

Даглас Норт

ІНСТИТУЦІЇ, ІНСТИТУЦІЙНА ЗМІНА ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Переклав з англійської
Іван Дзюб

Київ
Українська Академія
державного управління
при Президенті України

БІБЛІОТЕКА

9945-

У цій праці Даглас Норт, лауреат Нобелівської премії, автор численних досліджень, відповідає на питання про те, як розвиваються інституції (закони, правила, звичаї, норми тощо) і як вони впливають на функціонування політичних та економічних систем. Намагаючись зрозуміти разючу відмінність у функціонуванні економік окремих країн упродовж тривалого часу, він запроваджує поняття “інституції” та “організації” (державні органи, політичні партії, профспілки, фірми тощо) і на історичних прикладах показує, як взаємодія інституцій та організацій приводить до еволюційного розвитку різноманітних управлінських структур, торговельного права, страхових та фінансових ринків. Така синтетична праця зацікавить фахівців з економіки, історії та політики.

Sponsored by the OSI-ZUG Foundation with the contribution
of the Center for Publishing Development of the Open Society Institute —
Budapest and the International Renaissance Foundation — Kyiv

**Це видання підтримане Фондом “OSI-ZUG” спільно з Центром
видавничого розвитку Інституту відкритого суспільства (Будапешт)
та Міжнародним фондом “Відродження” (Київ)**

The publication of this book was made possible, in part, through a grant
provided by the Canadian International Development Agency
under a programme managed by the Canadian Bureau
for International Education.

**Видання цієї книжки підтримане Канадською агенцією
міжнародного розвитку за програмою Канадського бюро
міжнародної освіти**

Книжку видано за сприяння Дому Америки в Україні

© Cambridge University Press 1990

Передмова редактора серії	6
Передмова	7

Частина перша. ІНСТИТУЦІЇ

1. Вступ до проблеми інституцій та інституційної зміни	11
2. Співпраця: теоретична проблема	21
3. Поведінкові припущення в теорії інституцій	28
4. Теорія обміну на основі трансакційних витрат	40
5. Неофіційні обмеження	51
6. Офіційні обмеження	63
7. Виконання контрактів та угод	73
8. Інституції, трансакційні і трансформаційні витрати	82

Частина друга. ІНСТИТУЦІЙНА ЗМІНА

9. Організації, навчання та інституційна зміна.	95
10. Стабільність та інституційна зміна	107
11. Шлях інституційної зміни	118

Частина третя. ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІКИ

12. Інституції, економічна теорія та функціонування економіки	137
13. Стабільність і зміна в історії економіки.	151
14. Залучення інституційного аналізу до історії економіки: перспективи і загадки	168
Бібліографія	180
Алфавітний покажчик	187

ПЕРЕДМОВА РЕДАКТОРА СЕРІЇ

Кембриджська серія з політичної економіки інституцій та рішень побудована на спробах відповісти на два найголовніші запитання: як інституції розвиваються у відповідь на конкретні стимули, стратегії та варіанти вибору і як вони впливають на функціонування політичних та економічних систем? Книжки згаданої серії охоплюють дослідження скоріше порівняльні та історичні, а не глобальні або специфічно американські, в центрі їхньої уваги — позитивна, а не нормативна економіка.

У цій сміливій праці Даглас Норт досліджує, як пояснити надзвичайно різну ефективність функціонування економік упродовж тривалого часу. Запитуючи, яка сукупність інституцій якнайкраще дозволяє отримувати прибутки від торгівлі, він змалював широку картину того, як інституції зберігають свою тривкість і змінюються, і тим самим створив заміну своїм власним працям про стимулювання ефективних інституцій. Цього разу його увага зосереджується на взаємодії інституцій, визначених як будь-які обмеження, придумані людьми для формування їхніх взаємодій, та організацій, створених для використання можливостей, наданих інституціями для прокладання шляхів розвитку економік. Важливість інституцій породжена небезкоштовністю вимірювання того, що є вартісним, захисту прав, нагляду за угодами та забезпеченням їхнього виконання. Після свого створення інституції визначають витрати на різні види діяльності в політичних та економічних контекстах. Норт застосовує свої теорії про взаємодію еволюції інституцій з політичною та економічною організацією до низки історичних прикладів, включно з розвитком управлінських структур, торговельного права, страхових та фінансових ринків. Синтез, якого він досягає, буде однаково корисний для дослідників економічної науки, історії та політики.

ПЕРЕДМОВА

Вивчення історії має велике значення. І не тільки тому, що можемо навчитися чогось з минулого, а й тому, що сучасне і майбутнє пов'язані з минулим неперервністю суспільних інституцій. Сьогоднішній і завтрашній вибір формується минулим. А минуле можна зрозуміти лише як розповідь про еволюційний розвиток інституцій. Залучення інституцій до економічної теорії та історії економіки — це суттєвий крок до вдосконалення цих дисциплін.

У цьому дослідженні змальовано контури теорії інституцій та інституційної зміни. Хоча воно ґрунтується на попередніх дослідженнях, що були в центрі моєї уваги впродовж останніх двадцяти років, але цього разу заходить набагато глибше у природу політичних і економічних інституцій та їхніх змін. Точне визначення того, що таке інституції, чим вони відрізняються від організацій та як впливають на трансакційні і виробничі витрати — ключ до переважної частини цього аналізу.

Головну увагу звернуто на проблему людської співпраці, передусім такої, яка дозволяє економікам отримувати прибуток від торгівлі, тобто того, що лежить в основі книжки Адама Сміта *"Багатство народів"*. Еволюційний розвиток інституцій, що створюють сприятливе середовище для узгоджених розв'язків у процесі складного обміну, стає підвалиною економічного зростання. Звісно, не всяка людська співпраця суспільно продуктивна, а тому це дослідження присвячене поясненню еволюції інституційних основ, що викликають як економічний застій і занепад, так і успіхи.

Моя найперша мета полягає в тому, щоб прокласти дорогу до цих питань і зробити необхідний початковий крок у розробленні теорії інституційної зміни. Тому більша частина книжки присвячена розвитку аналітичної основи. Використані історичні приклади мають ілюстративний характер, а не служать хоч якоюсь перевіркою гіпотези, котру зрештою доведеться робити. Хоча я звертаюся передусім до економістів та істориків економічної науки, сподіваюся, що мої міркування так само зацікавлять фахівців з інших суспільних наук. Враховуючи це, я спробував звести вживання економічної

термінології до мінімуму і таким чином зробити аналіз зрозумілим для неекономістів.

До розроблення ідей, поданих у цій книжці, причетно так багато людей, що навіть не знаю, кому висловлювати подяку. Перший варіант рукопису було написано тоді, коли я працював у Центрі перспективних досліджень суспільної поведінки людей за підтримки гранту BNS 8700864 Національного наукового фонду. Гарднер Ліндзі, Боб Скот і персонал Центру створили надзвичайно сприятливі умови для цього починання. Я особливо зобов'язаний Каролу Бакстеру, що терпляче відкривав мені багато таємниць комп'ютера, круто змінивши (в кращий бік) мій спосіб написання книжки. Роберт Кіоген, Стівен Краснер, Марк Макіна та Кен Соколоф, запрошені того року до Центру дослідники, — всі вони зробили внесок у цю розвідку.

Я надзвичайно вдячний Бері Вайнгасту та Джону Наю, з котрими я обговорював багато ідей, розвинутих у цій книжці, і котрі прочитали рукопис та зробили докладні зауваження до кількох первісних варіантів цього дослідження.

Пишучи цю книжку, я прочитав рукопис Траїна Егертсона про неоінституційну економічну науку *"Економічна поведінка та інституції"* (*Economic Behavior and Institutions*, Cambridge University Press, 1990). Його дослідження виразило мої думки з приводу багатьох проблем і сприяло визначенню напрямку моєї праці.

Інші колеги з Вашингтонського університету — Лі Бенем, Арт Дензау, Джон Дробак, Гарі Мілер і Норман Скофілд — усі вони читали первісний варіант рукопису і дали цінні поради. Читали цей рукопис і висловили корисні зауваження Джеймс Альт, Роберт Бейтс, Роберт Еліксон, Стенлі Енгерман, Філіп Гофман і Маргарет Леві. Але я вдячний не лише тим, хто читав рукопис. Упродовж останніх шести років я виступав з окремими частинами цього дослідження на конференціях та університетських нарадах і отримав чимало корисних порад, що визначали мої дослідницькі плани.

Жуей Хуа Ліу і, особливо, Вернер Трускен та Бред Гансен були наполегливими і надійними науковими помічниками. Анет Мілфорд довго й тяжко працювала над варіантами цього рукопису.

І нарешті останнє, але й не менш важливе те, що Елізабет Кейс переклала мою незграбну прозу англійською мовою. Більше того, вона пройшла зі мною через періоди зневіри та натхнення, поки тривало це дослідження.

Бензонія, Мічиган
Січень 1990 року

Частина перша

ІНСТИТУЦІЇ

I

Розділ перший

ВСТУП ДО ПРОБЛЕМИ ІНСТИТУЦІЙ ТА ІНСТИТУЦІЙНОЇ ЗМІНИ

Інституції — це правила гри в суспільстві або, точніше, придумані людьми обмеження, які спрямовують людську взаємодію в певне річище. І як наслідок вони структурують стимули в процесі людського обміну — політичного, соціального чи економічного. Інституційна зміна визначає шлях, яким суспільства розвиваються в часі, і тому є ключем до розуміння історичної зміни.

Навряд чи хто заперечуватиме, що інституції впливають на функціонування економік. Не викликає також сумніву твердження, що відмінність у функціонуванні економік протягом часу передусім викликана тим, як еволюціонують інституції. І все-таки ні сучасна економічна теорія, ні кліометрична історія не виявляє ознак здатності оцінювати роль інституцій у функціонуванні економіки, бо поки що немає аналітичної основи для залучення інституційного аналізу до економічної науки та історії економіки. Мета цієї книжки полягає в тому, щоб закласти таку основу. Висновки з такого аналізу ведуть до перегляду теоретичних побудов у багатьох суспільних науках узагалі та економічної науки зокрема, а також до нового розуміння історичної зміни.

У цій книжці я досліджую природу інституцій та їхні наслідки для функціонування економіки (або суспільства) (частина перша). Далі я окреслюю теорію інституційної зміни не тільки для того, щоб закласти основу економічної (та іншої) історії, але й пояснити, як минуле впливає на сучасне і майбутнє, як поступова інституційна зміна визначає сукупність варіантів вибору в даний момент, і з'ясувати природу залежності такої зміни від її шляху (частина друга). Найперша мета цього дослідження полягає в тому, щоб досягти розуміння відмінностей у функціонуванні економік упродовж тривалого часу (частина третя).

I

Інституції зменшують невизначеність за допомогою структування повсякденного життя. Вони служать дороговказом для людської взаємодії, бо коли ми хочемо привітатися з друзями на вулиці, керувати автомобілем, купувати помаранчі, позичати в когось гроші, стати підприємцем, поховати когось з близьких тощо, то знаємо (або можемо легко дізнатися), як це здійснити. Ми легко переконалися б, що інституції бувають різні, якби спробували здійснити такі самі справи деінде, скажімо, в Бангладеш. Використовуючи мову економістів, можна сказати, що інституції визначають та обмежують сукупність варіантів вибору для індивідів.

Інституції охоплюють будь-які види обмежень, придумані для спрямування людської взаємодії. Чи інституції бувають офіційні чи неофіційні? Вони можуть бути будь-які, і мене цікавлять як офіційні обмеження — як-от правила, придумані людьми, — так і неофіційні обмеження — як-от звичаї та кодекси поведінки. Інституції можна створити, як-от Конституцію США, або вони можуть просто розвиватися впродовж часу, як-от загальне право. Мене цікавлять як створювані інституції, так і інституції, що еволюціонують у часі, хоча з метою аналізу зручніше розглядати їх окремо. Ми дослідимо також багато інших особливостей інституцій.

Інституційні обмеження охоплюють як заборону індивідам щось робити, так і умови, за яких іноді їм дозволяється здійснювати певні види діяльності. Тому, за нашим визначенням, вони правлять за основу, на якій відбувається людська взаємодія. Вони абсолютно схожі на правила гри між спортивними командами. Тобто складаються з офіційних писаних правил, а також, звичайно, неписаних кодексів поведінки, що лежать в основі офіційних правил та доповнюють їх, наприклад, заборона на навмисне калічення ключових гравців суперницької команди. І як підказує ця аналогія, інколи правила та неофіційні кодекси порушуються, а на порушників накладаються покарання. Тому суттєвою частиною функціонування інституцій є плата за процедуру встановлення порушення та суворість покарання.

Використовуючи далі спортивну аналогію, можна сказати, що офіційні та неофіційні правила і вид та ефективність їхнього дотримання формують характер гри. Деякі команди

досягають успіху завдяки порушенню правил, набуваючи слави порушників, і тим самим залякують протилежну команду. Чи така стратегія оплачується досягнутими результатами, очевидно, залежить від ефективності відстежування порушень і суворості покарання. Іноді кодекси поведінки — спортивна порядність — стримують гравців, навіть якби вони змогли ухилитися від звинувачення у вигідному для їхньої команди порушенні.

У цьому дослідженні вводиться суттєва відмінність між інституціями та організаціями. Як і інституції, організації структурують людські взаємодії. Справді, якщо ми оцінюємо витрати, породжені інституційною основою, то бачимо, що вони є наслідком не лише цієї основи, але й організацій, які на ній розвинулися. Концептуально слід чітко відрізнити правила від гравців. Мета правил — визначення способу, згідно з яким відбувається гра. Однак завдання команди в межах цієї сукупності правил полягає в тому, щоб перемогти у грі за допомогою поєднання майстерності, стратегії та координатії чесними, а іноді й нечесними засобами. Формування стратегії та майстерності — це окремий процес, відмінний від створення, розвитку і формування правил.

Організації охоплюють політичні органи (політичні партії, Сенат, міську раду, регулятивне агентство), економічні органи (фірми, профспілки, родинні ферми, кооперативи), суспільні органи (церкви, клуби, спортивні асоціації) та освітні органи (школи, університети, центри професійної підготовки). Вони складаються з групи індивідів, пов'язаних між собою спільним прагненням досягти певних цілей. Формування організацій зводиться до аналізу управлінських структур, фахової майстерності і того, як навчання на практиці визначатиме успіхи організації впродовж часу. Те, як організації виникають і розвиваються, в основному визначається інституційною основою. У свою чергу, вони впливають на її еволюцію. Але, як зазначалося раніше, у цьому дослідженні наголос ставиться на інституціях, що служать головними правилами гри, а зацікавлення організаціями (та їхніми керівниками) зосереджується передусім на їхній ролі рушіїв інституційної зміни, тобто наголошується на взаємодії між інституціями та організаціями. Організації створюються з певною метою внаслідок сукупності можливостей, породжених існуючою сукупністю обмежень (як інституцій-

них, так і традиційних, відомих з економічної теорії), і під час спроб досягти своїх цілей стають головними рушіями інституційної зміни.

Відокремлення аналізу основних правил від стратегії гравців — необхідна передумова побудови теорії інституцій. Визначення інституцій як обмежень, що їх люди накладають на себе, доповнює теорію вибору в неокласичній економічній науці. Побудова теорії інституцій на ґрунті індивідуального вибору — це крок до примирення між економічною наукою та іншими суспільними науками. Підхід з використанням теорії вибору слушний тому, що логічно послідовна, придатна для перевірки сукупність гіпотез має будуватися на теорії людської поведінки. Сила мікроекономічної теорії в тому, що вона ґрунтується на припущеннях щодо індивідуальної людської поведінки (хоча я наведу аргументи на користь зміни цих припущень у розділі третьому). Інституції — творіння людей. Їх розвивають і змінюють також люди, отже, наша теорія має починатися від індивіда. Водночас обмеження, котрі накладаються інституціями на індивідуальні варіанти вибору, всюдисущі. Поєднання індивідуального вибору з обмеженнями, які інституції накладають на сукупність варіантів вибору, — це значний крок до синтезу досліджень у суспільних науках.

Інституції впливають на функціонування економіки через дію на витрати обміну та виробництва. Разом із технологією вони визначають трансакційні і трансформаційні (виробничі) витрати, що становлять сукупні витрати. Основна мета цього дослідження (частина перша) полягає в тому, щоб пояснити, яким чином існування інституцій та їхня природа виявляється у функціях витрат в економіці.

II

Головна роль інституцій у суспільстві полягає у тому, щоб зменшити невизначеність шляхом встановлення постійної (але не обов'язково ефективної) структури людської взаємодії. Однак стабільність інституцій у жодному разі не суперечить тому факту, що вони змінюються. Усі інституції — від звичаїв, кодексів і норм поведінки до статутного і загального права та контрактів між індивідами — поступово змінюються, а тому безперервно змінюють доступні нам варіанти

вибору. Наростання таких змін може бути настільки повільне й незначне, що помітити їх може хіба що історик, хоч ми живемо у світі, де швидкість інституційної зміни очевидна.

Інституційна зміна — це складний процес, наростання змін може бути наслідком зміни правил, неофіційних обмежень, характеру та ефективності дотримання правил. Мало того, зазвичай інституції змінюються поступово, а не раптово. Те, як і чому вони змінюються поступово і навіть чому раптові зміни (як-от революція або завоювання) ніколи не бувають стрибкоподібними, є наслідком прив'язаності неофіційних обмежень до суспільств. Хоча офіційні правила можуть змінитися за одну ніч унаслідок політичних або юридичних рішень, неофіційні обмеження, пов'язані зі звичаями, традиціями та кодексами поведінки, набагато менше піддаються впливу цілеспрямованої політики. Ці культурні обмеження не лише пов'язують минуле із сучасним і майбутнім, але й дають нам ключ до пояснення шляху історичної зміни.

Найважча загадка людської історії полягає в тому, як пояснити величезне розходження шляхів історичної зміни. Яким чином суспільства розійшлися? Чим пояснити їхні такі відмінні особливості функціонування? Зрештою ми всі беремо свій початок від мисливців і збирачів. Таке розходження навіть ще більше збиває з пантелику, якщо спиратися на стандартну неокласичну теорію і теорію міжнародної торгівлі, згідно з якими у тривалому процесі обміну товарами, послугами і виробничими факторами різні економіки поступово наблизяться одна до одної. Хоча ми справді спостерігаємо певне зближення між передовими промисловими державами, що торгують одні з одними, головною рисою останніх десяти тисяч років історії є те, що людство розділилося на різні релігійні, етнічні, культурні, політичні та економічні суспільства, а різниця між багатими і бідними, розвинутими і нерозвинутими націями тепер іще більша, а може, й набагато більша, ніж раніше. Чим пояснити таке розходження? Важливо також встановити, які умови ведуть до подальшого зближення, а які породжують розходження?

До цієї загадки додається інша. Чим можна пояснити існування суспільств, які перебувають у довготривалому застої або цілковитому занепаді економічного добробуту? Еволюційна гіпотеза, яку висунув 1950 року Алчіан, начебто стверджує, що повсюдна конкуренція викорінить неспромо-

жні інституції і віддячить виживанням тим, хто краще розв'язуватиме людські проблеми.

Дозвольте коротко проаналізувати мій розгляд цього важливого питання. У нашій праці (North and Thomas, 1973) ми визнали інституції детермінантами функціонування економіки, а зміни відносних цін — джерелом інституційної зміни. По суті ми отримали переконливе пояснення того, що зміна відносних цін породжує стимули для створення ефективніших інституцій. Тривкість неефективних інституцій, проілюстрована прикладом Іспанії, була наслідком фінансових потреб правителів, що привело до скорочення часових горизонтів, а отже, до невідповідності між приватними стимулами та суспільним добробутом. Така аномалія не вкладається в теоретичну схему.

У праці *“Структура і зміна в історії економіки”* (North, 1981) я відмовився від погляду на інституції через призму поняття ефективності. Правителі придумали права власності задля власних інтересів, а трансакційні витрати виникли внаслідок панування неефективних прав власності. Таким чином вдалося пояснити повсюдне існування прав власності впродовж історії і тепер, що не створило ґрунту для економічного зростання. У тому дослідженні я торкнувся питання, поставленого в еволюціоністських міркуваннях Алчіана, але не знайшов на нього відповіді. Вдалося пояснити існування неефективних інституцій, але залишилося незрозумілим, чому конкурентні тиски не привели до їхнього знищення? Чому політичні керівники у застійних економіках швидко не наслідують політику своїх успішних колег? Як можна пояснити суттєво різне функціонування економік упродовж тривалого часу?

Це дослідження дає відповіді на такі запитання. Відповідь ґрунтується на відмінності між інституціями й організаціями та на взаємодії між ними, що формує напрям інституційної зміни. Інституції разом із звичними обмеженнями економічної теорії визначають можливості в суспільстві. Організації створюються для того, щоб скористатися такими можливостями. І, відповідно до їхньої еволюції, змінюються інституції. Остаточний шлях інституційної зміни формується завдяки 1) “замиканню”, що виникає внаслідок симбіозного взаємозв'язку між інституціями та організаціями, які розвинулися під впливом структури стимулів, створених інституціями, і

2) процесу зворотного зв'язку, за допомогою якого люди усвідомлюють своє становище і реагують на зміни в сукупності можливостей.

Здатність інституційної моделі приводити до збільшення прибутків, що викликає "замикання", спричинюється залежністю утворених організацій від цієї інституційної основи та породжених нею зовнішніх ефектів мережі. Як офіційні, так і неофіційні інституційні обмеження приводять до особливих організацій обміну, що виникли завдяки стимулам, притаманним цій основі, а тому прибутковість їхньої діяльності залежить від неї.

9943 Поступова зміна виникає з відчуття керівників політичних та економічних організацій того, що вони могли б досягти більшого шляхом зміни інституційної основи на певну величину. Однак таке відчуття суттєво залежить як від інформації, котру одержують керівники, так і від способу її обробки. Якби політичні та економічні ринки були ефективними (тобто якби трансакційні витрати дорівнювали нулю), то зроблений вибір завжди був би ефективним. Це означало б, що учасники ринку завжди мали б у своєму розпорядженні точні моделі або могли б за допомогою інформаційного зворотного зв'язку неправильні моделі скоригувати. Однак така версія моделі раціонального учасника просто завела б нас на манівці. Учасники ринку часто мусять діяти на підставі неповної інформації та обробляти отриману інформацію за допомогою умовиводів, що закінчуються явно неефективним вибором. Трансакційні витрати на політичних та економічних ринках — це плата за неефективність прав власності, але недосконалі суб'єктивні моделі гравців під час їхніх спроб зрозуміти складнощі проблем, з якими вони зустрічаються, можуть призводити до закріплення таких прав.

Цю характеристику інституційної зміни можна доповнити взаємопротилежними прикладами як успішного, так і постійно невдалого шляху зміни. Перший стосується відомої історії економіки США — зростання економіки в дев'ятнадцятому столітті. Головна інституційна основа, яка розвинулася до початку того століття (Конституція і Північно-Західний декрет, а також норми поведінки, що винагороджували невсипущу працю), сприяла всебічному розвитку економічних і політичних організацій (Конгрес, місцеві політичні органи, родинні ферми, торговельні дома, судноплавні фірми), державного управління

чия наполеглива діяльність сприяла збільшенню продуктивності виробництва та економічного зростання завдяки прямому та опосередкованому попиту на інвестиції в освіту. Інвестиції в освіту спричинилися до створення не тільки вільної штатної і муніципальної системи освіти, але й сільськогосподарських експериментальних станцій, призначених для підвищення продуктивності сільського господарства; за законом Моріла, створювалися штатні і муніципальні університети на виділених державою земельних ділянках.

