развития бизнеса уровне. Отметим также, что это, возможно, один из самых дорогих и сложных механизмов, составляющих систему прав собственности. Действительно, выполнение этой функции требует от всей государственной машины определенного уровня «зрелости», определенной «настройки» и структуры. К примеру, российская правоохранительная система, которая изначально была настроена, в основном, на принуждение широких масс населения к социалистическому труду, с этой задачей явно не справляется. И если принятие законов, закрепляющих частную собственность на ресурсы, можно осуществить довольно быстро, то перестройка работающего правоохранительного механизма может затянуться на годы.

### **Неформальные правила**

Если повторно обратиться к схеме на рис 2.6, то можно обнаружить, что система прав собственности существует не в вакууме. Внешняя среда содержит некоторые «дружественные» подсистемы. К ним, в частности, можно отнести неформальные правила (традиции, кодексы поведения), которые защищают частного собственника. Значение таких «правил» трудно переоценить. Общество, в котором уважение к чужой собственности воспитывается и передается из поколения в поколение, гораздо более приспособлено к рыночной экономике.

В окружающей среде содержится и ряд «враждебных» для частной собственности элементов. На схеме в качестве примера приводятся естественные спутники любой экономики: монополизм, рентиоискательство, коррупция. Данные агрессивные элементы, подобно вирусам, паразитируют на здоровой «клетке» и постоянно испытывают ее на прочность.

### **Монополизм**

Как уже отмечалось выше, экономика, основанная на частной собственности на средства производства, считается наиболее эффективной из всех возможных вариантов организации хозяйственной деятельности. Однако опыт развитых государств показал, что нерегулируемая конкуренция неизбежно приводит сама себя к монополизму и развитию рентиоискательства, по мере того, как субъекты укрупняются и осваивают недобросовестные методы обогащения.

Действие «вируса монополизма» в экономике крайне разрушительно. Оно проявляется по двум направлениям. С одной стороны, *ущемляются права частных собственников*. Ярким примером здесь может послужить монополия в области электроэнергетики. Известно, что монополист – поставщик электричества за счет тарифной политики может перераспределять в свою пользу доходы от чужого бизнеса. Если при этом он в своих действиях ничем не ограничен и не несет никаких дополнительных издержек, то его потребители оказываются в незавидном положении. Их бизнес становится полностью зависимым и теряет инвестиционную привлекательность (*Barzel Y. Economic analysis of property rights. NY: Cambridge University Press, 1997. P. 7*). С другой стороны, монополизм позволяет представителям капитала эксплуатировать «трудящиеся слои» населения (пример такой ситуации представляет собой капиталистическая экономика начала XX века).

Проблему монополии в рыночной экономике в свое время рассматривал немецкий экономист В. Ойкен. Он, в частности, считал, что как частная собственность на средства производства является предпосылкой конкурентной борьбы, так и конкуренция, в свою очередь, *является гарантией того, что частная собственность не приведет к экономическим и социальным злоупотреблениям*. Таким образом, противодействие монополизму – одна из основных задач государства. Во исполнение этой задачи устанавливаются соответствующие ограничительные «рамки».

Особенно ярко роль государства проявляется в переходные и кризисные периоды. В этих условиях требуется разработка новых правил и, что, наверное, самое главное – поддержка действующих

институтов, закрепленных на законодательном уровне. Хаос, беззаконие и борьба за источники ренты – злейшие враги экономики. Способствуя обогащению отдельных субъектов, эти явления одновременно уничтожают стимулы к долгосрочным инвестициям и снижают благосостояние нации в целом.