Економічні організації, розвиваючися з метою використання цих можливостей, не лише стали ефективнішими (див. Chandler, 1977), але також поступово змінили інституційну основу. Змінилася не тільки політична та юридична основа (Чотирнадцята поправка до Конституції США), структура прав власності (закон Шермана) наприкінці дев'ятого століття, але й багато норм поведінки та інші неофіційні обмеження (відображені у зміні ставлення і норм поведінки, скажімо, щодо рабства, ролі жінок та алкогольних напоїв). Політичні та економічні трансакційні витрати і суб'єктивне відчуття учасників привели до вибору, не завжди оптимального або спрямованого виключно на збільшення продуктивності виробництва або поліпшення економічного добробуту (хоч би як визначеного). Вигідні можливості часто виникали завдяки запровадженню митних тарифів, експлуатації рабів або утворенню трестів. Іноді політика давала неочікувані результати. А тому інституції були (і є) завжди сумішшю одних, що ведуть до збільшення продуктивності виробництва, та інших, що зменшують її. Інституційна зміна однаковою мірою майже завжди створює можливості для цих обох видів діяльності. Однак загалом історія економіки США дев'ятого століття — це історія економічного зростання, бо інституційна основа неухильно підсилювала стимули для спрямування організацій до продуктивної діяльності, що, однак, супроводжувалася деякими небажаними наслідками.

Якщо ж тепер описувати сукупність стимулів, протилежну до вищеназваної, то прийдемо до умов, які існують у багатьох країнах “третього світу” тепер, а також таких, що переважали колись в історії світової економіки. Можливості для політичних та економічних керівників все ще залишаються різними, але в основному сприяють діяльності, спрямованій на перерозподіл благ, а не на їхнє виробництво, на створення

монополій, а не умов для конкуренції, на обмеження можливостей, а не на їхнє розширення. Рідко коли вони спонукають до інвестицій в освіту, що збільшує продуктивність виробництва. Організації, що розвиваються на такій інституційній основі, стануть ефективнішими, але тільки в тому, щоб зробити суспільство ще непродуктивнішим, а інституційну основу ще менш спонукальною до продуктивної діяльності. Такий шлях суспільного розвитку може закріпитися, бо трансакційні витрати на політичних та економічних ринках тих економік разом із суб'єктивними моделями учасників не ведуть їх у напрямі поступового досягнення ефективніших результатів.

Це дослідження, закладаючи теоретичні підвалини вивчення інституційної зміни, кидає світло на такі протилежні варіанти тенденцій історичного розвитку. В наступному розділі досліджуються теоретичні підоснови визначальної ролі інституцій, тобто проблема людської співпраці. Потім підуть два ключові розділи, що становлять основні будівельні блоки теорії інституцій. У розділі третьому критично обговорюються використовувані поведінкові припущення і пропонується їхня видозміна, а в розділі четвертому закладається теоретична основа безкоштовності обміну та її надзвичайно важливі, але неоцінені наслідки.

У подальших трьох розділах я послідовно описую три виміри інституцій: офіційні правила, неофіційні обмеження та ефективність їхнього дотримання. Після того у розділі восьмому я намагаюсь зв'язати до купи всі міркування і вказати на зв'язок між інституціями та трансакційними і трансформаційними (виробничими) витратами.

Частина друга закладає основи аналізу інституційної зміни. У розділі дев'ятому досліджуються організації і спосіб їхньої взаємодії з інституціями. Розділ десятий присвячений стабільності інституцій, що суттєво для розуміння природи інституційної зміни. Спостережувана зміна рідко коли буває раптовою (хоча я досліджуватиму й революційну зміну), а частіше вона поступова; природа поступової інституційної зміни разом з недосконалим способом, яким учасники витлумачують своє середовище і роблять той чи інший вибір, пояснює залежність від шляху і вказує на важливу роль історії (розділ одинадцятий).

Частина третя пов'язує інституції і спосіб їхньої зміни з функціонуванням економіки. У розділі дванадцятому я розглядаю теоретичні наслідки аналізу інституцій для функціонування економік як у певний момент, так і впродовж тривалого часу. У розділах тринадцятому і чотирнадцятому аналітична схема застосовується до історії економіки. Розділ тринадцятий присвячено дослідженню особливостей інституційної зміни щораз складніших економік в історії і висвітленню стабільних форм історичного обміну на тлі динамічної інституційної зміни в Західній Європі, що привело до сучасного економічного зростання. В останньому розділі з'ясовуються наслідки систематичного залучення аналізу інституцій до історії економіки і подаються деякі докладні історичні застосування.

СПІВПРАЦЯ: ТЕОРЕТИЧНА ПРОБЛЕМА

У суспільних науках існує постійна невідповідність між теоріями, які ми будуємо, та фактичними нагромаджуваними даними про людську взаємодію в навколишньому світі. Така невідповідність має найразючіший характер в економічній науці, де контраст між логічними наслідками неокласичної теорії і функціонуванням економік (хоч би як воно визначалося та вимірювалося) просто приголомшує. Безперечно, неокласична теорія — великий внесок у наші знання — добре працює при аналізі ринків у розвинутих країнах. Однак, з іншого боку, вона не дозволяє зрозуміти такі організації, як середньовічний маєток, ярмарки в Шампані або “сук” (ринок на Близькому Сході та в Північній Африці). Вона не лише не описує процесу обміну в таких організаціях, але й не пояснює тисячолітньої тривкості того, що здається неефективною формою обміну.

Різниця у рівнях функціонування економік і збереження її впродовж тривалого часу не знайшла задовільного пояснення фахівців з проблем економічного розвитку, незважаючи на сорок років наполегливих зусиль. Очевидний факт полягає в тому, що застосовувана теорія не відповідає завданню. Ця теорія побудована на засадничому припущенні про обмеженість ресурсів і, отже, про конкуренцію; її гармонійні наслідки випливають з припущення про безперешкодний обмінний процес, у якому права власності повністю і безкоштовно визначені, а інформацію можна так само безкоштовно і легко здобути. Хоча припущення про обмеженість ресурсів, а отже, про конкуренцію були надійними і лягли в основу неокласичної теорії, інші припущення майже не вижили.

Впродовж останніх тридцяти років інші економісти та фахівці із суспільних наук намагалися видозмінити проблеми з метою з'ясування того, чого бракує у поясненні. Коротко кажучи, не вистачає розуміння природи людської координації та співпраці. І це не повинно дивувати будь-якого послідовника Адама Сміта. Сміта цікавили не лише ті форми співпра-

ці, що ведуть до таємної змови та монополії, але також такі, що дозволяють отримати прибуток від торгівлі. Однак плутанина і непорозуміння, що виникли слідом за появою знаменитої праці Коуза “Проблема суспільних витрат” (Coase, 1960), ясно показують, як важко економістам погодитися з роллю інституцій у здобутті потенційного прибутку від торгівлі. Коуз висловив чимало засадничо важливих міркувань як у згаданій праці, так і в праці “Природа фірми” (Coase, 1937). Найважливіша думка з глибокими наслідками для перебудови економічної теорії зводиться до підкреслення ролі інституцій, коли доводиться платити за трансакції. А як показали Воліс і Норт (Wallis and North, 1986), визначаючи трансакційні витрати на ринку (сектор трансакцій) в економіці США, трансакції обходяться дорого.

I

Хоча економісти повільно залучали інституції до теоретичних моделей, вони разом з дослідниками інших суспільних наук досить швидко взялися досліджувати проблеми співпраці в рамках теорії ігор. Якщо говорити про цей підхід коротко і спрощено, то можна сказати, що індивіди, котрі намагаються максимізувати своє багатство, як правило, вважатимуть доцільним співпрацювати з іншими гравцями на ринку, якщо гра неодноразово повторюється і вони мають повну інформацію про показники минулої діяльності інших гравців, яких, щоправда, небагато. Таке коротке резюме не розкриває всього багатства (і винахідливості) результатів цілої армії прибічників теорії ігор, що узагальнили, вдосконалили і видозмінили (а також знайшли винятки) усі її висновки для того, щоб витягти з них якомога більше. В наступних розділах я матиму нагоду розповісти про теорію ігор докладніше, бо вона може правити за чудове тло (дуже схоже на чисто неокласичну економічну модель) для порівняння фактичних показників діяльності.

А тепер спробуємо поставити гру з ніг на голову. Співпрацю важко підтримувати, коли гра не повторюється (або остаточно закінчується), інформації про інших гравців бракує, а самих гравців багато. Такі полярно протилежні випадки насправді відображають життєві реальності. Звичайно ми спостерігаємо узгоджену поведінку тоді, коли індивіди неодно-

разово взаємодіють, мають багато інформації один про одного, а сама їхня група невелика. Однак у другому крайньому випадку використання економічного потенціалу для отримання прибутку від торгівлі у високотехнологічному світі з різнобічною спеціалізацією та поділом праці, що характеризується безособовим обміном, трапляється надзвичайно рідко, оскільки не треба повторювати трансакції, знати іншу сторону або мати справу з малою кількістю інших людей. На практиці суть безособового обміну є антитезою умови для співпраці згідно з теорією ігор. Але ж сучасний західний світ насправді існує. Як же це відбувається? Відповідь на запитання, чому впродовж історії і в більшості економік сучасного світу потенційний прибуток від торгівлі не реалізувався і чому сучасний західний світ реалізував (принаймні частково) цей економічний потенціал, не тільки розв'язала б проблему економічного розвитку, але також вказала б на вирішення ширших проблем людських конфліктів, які тяжіють над нами.

Розбіжність між поведінкою, спрямованою на максимізацію багатства, та суспільно узгодженими здобутками стала ключовим чинником у розвитку теорії ігор. Так звана дилема в'язнів, що була опорою теорії ігор, тісно пов'язана з дилемою "зайця" Манкура Олсона (Mancur Olson, 1965). Обидва ці приклади відкривають невтішний погляд на проблему людської співпраці та координації. Однак найгнітючіші риси Олсонового аналізу і дилеми в'язнів відображають статичну природу такого аналізу і той факт, що йдеться про одноразову гру. Це означає, що коли гру в дилему в'язнів грають лише один раз, головна стратегія гравців полягає в тому, щоб зрадити і тому не досягти ефективних результатів щодо сукупного добробуту гравців. Однак відомо, що зрада не є головною стратегією, якщо ситуація повторюється знову і знову, як це буває у випадку багатьох колективних дій. Гра у повторювану дилему в'язнів не має головної стратегії. Для славетного тепер турніру Роберт Акселрод встановив, що за умов безперервно повторюваної гри переможною є стратегія "зуб за зуб", коли відплачують тією ж монетою за дії суперника. Це відкриття привело до появи *"Еволюції співпраці"* (Axelrod, 1984) — його оптимістичної книжки про здатність людей знаходити побудоване на співпраці вирішення проблем без державного втручання.

Аналіз умов, за яких можлива співпраця, став предметом величезної кількості наукових праць як фахівців з теорії ігор, так і інших теоретиків, зацікавлених процесом політичного моделювання. На нашу думку, три розвідки, присвячені проблемам підтримання співпраці, висвітлять питання, що є об'єктом цього дослідження.

Рассел Гардін (Russell Hardin, 1982) зупиняється на дилемі *n* в'язнів (ДВ) і досліджує труднощі досягнення колективної дії у великих групах. Він підкреслює, що вони залежать не тільки від розмірів групи, але й від відношення вигід до витрат¹. Домовленості, що ведуть до певного суспільного порядку, можуть виникати насамперед тоді, коли існують асиметрії, завдяки яким учасникам вдається взаємно дослідити мотивації і спроможності в повторюваних іграх. Гардін стверджує, що домовленості можуть встановитися тоді, коли учасники використовують умовні стратегії. Однак умовні стратегії вимагають нагляду і примусу в дотриманні правил (шляхом погроз).

Майкл Тейлор (Michael Taylor, 1982, 1987) вивчає умови, за яких суспільний порядок може підтримуватися у стані анархії, тобто без участі держави. Він стверджує, що для анархічного суспільного порядку суттєвою є спільнота, членам якої притаманні спільні переконання або норми, прямий і всебічний зв'язок та взаємність. Тейлор заявляє, що держава знищує самі елементи спільноти (таке твердження висловлював також Тітмус та інші дослідники), бо справді там, де альтруїзм грає певну роль, примусові дії держави можуть звести його до мінімуму або й повністю викоринити.

Говард Марголіс (Howard Margolis, 1982) розвиває модель, у якій індивідуальна поведінка частково визначається альтруїстичними мотивами. Марголіс стверджує, що індивідам властиві дві функції корисності (одна з них сприяє орієнтованим на групу уподобанням, а друга — егоїстичним уподобанням), між якими вони шукають компроміс. Його модель дозволяє йому пояснити певні типи поведінки під час виборів, що не мають сенсу в контексті поведінки індивіда, який намагається максимізувати своє багатство.

¹ У недавно опублікованому історичному дослідженні про формування прав власності у галузі природних ресурсів США Лайбкеп (Libesap, 1989) доходить до подібних висновків щодо критичної ролі відношення вигід до витрат як детермінантів успіху у формуванні ефективних прав власності.

Ці три праці репрезентують головні зусилля, спрямовані на з'ясування умов, за яких співпрацю можна підтримати. Зараз варто заторкнути питання, котре буде в центрі уваги цього дослідження: за яких умов може існувати добровільна співпраця без гобсівського способу розв'язання цієї проблеми за допомогою державного примусу? Історично склалося так, що економічне зростання відбулося в інституційних формах добре розвинутої держави з примусовими функціями. Ми не спостерігаємо політичної анархії у країнах з високими доходами. З іншого боку, примусова сила держави застосовувалася впродовж історії способами, згубними для економічного зростання (North, 1981, Chapter 3). Однак важко підтримати складні форми обміну без допомоги третьої сторони, що забезпечує виконання угод. Справді, все ще не вирішено, що продовжує бути головною ланкою у вирішенні проблем людства. Можливо, найпесимістичніша перспектива зводиться до того, що доводи Майкла Тейлора на користь спільноти та узгоджених розв'язків не придатні у випадку великої кількості учасників і браку інформації. У своєму проникливому огляді цих трьох праць Норман Скофілд так описує цю проблему:

Засаднича теоретична проблема щодо співпраці пов'язана зі способом, яким індивіди отримують знання про уподобання та можливу поведінку інших людей. Мало того, йдеться про загальне знання, оскільки кожен індивід потребує знань про уподобання інших і також мусить знати, що інші мають відомості про його власні уподобання і стратегії.

В обмеженому випадку дилеми *N* в'язнів можна було б стверджувати: ця проблема частково розв'язується в тому розумінні, що певні типи учасників мають цілковиту підставу вірити, що інші належать до певного типу. В обмеженому контексті спільноти доводи Тейлора мають сенс: суспільні норми будуть зрозумілі і стануть основою спільного знання, яке підтримуватиметься за допомогою механізмів, придуманих для того, щоб зробити дії зрозумілими. Однак у загальніших ситуаціях індивіди будуть менш спроможні здогадуватися про переконання інших індивідів. Теоретичну проблему, пов'язану із співпрацею, можна сформулювати таким чином: який мінімум знань повинен мати один учасник про переконання і потреби інших для того, щоб сформувати для себе логічне уявлення про їхню поведінку і передати ці знання іншим людям? Мені здається, ця проблема — головний стрижень будь-якого аналізу спільноти, домовленості та співпраці. (Schofield, 1985, pp. 12-13).

II

Теорія ігор висвітлює проблеми співпраці та досліджує конкретні стратегії, що змінюють виграші гравців. Однак існує велетенська прірва між відносно ясним, точним і простим світом теорії ігор та складним, неточним і незграбним способом, за допомогою якого люди будували свою взаємодію. Мало того, моделі теорії ігор, як і неокласичні моделі, мають справу з гравцями, що прагнуть максимізувати своє багатство. Але, як показують деякі праці з експериментальної економіки, людська поведінка буває набагато складнішою, ніж виходить з такого простого припущення. Хоча теорія ігор вказує на можливість виграшу від співпраці і зради в різних контекстах, вона не дає пояснення відповідним трансакційним витратам і їхній зміні залежно від різних інституційних структур. Для виокремлення цих питань треба повернутися до теореми Коуза.

Коуз почав свою працю (Coase, 1960) твердженням, що розв'язок неокласичної економіки, що ґрунтується на ефективній конкуренції, отримується тоді, коли трансакційні витрати дорівнюють нулю. Це відбувається тому, що конкурентна структура ефективних ринків приводить сторони безкоштовно до розв'язку, котрий максимізує сукупний дохід, незалежно від початкової інституційної структури. Такі структури можна обійти або навіть змінити за умов безкоштовної трансакції. І якщо подоба таких умов спостерігається в реальному житті, то це лише тому, що конкуренція має достатню силу, завдяки арбітражу та ефективному інформаційному зворотному зв'язку, наблизити умови Коуза про нульові трансакційні витрати, і сторони можуть отримати прибуток від торгівлі, згідно з неокласичними аргументами. Це означає, що конкуренція ліквідовує неповну та асиметричну інформацію, яка в моделях на основі теорії ігор винагороджує зраду.

Однак інформаційні та інституційні вимоги, потрібні для досягнення цих результатів, суворі. Вони передбачають, що гравці не лише мають цілі, але й вибирають правильний шлях для їхнього досягнення. Але яким чином гравці дізнаються про цей правильний шлях, тобто яким чином отримують правильну теорію, що дозволить їм досягти своїх цілей? Відповідь у рамках неокласичної теорії, що спирається на об'єктивно (або інструментально) раціональні моделі, зводи-

ться до того, що навіть якщо учасники на початку виходити-муть з різних і помилкових моделей, процес інформаційного зворотного зв'язку (та учасники арбітражу) виправить початково неправильні моделі, покарає порушників норм поведінки і приведе решту учасників, що вижили, до правильних моделей.

Ще суворішою вимогою моделі дисциплінованого конкурентного ринку є те, що в разі значних трансакційних витрат будуть створені відповідні ринкові інституції, котрі змусять учасників здобувати найважливішу інформацію, яка приведе їх до правильних моделей. Звідси впливає не лише те, що інституції створені для отримання ефективних результатів, але й те, що при економічному аналізі ними можна знехтувати, бо вони не відіграють незалежної ролі у функціонуванні економіки.

Жодна з цих суворих вимог не витримує критики. Індивіди діють на основі неповної інформації, використовуючи суб'єктивно отримані моделі, які часто виявляються помилковими; інформаційний зворотний зв'язок, як правило, неспроможний виправити ці суб'єктивні моделі. Інституції не обов'язково створено такими, щоб бути суспільно ефективними; їх (або принаймні офіційні правила) створено швидше в інтересах тих, хто здатний виторгувати собі нові правила. У світі з нульовими трансакційними витратами здатність відстояти свою позицію не впливає на ефективність досягнення результатів, а от у світі з ненульовими трансакційними витратами вона такий вплив має і, враховуючи неподільність, властиву інституціям, визначає напрям довготермінової економічної зміни.

Якщо економіка дозволяє отримувати прибуток від торгівлі завдяки створенню відносно ефективних інституцій, то це лише тому, що за певних обставин особисті цілі учасників, спроможних обстоювати свої позиції щодо зміни інституцій, приводять до інституційних розв'язків, що виявляються суспільно ефективними або стають ними в процесі еволюційного розвитку. Суб'єктивні моделі учасників, здатність інституцій до зменшення трансакційних витрат, ступінь *гнучкості* інституцій і їхня реакція на зміну уподобань та відносні ціни визначають ці обставини. Тому в наступних розділах ми дослідимо основні детермінанти людської поведінки, трансакційні витрати і структуру інституцій.

Розділ третій

ПОВЕДІНКОВІ ПРИПУЩЕННЯ В ТЕОРІЇ ІНСТИТУЦІЙ

Усі теоретичні міркування в суспільних науках явно або неявно будуються на понятті людської поведінки. Деякі підходи ґрунтуються на припущенні щодо очікуваної корисності економічної теорії або його узагальненні на інші суспільствознавчі дисципліни, що дістало приблизну назву теорії раціонального вибору. В інших підходах порушуються принципові питання стосовно традиційного економічного підходу. Хоча я знаю дуже мало економістів, котрі справді вірять у те, що поведінкові припущення економічної науки відображають людську поведінку, вони здебільшого впевнені, що такі припущення корисні для побудови моделей ринкової поведінки в економічній науці і, щоправда, в меншій мірі, все ще залишаються найкращим засобом дослідження політики та інших суспільних наук.

Я переконаний, що ці традиційні поведінкові припущення перешкодили економістам серйозно взятися до розв'язання засадничих проблем, а їхня модифікація суттєво важлива для подальшого поступу суспільних наук. Мотивація учасників набагато складніша (а їхні уподобання менш стабільні), ніж у загальноприйнятій теорії. Серед поведінкових припущень суперечливішим (і менш зрозумілим) є, звичайно, неявне припущення про те, що учасники володіють пізнавальними системами, які забезпечують їх *правдивими* моделями світу, щодо якого ми робимо вибір, або принаймні що учасники отримують інформацію, котра веде до зближення початково розбіжних моделей. Це припущення, вочевидь, неправильне у випадку більшості цікавих проблем, з якими маємо справу. Індивіди роблять вибір на основі суб'єктивно виведених моделей, різних для різних індивідів, а інформація, яку вони отримують, настільки неповна, що в більшості випадків несхожі суб'єктивні моделі не виявляють тенденції до зближення. Лише тоді, коли зрозуміємо ці відмінності у поведінці учасників, зможемо осмислити існування та структуру інституцій і пояснити напрям інституційної зміни. У цьому розділі я спочатку розглядаю теорію очікуваної корисності, потім питання мотивації і зв'язок між складністю середовища і суб'єктивними мо-

делями реальності окремих учасників, а наприкінці на основі цих спостережень пояснюють існування інституцій.

I

Яка ж поведінка сумісна зі світом без інституцій (або принаймні з таким світом, у якому інституції функціонують безкоштовно)? Я почну з цитати з Марка Макіні, який характеризує теорію очікуваної корисності, котра є основним поведінковим припущенням неокласичної економічної науки:

Як теорія індивідуальної поведінки модель очікуваної корисності дотримується багатьох основних припущень стандартної теорії споживача. В обох випадках ми припускаємо, що предмети вибору — асортимент товарів або лотерейних квитків — можна однозначно і об'єктивно описати, а ситуації з тією самою множиною можливостей (наприклад, з тим самим бюджетом) приведуть до того ж вибору. В обох випадках ми також припускаємо, що індивід спроможний провести математичні розрахунки, необхідні для визначення множини можливостей, наприклад, додати кількості з різною місткістю контейнерів або підрахувати ймовірності складних чи умовних подій. І нарешті, в обох випадках ми припускаємо, що уподобання мають транзитивний характер, тобто якщо індивід віддає перевагу першому предмету (асортименту товарів або ризикованому проекту) перед другим, а другому перед третім, то це означає, що він віддає перевагу першому предмету перед третім. (Machina, 1987).

Упродовж останніх двадцяти років цей підхід зазнавав суворой критики, а також знаходив сильних захисників. Суворая критика надходила від експериментальних економічних методів, досліджень психологів та інших емпіричних праць, що виявляли значні емпіричні аномалії, пов'язані з цим підходом¹. Коротко кажучи, вони поділяються на такі види: пору-

¹З численною літературою, що має справу з цими питаннями, можна найкраще ознайомитися, якщо скористатися працями конференції, що відбулась у жовтні 1985 року в Чиказькому університеті, під назвою "Поведінкові основи економічної теорії" (*The Behavioral Foundations of Economic Theory* (Hogarth and Reder, eds.)). На цій конференції чимало психологів, економістів та кілька представників інших суспільних наук плідно досліджували складнощі і проблеми аналізу поведінки, використовуваного економістами.

шення транзитивності уподобань; конструкційні ефекти, коли альтернативні способи представлення тієї самої проблеми можуть привести до інших варіантів вибору; повна перестановка уподобань, коли ранжування предметів на підставі їхньої поданої оцінки суперечить ранжуванню в ситуаціях прямого вибору; проблеми з формулюванням, маніпулюванням та обробкою суб'єктивних імовірностей у випадку незначених варіантів вибору.