### **Рентоискательство**

Конкуренция за ограниченный спрос потребителя в рыночной экономике не является единственным источником прибыли для предприимчивых людей. Как отмечает известный американский экономист В. Баумоль, «предпринимательство всегда с нами и всегда играет весьма значительную роль. Но в одних случаях предпринимательство развивается в тех сферах деятельности, где приносит пользу, а в других – там, где наносит ущерб экономике, паразитируя на ней» (*Baumol W. J. Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive // Journal of Political Economy. 1990. Vol. 98. № 5. Pt. 1. P. 894*). В последнем случае мы имеем дело с феноменом **рентоискательства**, которое представляет собой весьма распространенное, но пока не достаточно изученное явление.

Различие между первым и вторым не трудно провести в каждом конкретном случае. Если некая фирма, к примеру, получает прибыль от производства (или экспорта) экологически чистых продуктов питания либо лицензированных лекарственных препаратов, то такая деятельность подпадает под классическое определение предпринимательства. Но если фирма делает деньги на том, что под видом безобидных лекарств реализует запрещенные препараты либо под видом зеленого горошка ввозит в страну «подакцизные» товары (например, мебель), то назвать такую деятельность предпринимательской уже нельзя.

Таким образом, предпринимательство отличается тем, что оно ведется в рамках существующих в государстве «правил игры» и связано с инвестированием собственных средств в бизнес, целью которого является удовлетворение рыночного спроса. Рентоискательство может выходить за рамки действующих правил (что зачастую приносит существенную выгоду), а может и оставаться в этих рамках. В последнем случае извлечение дохода происходит за счет пробелов в законах, которые позволяют *эксплуатировать не свои собственные, а чужие ресурсы*. В реальной жизни эти два явления иногда переплетаются настолько тесно, что их практически невозможно отделить друг от друга. Часто обе стратегии могут успешно применяться одной и той же фирмой, причем «квазизаконные» схемы либо служат дополнительным источником дохода, либо позволяют снижать затраты (путем ухода от налогов, уклонения от исполнения обязательств и т.д.).

Рентоискательство, будучи нежелательным общественно-экономическим явлением, встречает серьезное сопротивление со стороны государства. Но полностью искоренить данную «болезнь» рынка практически невозможно: слишком тонка грань между бизнесом и его «паразитической» копией. Тем не менее страны с продуманной и хорошо обеспеченной системой законодательства справляются с этой проблемой относительно успешно. Другое дело – развивающиеся и переходные экономики. Неразвитое, «неокрепшее» законодательство и зачастую слабое, погрязшее в коррупции, государство создают богатую почву для экономических злоупотреблений (По данным международной исследовательской организации Transparency International, Россия занимает 47 место в мире по уровню коррупции. Наименее коррумпированными оказались Финляндия (1 место), Исландия, Дания, Новая Зеландия, Сингапур и Швеция. Более подробно, см. [www.transparency.org](http://www.transparency.org)).

### ***Из российской практики: рентоискательство в банковском секторе России***

К сожалению, новейшая история российской банковской системы не будет полной без странички о рентоискательстве. Российские банки с первых дней своего существования начали осваивать не только современные расчетные и кредитные технологии, но и методику построения финансовых пирамид, хищения бюджетных денег и поглощения государственных предприятий, а также любимые практически всеми российскими предпринимателями схемы по уходу от налогов. Если попытаться классифицировать различные области, в которых оперируют и получают прибыли российские банки, то можно выделить три основные ниши:

- 1) «политическая»;**
- 2) «теневая»;**
- 3) «рыночная».**

В первом случае банк имеет возможность эксплуатировать «политический ресурс», который дает доступ к «дешевым деньгам», расширяет клиентскую базу, позволяет участвовать в распределении и перераспределении государственного имущества и т.п. Собственный капитал, брэнд, технологии при этом решающего значения не имеют. На российском рынке таким образом сложилась почти вся

банковская «верхушка» – крупные по нашим масштабам организации, выросшие на нефтегазовых деньгах либо при поддержке государства (как, например, Сбербанк РФ, который до сих пор не утратил свой главный козырь – 100%-ной государственной гарантии вкладов). Далее мы не будем акцентировать внимание на конкретных примерах – они хорошо известны, и называть их не стоит. Отметим только, что финансовая мощь и успех такого банка к рыночной конкуренции не имеют прямого отношения.