Більшість цих аномалій виявлено в умовах добре спланованих дослідів, що мали справу з досить обмеженою сукупністю питань. Як я спробую довести нижче в цьому розділі, їх, здається, не можна прямо застосувати до нашої теми, що торкається ролі поведінкових припущень у формуванні і в самому існуванні інституцій. Однак вони можуть бути основою критичних роздумів над сукупністю розглядуваних питань.

Напевне, найкраще підсумував неокласичні поведінкові припущення Сідні Вінтер, який стверджує, що існує сім кроків до так званого класичного захисту неокласичних поведінкових припущень. Ось вони:

1. Економічний світ слід вважати таким, що перебуває у рівновазі.
2. Індивідуальні економічні учасники повторно опиняються в ситуаціях з однаковими варіантами вибору або послідовністю дуже подібних варіантів вибору.
3. Учасники мають сталі уподобання й, отже, оцінюють здобутки індивідуального вибору згідно із сталими критеріями.
4. За умов повторного ризику потенційних збитків кожний індивідуальний учасник міг би розпізнати і використати доступну можливість для поліпшення своїх здобутків, а у випадку підприємництва домагався б цього, боячись програти конкурентам.
5. Таким чином, не може настати рівновага, в якій індивідуальним учасникам не вдається максимізувати свої уподобання.
6. Оскільки світ перебуває у приблизній рівновазі, в ньому принаймні приблизно виявляються лінії поведінки, вико-

На додачу до цього див. огляд Марка Макіні в першому номері *Journal of Economic Perspectives* (1987), щорічну лекцію Франка Гана (Hahn, 1987) перед Шотландським економічним товариством і книжку "Раціональність в економічній науці" Шона Гаргрівс-Гіпа (Shaun Hargreaves-Heap, 1989).

ристані в припущеннях, що учасники прагнуть максимізувати свої здобутки.

7. Деталі адаптивного процесу складні і мають специфічний характер для кожного учасника і ситуації. І навпаки, регулярності, пов'язані з оптимізаційною рівновагою, відносно прості; тому з міркувань ощадливості виходить, що шлях до поступу в розумінні економіки полягає в теоретичному дослідженні цих регулярностей і порівнянні результатів з іншими спостереженнями¹.

Тут важливо підкреслити одну особливість. Поведінкові припущення, використовувані економістами, не означають, що поведінка кожної людини сумісна з раціональним вибором. Але вони в свою чергу суттєво спираються на припущення, що конкурентні сили дозволять тим, хто поводить себе раціонально, як це описано вище, вижити, а ті, хто так не поводить себе, зазнають невдачі; тому в еволюційній конкурентній ситуації (коли мають місце засадничі припущення всіх неокласичних економічних наук про обмеженість ресурсів та конкуренцію) постійно зберігатиметься поведінка тих людей, що діяли відповідно до цих норм. Перш ніж критикувати це міркування та його узагальнення на економічну теорію інституцій, важливо дуже ретельно відзначити його позитивні моменти. У тих випадках, коли існують хоч приблизні умови, описані вище, неокласична модель виявилася вельми ефективною при аналізі економічних явищ. Наприклад, у дослідженні фінансів, коли фінансовим ринкам часто властиві багато особливостей, описаних вище, суттєві успіхи досягнуто за допомогою безпосереднього використання щойно наведених припущень².

II

Для того, щоб дослідити вади теорії раціонального вибору стосовно інституцій, ми змушені заглибитись у два аспекти людської поведінки: 1) мотивація і 2) розшифрування сере-

¹Вінтер (Winter) у Hogarth and Reder (1986), с. S-429.

²Статті Чарлза Плота (Charles Plott) і Роберта Лукаса (Robert Lucas) у Hogarth and Reder (1986) дають виклад вдумливого захисту припущень неокласичної моделі у специфічних контекстах.

довища. Людська поведінка, очевидно, складніша, ніж це прийнято в економічних моделях, які використовують функцію індивідуальної корисності. У багатьох випадках зустрічаємося не тільки з поведінкою, спрямованою на максимізацію багатства, а й з альтруїзмом та добровільно взятими на себе обмеженнями, котрі радикально змінюють результати в порівнянні з вибором інших людей. Так само спостерігаємо, що люди розшифровують середовище, обробляючи інформацію за допомогою існуючих понять, котрими вони користуються для зрозуміння та розв'язання повсякденних проблем. Математичні здібності гравців і складність невіршених проблем треба взяти до уваги, якщо хочемо збагнути ці питання. Спочатку дослідимо мотивацію учасників.

Впродовж останніх років спільна праця соціобіологів та економістів зосереджувалася на дослідженні багатьох паралелей між засадничими рисами генетичного виживання та еволюційного розвитку тварин і подібними видами поведінки серед людей. Багато економістів зійшлося на тому, що такий підхід не лише виправданий, але також відкриває багато чого з людської поведінки. Джек Гіршлайфер (Jack Hirshleifer, 1987) порівнює біологічні еволюційні моделі із соціо-економічними таким чином:

Еволюційним моделям притаманні певні властивості. Передусім вони стосуються популяцій. Навіть якщо ми говоримо, здавалося б, про один-єдиний об'єкт, то, стежачи за його еволюційною зміною (якщо така має місце), можемо описати її за допомогою поняття про змінні популяції мікроодиниць. Таким чином, еволюційний перебіг хвороби одного людського організму є функцією співвідносин між популяціями бактерій, антитіл, клітин тощо. Або еволюція економіки однієї країни є результатом зміни взаємовідносин серед популяції індивідів, торговельних одиниць тощо. Еволюційні моделі поєднують у собі постійність (спадковість) і зміну. В ній мають бути незмінний і змінний елементи, і навіть змінний елемент має успадковуватися, якщо система еволюціонує. У біологічній еволюції наголос ставиться на диференційованому виживанні і відтворенні видів та характерів організмів з покоління в покоління. Постійність у цьому випадку пов'язана з менделівським успадкуванням постійних зразків закодованих генетичних наказів (генів). Зміна спричинюється багатьма силами, включно з внутрішніми мутаціями цих наказів (помилки генетичного копіювання), рекомбінацією генів у статевому відтворенні та зовнішнім тиском природного добору. Соціоекономічна еволюція стосується головно диференційо-

ваного зростання і виживання форм суспільної організації. Основний спадковий елемент — тягар суспільної інерції, підтриманий умисне культивованою традицією. Що ж стосується змін, то й у цьому випадку спостерігається щось схоже на мутації (помилки копіювання при засвоєнні традицій). Природний добір теж виявляє свою ефективність. І нарешті, *наслідування* і *раціональна думка* становлять додаткові негенетичні джерела соціоекономічних змін. (Hirshleifer, 1987, с. 221).

У цій еволюційній моделі ефективність не обов'язково має ті чудові властивості, якими наділяють її економісти, але часто вона пов'язана з груповим пануванням за рахунок інших. Однак слід відзначити, що, як переконливо показав Докінс¹, альтруїзм може бути складовою частиною моделі. Цей підхід навіть не суперечить тому, що репутація, довіра та інші сторони людської поведінки, котрі з першого погляду здаються альтруїстськими і несумісними з індивідуальним прагненням максимізувати багатство, насправді за певних обставин виявляються вищими рисами стратегії виживання².

Таким чином, ми можемо побудувати досконаліші моделі людської поведінки в рамках моделі індивідуальної очікуваної корисності, залучаючи до неї деякі аспекти альтруїзму. Однак в альтернативному підході Бекера (Becker, 1981), що ілюструється дослідженням родини, альтруїзм розглядається як ще одна грань максимізації корисності, коли ми її збільшуємо завдяки добробуту інших людей. Однак розглядуване питання глибше, ніж родинний альтруїзм. Дослідження з експериментальної економічної науки і психології вказують на те, що питання "їзди зайцем", чесності і справедливості входять до складу функції корисності і не обов'язково відповідають постулатам про максимізацію корисності у щойно описаному вузькому значенні³. Ці питання виявляються у поведінці законодавців під час голосування; широковідомо, що їхню поведінку не можна пояснити у вузьких межах моделі замовник — виконавець, коли виконавець (законода-

¹ Див. Dawkins, *The Selfish Gene* (1976).

² Див., наприклад, R. Frank, "If Homo Economicus Could Choose His Own Utility Function Would He Want One with a Conscience?" (1987).

³ Див. передусім перші спроби в цьому напрямі: Kahneman, Knetsch, and Thaler, "Fairness and the Assumptions of Economics" (1986); Richard Herrnstein, "A Behavioral Alternative to Utility Maximization" (1988), and Hoffman and Spitzer, "Entitlements, Rights and Fairness: Some Experimental Results" (1985).

вещь) чесно служить інтересам замовника (виборця). Власна функція корисності виконавця — його розуміння, яким світ має бути, — очевидно, впливає на результати голосування.

Дані щодо ідеологій, альтруїзму і добровільно взятих на себе норм поведінки вказують на те, що компроміс між багатством та іншими цінностями такого роду описується функцією з негативним нахилом. Це означає, що у своєму виборі індивід керуватиметься своїми власними цінностями та інтересами, якщо висловлення їх обійдеться йому дешево, а коли доведеться платити дорого за висловлення власної ідеології, норм або уподобань, такі цінності набагато менше визначатимуть людську поведінку (Nelson and Silberberg, 1987). Я ще повернуся до цього твердження, бо воно допомагає нам зрозуміти багато чого як про інституції, так і про їхній вплив на вироблення рішень. Я маю намір показати, що в основному інституції змінюють ціну, яку платить індивід, і, отже, ведуть до ідей, ідеологій і переконань, котрі часто відіграють головну роль у виборі індивідів.

III

Другий суттєвий елемент нашого розуміння людської поведінки — розшифрування середовища. Це питання відіграє зовсім незначну у роль у стандартному репертуарі економістів, хоча Лукас (Lucas, 1986) визнає, що не можна оцінити висновки моделі раціонального очікування, якщо нічого не відомо про гравців і про наслідки стабільної рівноваги та конкуренції (наслідки, на які вказав Вінтер), коли варіанти вибору та альтернативи нечітко визначені. На цьому тлі велими привабливий характер мають припущення про стабільну рівновагу і знання про альтернативи, оскільки наше життя складається із заведеного порядку, коли справа вибору є регулярною, повторюваною та очевидною, так що дев'яносто відсотків наших дій упродовж дня не вимагають тривалих роздумів. Насправді саме завдяки існуванню притаманної суспільству сукупності інституцій ми можемо не думати про проблеми і робити вибір. Ми сприймаємо їх як щось само собою зрозуміле, оскільки структура обміну інституціоналізована таким чином, щоб зменшити невизначеність. Але щойно ми переходимо від вибору, пов'язаного з особистими і повторюваними діями, до варіантів вибору з безособовими і одноразовими обмінами, невизначеність результатів збільшується.

ся. Що складніші і своєрідніші питання стоять перед нами, то невизначенішими стають результати. Ми просто не маємо теорій для їх ефективного передбачення, а отримувана за таких умов інформація часто не дозволяє нам поповнити наші моделі новими даними для їх удосконалення. Герберт Саймон чітко виклав ці питання:

Якщо вважаємо цінності заданими і логічними, якщо постулюємо об'єктивність опису світу таким, яким він реально є, якщо припускаємо, що математичні здібності тих, хто ухвалює рішення, необмежені, то звідси випливають два важливі наслідки. Перший — немає потреби відрізняти реальний світ від його сприйняття тими, хто ухвалює рішення: вони сприймають його таким, яким він є. Другий — можна передбачити вибір, який зробить розумна людина, лише на основі нашого знання про світ, а не сприйняття людини або її способів розрахунку. (Зрозуміло, що ми повинні знати її функцію корисності.)

З іншого боку, якщо ми погоджуємося з тим, що знання і математичні здібності тих, хто ухвалює рішення, дуже обмежені, то нам доведеться відрізняти реальний світ від сприйняття або міркувань про нього учасника. Це означає, що нам треба побудувати теорію (і перевірити її емпірично) процесу вироблення рішень. Наша теорія має охоплювати не лише процеси аргументування, але також процеси, що породжують суб'єктивне уявлення проблеми рішення в очах учасника, тобто його логічну систему.

Розумна людина в неокласичній економічній науці завжди приходить до певного рішення, що об'єктивно (або по суті) є найкращим з урахуванням заданої функції корисності. Розумна людина, за визначенням пізнавальної психології, доходить до свого рішення способом, процедурно переконливим у світі доступного знання і засобів розрахунку. (Simon, 1986, с. S 210-11).

На мою думку, твердження Саймона передає суть того, чому суб'єктивна і неповна обробка інформації відіграє критично важливу роль у виробленні рішення. Вона відповідає ідеології, побудованій на суб'єктивному сприйнятті дійсності, — ідеології, що спрямовує людський вибір¹. Вона вводить

¹ Під ідеологією я розумію сприйняття (моделі, теорії), за допомогою яких усі люди пояснюють навколишній світ. Як на мікрорівні індивідуальних стосунків, так і на макрорівні організованих ідеологій, що дають інтегральне пояснення минулого й сучасного, як-от комунізм або релігії, теорії індивідів забарвлені нормативними поглядами про те, як світ має бути організований.

у гру складність і неповноту нашої інформації, а також наші незграбні зусилля її розшифрувати. Ставить наголос на потребі розвивати упорядковані схеми людської взаємодії перед лицем таких складностей і підказує, що ці упорядковані взаємодії (ми називаємо їх інституціями) можуть бути неадекватними і далекими від оптимальних у будь-якому значенні цього слова. Коротко кажучи, такий погляд на те, як люди чинять, узгоджується з доводами на користь створення інституцій, про що йтиметься далі в цьому розділі.

Роналд Гайнер (Ronald Heiner, 1983) у своїй праці “Джерела передбачуваної поведінки” висловлює чимало подібних думок. Він стверджує, що розрив між компетенцією виконавця у проблемах розшифрування і трудністю вибору найбажаніших альтернатив, який він називає КТ-розривом, — головний ключ до розуміння людської поведінки. Його стаття побудована на уявленні про те, що чим більший цей розрив, тим імовірніше виконавці вживатимуть упорядковані і дуже обмежені схеми реакції для того, щоб дати собі раду із складнощами та невизначеностями, з ним пов’язаними. Гайнер фактично переконує, що ця невизначеність не лише породжує передбачувану поведінку, але й править за основне джерело виникнення інституцій. Праця Гайнера унікальна своєю спробою пов’язати невизначеність і поведінку із створенням інституцій. Однак його схема чисто еволюціоністська і не залишає місця для впливу суб’єктивного сприйняття чесності на вироблення рішень індивідів.

IV

Тепер можна підсумувати питання, обговорені раніше, повернувшись до класичного захисту і реакції на сім пунктів Вінтера.

1. Для деяких цілей поняття рівноваги — цінний засіб аналізу, але у випадку більшості питань, що нас цікавлять, існує не одна рівновага, а багато, бо “існує неперервний ряд теорій, яких виконавці можуть дотримуватися і згідно з якими можуть діяти, не наражаючись на події, що ведуть їх до зміни теорій” (Hahn, 1987, с. 324).
2. Хоча окремі учасники можуть опинятись у повторюваних ситуаціях і, як зазначалося вище, діяти в них раціонально, вони також зустрічаються з унікальними і неповторюва-

ними варіантами вибору, коли інформація неповна, а наслідки невизначені.

3. Хоча Бекер і Стіглер (Becker and Stigler, 1977) виразно показали, як зміни відносних цін пояснюють багато видимих змін в уподобаннях, не так легко викинути з голови питання про їхню стабільність. Відхилення виявляються не тільки в окремих випадках, коли проводилися психологічні досліді, але історичні дані також підказують, що уподобання змінюються з плином часу. Неможливо пояснити скасування рабства в дев'ятнадцятому столітті, не беручи до уваги зміну сприйняття законності володіння людиною людиною.
4. Учасники напевне хотіли б поліпшити свої здобутки, але інформаційний зворотний зв'язок може бути настільки слабким, що їм не вдається виокремити кращі альтернативи.
5. Конкуренція може бути настільки приглушеною, а її ознаки такими невиразними, що пристосування до нових умов може уповільнитись і спрямуватись у неправильний бік, а класичних еволюційних наслідків не буде досягнуто впродовж дуже тривалого часу.
6. Умови, за яких розвивається світова історія, дають величезну кількість прикладів чогось більшого, ніж проста неузгоджена поведінка.
7. Поведінкові припущення економістів корисні для вирішення певних проблем, але непридатні для розгляду багатьох питань у суспільних науках і стають перешкодою на шляху розуміння існування, формування та еволюції інституцій.

V

Було б чудово, якби вдалося закінчити цей розділ точною і логічною моделлю поведінки, котра не тільки пояснила б, чому інституції є розширенням людського способу обробки інформації, але й передбачала б складну сукупність мотивації, що формують вибір. Ми наблизилися до такої моделі досить близько, аби пояснити існування інституцій і (в меншій мірі) мотивації учасників, що допомагають створювати інституції і дають засоби для того, щоб альтруїзм та інші цінності, не пов'язані з максимізацією багатства, залучалися до пошуку варіантів вибору.

Інституції існують для того, щоб зменшити невизначеності, що мають місце в людській взаємодії. Ці невизначеності виникають унаслідок складності проблем і програмного забезпечення для їх розв'язання (якщо користуватися комп'ютерними термінами), що є в розпорядженні індивіда. Це твердження аж ніяк не вказує на ефективність інституцій.

Складність середовища — предмет наступного розділу. Тут досить сказати, що невизначеності виникають з неповноти інформації про поведінку інших індивідів у процесі людської взаємодії. Обчислювальні можливості індивіда визначаються здатністю його розуму обробляти, організовувати і використовувати інформацію. Від цієї здатності, взятої разом з невизначеністю розшифрування середовища, розвиваються правила і процедури, що спрощують процес. Інституційна основа, структуруючи людську взаємодію, обмежує варіанти вибору для учасників.

Немає сумніву в тому, що здатність людського розуму обробляти інформацію обмежена, але ж яким чином мотивація учасників входить у процес вироблення рішень? У чисто соціобіологічній моделі поведінка учасника мотивується максимізацією потенціалу виживання. Така мотивація іноді збігається з поведінкою, спрямованою на максимізацію багатства. Складність середовища з урахуванням обмеженої здатності учасника переробляти інформацію може пояснити суб'єктивне сприйняття реальності, властиве людському розуму, і навіть відчуття справедливості або несправедливості індивіда у ставленні до інституційного середовища. Згадавши класичні приклади, неважко зрозуміти, як почувався промисловий пролетар або як наприкінці дев'ятнадцятого століття американський фермер ставився до залізниць, вважаючи їх винними в своїх негараздах. В обох випадках готові розумові схеми пояснювали, звідки береться їхнє лихо. А от той факт, що індивіди діяли за тими ж сприйняттями, щоб подолати проблему "їзди зайцем", пояснити набагато важче.

Широкий спектр людських дій, як-от: анонімне донорство, відданість ідеології (наприклад, комунізму), глибокі зобов'язання перед релігійними приписами або навіть пожертвування власним життям заради абстрактних справ, — можна було б відкинути, якби вони були ізольованими подіями. Однак вони не є такими і мають бути взяті до уваги, якщо хочемо поглибити наше розуміння людської поведінки. Як-

що наше розуміння мотивації неповне, ми все ж таки можемо зробити крок уперед, явно врахувавши, як інституції змінюють плату за переконання індивіда і таким чином відіграють критичну роль у тому, що інші мотивації, не побудовані на максимізації багатства, впливають на варіанти вибору. Про це ми поговоримо в наступних розділах, а зараз маємо докладно розглянути, що саме в середовищі таке складне.

Розділ четвертий

ТЕОРІЯ ОБМІНУ НА ОСНОВІ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ

Моя теорія інституцій ґрунтується на теорії людської поведінки із залученням теорії трансакційних витрат. Поеднуючи їх, зрозуміємо, чому інституції існують та яку роль відіграють у функціонуванні суспільств. Якщо додамо сюди теорію виробництва, то зможемо проаналізувати роль інституцій у функціонуванні економіки.

Небезкоштовність інформації — ключ до розуміння трансакційних витрат¹, що складаються з витрат на вимірювання цінних атрибутів того, що обмінюється, витрат на захист прав, нагляд за дотриманням угод і забезпечення їх виконання. Такі витрати на вимірювання та виконання угод — це джерела соціальних, політичних та економічних інституцій. Решта цього розділу присвячена головно економічному обміну; у розділі шостому я буду ватиму модель політичного обміну з тих самих конструкційних блоків.

Небезкоштовність економічного обміну вносить відмінність між підходом з використанням трансакційних витрат і традиційною економічною теорією, успадкованою від Адама Сміта. Прибуток від торгівлі, можливий завдяки збільшенню спеціалізації та поділу праці, впродовж двохсот років був наріжним каменем економічної теорії. Спеціалізація могла здійснюватися шляхом розширення ринків, а із зростанням світової економіки та щораз більшого специфічного поділу праці кількість обмінів, залучених до функціонування економік, збільшувалася. Однак довгий ряд економістів, що вбудо-

¹ Підходи на основі трансакційних витрат об'єднує лише згода про важливість трансакційних витрат, а в інших відношеннях вони суттєво різняться. Розвинутий у цій книжці підхід найсправедливіше можна було б назвати підходом, який у Вашингтонському університеті започаткував Стівен Чунг (Steven Cheung, 1974, 1983), а вдосконалили, видозмінили і розвинули передусім Йорам Барзель (Yoram Barzel, 1982, 1989), а також Кейт Лефлер (з Клайном) (Klein and Leffler, 1981), Масанорі Хасімото (Masanori Hashimoto, 1979) і Даглас Норт (Douglass North, 1981, 1984). Інші підходи, насамперед Олівера Вільямсона (Oliver Williamson) суттєво відрізняються від викладеного в цій книжці.

ували цей підхід у струнку схему економічної науки, робили це, не звертаючи уваги на небезкоштовність процесу обміну. Урахування трансакційних витрат у процесі обміну веде до значних змін в економічній теорії та має різноманітні наслідки для функціонування економіки.

Оцінюючи розміри трансакційних витрат на ринку США (як-от витрати, пов'язані з банківськими операціями, страхуванням, фінансуванням, гуртовою та роздрібною торгівлею або обслуговуванням фахівцями — юристами, бухгалтерами тощо), Воліс і Норт (Wallis and North, 1986) виявили, що понад 45 відсотків національного доходу припадає на трансакції і до того ж ця частка збільшилась у порівнянні з 25 відсотками в минулому столітті. Отже, економічні ресурси, витрачені на трансакції, досягли значного розміру і невпинно зростають. Оскільки трансакційні витрати становлять частину виробничих витрат, ми змушені переформулювати традиційні виробничі витрати ось яким чином. Сукупні виробничі витрати складаються із затрат виробничих факторів (землі, праці, капіталу), залучених до трансформації фізичних атрибутів товару (розміру, ваги, кольору, розміщення, хімічного складу тощо) і трансакційних витрат на визначення, захист і нагляд за дотриманням прав власності на товари (право користуватися товарами, отримувати прибуток з їхнього використання, право вилучати та обмінювати товари).

Якщо ми вже визнаємо, що виробничі витрати складаються із трансформаційних і трансакційних витрат, то нам потрібна нова аналітична основа мікроекономічної теорії¹. Однак у цій книжці нас цікавить теорія інституцій, і, хоча центр уваги в ній неминуче перекривається із засадничими питаннями мікроекономічної теорії, систематичне дослідження наслідків для цієї теорії відвернуло б нас в інший бік. І все ж наше початкове запитання, чому трансакції небезкоштовні, стосується і перебудови мікротеорії, і створення теорії інституцій.

¹ Початки такої теорії див. у: Barzel, 1989.

I

Як ми бачили у розділі другому, Роналд Коуз у своїй праці “Проблема суспільних витрат” (Ronald Coase, 1960) з’ясував, що лише за відсутності трансакційних витрат неокласична парадигма дає очікувані результати у сфері розміщення ресурсів; за ненульових трансакційних витрат розміщення ресурсів зміниться під впливом структури права власності. Ні Коуз, ні багато інших дослідників трансакційних витрат не намагалися точно визначити, що саме обходиться дорого під час трансакцій, але це питання, до якого я зараз перехожу, є головним у нашому дослідженні. Я почну з розгляду вартості вимірювання (за постійних витрат на виконання угод), а пізніше, в параграфі III, заторкну питання витрат на виконання угод.

Ми отримуємо корисність від різних атрибутів товару або послуги, а у випадку діяльності виконавця — від багатьох окремих видів діяльності, що становлять суть такого функціонування¹. Простою мовою це означає, що, споживаючи помаранчевий сік, я отримую корисність від його кількості, вмісту вітаміну С і смаку, навіть якщо сам обмін означав просто плату 2 американських долари за 14 помаранчів. Подібним чином, купуючи автомобіль, я отримую його певний колір, прискорення, стиль, інтер’єр, місце для ніг, витрати бензину на 100 км пробігу, тобто всі необхідні характеристики. Коли я купую послуги лікарів, їхня кваліфікація, манера розмовляти з пацієнтом і тривалість часу очікування в їхніх закладах становить частину покупки. Коли я в ролі декана економічного факультету наймаю на роботу доцентів, то наймаю не лише кількість і якість (виміряну якоюсь міркою) їхньої навчальної і наукової продуктивності (також якимось виміряною), але також інші різноманітні аспекти їхньої діяльності: підготовка до занять і вчасне їх проведення, вигоди для колег, співпраця у факультетських справах, незловживання своїм становищем у ставленні до студентів або в запрошуванні друзів з Гонконгу за факультетський рахунок. Цінність обміну для обох сторін складається з цінності різних атрибутів, сукупно зосереджених у товарі або послугі. Для вимірю-

¹ Таке узагальнення теорії споживача серед інших див. у: Lancaster (1966), Becker (1965), Cheung (1974), Barzel (1982).

вання цих атрибутів і визначення та вимірювання переданих прав витрачаються фінансові ресурси.

Передача прав, що супроводжує обмін, породжує витрати для обох сторін, котрі намагаються встановити, якими є цінні атрибути цих активів — атрибути, що через витрати на вимірювання залишилися нечітко окресленими. Таким чином, як покупець помаранчів я намагаюся купити певну кількість соку, вітаміну С і смаку, хоча придбав просто 14 помаранчів за 2 американських долари. Так само як потенційний покупець автомобіля я намагаюся переконатися, чи його технічні характеристики мене задовольняють. Аналогічно, купуючи послуги лікарів, я пробую отримати інформацію про їхню кваліфікацію, манеру поведінки з пацієнтом та тривалість очікування в їхніх закладах.

На основі таких конкретних прикладів можемо прийти до узагальнення: товари, послуги і діяльність виконавців мають численні атрибути, рівні яких змінюються, переходячи від одного зразка до іншого. Вимірювання цих рівнів обходиться надто дорого, щоб бути всеохопним або абсолютно точним. Інформаційні витрати на встановлення рівня окремих атрибутів кожної одиниці обміну лежать в основі небезкоштовності цього аспекту трансакцій. Навіть якби всі учасники обміну мали однакову цільову функцію (наприклад, спільну максимізацію багатства фірми, що найняла їх на роботу), все ще виникали б трансакційні витрати, пов'язані з придбанням необхідної інформації про рівень атрибутів кожної обмінної одиниці, місцеперебування покупців (продавців) тощо. Однак фактично серед гравців існує асиметрія інформації, котра разом із засадничою поведінковою функцією індивідів породжує радикальні наслідки для економічної теорії і дослідження інституцій.

Розглянемо насамперед питання асиметрії. У попередніх прикладах продавець помаранчів знав набагато більше за покупця про їхні цінні атрибути, дилер уживаних автомобілів — про цінні атрибути автомобіля (Akerlof, 1970), а лікар — про якість послуг і свою кваліфікацію. Так само майбутні доценти знають набагато більше про свої робочі звички, ніж декан факультету, або, беручи інший приклад, покупець страхового поліса знає набагато більше про себе і своє здоров'я, ніж страхова компанія.

Одна сторона не лише знає більше про цінні атрибути об'єкта за іншу, але може шукати вигоду шляхом приховування інформації. Згідно із припущенням про поведінку, спрямовану виключно на максимізацію багатства, під час обміну одна сторона обманюватиме, хитруватиме або брехатиме, якщо виграш від такої поведінки перевищує вартість доступних їй альтернативних можливостей. Фактично таке припущення лягло в основу славетної статті Акерлофа про лимони (Akerlof, 1970), дилем, породжених несприятливим вибором під час придбання поліса на страхування життя, проблем морального ризику (Holmstrom, 1970) та низки інших питань, порушених у науковій літературі, названій літературою "Нової промислової організації", впродовж останніх двадцяти років. Хоча іноді сторонам в процесі обміну і вигідно приховати певний вид інформації, іншим разом у їхніх інтересах її відкрити. На такому тлі можемо зробити деякі узагальнення про вимірювальні аспекти моделі обміну з урахуванням трансакційних витрат.

II

Спочатку розглянемо стандартну неокласичну модель Вальраса. У цій моделі загальної рівноваги всі товари однакові, ринок зосереджений в одній просторовій точці, а обмін миттєвий. Більше того, індивіди мають повну інформацію про обмінюваний товар, відомі обом сторонам і умови торгівлі. Внаслідок цього для здійснення обміну не треба зусиль, досить розплатитися відповідною кількістю готівки. Таким чином, ціни стають достатнім розподільчим засобом якнайкращого використання цінностей.

До моделі Вальраса, що охоплює максимізацію багатства індивідів, прибуток від спеціалізації і поділ праці як причину обміну, я тепер додаю інформаційні витрати. Як зазначалося раніше, вони складаються з витрат на вимірювання цінних атрибутів товарів, послуг та мінливих показників діяльності виконавців. Чистий прибуток від обміну дорівнює різниці валового прибутку (стандартного прибутку неокласичної теорії і моделі міжнародної торгівлі) і витрат на вимірювання атрибутів та нагляд за виконанням угод і збитків унаслідок недосконалості відстежування. На рівні здорового глузду легко побачити, що ми віддаємо значні фінансові ресурси і

сили на вимірювання атрибутів, нагляд за угодами і забезпечення їхнього виконання. Довіреності, гарантії, торговельні марки, страхування і класифікація товарів, хронометраж трудових операцій, домовленість з виконавцями, арбітраж, посередництво і вся система юридичних дій — усе це відображає повсюдність вимірювання і забезпечення виконання угод.

Оскільки вимірювання цінних атрибутів небезкоштовне, завжди є можливість збільшити своє багатство шляхом виділення ресурсів на придбання інформації. Наприклад, продавець таких товарів, як садовина та городина, може вважати для себе занадто дорогим їхнє точне сортування та класифікацію. З іншого боку, покупець може вважати вигідним для себе приділити певний час на відбір з наявних овочів і фруктів. У цьому випадку продавець віддав у суспільну сферу змінність атрибутів товару, яку може частково перевернути на свою користь покупець шляхом виділення часу і зусиль на його сортування. Те саме можна сказати про покупця нового автомобіля або медичних послуг. Через величезну різноманітність атрибутів товарів, послуг і діяльності виконавців та небезкоштовність їхнього вимірювання ідеальні права власності на ці активи та ресурси можуть набирати різних форм. Інколи ідеальна форма зводиться до поділу права власності між сторонами. Скажімо, покупець товару тривалого користування може володіти частиною прав, а решта залишається у виробника у вигляді гарантії на справність.

Узагальнюючи, можна сказати, що чим легше іншим людям впливати на потік доходу від чийогось активу, не беручи на себе всіх витрат за свою дію, тим нижча вартість того активу. Внаслідок цього максимізація вартості активу передбачає таку структуру права власності, коли сторони, що можуть впливати на змінність певних атрибутів, зрештою стають претендентами на них. Фактично тоді вони відповідають за свої дії і мають стимул до максимізації потенційного прибутку від обміну. Права на актив, що породжує потік послуг, як правило, легко забезпечити, коли цей потік вдається виміряти, бо тоді можна встановити плату, співмірну з рівнем послуги. Тому, коли потік відомий і постійний, права легко забезпечити. Якщо потік змінюється передбачуваним чином, права все ще легко забезпечити. А коли потік доходу від ак-

тиву піддається впливу сторін — учасників обміну, — встановлення права власності стає проблематичнішим. Якщо ж потік доходу змінюється цілком непередбачуваним способом, визначення того, чи потік є таким, яким мав би бути в цьому випадку, обходиться дорого. Цього разу обидві сторони намагаються здобути частину спірного потоку доходу.

III

Досі аналіз зосереджувався на вимірюванні. Однак саме вимірювання разом з небезкоштовністю виконання угод визначають трансакційні витрати. У випадку описаної раніше моделі Вальраса ми припускаємо, що виконання угод не вимагає витрат. Справді, поки ми віримо у фіктивну миттєву трансакцію одновимірного товару, проблеми нагляду за виконанням угоди не виникають. А от коли додаємо сюди витрати на придбання інформації або, конкретніше, вимірювання, проблеми стають значними. Проблеми виконання угод виникають тому, що ми не знаємо атрибутів товару, послуги або всіх показників діяльності виконавця, а спроба виміряти і відстежити ці атрибути та показники вимагає фінансових ресурсів.

Одне з питань — це питання нагляду за виконанням угод. Візьмемо крайній приклад — відносини рабовласника і раба. Фактично між ними існує мовчазний договір, але для досягнення максимальної користі від раба рабовласник мусить виділити ресурси на відстежування, вимірювання виробітку раба і критичне винагороджування та покарання відповідно до якості роботи. Оскільки граничні витрати на вимірювання нагляд за показниками роботи раба зростають, рабовласник припинить ретельний нагляд за ним тоді, коли граничні витрати на це перевищать додаткові граничні вигоди від такої діяльності. Внаслідок цього раби отримують певні права власності на свою працю. Це означає, що рабовласники спроможні збільшити вартість своєї власності, даруючи рабам деякі права в обмін на отримані й високо оцінені послуги. Отже, раби також стають власниками. Фактично саме таке право власності дозволило рабам здобути свободу — таке часто відбувалося в античному світі та інколи на півдні США перед громадянською війною¹.

¹ Докладний виклад цих міркувань див. у: Barzel (1977).

Хоча приклад з рабом і рабовласником — це крайній випадок, питання виконавця торкається всіх ієрархічних організацій. Проблеми відстежування і вимірювання різних показників діяльності виконавців зводиться до того, що, на відміну від стандартної неокласичної моделі, згідно з якою працівникам платять за їхній граничний продукт, цього разу їм платять настільки менше, скільки витрачається на відстежування і нагляд за виконанням угоди¹. У попередньому прикладі я подумки припускав існування прав власності, коли звертався до поняття рабовласника, що володіє рабом; так само, обговорюючи проблему замовника — виконавця, ми завжди припускаємо, що замовник має владу, щоб дисциплінувати виконавця і таким чином змусити його до виконання угоди. Подібним способом виконавець може відстежувати замовника і домагатися виконання своїх цілей угоди.

Виконання угоди може досягатися реакцією другої сторони, а також запровадженням кодексу поведінки, суспільними санкціями або примусовими діями третьої сторони (держави).

Однак виконання угод не можна вважати само собою зрозумілим. Воно є (і завжди було) головною перешкодою для розширення спеціалізації та поділу праці. Виконання угод не створює проблем тоді, коли в інтересах іншої сторони діяти відповідно до них. Але за відсутності інституційних обмежень корислива поведінка не допускає складного обміну через невизначеність того, чи інша сторона вважатиме вигідним для себе виконувати угоду. Трансакційні витрати відображатимуть невизначеність шляхом залучення плати за ризик, величина котрої враховує імовірність невиконання угоди іншою стороною і відповідні збитки для першої сторони. Впродовж історії розміри цієї плати значною мірою ставали на заваді складному обміну і тому обмежували можливості для економічного зростання.

¹ Єнсен і Меклінг (Jensen and Meckling, 1976) у своїй відомій праці розробили теорію витрат на відстежування і нагляд за діяльністю та ухиляння від неї виконавців.

IV

Тепер ми готові дослідити взаємозв'язок між поведінковими припущеннями, згаданими в розділі третьому, особливостями трансакцій, розглянутими в попередньому параграфі, та інституційною структурою суспільства.

Права власності — це права індивідів на власну працю, товари і послуги, що їм належать. Присвоєння — це функція юридичних законів, організаційних форм, виконання угод і дотримання норм поведінки, тобто інституційної основи. За будь-якої структури прав власності трансакційні витрати не дорівнюють нулю, а тому ці права ніколи не бувають точно окресленими і надійними; деякі цінні їхні атрибути перебувають у державному підпорядкуванні, і за їхнє придбання індивідам доводиться платити фінансовими ресурсами. Оскільки трансакційні витрати радикально змінюються протягом часу і так само різняться в окремих сучасних економіках, то співвідношення між офіційною обороною прав та індивідуальними спробами заволодіти правами або виділити фінансові ресурси на їхній індивідуальний захист має якнайрізноманітніший характер. Щоб розкрити весь спектр таких прав, досить тільки порівняти права власності у Бейруті 80-х років і в сучасному американському містечку. В першому випадку найцінніші права належать державі і їх здобувають силою; у другому — юридична структура визначає частину цих прав і надає їм чинності, а цінні права в суспільній сфері мають тенденцію розподілятися згідно з традиційними нормами поведінки.

Інституції створюють структуру для обміну, що разом з використовуваною технологією визначає трансакційні і трансформаційні витрати. Наскільки успішно інституції розв'язують проблеми координації і виробництва, залежить від мотивації гравців (їхньої функції корисності), складності середовища, здатності гравців розшифрувати і впорядкувати його (вимірювання атрибутів і виконання угод).

Інституції, потрібні для здійснення економічного обміну, різняться своєю складністю — починаючи від тих, які розв'язують прості питання обміну, і закінчуючи тими, що мають просторову й часову протяжність та охоплюють велику кількість індивідів. Ступінь складності економічного обміну є функцією рівня контрактів, необхідних для обміну в еконо-

міках з різним ступенем спеціалізації. Відсутність спеціалізації — це форма страхування, коли трансакційні витрати і невизначеність великі. Що більша спеціалізація, кількість і змінність цінних товарних атрибутів, то вагомішими треба визнати надійні інституції, котрі дозволяють індивідам вступати в складні договірні відносини з мінімальною невизначеністю того, чи контракт виконуватиметься. Обмін у сучасних економіках, що охоплює велику кількість змінних товарних атрибутів упродовж тривалого часу, вимагає інституційної надійності, яка лише поступово виникла в західних країнах. Немає нічого автоматичного в еволюції співпраці від простих форм контрактів та обміну до складних, властивих розвинутим економікам сучасності.

Інституції надають економічному обміну різноманітних форм, що, однак, діляться на загальні класи, сумісні з моделлю обміну, побудованою на трансакційних витратах. Протягом більшої частини економічної історії характерним видом обміну був персоналізований обмін з використанням дрібно-серійного виробництва та місцевої торгівлі. Типовими умовами були повторювані трансакції, культурна однорідність (тобто спільна сукупність цінностей) і відсутність примусовості (і мала потреба в ній) виконання угод. За таких умов трансакційні витрати були низькі, але через зародковий характер спеціалізації і поділу праці трансформаційні витрати були високі. В такому обміні, як правило, бере участь невелика кількість економік і торговельних партнерів.

Із розширенням розмірів і сфер обміну сторони намагалися перейти на обмін з клієнтами або окремими особами. Однак із зростанням різноманітності та кількості обмінів треба було укладати щораз складніші угоди, а тому на цьому шляху з'явилися нові труднощі. З цієї причини розвинулася інша загальна схема обміну — безособовий обмін, при якому сторони обмежені родинними зв'язками, задатком, заставою або торговельним кодексом поведінки. Часто обмін проходив у контексті вишуканих ритуалів та релігійних приписів для того, щоб обмежити дії його учасників. Розвиток торгівлі з просторово та культурно далекими партнерами і ярмарки в середньовічній Європі відбувалися саме на такій інституційній основі. Вона сприяла розширенню ринку й отриманню прибутку від складнішого виробництва та обміну, що виходили за вузькі географічні межі. На ранньому етапі розвитку

сучасної Європи такі інституції привели до підвищення ролі держави в захисті купців та ухвалення торговельного кодексу, коли доходи від такої фінансової діяльності збільшилися. Однак у такому середовищі роль держави в найкращому випадку була неоднозначною, бо держава так само часто ставала джерелом непевності і вищих трансакційних витрат, як і захисником прав власності та нагляду за їхньою чинністю.

Третя форма обміну — безособовий обмін під наглядом третьої сторони за виконанням угоди. Це була критично важлива підоснова сучасних розвинутих економік, що спираються на складні договірні відносини, потрібні для сучасного економічного зростання. Нагляд третьої сторони ніколи не є ідеальним і ніколи не є досконалим, а тому учасники обміну все ще виділяють величезні фінансові ресурси на створення клієнтури. Однак ні виконання угод сторонами, ні довіра не веде до повного успіху. Це не означає, що ідеологія або норми поведінки нічого не важать; вони відіграють велику роль, і величезні ресурси виділяються на поширення кодексів поведінки. Однак водночас прибутки від опортуністичної поведінки, обману та ухиляння від зобов'язань зростають у складних суспільствах. Тому примус третьої сторони суттєво важливий. Не можна мати продуктивного суспільства з високими доходами за умов політичного безладдя. Справді, ефективний примус третьої сторони найкраще реалізується шляхом створення сукупності правил, що потім надають ефективності різноманітним неофіційним обмеженням. Однак проблеми досягнення третьою стороною того, щоб угоди виконувалися за допомогою ефективної судової системи, котра застосовує (щоправда, недосконало) ці правила, не зовсім добре усвідомлені і являють собою серйозну дилему у вивченні інституційної еволюції.

Таким чином, вже має бути очевидним, що для створення моделі інституцій треба глибоко дослідити структурні особливості неофіційних обмежень, офіційних правил, їхнього дотримання та шляху еволюції. Тоді ми зможемо скласти все до купи і побачити загальну інституційну конструкцію політичного та економічного порядків.

НЕОФІЦІЙНІ ОБМЕЖЕННЯ

В усіх суспільствах — від найпримітивнішого до найрозвиненішого — люди накладають на себе обмеження для того, щоб створити рамки своїм відносинам з іншими людьми. За умов неповної інформації та недосконалої обчислювальної здатності обмеження зменшують витрати на людську взаємодію порівняно з випадком відсутності інституцій. Однак набагато легше описати і визначити офіційні правила, придумані суспільствами, ніж неофіційні способи, за допомогою яких люди структурують свою взаємодію. І хоча здебільшого неофіційні правила не піддаються чіткому визначенню й однозначним способам перевірки їхнього значення, вони вельми важливі.

У сучасному західному світі вважається, що життям та економікою управляють офіційні закони і права власності. І все-таки офіційні правила навіть у найрозвиненіших країнах становлять лише невелику (проте дуже важливу) частину суми обмежень, що визначають вибір, а от, як легко здогадатися, неофіційні правила всюдисущі. У своїй повсякденній взаємодії з іншими людьми — в родині, суспільстві та економічній діяльності — ми в основному керуємося кодексами (нормами) поведінки і звичаями. В основі неофіційних обмежень лежать офіційні, але вони рідко коли є очевидним і безпосереднім джерелом вибору в повсякденних взаємодіях.

Важливість неофіційних обмежень самих по собі, а не просто як додатку до офіційних правил, можна зрозуміти із спостережень за тим, як однакові офіційні правила і (або) конституції в різних суспільствах дають різні результати. А безперервна інституційна зміна, як-от революція або військове завоювання і підкорення, безперечно, веде до нових наслідків. Однак найдивніше те (хоча на це рідко звертають увагу, особливо прихильники революцій), що багато аспектів суспільства зберігають свою тривкість усупереч повній зміні правил. Японська культура вижила під американською окупацією після другої світової війни; американське суспільство

після революції залишилося таким же, яким було в колоніальні часи; євреї, курди та інші численні етнічні групи збереглися впродовж століть, незважаючи на безкінечні зміни в їхньому офіційному становищі. Навіть Російську революцію — мабуть, найрадикальніше офіційне перетворення суспільства — не можна збагнути без дослідження виживання і тривкості багатьох неофіційних обмежень.

Звідки беруть початок неофіційні обмеження? Вони беруть його від суспільно передаваної інформації як частини спадщини, котру називаємо культурою. Спосіб обробки інформації розумом залежить “від здатності мозку навчатися завдяки запрограмованості в рамках однієї або кількох добре розвинутих живих мов, спроможних закодувати інформацію про відчуття, ставлення, мораль (поведінку) і факти” (Johansson, 1988, p. 176). Культуру можна визначити як “передачу від одного покоління до іншого шляхом навчання і наслідування знань, цінностей та інших чинників, що впливають на поведінку” (Boyd and Richerson, 1985, c. 2). Культура створює концептуальну, побудовану на мові основу для кодування і тлумачення інформації, яку органи відчуття постачають мозку.

За своєю суттю наведені тут міркування — це розширення аргументації розділу третього про те, що обробка інформації — ключ до розуміння складнішої, ніж та, що впливає з моделі очікуваної корисності, схеми поведінки. Однак у згаданому розділі наголошувалося на неповноті інформації та потребі в існуванні інституцій для структурування людських взаємозв'язків. У цьому розділі наголошується на тому, як культурний фільтр забезпечує неперервність історії, коли неофіційний розв'язок проблем обміну, переносячись з минулого в майбутнє, стає важливим джерелом неперервності під час тривалих суспільних змін.

I

Почну з розгляду людської взаємодії, коли немає жодних офіційних правил. Як зберігається порядок у додержавних суспільствах? Наукова література з антропології величезна, і, хоча чимало її спостережень все ще викликають суперечку, її читання важливе не лише для вивчення історичних праць та аналізу порядку в первісних суспільствах, але також для

сучасного розуміння неофіційних обмежень. Роберт Бейтс (Robert Bates, 1987), будуючи свій аналіз класичного дослідження Еванса-Прічарда про плем'я нуер, питання цих обмежень викладає таким чином:

З погляду Еванса-Прічарда загадка полягала в тому, що, всупереч можливостям для крадіжок і безладу, насправді члени племені нуер мали схильність жити у відносній гармонії. І якщо вони викрадали худобу, то це була худоба інших племен; у межах свого племені таке викрадання було відносно рідкісним. Якимось чином вони, здається, уникали потенційно згубних ефектів, пов'язаних з досягненням своїх корисливих інтересів. Як видно, вони робили це навіть за відсутності широковідомих у західних суспільствах офіційних інституцій, що спеціалізуються у збереженні миру і запобіганню насильства: судів, поліції тощо. (Bates, 1987, с. 8).

Далі Бейтс описує ефекти стримування, коли відшкодування всередині племені і загроза помсти були поставлені на службу збереженню порядку. Він показує, як такий узгоджений розв'язок набуває змісту в термінах теорії ігор. Одноразової дилеми в'язнів, коли, здавалося б, гравці прийдуть до непередбаченого розв'язку з погіршенням економічного становища кожної родини, вдається уникнути. Замість цього вибирається варіант повторюваної гри, коли завдяки загрозі помсти в інтересах сторін слід зберігати порядок і не викрадати худоби в інших родинах. Найважливіший момент тут полягає в тому, що саме члени однієї родини перешкоджають членам іншої вдаватися до викрадення худоби, бо помста, одного разу розпочата, завдала б шкоди всім.

Величезна наукова література з антропології про первісні суспільства ясно показує, що обмін у племінних суспільствах не простий. За відсутності держави та офіційних правил щільна суспільна мережа стосунків веде до розвитку неофіційних вельми стабільних структур. Найкраще цю ситуацію описала Елізабет Колсон (Elizabeth Colson, 1974).