Во втором случае (теневая ниша) банк находит своего клиента за счет специализации на различных незаконных (квазизаконных) схемах. Эта специализация повышает риски, но зато позволяет зарабатывать на комиссиях *без значительного капитала*, связей и даже остатков на клиентских счетах. Все, что изначально необходимо такому банку, – обороты по соответствующим операциям. С течением времени, осуществляя нелегальный сервис, он находит клиентов и на вполне законные банковские услуги. Так теневые банки постепенно становятся «универсальными», а различные «схемы» становятся для них эффективным инструментом конкурентной борьбы на внутреннем рынке. Интересно, что в результате массового применения малыми и средними банками такой рыночной стратегии тарифы на «серый сервис» резко упали и практически сравнялись с расценками на обычное расчетно-кассовое обслуживание! Если вспомнить, как выглядит кривая спроса, то можно предположить, что это послужило одной из причин роста объемов операций на данном сегменте рынка.

В случае «рыночной специализации» (третья ниша) банк идет по классической цепочке: формирование собственного капитала – инвестиции в технологии – поиск квалифицированных кадров и обучение персонала – рыночное позиционирование и разработка продуктов – создание брэнда. Однако назвать хотя бы один отечественный банк, который был создан от начала и до конца по этой схеме невозможно (это не означает, что таких банков совсем нет, просто их нельзя выделить). Исключение представляют, пожалуй, только «иностранцы»: «Сити-банк», «Райффайзен» и др. Отметим лишь, что эти участники рынка изначально находились в привилегированном положении, поскольку имеют за спиной солидный западный капитал, технологии и ограниченные лимитом на Россию, но очень дешевые ресурсы. С такими активами идти в теневую нишу просто не имеет смысла: как говорится, игра не стоит свеч.

Что касается отечественных банков, то они почти все создавались и «набирали вес» в первой или второй нише. Получая политическую ренту, либо пользуясь «дырами» в законах, банки понемногу «капитализируются» и пытаются «перетекать» в рыночную плоскость. Однако почти все на сегодняшний день занимают определенные позиции минимум в двух, а иногда и во всех трех нишах, по-прежнему зарабатывая основные деньги не в традиционном банковском бизнесе.

То, что данный вопрос поднимается именно в «банковском» контексте, не означает, что мы имеем дело со специфически банковской проблемой. Большой теневой сектор и высокая доля рентоискательства – общая беда российского рынка. Банковская система в данном случае нами рассматривается как *индикатор, позволяющий судить о состоянии и особенностях национального рынка в целом*. Такой подход можно считать правомерным, поскольку банки обслуживают и кредитуют абсолютно все субъекты, и при этом они вынуждены «подстраиваться» под нужды своих конкретных клиентов. Тем самым сложившаяся структура и характер экономики не могут не наложить отпечаток и на структуру и характер банковской системы. К примеру, если в стране большой «внутренний рынок» и относительно богатое население, то банкам будет выгоден розничный бизнес, требующий наличия широкой филиальной сети и особых технологий обслуживания. Присутствие крупных предприятий, доминирующих на национальном рынке, потребует создания не менее масштабных кредитных институтов, которые станут лидерами в своем бизнесе.

Количество жизнеспособных банков также складывается не случайно: оно будет зависеть от емкости рынка. Если она высока, то это позволит создавать тысячи банков (яркий пример – США, где число кредитных и сберегательных учреждений составляет 9000). В условиях небольшого рыночного хозяйства (здесь можно привести пример Эстонии) такое множество субъектов на банковском рынке выжить не сможет. Здесь наиболее рациональным будет формирование нескольких крупных, универсальных и при этом «розничных» банков. Это вполне логично, поскольку данным банкам предстоит иметь дело со множеством мелких субъектов (в стране нет предприятий-гигантов), что потребует определенного масштаба, дорогих технологий и множества филиалов.