Не має великого значення те, як ми їх називатимемо — звичаями, законами чи нормативними правилами. Важливо те, що такі спільноти, як тонга, не дозволяють своїм членам діяти на свій розсуд і використовувати будь-який вид поведінки. Вони діють відповідно до системи правил або стандартів, що визначають поведінку за різноманітних обставин. Загалом правила спрямовані на усунен-

ня конфлікту інтересів за допомогою визначення того, чого можна очікувати від деяких одноплемінників. Це має оздоровлювальний вплив у тому розумінні, що обмежує претензії і дозволяє людям судити про свої дії.

Однак, з іншого боку, вони вважають конфлікт невід'ємною властивістю людського життя, оскільки люди, живучи в безпосередній близькості одне з одним, користуються тим самим простором і шукають підтримки та уваги від тих самих індивідів. Правила, навіть якщо вони іноді можуть породжувати конфлікти, зменшують їхню імовірність, бо скорочують сукупну кількість неоднозначності для тих, хто зацікавлений визначенням специфічних, а не універсальних претензій і зобов'язань. Стає можливим упорядкувати своє життя відповідно до сукупності законних пріоритетів... Серед племені тонга я змушена була запам'ятати, що не треба комусь щось давати, бо подарунок може сприйнятись як образа тими, хто його не отримає. Правила не вирішують усіх проблем, а тільки спрощують життя. Вони також створюють основу для організаційної діяльності. Норми і деякі засоби накладання санкцій є необхідними доповненнями до правил, якщо система спільного контролю має діяти у спільноті. Серед таких людей, як плем'я тонга, спостерігачі застосовують норми якості праці у конкретних ролях, коли складають загальне судження (саме так!) про всього індивіда; у свою чергу, це дозволяє їм передбачувати майбутню поведінку. Судження — це неперервний процес, завдяки якому врешті-решт досягається згода. (Colson, 1974, с. 51-3).

З цього огляду праці Колсон та інших антропологів випливає кілька чітких висновків. Порядок в описуваних суспільствах є наслідком щільної суспільної мережі, коли люди добре розуміють одне одного, а загроза насильства залишається постійною силою збереження порядку, якщо врахувати її наслідки для інших членів суспільства. За таких обставин відхилення у поведінці нетерпиме, бо стає суттєвою загрозою для стабільності і безпеки племені.

Модель первісного суспільства Річарда Познера (Richard Posner, 1980), що дає пояснення багатьох інституційних рис таких суспільств, подібна до моєї, хоча моїй не властиві міркування про максимізацію суспільного багатства або ефективність, як це має місце в праці Познера. В моделі Познера високі інформаційні витрати, відсутність ефективного управління, обмежена кількість товарів та обмежена торгівля, обмежене зберігання харчових продуктів і незначний прибуток від інновацій є спільними для таких суспільств рисами:

Слабке управління, надання прав та покладання обов'язків на основі родинного статусу, головний спосіб обміну у формі принесення подарунків, суворі відповідальність за заподіяну шкоду, наголошування на щедрості та честі як високих етичних нормах, колективна вина — ці та інші особливості суспільної організації, так часто повторюючись у розвідках про первісні та архаїчні суспільства, підказують, що проста модель первісного суспільства, котра абстрагується від багатьох конкретних рис окремих суспільств, все-таки може пояснити багато чого у структурі первісних суспільних інституцій. (Posner, 1980, с. 8).

Праця Познера підкреслює важливість родинних зв'язків як головних механізмів страхування, захисту і дотримання законів у первісних суспільствах. Так само кенійські дослідження Бейтса (Bates, 1989) вказують на зміну родинних зв'язків у політичному та економічному контексті як ключа до розуміння еволюції інституційних обмежень суспільства під час його швидкого переходу від племінного ладу до ринкової економіки.

II

Неофіційні обмеження — всюдисущі риси також сучасних економік. Для того щоб спростувати твердження дослідників права та економіки про центральне становище юридичної доктрини, Роберт Еліксон (Robert Ellickson, 1986) провів польові дослідження про те, як сільські жителі округу Шаста в Каліфорнії вирішують суперечки тоді, коли худоба комусь заходить у шкоду¹. Він виявив, що жителі округу ніколи не вдавалися до законного відшкодування, а натомість розв'язували суперечки на основі досконалої системи неофіційних обмежень. У статті 1987 року та наступній книжці Еліксон наводить чимало додаткових емпіричних даних про поширеність неофіційних обмежень.

Навіть найповерховіший погляд на проблему показує, що неофіційні обмеження всюдисущі. Спрямовані на координацію повторюваної людської взаємодії, вони становлять: 1) розширення, вдосконалення і видозмінювання офіційних правил, 2) суспільно схвалені норми поведінки і 3) добро-

¹ Праця має відповідну назву: "Про Коуза та худобу: розв'язування суперечки між сусідами в окрузі Шаста".

вільно обрані стандарти поведінки. Обговоримо докладніше кожен з цих аспектів неофіційних обмежень.

1. У своєму дослідженні інституційних основ повноважень комітетів Шепсл і Вайнгаст (Shepsle and Weingast, 1987) показують, що повноваження конгресових комітетів, котрі не можна пояснити офіційними правилами, є наслідком сукупності неофіційних неписаних обмежень, розвинутих в умовах повторюваної взаємодії (обміну) між гравцями. Ці обмеження розвинулися з офіційних правил, створених для розв'язання специфічних проблем обміну, і дістали загальне визнання, хоча ніколи не стали частиною офіційних правил. Отже, комітети та їхні голови мають вплив на законодавчий вибір, що не випливає з офіційної структури.

2. Роберт Акселрод (Robert Axelrod, 1986) наводить яскравий приклад суспільно схваленої норми поведінки. Вночі, напередодні дуелі з Аароном Бером (Aaron Burr) Александер Гамільтон (Alexander Hamilton)¹ сів за стіл і перелічив усі причини, чому йому не слід приймати виклик; ясна річ, головною було те, що його можуть убити. І все-таки, незважаючи на переконливість відмови від дуелі, він відчував, що його громадська репутація значно постраждає внаслідок такого рішення, бо дуель була заведеним способом вирішення суперечок між джентльменами. Суспільні норми, а не офіційні правила диктували вибір.

3. Обидва згадані вище різновиди неофіційних обмежень можна змодельовати в контексті максимізації багатства, а тому вони піддаються розгляду в рамках неокласичної теорії або теорії ігор. Однак добровільно обрані кодекси поведінки мають сенс лише як неофіційні обмеження, котрі змінюють вибір, коли індивід у своїй функції корисності віддає перевагу іншій цінності перед багатством або прибутком. У численних наукових працях досліджується поведінка законодавців під час голосування і робиться висновок, що їхню поведінку не можна пояснити в рамках моделі зацікавленої групи (коли законодавець чесно відображає інтереси своїх виборців), а треба взяти до уваги їхні особисті суб'єктивні уподобання (Kalt and Zupan, 1984). Висновки з наукової літератури супе-

¹ Аарон Бер (1756–1836) — американський віце-президент; Александер Гамільтон (1757–1804) — американський державний діяч. (Прим. перекладача).

речливі з огляду на статистичні проблеми отримання однозначних відповідей, але існують якісні та кількісні дані про те, що чим нижча ціна ідей, ідеологій та переконань, тим більшу вагу вони мають і тим більше впливають на вибір (емпіричне підтвердження див. у: Nelson and Silberberg, 1987).

III

Як можна пояснити появу і тривкість неофіційних обмежень? Поширена, але відносно проста для пояснення форма таких обмежень — звичаї, що вирішують проблеми координації: “Це правила, ніколи ніким свідомо не придумані, дотримуватися яких вигідно кожному” (Sugden, 1986, с. 54). Простий приклад цього — правила дорожнього руху. Важлива особливість звичаїв полягає в тому, що, беручи до уваги витрати на обмін (розділ четвертий), обидві сторони зацікавлені у мінімізації витрат на вимірювання, а тому обміни здійснюються добровільно власними силами. З точки зору загальних ресурсів, що витрачаються на трансакції в економіці, звичаї, які вирішують проблему координації, можливо, відповідають за більшу частину трансакційних витрат, ніж інші обмеження, описані нижче в цьому розділі (хоча в багатьох випадках трансакційні витрати насправді відображають комбінацію джерел неофіційних обмежень).

Неофіційні обмеження, що виникають в умовах обміну, але добровільно не дотримуються, набагато складніші, бо неминуче породжують риси, котрі роблять обмін життєздатним шляхом зменшення витрат на вимірювання та дотримання умов обміну. За відсутності обмежень асиметрична інформація та наступний розподіл прибутку призведе до виділення надмірних ресурсів на вимірювання або до повного припинення обміну, бо до нього не можна примусити. Неофіційні обмеження можуть набувати форми угоди про вимірювання з нижчими витратами (наприклад, запровадження стандартизованих мір і ваг) і дозволяти другій і третій стороні здійснювати ефективно дотримання умов обміну за допомогою специфічних засобів санкціонування або інформаційних мереж, що ознайомлюють треті сторони з показниками функціонування обміну (оцінки кредитоспроможності, бюро кра-

щих підприємств тощо). Такі організації та знаряддя, що роблять ефективними норми узгодженої поведінки (неофіційні обмеження), не лише становлять головну частину історії складніших форм обміну, але також мають різучі паралелі в моделях на основі теорії ігор, які дають узгоджені здобутки завдяки особливостям, що змінюють коефіцієнт дисконтування і збільшують інформацію. Поширення складніших форм обміну в Європі пізнього середньовіччя та початку сучасної епохи стало можливим завдяки різноманітним неофіційним інституціям, як-от ранні торговельні кодекси, проголошені в рамках торговельного права. Прейскуранти і розвиток методів ревізії та бухгалтерського обліку знизили витрати на критичну (тобто вимірювану) інформацію і виконання угод. Ці результати можна змодельовати в рамках теорії ігор шляхом збільшення прибутку від узгоджених дій і збитків від порушення угоди (див.: Milgrom, North, and Weingast, 1990).

Набагато важче трактувати добровільно обрані кодекси змінюваної поведінки, ніж неофіційні обмеження, спрямовані на максимізацію багатства. Це тому, що треба придумати модель, котра передбачає варіанти вибору в контексті компромісу між багатством та іншими цінностями. Однак, скажімо, фанатична релігійна віра або відданість комуністичним ідеям дає нам історичні свідчення про здатність індивідів заради цього приносити жертви. Як відзначалося раніше, експериментальна економічна наука показує, що індивіди не завжди вдаються до “їзди зайцем”, а Франк (Frank, 1988) наводить величезну кількість даних про це і модель такої поведінки.

Процитована література і міркування в попередніх розділах цієї книжки, що торкаються людської поведінки, виразно показують, що мотивація індивідів набагато складніша, ніж передбачає проста модель очікуваної корисності. У розділі третьому також наголошується на тому, що за певних умов такі людські риси, як порядність, чесність та оберігання своєї репутації, приносять вигоду з точки зору максимізації багатства. Однак багато що не знаходить пояснення. Не маємо переконливої теорії соціології знання, що відповідає за ефективність (або неефективність) організованих ідеологій або за варіанти вибору, зроблені тоді, коли порядність, чесність, старання праця або голосування не приносять вигоди.

Назвемо два часткових пояснення: модель дуальної корисності (згадана у розділі другому) Говарда Марголіса (Howard Margolis, 1982) і міркування Роберта Сугдена про звичаї, що набувають моральної сили. Аргументація Марголіса зводиться до того, що індивідам властива не одна, а дві функції корисності: S-уподобання диктуються звичайною функцією корисливих уподобань, а G-уподобання є чисто суспільними, орієнтованими на інтереси групи. Марголіс намагається наповнити цю аргументацію емпіричним змістом шляхом розроблення моделі з визначеною відносною вагою корисливих уподобань та уподобань, спрямованих на інтереси групи, і дослідження умов, коли відносна вага цих уподобань змінюється. Сугден (Sugden, 1986) стверджує, що звичай набуває моральної сили, коли майже кожен у спільноті його дотримується, а в інтересах кожного індивіда, щоб люди, з якими він має справу, дотримувалися правил, якщо він сам від них не ухиляється. У такому випадку розвивається те, що Сугден назвав “моральністю співпраці” (Sugden, 1986, с. 173).

IV

Настав час зібрати все до купи і підсумувати аргументи в цьому розділі. Спосіб, за допомогою якого розум обробляє інформацію, є не тільки основою існування інституцій, але також ключем до розуміння того, чому неофіційні обмеження відіграють важливу роль у створенні сукупності варіантів вибору як у короткотерміновому, так і довготерміновому розвитку суспільств.

Упродовж короткого періоду культура визначає, як індивіди обробляють і використовують інформацію, і таким чином може впливати на специфіку неофіційних обмежень. Як звичаї, так і норми поведінки залежать від культури. Однак норми поведінки породжують все ще непояснені проблеми. Що приводить до розвитку або зникнення норм поведінки, наприклад, дуелі як способу вирішення джентльменських суперечок?

Навіть якщо в нас немає переконливого пояснення суспільних норм, ми можемо змоделювати норми, спрямовані на максимізацію багатства, в контексті теорії ігор. Це означає, що ми можемо дослідити й емпірично перевірити, які

види неофіційних обмежень найімовірніше приведуть до узгодженої поведінки або як поступові зміни таких неофіційних обмежень змінять гру в бік збільшення (або зменшення) узгоджених здобутків. Цей підхід може розширити наше розуміння розвитку складніших форм обміну, як-от початкова еволюція фінансових ринків¹.

Поняття трансакційних витрат також відкриває перспективи для дослідження неофіційних обмежень. Хоча неофіційні інституційні обмеження не можна безпосередньо спостерігати, писані контракти, а інколи і фактичні трансакційні витрати дають нам свідчення про зміни неофіційних обмежень. Різкий спад відсоткової ставки на голандському ринку капіталу в сімнадцятому столітті, а на англійському — на початку вісімнадцятого свідчить про зміцнення прав власності внаслідок ефективної взаємодії як офіційних, так і неофіційних інституційних обмежень. Наприклад, вимоги до дотримання умов контракту, що розвинулися з торговельних кодексів поведінки, включали бойкот порушників угод та остаточне оформлення звичної практики у вигляді офіційного закону².

Важливість добровільно обраних кодексів поведінки для обмеження поведінки, спрямованої на максимізацію багатства, в багатьох контекстах також очевидна. Нам не вистачає розуміння джерел такої поведінки, але часто ми можемо виміряти її важливість під час вибору за допомогою емпіричного спостереження за граничними змінами витрат на висловлення переконань. Такий аналіз відкриває дорогу до пояснення сили суб'єктивних відчуттів у впливі на вибір. Якщо функція попиту має від'ємний нахил (тобто чим менші витрати на висловлення власних переконань, тим важливіша роль переконань у визначенні вибору), а офіційні інституції дозволяють індивідам висловлювати уподобання з малими витратами для себе, то суб'єктивні уподобання індивідів справді відіграють головну роль у визначенні вибору. Голосування, ієрархія, що послаблює залежність між замовником і виконавцем у законодавчій гілці влади і довічне перебуван-

¹ Цікаве застосування теорії ігор див. у: John Veitch, "Repudiations and Confiscations by the Medieval State" (1986).

² Див. у: Douglass C. North, "Institutions, Transaction Costs, and the Rise of Merchant Empires", in J. Tracy, ed., *The Political Economy of Merchant Empires*, Cambridge University Press (у друку).

ня суддів на посаді — все це офіційні інституційні обмеження, що знижують витрати на дії згідно з власними переконаннями.

Неможливо збагнути історію (або сучасні економіки), не визнаючи головної ролі, яку відіграють суб'єктивні уподобання в контексті офіційних інституційних обмежень, що дозволяють нам висловлювати свої переконання з нульовими або дуже малими витратами. Ідеї, організовані ідеології і навіть релігійний фанатизм відіграють значну роль у формуванні суспільств та економік.

Історія економіки США дев'ятнадцятого століття, коротко переказана у розділі першому, багата на приклади. Якщо ми простежимо історію і наслідки абсолюціоністського руху, читаємо присуди Верховного суду, що відкрито підтримував рішення, подані на його розгляд, або досліджуємо організацію, політику і законодавчі акти, започатковані рухами американських фермерів, відомими як Рух за національну валюту, Рух фермерів і Популістський рух, то переконаємося, що всі ці події можна осмислити лише з урахуванням суб'єктивних відчуттів учасників у контексті офіційних інституційних структур, які змінювали ціну, сплачену індивідами за свої переконання, і таким чином дозволяли їм досягати ефективного вибору.

У першому прикладі релігійний фанатизм абсолюціоністських груп, що збурював їх до політичної організації, разом із щораз більшим переконанням північного електорату в аморальності рабства і виборами 1860 року, призвели до Громадянської війни і скасування рабства (Fogel, 1989). У другому прикладі запроваджене довічне перебування суддів на посаді захистило їх від тиску зацікавлених груп і дозволило, ба навіть заохотило, не приховувати своїх переконань, що впливали з розуміння проблем. Упродовж періоду, коли Верховним судом головував Маршал (1801—1835 роки), і до появи на цій посаді Ренквіста (Rehnquist) судді тлумачили і перетлумачували по суті той самий звід законів. З часом Верховний суд повертається на 180 градусів, бо змінюється суб'єктивне сприйняття проблем суддями. Третій приклад відображає тверду переконаність фермерів у тому, що їм завдано шкоди монетарною політикою, залізницями, зерновими елеваторами, банкірами тощо. Вони діяли відповідно до цих переконань: створювали організації з метою *коригування*

законодавства спочатку у законодавчих органах штатів, а потім за допомогою Популістської та Демократичної партій у Конгресі США.

Що визначає те, скільки люди заплатять, щоб висловити свої переконання і діяти згідно з ними? Ми рідко коли знаємо багато про еластичність цієї функції або її зміщення, але маємо чимало даних про те, що вона має від'ємний нахил, а ціна, заплачена за дії, згідно з переконаннями, часто досить низька (отже, переконання мають значення) у багатьох інституційних умовах.

Довготривалі наслідки культурної обробки інформації, яка лежить в основі неофіційних обмежень, полягають у тому, що вони відіграють важливу роль у поступовому розвитку інституцій і, таким чином, є джерелом залежності від шляху інституційної зміни. Ми ще далекі від чіткої моделі культурної еволюції (див. цікаві спроби у: Cavalli-Sforza and Feldman, 1981, and Boyd and Richerson, 1985), але знаємо, що культурні особливості мають неймовірно чіпку здатність виживати, а більшість культурних змін поступові.

Настільки ж важливий і той факт, що неофіційні обмеження, які беруть свій початок у культурі, не змінюються негайно у відповідь на запровадження офіційних правил. Внаслідок цього напруження між зміненими офіційними правилами і тривкими неофіційними обмеженнями дає результати, що мають важливий вплив на те, як змінюється економіка (про це мова йтиме в частині другій цієї книжки).

ОФІЦІЙНІ ОБМЕЖЕННЯ

Відмінність між неофіційними та офіційними обмеженнями визначається становищем у ієрархії правил, а не суттю. Разом вони утворюють неперервний ряд правил — від табу, звичаїв і традицій на одному кінці до писаних конституцій на другому. Довгий і нерівний перехід від неписаних звичаїв і традицій до писаних законів мав односторонній характер у процесі розвитку суспільств від простих до складних і пов'язаний із збільшенням спеціалізації та поділу праці¹.

Природно, що ускладнення суспільств привело до окупності формалізації обмежень (що стало можливим завдяки розвитку письма), а технологічна зміна — до зниження витрат на вимірювання і створення точних, стандартизованих мір і ваг. Виникнення офіційних юридичних систем для розгляду складних суперечок супроводжувалося організацією офіційних структур, що визначають взаємовідносини замовника та виконавця. Загальні особливості переходу від статусу до контракту широко обговорювалися, але варто наголосити на такому.

Офіційні правила можуть доповнювати неофіційні і підвищити їхню ефективність. Можуть знизити витрати на інформацію, відстежування та виконання угод і таким чином перетворити неофіційні обмеження на засіб вирішення проблем складного обміну (подробиці див. у: Milgrom, North, and

¹ Докладний і продуманий розгляд того, що ми розуміємо під офіційними правилами, див. у: Elinor Ostrom, 1986. Остром розбиває всі правила на такі класи: посадові правила, що визначають сукупність посад і поведінку кожного учасника на цих посадах; розмежувальні правила, що визначають, як учасники отримують та покидають ці посади; цільові правила, що визначають сукупність можливих результатів, зовнішні чинники та (або) витрати, пов'язані з кожним результатом; повноважні правила, що визначають сукупність дій, дозволених на кожній посаді в конкретній ситуації; агрегаційні правила, що визначають рішення, застосовувані в конкретній ситуації з метою отримання негайного або кінцевого результату від дії; інформаційні правила, що встановлюють канали зв'язку між учасниками на посадах, визначають мову і форму передачі інформації.

Weingast, 1990, а також у розділі сьомому цієї книжки). Офіційні правила можна також запровадити для зміни, перегляду і заміни неофіційних обмежень. Зміна міцності позицій сторін в обстоюванні своїх інтересів може викликати попит на іншу інституційну основу обміну, але на перешкоді стоять неофіційні обмеження. Іноді можна витіснити панівні неофіційні обмеження новими офіційними правилами (про це йтиме мова у розділі десятому).

I

Офіційні правила охоплюють політичні (і судові) правила, економічні правила і контракти. Ієрархія таких правил — від конституцій, статутного і загального права, а також підзаконних актів до індивідуальних контрактів — визначає як загальні, так і специфічні обмеження. Зазвичай конституції створюються так, щоб їхня зміна обходилася дорожче, ніж зміна статутного права, а, в свою чергу, зміна статутного права обходилася дорожче, ніж зміна індивідуального контракту. Політичні правила загалом визначають ієрархічну структуру держави, її головні керівні структури і точні особливості контролю порядку денного. Економічні правила визначають права власності, тобто сукупність прав на використання власності та прибуток від неї, і спроможність відчужувати активи або ресурси. Контракт містить статті, специфічні для конкретної угоди про обмін.

Якщо початкова міцність позицій сторін в обстоюванні своїх інтересів задана, то функція правил зводиться до того, щоб полегшити політичний або економічний обмін. Панівна структура прав (і характер їхнього дотримання) визначає існуючі можливості гравців максимізувати своє багатство, що можна реалізувати за допомогою економічного або політичного обмінів. Обмін — це торг у рамках існуючої сукупності інституцій, але так само іноді гравці вважають вигідним виділити ресурси на зміну основних структур держави для того, щоб перевизначити права.

Економічна й політична різноманітність інтересів (якщо відносна міцність позицій сторін у їх відстоюванні задана) впливає на структуру правил. Найперша причина полягає в тому, що чим різноманітніші інтереси, тим малоімовірніше, що проста більшість у державі візьме гору, і тим імовірніше,

що обмін буде структуровано для того, щоб сприяти (частково офіційно, а частково неофіційно) його складнішим формам та іншим способам розв'язання проблем шляхом створення коаліцій. Однак варто зауважити, що функція офіційних правил — підтримка не всіх, а лише певних видів обміну. Так, Медисон у “Федералістських аркушах”, N10¹, стверджував, що конституційна структура 1787 року спрямована не лише на сприяння певним видам обміну, але також на підвищення витрат на такі види обміну, що відповідають інтересам політичних фракцій. Так само у сфері економічного обміну закони про патенти і торговельні таємниці були спрямовані на підвищення витрат на ті види обміну, котрі, як вважалось, перешкоджатимуть інноваціям.

Перед тим як іти далі, важливо підкреслити, що в моїх міркуваннях про правила поки що нічого не говорилося про ефективність. Як відзначалося раніше, правила створюються здебільшого в інтересах особистого, а не суспільного добробуту. Тому повсюдно натрапляємо на правила, що заперечують пільги, обмежують входження в галузь або перешкоджають мобільності виробничих факторів. Цим не заперечується важливість ідей та норм, а стверджується, що в першому наближенні правила беруть свій початок у приватних інтересах.