**Рентоискательство также находит свое отражение в характере банковской системы, распространяясь в ней в той же степени и с той же скоростью, что и во всей экономике.** Это неудивительно, так как через банки проходят любые существующие варианты зарабатывания денег: и законное предпринимательство, и «серые» схемы. Обслуживая субъекты национальной экономики, и участвуя в их бизнесе, банки, подобно губке, «впитывают» создаваемые в стране незаконные схемы обогащения. При этом самые рискованные и нежизнеспособные варианты получения ренты банкирами отбрасываются, остальные «берутся на вооружение». Именно так и произошло в России. Мы уже отметили, что с первых дней существования в нашей стране банковской системы рыночного типа ее отличала склонность к построению пирамид, участию в захвате собственности и другим сомнительным видам деловой активности.



Первый крупный скандал грянул уже в 1991–1992 гг., когда по схемам с фальшивыми «авизо» из системы Госбанка через коммерческие банки была похищена огромная сумма денег – около 400 миллиардов рублей (это почти 2% ВВП за эти два года)! По мнению автора, данный факт нельзя считать случайностью или «отдельной неудачей». Это была вежа в развитии банковской системы – момент, когда банки перестали быть исключительно «агентами по обслуживанию народного хозяйства» и стали активными субъектами теневой экономики. В итоге мы имеем тот комплекс проблем, о котором было сказано выше:

- 1) непрозрачность и высокие риски ведения бизнеса;
- 2) низкий уровень капитализации;
- 3) наличие больших «теневых ниш» и множества незаконных схем;
- 4) чрезмерная фрагментация банковской системы (специализация на «серых» операциях позволяет существовать банку с почти нулевым капиталом и активами).

**Другой важный аспект распространения рентоискательства, ярко проявившийся в анализе банковской системы, – ослабление рыночной конкуренции и искажение системы стимулов, которой так славится рыночная экономика.** Вместо борьбы за ограниченный спрос потребителя субъекты вступают в ожесточенную схватку за источники экономической ренты. При этом новейшие отраслевые технологии, «коммуникации» (маркетинг) и другие важнейшие факторы рыночного успеха фирмы в современных условиях отходят на второй план. Последствия такой ситуации печальны:

- 1) национальные компании менее охотно и не столь быстро «включаются» в освоение столь необходимых в рыночной экономике производственных и организационных технологий. Пример банков в данном случае показателен: средний российский банк уже сегодня отстает в развитии от своего прибалтийского «собрата» на годы! Все те проблемы, которые считаются актуальными в России сейчас («дутые» капиталы, «серые» зарплаты, непрозрачная отчетность, несоблюдение правил управления рисками), были решены нашими северными соседями еще в середине 90-х годов;
- 2) ошибки, которые допускаются в ходе разработки и реализации рыночной стратегии, «амортизируются» и зачастую сводятся на «нет» за счет «рентных доходов» (или экономии на налогах). Это частично выводит из строя рыночный механизм «естественного отбора». В конкурентной борьбе побеждает не сильнейший, а тот, кто оказался ближе к «нефтяной трубе» или к бюджетным счетам;
- 3) национальные предприятия становятся беззащитными перед лицом иностранной конкуренции. Методы завоевания ренты на национальном рынке не могут помочь в борьбе за потребителя с рыночно ориентированным конкурентом. Следовательно, самые динамичные и быстро развивающиеся национальные рынки очень быстро наводняются и делятся иностранными участниками;
- 4) понимая, что российские предприятия, в частности банки, не готовы к равноправной борьбе с иностранными конкурентами, государство вынуждено искусственно притормаживать процесс вхождения иностранцев на национальный рынок. Это затягивает интеграцию России в мировую экономику и лишает ее определенной доли иностранных инвестиций.