Загалом правила створюються з урахуванням витрат на їхнє дотримання, а це означає, що треба придумувати способи з'ясування того, чи правило порушено, виміряти розміри порушення (відповідну шкоду одній із сторін у процесі обміну) і затримати порушника. До витрат на дотримання правил входить вимірювання численних атрибутів товарів або послуг як об'єктів обміну і показників діяльності виконавців. У багатьох випадках із заданим рівнем технології витрати на вимірювання перевищують прибутки, а тому не варто придумувати правила і розмежовувати права власності. Зміни в технічних можливостях і відносних цінах приведуть до зміни відносних прибутків від запровадження правил.

На тлі таких узагальнень можемо скористатися схемою з розділів третього і четвертого для докладнішого опису по-

¹“Федералістські аркуші” — серія нарисів Алєксандера Гамільтона, Джона Джея та Джеймса Медисона на захист ратифікації Конституції США 1787 року. (Прим. перекладача).

літичних правил, прав власності (економічних правил) і контрактів.

II

Загалом слушні політичні правила ведуть до економічних правил, хоча причинна обумовленість може бути двосторонньою. Це означає, що права власності й, отже, індивідуальні контракти конкретизуються і виконуються завдяки політичним рішенням, але структура економічних інтересів також впливатиме на політичну структуру. В рівновазі дана структура прав власності (і надання їм чинності) узгоджуватиметься з певною сукупністю політичних правил (і наданням їм чинності). Зміни в одній сфері викличуть зміни в іншій. Однак, зважаючи на первинність політичних правил, спочатку аналізуватимемо структуру політичної системи.

Почнемо із спрощеної моделі держави, що складається з правителя та підданих¹. За таких умов правитель виступає в ролі явного монополіста, пропонуючи різним групам підданих захист і справедливість або принаймні зменшення внутрішнього безладу та захист прав власності в обмін на податкові надходження. Оскільки різним групам підданих властиві різні альтернативні витрати і здатність відстоювати свої інтереси, то й результати переговорів будуть різні. Однак забезпеченню такими (напівсуспільними) благами, як права і надання їм чинності, властива економія, зумовлена масштабом виробництва, а тому сукупний дохід зростає, але розподіл приросту доходів між правителем і підданими залежить від їхньої відносної здатності відстоювати свої інтереси; помітні зміни в засобах примусу правителя або альтернативних витрат підданих приведе до перерозподілу приросту доходів. Більше того, валовий і чистий дохід правителя значно різнитимуться внаслідок потреби обзаводитися виконавцями (бюрократією) для відстежування, визначення і збирання доходу. Тут даються взнаки всі наслідки, властиві теорії відносин між замовником і виконавцем. Така модель держави стає на один ступінь складнішою, коли залучаємо до неї поняття представницького органу, що відображає інтереси складових

¹ Цю просту модель докладно викладено у розділі третьому під назвою "Неокласична теорія держави" у книжці: North, 1981.

груп і їхньої ролі у переговорах з правителем. Це поняття, пов'язане із зародженням парламентів, генеральних штатів і кортесів на початку історії сучасної Європи, відбиває потребу правителя в отриманні більших доходів в обмін на згоду надавати послуги складовим групам. Представницький орган сприяє обміну між сторонами. Правителеві доводиться створювати ієрархічну структуру виконавців, що означає велике перетворення простого управління великого королівського двору і маєтків на бюрократичне відстежування багатства і (або) доходів королівських підданих.

Коли переходимо від представницьких органів, що існували на початку розвитку сучасної Європи, до теперішньої представницької демократії, то наша розповідь ускладнюється через появу численних зацікавлених груп та розширеною інституційною структурою, придуманою для сприяння (знову ж таки за умов заданості відносної здатності обстоювати свої інтереси) обміну між зацікавленими групами¹. Такий аналіз політичних трансакційних витрат ґрунтується на визнанні різноманітності зацікавлених груп, що відображають зосередження виборців у конкретних місцевостях. Так, у випадку США люди похилого віку живуть у Флориді та Арізоні, шахтарі — в Пенсильванії та Західній Вірджинії, вирощувачі артишоків — у Каліфорнії, автомобілебудівники — у Мічигані тощо. Оскільки таких зацікавлених груп багато, то жодна з них, представлена законодавцем, не може мати більшості. Тому законодавці не можуть досягати успіху, діючи окремо, а змушені укладати угоди з іншими законодавцями, що виражають інші інтереси.

¹ Упродовж останніх двадцяти п'яти років розвиток політичної та економічної теорій відбувався паралельно. Розроблення політичної теорії почалося в неінституційному контексті паралельно неінституційній моделі економіки. Але з точки зору формальної теорії виходило, що неможливо досягти стабільної рівноваги, а виникнення циклу буде постійною особливістю поведінки політичних систем (принаймні у випадку двопартійних неідеологічних моделей). Однак цей формальний висновок не узгоджувався з емпіричними та описовими дослідженнями, що не свідчили про такі особливості розбалансування, і довелося зробити наступний крок у політичній теорії для з'ясування природи інституційної структури, яка забезпечила б еволюцію рівноважних станів у політичній системі. Опис такої еволюції та модель структурно обумовленої рівноваги див. у: Kenneth Shepsle, "Institutional Equilibrium and Equilibrium Institutions" (1986).

Які види інституцій розвинуться із взаємовідносин обміну між законодавцями, що відображають інтереси різних зацікавлених груп? Попередні праці, передусім Б'юкенена і Талока (Buchanan and Tullock, 1962), стосувалися головно торгівлі голосами або "перекочування колод". Цей підхід був кроком уперед у визнанні способу, за допомогою якого законодавці можуть укласти угоду, що сприяє обміну; однак це занадто простий спосіб вирішення засадничих проблем законодавчого обміну. В ньому припускається, що всі рахунки і виграти відомі наперед і не мають часового виміру. Насправді виникає чимало таких обмінів, коли сьогоденне законодавство може запроваджуватися за допомогою зобов'язань, узятих на майбутнє. Для зниження витрат на обмін треба було придумати низку інституційних домовленостей, що допускали б обмін у просторі і часі. Як і у випадку економічного обміну, описаного в розділі четвертому, проблема полягає в тому, щоб визначити і запровадити в життя правила обміну.

Як розвиваються надійні зобов'язання, спрямовані на виконання угод, коли винагорода намічається в майбутньому і в зв'язку з цілком іншими питаннями? При такому обміні важливу роль відіграє добровільне виконання угоди, а для повторюваних трансакцій цінним активом є репутація. Але, як і у випадку економічного обміну, витрати на вимірювання і виконання угоди — розкриття того, хто кого обдурює, коли можлива "їзда зайцем", хто оплачуватиме витрати на покарання порушника угоди — роблять добровільне виконання угоди неефективним у багатьох ситуаціях. Тому політичні організації заздалегідь укладають угоди про співпрацю між політиками. Вони зменшують невизначеність шляхом створення стабільної структури обміну. Внаслідок цього виникає складна система комітетів, що ґрунтується як на офіційних правилах, так і неофіційних методах організації. Еволюція цієї структури у Конгресі США описана в недавньому дослідженні Бері Вайнгаста і Вільяма Маршала "Індустріальна організація Конгресу" (Weingast and Marshall, 1988). У своєму висновку автори так окреслюють тип структури, досягнутої шляхом еволюційного розвитку:

Замість того, щоб торгувати голосами, законодавці обмінялися особливими правами, що дозволяють їхнім власникам додатково впливати на точно визначену політичну сферу повноважень. Цей

вплив ґрунтується на правах власності, встановлених над механізмами вироблення порядку денного, тобто над засобами, за допомогою яких створюються альтернативи для голосування. Додатковий вплив на конкретні варіанти політики інституціоналізується у вигляді конкретної схеми торгів. Якщо саме члени комітетів виторгують голоси з цих питань на ринку голосів, то політичний вибір у випадку системи комітетів схожий на такий вибір у випадку відкритішої системи обміну. Оскільки обмін інституціоналізовано, немає потреби вести переговори перед кожною новою сесією законодавчого органу і виникає менше проблем з виконанням угоди. (Weingast and Marshall, 1988, с. 157).

Еволюція держав від абсолютних правителів до демократичних урядів, як правило, вважається переходом до більшої політичної ефективності. Це справді так у тому розумінні, що демократичний уряд допускає щораз більший відсоток населення до вироблення політичних рішень, усуває непередбачливу схильність правителя до конфіскації багатства і розвиває систему нагляду за виконанням контрактів третьою стороною — незалежними судовими органами. Проте було б помилкою стверджувати, що внаслідок цього ми отримуємо ефективні політичні ринки, тобто такі, як ефективні економічні ринки. Існування ефективних економічних ринків супроводжується такою сильною конкуренцією, що завдяки арбітражу та зворотному інформаційному зв'язку наближаємося до умов Коуза — нульових трансакційних витрат. Такі ринки досить рідкісні в економічному світі, а в політичному — й поготів. Це правда, що перехід до демократичної держави зменшить законодавчі трансакційні витрати на один обмін (як докладно описано у: Weingast and Marshall, 1988), але кількість обмінів збільшиться настільки, що розшириться загальний сектор політичних трансакцій, а також зростуть витрати на виконавців у стосунках між виборцями та законодавцями, законодавцями та урядовцями. Більше того, раціональне невігластво виборців у багатьох випадках спричиниться до підвищення ролі неповного суб'єктивного сприйняття у виборі. Справді, нетиповий обізнаний виборець може керуватися власними інтересами під час вибору, якщо мова йтиме про знайомі раніше місцеві проблеми, але навіть він розгубиться у виборі перед поодинокими складними проблемами у взаємозалежному політичному та економічному світі. Річ у тому, що офіційні політичні правила, як і офіційні еко-

номічні правила, придумані для сприяння обміну, але демократію в державі не слід прирівнювати до конкурентних ринків в економіці. Ця відмінність важлива під час розгляду питання про ефективність прав власності.

III

У першому наближенні можемо сказати, що права власності на ресурси та активи розширюватимуться на основі розрахунку витрат на визначення та надання чинності таким правам порівняно з альтернативами статусу-кво. Зміни відносних цін або відносних рідкісних ресурсів будь-якого виду ведуть до створення прав власності, коли стає вигідно брати на себе витрати на визначення таких прав. Ця проста модель була основою не тільки моєї попередньої праці (North and Thomas, 1973), але й величезної кількості досліджень прав власності, в яких розвиток прав власності вважається простою функцією зміни економічних витрат і вигід. Проста модель еволюції прав власності узгоджується з *“Еволюцією співпраці”* Акселрода (Axelrod, 1984), але поза нею залишається питання про роль держави і види прав власності, що будуть визначені і визнані чинними.

У своїй праці (North, 1981) я переглянув аргументацію від 1973 року з метою пояснення очевидної тривкості неефективних прав власності. Ці неефективності існували тому, що правителі не протидіяли сильним підданам за допомогою впровадження ефективних правил, що суперечили їхнім інтересам, або тому, що витрати на відстежування, визначення і збирання податків могли привести до ситуації, коли менш ефективні права власності давали більше податкових надходжень, ніж ефективні права власності. Таке міркування вдосконалює аргументацію, побудовану на понятті ефективності, але вимагає деталізації.

Ключ до цієї проблеми — ефективність політичного ринку. Якщо політичні трансакційні витрати низькі, а політичні учасники керуються точними моделями, то права власності будуть ефективними. Однак високі трансакційні витрати на політичних ринках та суб'єктивні сприйняття учасників частіше приводять до прав власності, що не спонукають до економічного зростання, а відповідні їм організації не мають стимулів для створення продуктивніших економічних пра-

стимулів для створення продуктивніших економічних правил. Предметом обговорення є не тільки поступовий характер інституційної зміни, але також проблема визначення інституцій, що можуть послужити надійними договірними зобов'язаннями для укладення ефективніших трансакцій. У розділі одинадцятому я розгляну, яким чином такі достатні шляхи розвитку можуть зберігатися впродовж часу.

IV

Правила лежать в основі державного ладу, прав власності та контрактів. Контракти відображають структуру стимулів і стримувальних засобів, притаманних структурі прав власності (та особливостям надання їм чинності); таким чином, можливий набір гравців і форми організації, придумані для конкретних контрактів, впливатимуть із структури прав власності.

Контракт, визначений у рамках економічної теорії, простий, повний і прямий. Він зводиться до обміну одновимірною товару протягом однієї миті. Контракт у сучасних складних економіках багатовимірний і розтягується в часі. Оскільки фізичні атрибути товару та особливості прав власності мають багато вимірів, то обов'язково впливає потреба з'ясування численних умов контракту. Більше того, контракт, як правило, буває неповним у тому розумінні, що є багато невизначеного в його майбутньому, і сторони (на-вмисне) залишають судам або якійсь третій стороні вирішення суперечок, які виникають упродовж періоду чинності контракту¹.

Контракти визначають не лише точні рамки для викладення емпіричних даних про форми організації (а тому є основним емпіричним джерелом перевірки гіпотез про організацію), але й ключі до того, як сторони — учасники обміну — структуруватимуть складніші форми організації. Це означає, що контракти відображають різні способи сприяння обміну за допомогою фірм, ліцензування або інших складніших форм угоди, що охоплюють їх цілу низку — від прямого рин-

¹ Обговорення родинного обміну та складних контрактів, характерних для сучасного обміну, див. у: Goldberg, 1976.

кового до вертикально інтегрованого обміну¹. Складна взаємодія інституційних обмежень і розвиток організацій становлять зміст розділу дев'ятого.

Я мушу закінчити цей розділ застереженням: хоча точні правила служать нам основним джерелом емпіричних матеріалів для перевірки функціонування економік за мінливих умов, ступінь унікальності зв'язку правил з функціонуванням економіки обмежений. Це означає, що суміш неофіційних норм, правил та особливостей їхнього дотримання разом визначає сукупність варіантів вибору і можливі здобутки. Тому врахування лише офіційних правил дає нам неадекватне і часто оманливе уявлення про взаємозв'язок між офіційними обмеженнями та функціонуванням економіки.

¹ Величезний масив наукової літератури, опублікованої упродовж п'ятнадцяти-двадцяти років у рамках теми "Нова промислова організація", забезпечив нас численним цінним матеріалом про види майбутніх організацій і форми управління, що відображатимуться у способах розв'язання проблем складного обміну. Зокрема, див. у: Oliver Williamson, *Markets and Hierarchies* (1975), та наступна література, що з'явилася слідом за піонерською працею Вільямсона.

ВИКОНАННЯ КОНТРАКТІВ ТА УГОД

У багатьох працях, присвячених розгляду трансакційних витрат, виконання контрактів та угод вважається наперед заданим і припускається, що воно або досконале, або постійно недосконале. Насправді виконання контрактів та угод рідко коли належить до таких крайніх випадків, а структура його механізмів, частота і серйозність його вад відіграють головну роль у визначенні трансакційних витрат і форм контрактів. Виконання контрактів та угод, як правило, недосконале з двох причин. Перша повертає нас до попередніх розділів, в яких розглядаються витрати на вимірювання багатьох параметрів, що становлять зміст виконання контракту та угоди. Друга ґрунтується на тому, що виконання контракту або угоди забезпечують виконавці, власна функція корисності котрих впливає на результати.

У розділі четвертому асиметрія інформації в розпорядженні замовника та виконавця про цінні атрибути об'єкта обміну розглядалася у контексті поведінки сторін, спрямованої на максимізацію багатства. У цьому розділі я хочу поширити цей аналіз на дослідження проблем, що виникають під час передачі прав. Сторони — учасники обміну — мають спромогтися забезпечити виконання контракту або угоди з такими трансакційними витратами, які б робили обмін вигідним. З першого погляду проблема видається простою. Справді, прибуток від торгівлі, що його економісти вважають підвалиною функціонування економіки, має спонукати сторони до пошуку узгоджених розв'язків, які б дозволили спільно його отримувати. Як зазначалось у попередніх розділах, за деяких обставин подібні питання саме так і вирішуються. Торгівля існує навіть у бездержавних суспільствах. І все-таки, як підкреслювалося раніше, нездатність суспільства розвинути недороге виконання контрактів або угод — це найва-

жливіша причина історичного застою і сучасного відставання країн “третього світу”¹.

I

За яких умов контракти матимуть тенденцію добровільно виконуватися? У світі максимізації багатства відповідь можна сформулювати дуже просто. Контракти виконуватимуться добровільно тоді, коли сторонам вигідно їх виконувати, тобто якщо, враховуючи небезкоштовність вимірювання і виконання контрактів, вигоди від дотримування умов контракту перевищуватимуть витрати. Найімовірніший та фактично спостережуваний стан, у якому контракти виконуються добровільно, — це такий, коли сторони — учасники обміну — знають багато одні про одних і беруть участь у неодноразових трансакціях, як це буває у племінних і первісних суспільствах, а також у малих спільнотах (див. попередні розділи). За таких умов просто вигідно виконувати контракти або угоди. У такому світі виміряні трансакційні витрати дуже низькі завдяки густій суспільній мережі взаємодії. Обман, ухиляння та опортунізм — усі проблеми сучасної промислової організації — мають обмежене поширення або зовсім відсутні, бо не приносять користі. Обмін визначають норми поведінки, а офіційні контракти не існують.

Другий крайній випадок — світ безособового обміну — характеризується спеціалізованою взаємозалежністю, коли добробут індивідів залежить від складної структури, якій властива індивідуальна спеціалізація, й, отже, обмін відбувається у просторі та часі. В ідеальній моделі світу безособового обміну товари, послуги або діяльність виконавців характеризуються багатьма цінними атрибутами, обмін відбувається в часі, а трансакції не повторюються. В умовах світу максимізації багатства, де витрати на вимірювання високі, а забез-

¹ Наголос на виконанні контракту або угоди — це ще одна велика відмінність між підходом до трансакційних витрат Олівера Вільямсона і нашим. Вільямсон визнає недосконалість виконання контракту або угоди (інакше опортунізм не приніс би вигоди), але не робить її явною змінною величиною свого аналізу. Такий підхід не дозволяє досліднику розглядати проблеми історичної еволюції, в якій ключові питання інституційної зміни, договірних відносин та функціонування економіки залежать від того, наскільки дешево може бути забезпечене виконання контракту або угоди.

печити виконання контракту або угоди неможливо, прибутки від обману та недотримання слова перевищують прибутки від узгодженої поведінки. Ясна річ, я навів крайній приклад безособового обміну, бо в реальному світі, тепер і колись (коли безособовий обмін до певної міри мав місце), знаходимо різноманітні пом'якшувальні обставини, за допомогою яких сторони намагаються забезпечити виконання контракту або угоди. Обмін заручниками і бойкот купців, що порушили угоду — це лише два приклади спонук для учасників обміну її виконувати. Репутації, залежні від інформаційних витрат, у випадку просторово далекого та безособового обміну правили сторонам за механізм виконання контракту або угоди. Родинні зв'язки, різні форми підлеглості, суспільні меншини, пов'язані спільними переконаннями у ворожому світі — все це створювало основи, завдяки яким виконувати контракти або угоди було вигідно. Крім того, слід зазначити, що іноді ідеологічні зобов'язання бути порядним і чесним також відігравали значну роль. І все-таки дилема, яку ставить безособовий обмін без ефективного забезпечення виконання контракту або угоди за допомогою третьої сторони, є головною для найважливіших питань розвитку суспільства.

II

Поясню цю дилему докладніше, спираючись на теорію ігор, коротко окреслену в розділі другому¹. Там я почав з розгляду ситуації з дуже простою дилемою в'язнів, коли сторонам не вигідно дотримуватися умов обміну у випадку одноразового обміну або одноразової угоди. За таких умов індивіди з раціональним мисленням, керуючись принципом власної вигоди, прийдуть до неоптимального за Парето розв'язку, тобто обидві сторони опиняться у гіршому економічному становищі, ніж у випадку співпраці, бо він визначатиметься побоюванням однієї із сторін того, що її економічне становище погіршиться, якщо інша сторона не захоче співпрацювати. А втім, існують способи розв'язання такої диле-

¹ Цей параграф суттєво ґрунтується на науковій літературі з теорії ігор, серед якої особливо корисною була праця Девіда М. Крепса (David M. Kreps) "Корпоративна культура та економічна теорія" (див. у: Alt and Shepsle, eds., *Perspectives on Positive Political Economy*, у друці).

ми. Сторони могли б заздалегідь укласти угоду про дотримання певної сукупності норм і найняти юристів для нагляду за виконанням угоди. Однак зверніть увагу на те, що таким чином вони залучили б трансакційні витрати для такого розв'язання дилеми. Крім того, може статися так, що трансакційні витрати, тобто витрати на створення механізму забезпечення того, щоб обидві сторони дотримувалися умов спільної угоди, перевищуватимуть отримані сторонами прибутки.

Якщо перейдемо від випадку одноразової до повторюваної або відновленої гри, то, як показав Акселрод (Axelrod, 1984), можливість досягнення узгодженого розв'язку стає набагато очевиднішою. Тобто якщо гра триває постійно, то, як правило, сторонам вигідно дотримуватися умов обміну, бо виграш від послідовних повторень гри перевищить вигоди від одноразового виходу з гри, "втечі з прибутками". Однак треба зазначити, що так задумана гра повинна тривати безкінечно. Якщо гра має кінець або люди передчувають його наближення, то з метою визначення того, чи вигідно продовжувати співпрацю, в силу може вступити коефіцієнт дисконтування. Що менша ймовірність продовження гри ще на один раунд, то дорожче обійдеться утримання рівноваги; так само що більша ймовірність короткотермінових виграшів, то дорожче доведеться за гру розплачуватися. Зазначимо, що неперервна гра супроводжується трансакційними витратами, бо кожній стороні треба роздобувати інформацію про іншу сторону. Однак припущення, на основі яких будується цей узгоджений розв'язок, рідко коли мають місце в реальному світі. Вони передбачають неперервність гри, її повторення з однаковими гравцями і можливістю відстежувати виконання контракту протилежною стороною. В рамках моделі відстежування виконання контракту означає спроможність однозначного вимірювання його результатів і таким чином визначення того, чи протилежна сторона дотримувалася його умов.

Цей докладний виклад теорії ігор підказує нам, що за дуже спрощених умов — тобто коли сторони дістають повну інформацію одна про одну, гра триває безперервно і відбувається між тими самими гравцями — можна досягти добровільного дотримування узгодженого розв'язку. Однак зайве казати, що такі припущення не тільки занадто сильні, але й

просто не мають місця в реальному світі. У світі безособового обміну ми вступаємо в обмін з багатьма індивідами і маємо про них усіх дуже мало інформації. Наша інформація про протилежну сторону не лише недосконала, але й значно відрізняється в кожному окремому випадку. Часто обмін відбувається один-єдиний раз і більше не повторюється. Легко зрозуміти, що за таких умов викладені нами проблеми просто не мають узгоджених розв'язків, які можуть існувати в безособовому обміні. Неминучий висновок, до якого приходимо у світі максимізації багатства, полягає в тому, що складні договірні відносини, котрі б дозволили отримати прибуток від торгівлі, у світі безособового обміну мають супроводжуватися певним забезпеченням з боку третьої сторони дотримання угод. Фактично цей висновок відображає зміст цитати з праці Нормана Скофілда в кінці розділу другого, що описує умови, необхідні для появи рівноважного розв'язку в контексті складних узгоджених ігор.

Таке трактування проблеми обміну на основі теорії ігор можна перекласти мовою, викладеною в попередніх розділах. У рамках чисто неокласичної теорії прибутки від торгівлі отримуються без трансакційних витрат. Це означає, що учасники обміну мають безкоштовну повну інформацію один про одного, а забезпечення виконання контракту досконале. У світі повної інформації інституції зайві. Однак за умов неповноти інформації узгоджені розв'язки недосяжні, аж поки не будуть створені інституції, що даватимуть індивідам достатню інформацію для нагляду за порушенням контрактів. Забезпечення співпраці за допомогою інституцій складається з двох частин. По-перше, треба створити механізм зв'язку, що забезпечував би інформацією, потрібною на випадок покарання за порушення контракту. Надаючи відповідну інформацію, інституції уможливають нагляд за порушниками. Як правило, люди економлять на інформації — як-от, скажімо, гравці не хочуть знати нічого про минуле будь-якого партнера. По-друге, оскільки кара за порушення контракту — це часто суспільне благо, від якого спільнота має вигоду, а витрати покриває невелика кількість індивідів, то інституції мають також створювати стимули для індивідів відбувати покарання, якщо воно їм випало (докладний розгляд цих міркувань див. у: Milgrom, North, and Weingast, 1990). Слід підкреслити, що створення інституційного середовища, яке

спонукає до дотримання зобов'язань, неможливе без складної інституційної основи офіційних правил, неофіційних обмежень і забезпечення виконання контрактів, котрі разом знижують трансакційні витрати.

З цих міркувань випливає, що гравці можуть придумати інституційну основу для кращого вимірювання атрибутів об'єкта, виконання контракту й, отже, уможливлують обмін, але в кінцевому рахунку трансакційні витрати підносять витрати на обмін над нульовим неокласичним рівнем. Що більше ресурсів треба віддати на трансакції для досягнення узгоджених здобутків, то меншими стають прибутки від торгівлі відповідно до неокласичної моделі. Що складніший обмін у часі і просторі, то складніші та дорожчі інституції, потрібні для отримання узгоджених здобутків. Досить складний обмін можна здійснити, забезпечуючи виконання контракту за допомогою третьої сторони — добровільних інституцій, що знижують інформаційні витрати, однак у кінцевому рахунку життєздатний безособовий обмін, що приніс би прибуток від торгівлі, досяжний завдяки технологіям сучасних взаємозалежних економік, вимагає інституцій, які могли б домагатися виконання угод під загрозою примусу. Чисто добровільне забезпечення виконання контрактів третьою стороною в такому середовищі нездійсненне. На противагу цьому величезна економія у нагляді за дотриманням і виконанням угод та контрактів, пов'язана з масштабами діяльності, досягається державою як третьою стороною, що використовує для цієї мети примусові засоби. Однак саме в цьому полягає головна дилема економічного розвитку. Ми не можемо обійтися без держави, але з нею важко мати справу. Як можна зробити так, щоб держава виступала в ролі неупередженої третьої сторони?

III

Якщо офіційне забезпечення виконання контракту третьою стороною таке суттєве, то важливо точно визначити, що мається на увазі. У принципі воно означало б залучення до цієї справи нейтральної сторони, спроможної безкоштовно домогтися виконання контракту до такої міри, що винна в його порушенні сторона завжди мала б відшкодувати потерпілій стороні настільки, щоб їй було не вигідно його порушу-

вати. Такі суворі умови рідко коли мають місце в реальному світі. Вимірювання атрибутів об'єкта обходиться дорого. Виконавцеві, що забезпечує здійснення контракту, притаманна власна функція корисності, яка визначає його сприйняття проблем і тому залежить від його власних інтересів. Забезпечення виконання контракту небезкоштовне. Справді, часто навіть важко встановити, що контракт порушено, дорого обходиться вимірювання розмірів порушення, а ще дорожче — затримання або покарання порушника.

Проте досягнення виконання контракту третьою стороною — це головна дилема для економік з безособовим обміном. Вироблення надійних зобов'язань політичними органами, які б гарантували, що вони не порушуватимуть договорів між сторонами і не намагатимуться впливати на умови, здатні круто змінити багатство і доходи сторін, завжди має відносний характер; навіть у найрозвиненіших країнах спостерігаємо, як суб'єкти політичного процесу впливають на багатство сторін за допомогою різноманітних змін рівня цін або правил, що заторкують добробут індивідів. Однак між розвиненими країнами і країнами "третього світу" існує величезна різниця в тому, наскільки можна покладатися на дотримання умов контракту.

У розвинутих країнах до складу ефективних судових систем входять точно визначені юридичні органи і такі виконавці, як адвокати, арбітри та посередники, і можна хоч трохи бути впевненим у тому, що сама суть справи, а не особиста вигода вплине на її розв'язання. На противагу цьому в економічному житті країн "третього світу" виконання контрактів ненадійне не тільки внаслідок двозначності юридичної доктрини (витрати на вимірювання), але й внаслідок невизначеної поведінки виконавця.

Навіть якщо забезпечення виконання контрактів достатнє завдяки судовій системі, що служить запорукою дотримання їхніх умов, договірні сторони мають брати до уваги ті параметри, котрі важко виміряти для того, щоб переконатися в їхньому виконанні. Таким чином, за умов невизначеності щодо майбутнього або труднощів, які постають перед виконавцями у забезпеченні виконання контрактів, договірні сторони намагатимуться скласти контракт так, щоб мінімізувати можливості його порушення і розтрачання ренти¹.

¹ Докладний розгляд цих питань див. у: Barzel, 1982.

Я закінчу цей аналіз забезпечення виконання контракту відзначенням того, куди воно нас веде. Забезпечення третьою стороною виконання контракту означає розвиток держави як сили примусу, спроможної ефективно стежити за дотриманням прав власності та виконанням контрактів, але на сучасному етапі, наскільки можемо судити, ніхто не знає, як цього домогтися. Річ у тому, що точно на основі припущення про поведінку, спрямовану на максимізацію багатства, важко навіть абстрактно створити таку модель. Коротко кажучи, якщо держава володіє силою примусу, то люди, що нею керують, використовуватимуть цю силу в своїх інтересах за рахунок решти суспільства. Медисон виклав розв'язання цієї проблеми у "Федералістських аркушах", а Вінсент Остром докладно обговорив цю тему у своїй теорії складної республіки (Ostrom, 1971): мовляв, правильні конституційні форми обмежать тиранічне використання політичної влади. Але скептицизм Вільяма Райкера здається доречним:

Однак інша тема — це прославлення ефективності конституційних форм в обмеженні тиранічного використання політичної влади. Саме до цієї теми я хочу звернутися. Я збираюся захищати погляд, який він приписує Вудро Вільсону. Виростаючи як теоретик конституційного права спочатку в тій самій традиції, що й професор Остром, я завжди був схильний погоджуватися з його твердженнями. Але щоразу, як я переконувався в тому, що знайшов приклад, коли конституційні форми мали значення для збереження свободи, таке відкриття розсипалося в моїх руках. Ясна річ, уся справа в тому, в якому напрямі діє причинний зв'язок. Професор Остром вважає, що принаймні частково існування певних конституційних форм служить підставою для того, що ми вільні люди; але ж так само те, що ми вільні люди, може бути підставою існування конституційних форм. Питання полягає в тому, чи конституційна структура створює політичні умови і стан громадської думки, чи навпаки — політичні умови і стан громадської думки створюють конституційну структуру? З першого погляду це схоже на проблему яйця і курки (хто перший: яйце чи курка?), коли не видно прямої дії причинного зв'язку, але я вважаю, що звичайно існує якась причина, а конституційні форми, як правило, впливають з неї. Як на мене, то звичайно громадська думка стає причиною конституційної структури, і досить рідко буває навпаки. Як наполягав Русо, в кінцевому рахунку саме те має значення, що закон пишеться в серцях людей. (Riker, 1976, с. 13).

У наступному розділі я коротко описую, яким чином розвивалися такі конституційні форми в Англії у сімнадцятому столітті. Хоча ця розповідь стосується успішних здобутків, вона не дає чіткої відповіді на запитання, як цього було досягнуто. У цьому випадку маємо справу із сумішшю офіційних і неофіційних обмежень. Як повага до закону, так і порядність та чесність суддів становлять важливу частину цього успіху. Як на мене, йдеться про важливі добровільно дотримувані норми поведінки. Як можна створити такі добровільно взяті на себе обмеження? Частково відповідь зводиться до того, що створення системи ефективного виконання контрактів (або угод) і моральних обмежень на поведінку — це тривалий повільний процес, що вимагає часу для свого розвитку. Саме цієї умови явно не вистачає у період швидкого переходу Африки від племінних суспільств до ринкової економіки. Цитата з праці Вільяма Райкера торкається самого осердя проблеми створення ефективних інституційних обмежень.

ІНСТИТУЦІЇ, ТРАНСАКЦІЙНІ І ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ВИТРАТИ

Для визначення і захисту прав власності та для забезпечення чинності угод витрачаються фінансові ресурси. Інституції разом із застосованою технологією визначають ці трансформаційні витрати. Фінансові ресурси потрібні для трансформації таких виробничих факторів, як земля, праця і капітал, у товари та послуги, а трансформація є функцією не лише застосованої технології, але також інституцій. Тому інституції відіграють ключову роль у встановленні розміру виробничих витрат.

У попередніх розділах я показав, чому трансакції небезкоштовні, і розглянув різноманітні форми, яких набувають інституційні обмеження у спрямуванні людської взаємодії. Згодом (у розділі дев'ятому) я досліджуватиму, яким чином навчання та організації можуть модифікувати і змінити взаємозв'язок між інституціями і трансакційними (а також трансформаційними) витратами. Але спочатку я хотів би звести до купи всі нитки дотеперішніх міркувань.

Конституційне, статутне і загальне право (і навіть підзаконні акти) — уся ця ієрархія правил визначатиме офіційну структуру прав у випадку конкретного обміну. Мало того, контракт буде написано із зазначенням особливостей його виконання. Внаслідок небезкоштовності вимірювання більшість контрактів буде неповна; отже, неофіційні обмеження гратимуть головну роль у фактичних договірних відносинах. Сюди належить репутація, загальноприйняті норми поведінки (ефективні настільки, що поведінку інших сторін легко помітити) і звичаї, породжені повторюваними взаємодіями. Взаємозв'язок між правами та обмеженнями в процесі обміну можна проілюструвати на трьох рівнях: по-перше, на рівні одиничного безпосереднього обміну, по-друге, на рівні складнішого зв'язку, що має місце у виробничому процесі і, по-третє, на рівні економіки як цілого.

I

Як приклад одиничного безпосереднього обміну я візьму передачу прав на житлову власність у сучасних США. Цей обмін означає передачу сукупності прав на фізичні активи за певну суму грошей. Ці права визначають, що можна робити з власністю і хто розпоряджається фізичними атрибутами власності. Грошова сума — це влада над ресурсами. Інституції визначають, наскільки дорого обходиться обмін. Витрати на обмін складаються з ресурсів, потрібних для вимірювання в процесі обміну юридичних і фізичних атрибутів об'єкта, нагляду за виконанням контракту і компенсації за невизначеність, що відображає ступінь недосконалості вимірювання і виконання контракту. На розміри компенсації за невизначеність впливатимуть такі специфічні для контрактів чинники, як асиметрична інформація про стан житла (відомий продавцеві) і фінансове становище покупця (відоме покупцеві), такі місцеві чинники, як ефективність боротьби із злочинністю, і такі загальнонаціональні чинники, як стабільність рівня цін.

Корисність для продавця визначається ціною, умовами і надійністю договірних зобов'язань, тобто вірогідністю того, що покупець справді виконуватиме контракт. Вартість житла для покупця є функцією не лише ціни та умов надання кредиту, але також атрибутів житла, що передаються в процесі трансакції. Деякі з тих атрибутів, як-от передавані юридичні права і розміри власності та будинок, легко виміряти, а інші, як-от загальні особливості власності, легко помітити простим спостереженням. Інші ж атрибути житла, як-от експлуатаційні витрати та особливості сусідів, набагато важче встановити. Так само захищеність власності від недотримання умов контракту, відчуження, невизначеності правового титулу і викрадення змінюватиметься залежно від труднощів встановлення їхньої імовірності і, отже, їхньої важливості.

За умов традиційної неокласичної парадигми з повною інформацією (тобто нульовими трансакційними витратами) вартість переданих активів встановлюється з урахуванням не лише повної інформації, але й повної надійності прав власності. Оскільки в цьому випадку покупець і продавець спроможні безкоштовно дістати оцінку вартості всіх атрибутів (як фізичних, так і прав власності), а самі права власності чітко визначені і надійні, то стандартні моделі рівноваги по-

питу і пропозиції у сфері житла з нульовими трансакційними витратами визначатимуть його ціну. Вищезгадані атрибути впливають на ціну житла для покупця і продавця, а тому чим менше відхилення від ідеалізованої неокласичної моделі, тим ринок досконаліший. Сукупно інституції визначають розміри цього відхилення, а трансакційні витрати, які припадають на покупця і продавця, відображають суть інституційної основи.

Трансакційні витрати на передачу прав власності частково складаються з ринкових витрат — юридичного збору, комісійних брокеру, стахування власності і пошуки кредиту, а частково — з витрат часу на збирання інформації, вибір можливих варіантів тощо. Отримання інформації про рівень злочинності в даній місцевості, ступінь захищеності з боку поліції і системи безпеки обертається витратами покупцеві. Наскільки функція корисності покупця піддається негативному впливу галасу сусідів і їхніх улюблених тварин, настільки оплачується намагання дізнатися про характер району майбутнього проживання, норм поведінки і звичаїв, що визначають стосунки між сусідами.

Конкретна інституційна схема цього житлового ринку складається передусім з ієрархії юридичних законів, що впливають із статей Конституції США і повноважень, делегованих окремим штатам. Штатні закони, що визначають особливості передачі нерухомого майна, закони про зонування, що накладають обмеження на можливість передачі прав, загальне і статутне право, що служить основою, визначає або обмежує діяльність низки добровільних організацій, — усе це впливає на трансакційні витрати. Їхню дію відчуватимуть брокери, страхувальники власності, бюро кредитного інформування і позиково-ощадні асоціації, що впливають на іпотечний ринок. Ефективність подібних організацій залежить від структури прав власності, їх забезпечення і ринку капіталу (включно з добровільними і державними гарантіями, субсидіями та іншими знаряддями, присутніми на ринку капіталу). Водночас важливими є неофіційні обмеження, які широко доповнюють і підсилюють офіційні правила. Вони охоплюють як місцеві звичаї, що панують у стосунках між сусідами, так і етичні норми, що визначають ступінь чесності при обміні інформацією між сторонами.

Я зосереджував свій опис на інституціях, що знижують трансакційні витрати, але деякі з них — як-от правила, що обмежують входження в галузь, вимагають зайвої перевірки, підвищують інформаційні витрати або знижують надійність прав власності — приводять до їхнього збільшення. Вищезгадані економічні правила в державі відображають міцність позиції договірних сторін, профспілок та інших учасників політичного ринку в обстоюванні своїх інтересів. Оскільки цей ринок *недосконалий*, інституції всюди складаються з таких, що знижують, і таких, що підвищують трансакційні витрати. Американський житловий ринок відносно ефективний, бо загалом інституції на ньому приводять до зниження трансакційних витрат.

Повертаючись до моделі, згаданої у розділі четвертому, можна сказати, що відхилення від безперешкодного обміну, властивого економічній теорії, буде настільки більшим, наскільки інституційна структура дозволить третім сторонам впливати на вартість атрибутів, що входять до функції корисності покупця. Сюди можна було б зарахувати поведінку сусідів, імовірність крадіжок, можливість змін місцевими органами постанов щодо зонування, котрі можуть впливати на вартість майна. Що більша невизначеність покупця, то менша вартість власності. Аналогічно інституційна структура визначатиме ризики для продавця через невиконання контракту або неплатоспроможність покупця. Слід підкреслити, що вищеописана невизначеність щодо надійності прав власності на відносно ефективних ринках сучасних країн з високими доходами різко відрізняється від невизначеності в цих країнах у минулому або в сучасному “третьому світі”.

II

Вивчивши зв'язок між інституціями і трансакційними витратами у безпосередньому обміні, перейдемо тепер до розгляду такого зв'язку у виробництві товарів і наданні послуг. Інституційна основа впливатиме й на трансформаційні витрати; у першому випадку завдяки впливу на застосовувану технологію, у другому — завдяки прямому зв'язку між інституціями і трансакційними витратами. Всі звичні проблеми вимірювання і виконання угод або контрактів, описані в попередньому паораграфі, — структура прав власності, ефекти-

вність судів і судової системи, розвиток добровільних організацій і норм — залишаються і в цьому випадку. Зокрема, підприємець повинен простежити за кількістю та якістю використаних виробничих факторів і випущеною продукцією. Оскільки в неокласичній моделі це досягається безкоштовно, то контраст між гіпотетичною неокласичною і реальною фірмою вражаючий. Неокласична фірма виконувала лише виробничу функцію і не мала справи з витратами на організацію, нагляд, координацію, відстежування і вимірювання. Реальна фірма мусить купувати виробничі фактори, а це вимагає постійного вимірювання їхніх атрибутів, якщо вона збирається випускати продукцію постійної якості. Мінливість якості, за інших незмінних умов, несприятливо впливає на попит вироблених товарів. Якщо якість товарів змінюється, то споживачі (або виробники, якщо йдеться про проміжні продукти або напівфабрикати) змушені витратити фінансові ресурси на визначення їхньої якості, а тому виробникам, котрі можуть гарантувати постійну якість, споживачі віддають перевагу¹.

Те, що ми називаємо ефективними ринками виробничих факторів і товарів, передбачає досконале вимірювання і виконання контрактів або угод, але їхнє існування пов'язане із складною сукупністю інституцій, що сприяють мобільності виробничих ресурсів, набуттю кваліфікації, безперервному виробництву, швидкій і дешевій передачі інформації, відкриттю та впровадженню нових технологій. Задоволення всіх цих умов — важке завдання, котре не можна ніколи повністю виконати, оскільки подібно до випадку інституцій обміну, описаних вище, інституційна основа фактично є сумішшю інституцій, що сприяють підвищенню продуктивності виробництва, та інституцій, що перешкоджають входженню у галузь, спонукають до монополістичних обмежень і заважають дешевій передачі інформації.

¹ Чудовий аналіз значних витрат на ресурси, які виробник мусить брати на себе для забезпечення постійної якості, див. у статті Сюзен Шіген (Susan Sheehan) "Горошок" у *The New Yorker* від 17 червня 1973 року, присвяченій виробництву горошку. Клопоти, які фірма "Зелений гігант" мала, намагаючись гарантувати розмір, м'якість і солодкий смак вирощеного горошку, були пов'язані з витратами на вимірювання і відстежування протягом усього виробничого процесу — від поля до відправлення консервних банок горошку в роздрібну торгівлю.

Нам досить порівняти організацію виробництва в економіках країн “третього світу” і промислово розвинутих держав, щоб скласти собі уявлення про наслідки нечітко визначених і (або) неефективних прав власності. У першому випадку інституційна основа не лише приведе до великих трансакційних витрат, але також ненадійні права власності спричинять застосування технологій, що використовують невеликий основний капітал і не передбачають довготермінових угод. Як правило, розміри фірм малі (за винятком фірм, керованих або захищених урядом). Більше того, такі життєві проблеми, як неспроможність роздобути запасні частини або необхідність чекати протягом двох років на встановлення телефону, вимагатимуть іншої, ніж у розвинутих країнах, організації виробництва. Доводиться давати хабарі для того, щоб швидко пройти через лабіринт митного контролю імпортованих товарів або встановити телефон, і такі “тіньові” трансакційні витрати помітно змінюють відносні ціни й, отже, використовувані технології.

Навіть у випадку країн з високими доходами, де існують відносно надійні права власності, стає можливим і часто спостерігається в дійсності, що технічні засоби дорогого відстежування виявляються менш ефективними, ніж метод, що призводить до меншого обсягу виробництва, меншого асортименту товарів, але нижчих витрат на утримування персоналу, зайнятого відстежуванням. У більшості недавніх наукових праць, присвячених трансакційним витратам, робиться висновок, що інституції лише визначають трансакційні витрати, а методи — трансформаційні витрати, однак три різних приклади взаємодії між методами, інституціями, трансформаційними і трансакційними витратами показують, що вона набагато складніша.

1. Марксистичні стверджують, що на початку двадцятого століття відбулося навмисне скорочення кількості кваліфікованої робочої сили. Це означає, що підприємці взяли на озброєння капіталомісткі технології, які призвели до скорочення висококваліфікованих робітників і заміни їх напівкваліфікованими або некваліфікованими. Логіка цього звинувачення полягає в тому, що здатність кваліфікованих робітників відстоювати свої інтереси дозволяла їм стратегічно порушувати виробничий процес, що, з огляду на “швидкісну пропускну здатність” (термін Чендлера) сучасної технології, обходилося надто дорого. Підприємці виявили, що перехід

на технології, які використовують низькокваліфікованих робітників, неспроможних порушити виробничий процес, зменшує сукупні витрати. У цьому випадку нова виробнича технологія запроваджувалася заради зменшення трансакційних витрат.

2. Спільне володіння нафтовими родовищами із збереженням автономії окремих свердловин, тобто створення організації з правом застосування примусу і відстежування обсягу видобутої нафти, призвело до збільшення трансакційних витрат унаслідок виділення фінансових ресурсів на створення й утримання організації, а пізніше на стеження за виконанням угоди. Водночас таке спільне володіння нафтовими родовищами завдяки ефективнішому видобуванню нафти зменшило трансформаційні витрати настільки, що компенсувало збільшення трансакційних витрат (Libecap and Wiggins, 1985). У цьому випадку інституційна зміна привела до збільшення трансакційних витрат, з лишком покритих за рахунок зниження трансформаційних витрат.

3. Андреа Шепард (Andrea Shepard, 1987) описує продуману політику виробника напівпровідників, котрий дає ліцензію на модель нових мікросхем конкурентам, отож споживачі можуть бути впевнені, що виробник мікросхем їх не ошукає, якщо вони приймуть нову модель. Завдяки заспокоєнню споживачів підвищується попит на новий продукт. Хоча така політика приводить до зменшення трансакційних витрат, вона досягає цього за рахунок зниження ефективності виробництва, бо в такому випадку конкурентні фірми втрачають економію від розширення масштабів виробництва та ефекти кривої зростання виробітку. Пошуки таких додаткових джерел підтримання фірми — звична практика.

Неофіційні обмеження часто мають великий вплив на кількість та якість виробітку на одного працівника. Хоча вже давно марксистки вказали на різку відмінність між кількістю трудових затрат і кількістю та якістю виробітку, лише недавно це питання опинилося в центрі уваги економістів (частково за останні роки під впливом виявлення різниці якісних показників у виробітку на одного працівника в японських та американських автомобільних компаніях). Угоди щодо обсягу виробництва, форми організації, спрямовані на заохочення працівників до співучасті та співпраці, а також намагання підбирати таких працівників, що беруть на себе моральні зобов'язання старанно працювати, — усе це недавно стало програмою досліджень у дусі “Нової промислової організації”.

Унікальною особливістю ринків робочої сили є те, що інституції придумані для врахування того, що кількість та якість виробітку визначається ставленням до праці виробничого фактора; звідси випливає, що утвердження моральних принципів на робочому місці з лишком замінює капіталовкладення у ретельне відстежування виробничого процесу.

III

У вищенаведених міркуваннях підкреслювалося, що трансакційні витрати відображають дію всього комплексу офіційних та неофіційних інституцій, які творять економіку або навіть більше — суспільство. Така загальна інституційна структура в кінцевому рахунку формує трансакційні витрати на рівні індивідуальних контрактів, а коли економісти говорять про ефективні ринки, то просто вважають само собою зрозумілим існування досконалої системи обмежень. Наприклад, вартість капіталу частково визначається досконалою структурою фінансових посередників, взаємозв'язки яких на ринках споживчого кредиту, застав, облігацій та на фондових біржах регулюються складною структурою урядових обмежень і регулятивними агентствами — від (у США) Федеральної резервної системи до штатних законів і регулятивних агентств, що займаються усім, починаючи від діяльності банківських філій до встановлення стелі відсоткової ставки. Більше того, за пропозицією капіталу та попитом на нього ще стоять інші інституції та організації, як-от страхування власності і бюро кредитної інформації. Заглиблення в інституційну структуру виявляє політичні інституції, що визначають офіційні обмеження. Взаємозв'язок між політичними й економічними інституціями та організаціями спостерігається в комітетах Конгресу, що мають справу з ринком капіталу і низкою лобістських організацій, які відображають інтереси зацікавлених (і організованих) груп на цьому ринку. Плетиво взаємозв'язків доходить до виконавчої гілки влади, а також специфічних регулятивних агентств. Ясна річ, усе це лило воду на млин нової політичної економії в її намаганні утвердитись і забезпечити аналітичною основою інституційні структури Конгресу та інших гілок державної влади.