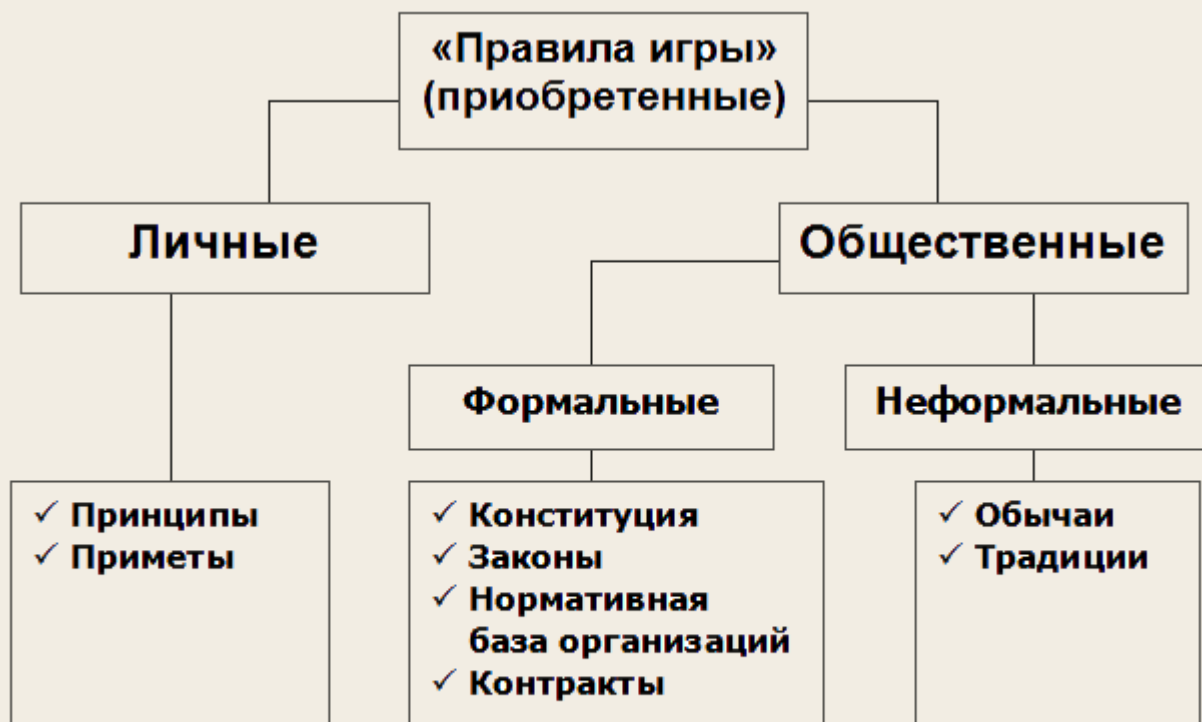


Рис. 2.1. Правила игры

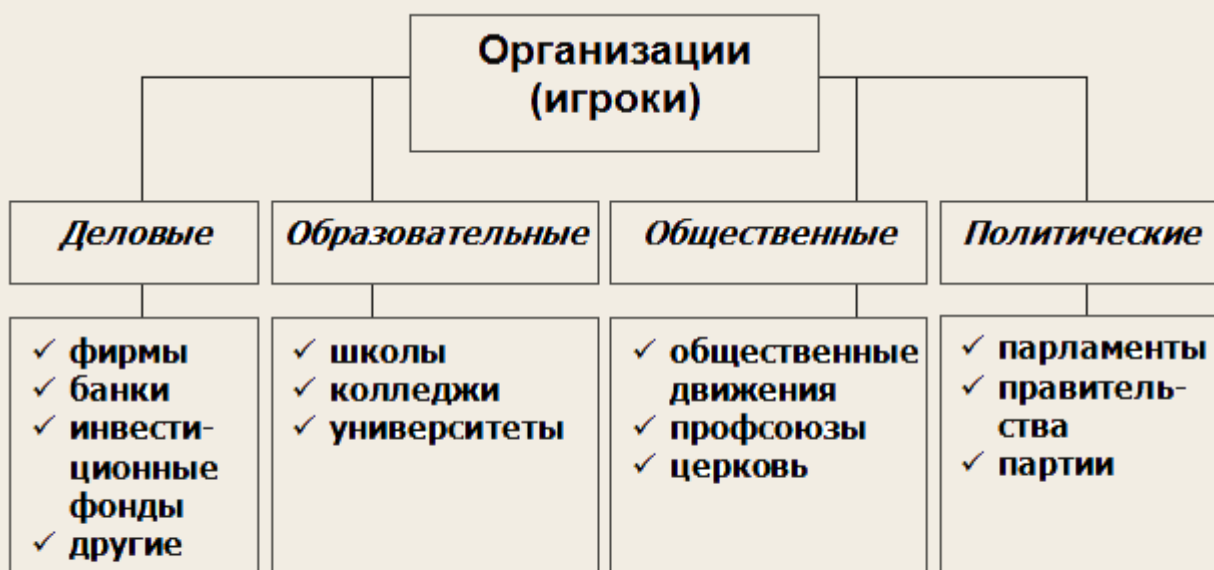


Рис. 2.2. Организации

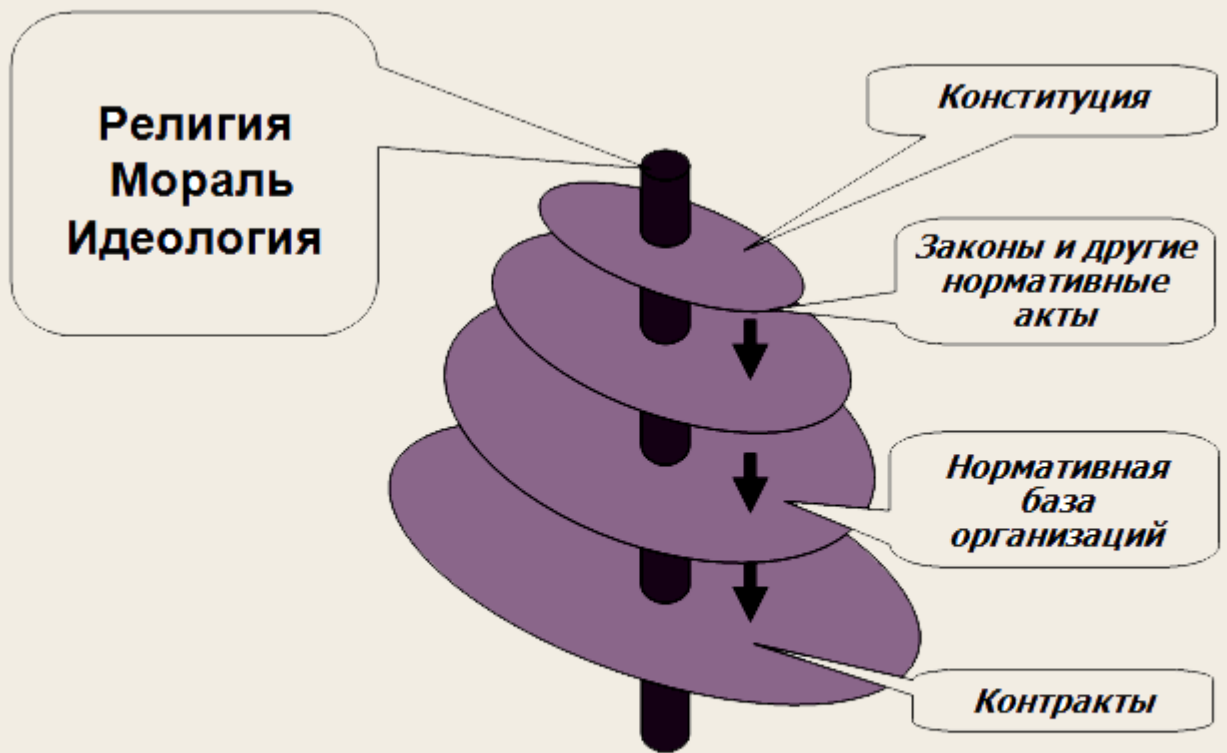


Рис. 2.3. Институциональная структура



Рис. 2.4. Абсолютные и относительные права собственности

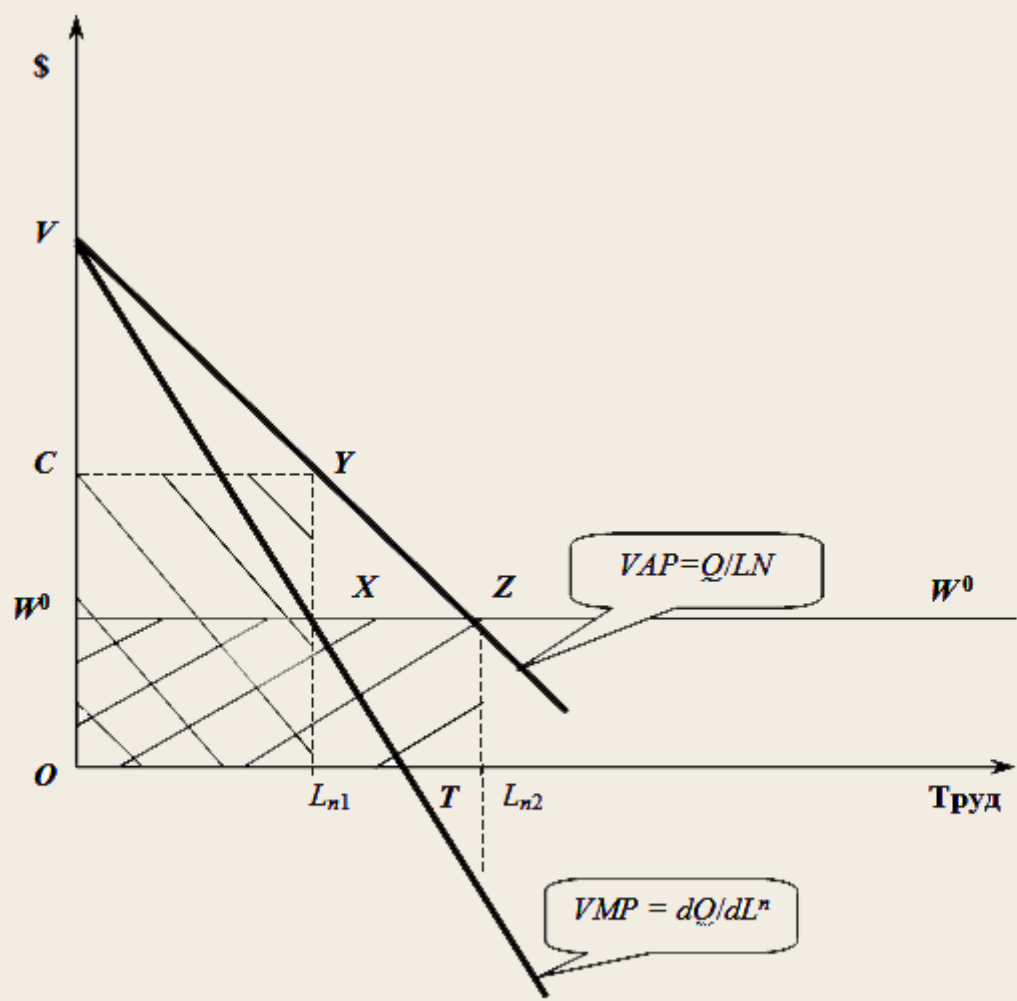


Рис. 2.5. Неэффективность коллективной собственности