Якщо порівняємо трансакційні витрати у країнах “третього світу” і промислово розвинутих держав, то побачимо, що

ці витрати в розрахунку на один обмін у першому випадку набагато вищі, і через те обмін іноді взагалі не відбувається. Інституційній основі “третього світу” бракує офіційної структури і засобів, потрібних для виконання угод, на яких будуються ефективні ринки. Проте в країнах “третього світу” часто існують неофіційні сектори (фактично “тіньові” економіки), в яких намагаються створити структуру для обміну. Створення такої структури, однак, обходиться дорого, бо відсутність офіційного захисту права власності зводить усю діяльність до систем персоніфікованого обміну, що може забезпечити добровільне виконання контрактів¹. Але в країнах “третього світу” проблема полягає не тільки у великих трансакційних витратах. На додачу до цього інституційна основа, що визначає засадничу структуру виробництва, має тенденцію увічнювати економічну слаборозвинутість.

Фірми виникають для того, щоб скористатися можливостями отримання прибутку, котрі визначаються існуючою сукупністю обмежень. За ненадійних прав власності, недотримання законів, існування бар'єрів для входження в галузь і монополістичних обмежень фірми, орієнтовані на максимізацію прибутку, як правило, матимуть короткі часові горизонти, малі основні фонди і невеликі розміри. Найбільший прибуток може приносити торгівля, перерозподільча діяльність і чорний ринок. Великі фірми з потужним основним капіталом можуть існувати лише під парасолькою урядового захисту, здійснюваного за допомогою субсидій, протекціоністських тарифів і хабарів, тобто засобів, які навряд чи ведуть до ефективного виробництва.

IV

Я закінчую цей розділ наведенням деяких висновків з попереднього аналізу.

1. Інституційні обмеження, що визначають сукупність можливостей для індивідів, — це комплекс офіційних та неофіційних обмежень. Їхнє взаємозв'язане плетиво, викладене у різних комбінаціях, формує сукупність варіантів вибору в різних контекстах. З урахуванням цього легко зрозуміти, чо-

¹ Глибокий аналіз структури перуанської економіки та особливості великого неофіційного сектора див. у: Hernando de Soto, *The Other Path* (1989).

му інституції стабільні і чому, як правило, відкривають багато різних напрямів вибору.

Стабільність виникає завдяки наявності великої кількості специфічних обмежень, котрі впливають на конкретний вибір, як це описано у випадку продажу права на житло. Значні зміни в цій інституційній основі зводяться до урізноманітнення обмежень — не лише юридичних обмежень, але також норм поведінки. Хоча інституційні обмеження можуть бути неідеальними або неефективними для однієї сукупності індивідів — учасників обміну, — а тому сторони захочуть перебудувати інституції, та сама сукупність інституцій у випадку іншого вибору може сприяти якнайефективнішій трансакції. Мало того, найбільше важить здатність індивідів та організацій обстоювати свої інтереси. А тому великі зміни офіційної інституційної основи настануть тоді, коли в них зацікавлена сторона з достатньою силою може обстоювати свою позицію.

Водночас комплекс неофіційних та офіційних обмежень дозволяє проводити неперервні поступові зміни в конкретних напрямках. Такі малі зміни офіційних та неофіційних обмежень впродовж часу поступово видозмінять інституційну основу настільки, що вона відкриє іншу сукупність варіантів вибору, ніж та, з якої все починалося. Риси стабільності інституцій та малі поступові зміни, коротко тут згадані, будуть предметом другої частини цієї книжки.

2. Комплекс інституційних обмежень приведе до різного поєднання офіційних та неофіційних обмежень, котрі, в свою чергу, відображають небезкоштовність вимірювання і нагляду за виконанням контрактів. Що вищі ці витрати, то більше сторони — учасники обміну — вдаватимуться до неофіційних обмежень для упорядкування обміну, хоча, ясна річ, у крайньому випадку обмін узагалі припиниться. Вертикальна інтеграція дає часткове вирішення проблеми цих витрат, але завжди залишається в силі застереження, що, хоча витрати на вимірювання всередині організацій відрізнятимуться від подібних витрат на ринках, вони не обов'язково менші. Якщо неофіційні обмеження визначатимуть форми обміну, то, як правило, їх роль зводитиметься до пошуку способів, як зменшити імовірність порушення угоди другою стороною. Тому контракти з добровільним їх виконанням, як це описано в розділі сьомому, будуть панівною формою обміну, хоча загальноновизнано її обмеженість, якщо забезпечити виконання контрактів третьою стороною неможливо.

3. Трансакційні витрати — це найпомітніший вимір інституційної основи, на яку спираються обмеження в процесі обміну. Вони складаються з витрат, що проходять через ринок (див.: Wallis and North, 1986) і тому можуть бути виміряні, та непаддатливих для вимірювання витрат, що пов'язані з довготривалим добуванням інформації, вистояванням у чергах, даванням хабарів та із збитками, спричиненими недосконалим відстежуванням і виконанням контрактів. Такі непаддатливі для вимірювання витрати унеможливають оцінку сукупних трансакційних витрат у випадку конкретної інституції. Однак, у міру нашої спроможності, ми досягаємо прогресу у вимірюванні ефективності інституцій.

Рівень відсоткової ставки на ринках капіталу — це, напевне, найяскравіший кількісний вимір ефективності інституційної основи, а нерозвинуті телефонні системи, труднощі із запасними частинами, часті переривання виробничого процесу, довжелазні черги за отриманням дозволів та мінливість якості товарів у країнах “третього світу” переконливо свідчать про відсутність там ефективної інституційної інфраструктури.

4. Найважливіший висновок цього розділу полягає в тому, що інституційна основа відіграє головну роль у функціонуванні економіки. Продаж житла, описаний раніше в цьому розділі, показує, що поставлено на карту. Величезна кількість інституцій уможливує існування великих ринків житла й капіталу; інституції, спрямовані на забезпечення надійних прав власності, та численні добровільні організації, котрі сприяють обміну, відіграють ключову роль в існуванні порівняно (з країнами “третього світу” і далеким минулим) ефективного ринку житла у США. Однак я був змушений визнати, що деякі інституційні обмеження призводять до збільшення трансакційних витрат. Отже, загалом ринок управляється комбінацією інституцій: одні з них збільшують його ефективність, інші — зменшують. Проте порівняння інституційної основи у таких країнах, як США, Велика Британія, Франція, Німеччина та Японія, з одного боку, і в країнах “третього світу” та в західних країнах у минулому — з іншого, показує, що ця основа — головний ключ до відносного успіху економік різних країн нині і в майбутньому. Те, як інституційні обмеження розвиваються з часом і тим самим визначають показники функціонування економік, — у центрі уваги решти розділів цієї книжки.

Частина друга

ІНСТИТУЦІЙНА ЗМІНА

ОРГАНІЗАЦІЇ, НАВЧАННЯ ТА ІНСТИТУЦІЙНА ЗМІНА

У розділі восьмому, розглядаючи інституції і трансакційні витрати, я торкнувся питання про функціонування економіки, не беручи до уваги ролі організацій. У розділі першому я вказав на співвідношення між інституціями та організаціями і тепер повертаюся саме до цього питання. Організації та їхні керівники зайняті цілеспрямованою діяльністю і в цій ролі виступають виконавцями інституційної зміни, які формують її напрям.

Почну з повторення Коузового (Coase, 1937) твердження про те, що трансакційні витрати — основа існування фірми. Якби інформація та нагляд за виконанням угод були безкоштовними, то організації не відігравали б важливої ролі. Але інформація та нагляд за виконанням угод не безкоштовні. Яка тоді роль організацій? Фірма як форма організації вважалася засобом експлуатації робітників (Marglin, 1974), розв'язання проблеми специфічності активів і післяконтрактного опортунізму (Williamson, 1975, 1985), а також зменшення витрат на вимірювання у сфері економічної діяльності (Barzel, 1982).

Хоч би якими були переваги таких альтернатив (а вони одна одну не виключають), у центрі уваги цього дослідження перебувають організації як цілеспрямовані суб'єкти, придумані для максимізації багатства, доходу або досягнення мети, визначеної можливостями, створеними інституційною структурою суспільства.

Домагаючись досягнення цієї мети, організації поступово змінюють інституційну структуру. Однак вони не завжди суспільно продуктивні, бо еволюція інституційної основи часто продиктована помилковими спонуками. Організації придумуються заради досягнення цілей їхніх творців. Вони створюються для реалізації не тільки інституційних, але також інших обмежень (наприклад, пов'язаних з технологією, доходом або уподобаннями). Взаємодія цих обмежень формує потенційні можливості для максимізації багатства економічних

і політичних керівників. Якщо хочемо досліджувати гільдії або феодальні маєтки в середньовічній Європі, регульовані компанії в Європі на ранніх етапах її сучасної історії, генеральні штати у Франції п'ятнадцятого століття або структуру комітетів Конгресу, мафію, "Дженерел Моторз" у США двадцятого століття, то наші моделі мають брати до уваги не лише сучасну наукову літературу, присвячену фірмі і державі, але також залучати до аналізу міркування про те, як інституційні обмеження формували організації та їхні цілі. Знання і професійна майстерність, здобуті організацією у процесі досягнення своїх цілей, у свою чергу, відіграватимуть головну роль у тому, як ця сукупність знань збагачується і використовується.

I

Використовуючи аналогію із спортивними командами-суперниками і вважаючи заданими сукупність офіційних та неофіційних правил, а також метод їх дотримання, що загалом визначають характер гри, запитаємо: що можна сказати про спостережувану гру? Очевидно, вирішальний чинник — це майстерність гравців і їхні знання про гру. Навіть за незмінної сукупності правил гра буде різною, якщо її грають рядові любителі з професіоналами або та сама команда перший і сотий раз. Відмінність виникає внаслідок різниці передаваного і прихованого знання у випадку гри любителів з професіоналами і навчання практикою у випадку повторюваної гри.

Як показує сама назва, передаване знання може передаватися від однієї людини до іншої. Приховане знання (назву придумав Майкл Полані (Michael Polanyi, 1967) набувається частково практикою і тільки частково передається іншій людині; різні індивіди мають різну вроджену здатність набувати приховане знання. Не можна навчитися добре грати в теніс лише з підручника, і навіть за допомогою однакової практики різні гравці досягають абсолютно різних здобутків. Те, що має місце в будь-якому виді спорту, можна застосувати до величезної кількості видів професійної майстерності, серед яких підприємницька, мабуть, найважливіша. Навчання практикою в організаціях, як підказує цей термін, означає, що організація набуває досвіду в координації виробничих зу-

силь і встановлює режими роботи, які спрацьовують завдяки повторюваній взаємодії (дослідження цих питань див. у: Nelson and Winter, 1982).

Види знань, професійної майстерності і навчання членів організації відображатимуть виграш, тобто стимули, закладені в інституційні обмеження. Мафія даватиме іншу професійну підготовку, ніж фірма “Дженерел Моторз” або, якщо наводити прозаїчніший приклад з історії економіки, професійна майстерність і знання, важливі для англійських купців, що в п’ятнадцятому столітті вивозили за кордон сукно, і для успіху сучасної фірми, котра виробляє текстиль на експорт, дуже відрізняються одні від одних. Очевидно, що це має великий вплив на інституційну зміну. Попит на знання та професійну майстерність, у свою чергу, породжуватиме попит на збільшення запасів знань і їхнього розподілу, а природа цього попиту відображатиме поточне уявлення про вигоди від цього. Тому попит на капіталовкладення у знання у США та Ірані в наш час (або, якщо повертатися назад в історію, в середньовічній Європі) радикально відрізняється. Норма приватного прибутку від збільшення знань може відображати великі вигоди від розвитку військової технології (у середньовічній Європі), прийняття і вдосконалення релігійних догматів (у Римі за імператора Константина та після нього) або, прозаїчніше, від пошуків точного хронометра (в епоху географічних відкриттів за його винахід було запропоновано велику винагороду), потрібного мореплавцям для визначення географічної довготи на морі.

На стимули до придбання фундаментальних знань впливає не лише структура грошових винагород і покарань, але також суспільна терпимість до їхнього розвитку, про що свідчить довгий перелік творчих індивідуальностей — від Галілея до Дарвіна. Наукова література, присвячена виникненню і розвитку науки, нараховує величезну кількість праць, але я не впевнений, чи в багатьох із них усвідомлено досліджуються сполучні ланки між інституційними структурами, визначеними в цій книжці, та стимулами до придбання фундаментальних знань. Однак головним чинником розвитку Західної Європи було щораз глибше усвідомлення корисності фундаментальних наукових досліджень.

Процес перетворення фундаментальних знань у прикладні був предметом більш прямого зацікавлення дослідників, а

наукова література, присвячена технологічній зміні, — від праць Шумпетера та Шмоклера до Девіда та Розенберга — нараховує великий список. Стосовно цієї літератури треба підкреслити чотири моменти:

1. За відсутності стимулів, пов'язаних з правом власності, розміри ринку були найважливішим і єдиним чинником темпів збільшення інновацій і технологічної зміни (Sokoloff, 1988).
2. Розвиток структури стимулів завдяки запровадженню патентного права, законів про промислові таємниці тощо привів до підвищення норми прибутку від інновацій, а також до розвитку винахідництва та його залучення до економіки таким способом, яким еволюціонував західний світ у новітню епоху, що, в свою чергу, стало основою Другої економічної революції¹.
3. Взаємозв'язок між фундаментальним і прикладним знанням, як відзначив Розенберг (Rosenberg, 1976), не простий. Фундаментальне знання — це передумова прикладного знання, але водночас розвиток прикладного знання відкрив і вказав на проблеми, що вимагали дослідження. Таким чином прикладне знання стало головним джерелом збільшення фундаментальних знань.
4. Розвиток технології висвітлює залежність технологічних змін від їхнього шляху. Це зауваження має важливі наслідки для наступної частини цього дослідження. Якщо вже технологія розвивається вздовж певного шляху і приводить до збільшення прибутку, то альтернативні шляхи та альтернативні технології можна відкидати й нехтувати ними. Як показали Артур (Arthur, 1989) і Девід (David, 1985), отримані результати не завжди оптимальні.

Розповсюдження знань також було предметом великої кількості недавніх наукових праць, присвячених здебільшого людському капіталу, який, у свою чергу, визначається розви-

¹ Однак див. найновішу працю Річарда Нельсона "Капіталізм як двигун прогресу" (в друці), в котрій автор досліджує різні способи, за допомогою яких фірми намагаються отримати прибутки від інновацій, і доходить висновку, що, хоча патентування відіграє важливу роль у деяких галузях, промислові таємниці та інші засоби набирають усе більшої ваги в міру того, як ускладнюється інноваційний процес.

тком шкільництва та навчанням на робочому місці. Оскільки розвиток шкільництва в основному є функцією інституційних особливостей суспільства, то в цьому аналізі воно виступає в ролі залежної змінної величини. Важливо підкреслити, що інвестиції у людський і фізичний капітали мають тенденцію до взаємодоповнення, а з огляду на недосконалість ринку людського капіталу немає гарантії, що збільшення людського капіталу встигатиме за збільшенням фізичного.

На тему взаємозв'язку між знанням та ідеологією написано набагато менше і зовсім мало що відомо. Але треба підкреслити, що цей зв'язок двосторонній, тобто що шлях розвитку знань формує наші уявлення про навколишній світ, а ці уявлення, у свою чергу, спрямовують на пошук знань. Ясна річ, над інтелектуальним життям середньовічної Європи у сфері освіти панувала церква, і навіть тепер ідеології в багатьох частинах світу ставляться нетерпимо в тій чи іншій мірі до розвитку фундаментальних знань. Процес розвитку знань впливає на те, як люди уявляють собі навколишній світ, а також як думають про нього, пояснюють його і виправдовують, що, в свою чергу, має вплив на трансакційні витрати. Людські уявлення про те, що структура правил системи чесна і справедлива, зменшують трансакційні витрати; так само їхні уявлення про її несправедливість ведуть до збільшення трансакційних витрат (з огляду на небезкоштовність вимірювання і виконання контрактів).

II

Я об'єднаю максимізаційні цілі організації, зумовлені інституційною основою, з розвитком запасу знань. Якщо почнемо з розгляду неокласичної фірми, то можна сказати, що єдина функція управління полягає у виборі величини виробничих факторів та обсягу виробництва з метою максимізації прибутку, тобто у визначенні кількості товару і відповідної ціни на нього. Оскільки потрібна для цього інформація доступна, а рохрахунки безкоштовні, то модель позбавляє управління будь-якої помітної участі у виконанні навіть цих завдань. Коротко кажучи, максимізація прибутку не вимагає витрат.

Такий неокласичний підхід зазнав критичної оцінки спочатку у книжці Найта *“Ризик, невизначеність і прибуток”* (Knight, 1921), а потім у праці Коуза *“Природа фірми”* (Coase, 1937), в яких увагу економістів було повернуто до організації. Найт підкреслив роль підприємця у намаганні зменшити невизначеність, а Коуз запровадив поняття “трансакційні витрати”, що сприяло осмисленню самого існування фірми. Фактично справжні завдання управління полягають у тому, щоб створити і відкрити ринки, оцінити товари і методи їхнього виробництва, а також активно керувати діями працівників; усім цим завданням властива невизначеність і потрібні кошти на отримання інформації¹.

Відкриття ринків, оцінка ринків і методів виробництва, а також керування працівниками не відбувається у вакуумі. Вони передбачають розвиток прихованого знання, використовуваного для розплутування складнощів, пов’язаних із проблемами вимірювання і виконання угод. Види інформації і знань, потрібних підприємцеві, здебільшого залежать від конкретного інституційного контексту. Цей контекст не лише сформує внутрішню організацію і визначить міру вертикальної інтеграції та управлінську структуру, але також встановить гнучкий запас можливостей, що якнайбільше обіцяють сприяти досягненню максимізаційних цілей організації. Тому нам треба розглянути інституційний контекст і побачити, який вид попиту існує на різні види знань і професійної майстерності.

Щоб досягти успіху в піратському промислі, треба знати багато чого про ведення воєнних дій на морі, маршрути торгових кораблів, озброєння, оснащення, розміри команд потенційних жертв і ринок для здобичі. Удачливі пірати здобудуть потрібних знань і майстерності. Така діяльність може привести до збільшення попиту на вдосконалену технологію ведення воєнних дій на морі як з боку піратів, так і жертв.

Для досягнення успіху в хімічній промисловості на початку двадцятого століття у США виробникові були потрібні знання про хімію, потенційне використання хімічних речовин для виробництва проміжних та кінцевих товарів, ринки і проблеми великомасштабної організації. Удачливі виробни-

¹ Чудовий аналіз теорії фірми у такому дусі див. у: Harold Demsetz, “The Theory of the Firm Revisited” (1988).

ки хімічних речовин створили попит на фундаментальні та прикладні хімічні дослідження, а також на вивчення ринків і нових форм організації для того, щоб зменшити виробничі і трансакційні витрати.

Якщо засаднича інституційна основа сприяє перетворенню перерозподілу доходів (піратства) на найкращу (найприбутковішу) економічну можливість, то можемо сподіватися зовсім іншого розвитку знань і професійної майстерності, ніж той, що породили економічні можливості, пов'язані із зростанням продуктивності у хімічній галузі в двадцятому столітті. Безперечно, крайні приклади якнайкраще типізують майже всю історію економіки. Стимули, притаманні інституційній основі, відіграють вирішальну роль у формуванні видів знань і професійної майстерності, що приносять вигоду.

Я не хочу сказати, що існує простий спосіб однозначного передбачення наслідків; навпаки, максимізаційні зусилля підприємців часто дають неочікувані результати (розділ десятий). Наприклад, дослідження у військово-морській галузі могли привести до розробки методів викорінення піратства, а дослідження організації фірм двадцятого століття — до відкриття нових юридичних способів картелізації в хімічній промисловості. Але загальні висновки, котрі я хочу тут зробити, як на мене, зовсім ясні: 1) інституційна основа визначає напрям нагромадження знань і професійної майстерності і 2) цей напрям буде вирішальним чинником довготермінового розвитку суспільства. Якщо фірма або інша економічна організація вкладає кошти у знання, котре підвищує продуктивність фізичного або людського капіталу чи збагачує приховане знання підприємців, то сумарне збільшення продуктивності виробництва також веде до економічного зростання. А що, як максимізаційна поведінка фірми полягає в тому, щоб розорити і знищити конкурентів робітничі організації — щоб сповільнити темп роботи і створити видимість зайнятості, а фермерів — щоб змусити уряд обмежити обсяг сільськогосподарського виробництва і підвищити ціни? Інституційна основа диктує максимізаційні можливості для організації, і навіть у найпродуктивніших економіках сучасного світу її сигнали мають змішаний характер, як це показує навіть поверховий перегляд офіційних правил і особливостей їхнього дотримання в сучасній економіці США. Ми натра-

пляємо тут як на інституції, що винагороджують обмеження обсягу виробництва, видимість зайнятості або злочин, так і на інституції, що винагороджують продуктивну економічну діяльність. У підсумку останні інституції переважають перші, але так не було впродовж більшої частини людської історії, і цього немає в багатьох економіках країн “третього світу”.

Таким чином, максимізаційна поведінка економічних організацій визначає інституційну зміну за допомогою: 1) породження попиту на капіталовкладення у знання та професійну майстерність (про це мова йшла раніше); 2) неперервної взаємодії між організованою економічною діяльністю, запасом знань та інституційною основою (про це мова йтиме пізніше); 3) поступової зміни неофіційних обмежень як побічного продукту максимізаційної діяльності організацій (про це йтиметься в розділі десятому).

III

Максимізаційна поведінка фірми може зводитися до вибору в межах існуючої сукупності обмежень або до їхньої зміни. В сучасних наукових працях, присвячених фірмі, Вільсона та інших дослідників вивчається найефективніша структура управління та організації в межах існуючих інституційних обмежень¹. Така максимізаційна діяльність фірми є наслідком навчання практикою і капіталовкладення у ті види професійної майстерності і знань, що приносять користь. Проте альтернатива полягає у тому, щоб виділити фінансові ресурси на зміну інституційних обмежень. Вибір наряду фірмою або економічною організацією залежить від їхнього суб'єктивного уявлення про можливий виграш. Ясна річ, в сучасній американській економіці економічні організації виділяють ресурси на обидва напрями. Що визначає виграш і вид інституційної зміни, яку організації намагатимуться досягти за допомогою політичної діяльності?

У розділі шостому я розвинув модель державного ладу на основі трансакційних витрат і коротко дослідив взаємодію економіки з державою. Тепер я хочу зосередити свою увагу

¹ Див. глибоке дослідження цих питань у: Oliver E. Williamson, *The Economic Institutions of Capitalism* (1985).

на процесі поступової зміни, що виникає внаслідок такої взаємодії. Організації з достатньо сильними позиціями у відстоюванні своїх інтересів використовують державу для досягнення цілей, коли виграш від максимізації в цьому напрямі перевищує виграш від капіталовкладень у рамках існуючих обмежень. Але поступова зміна в загальній інституційній основі набагато ширша за ту зміну, яка настає тоді, коли економічні організації виділяють ресурси на зміну політичних правил, спрямовану безпосередньо на підвищення їхньої прибутковості. Організації також заохочуватимуть суспільство до капіталовкладень у різні види професійної майстерності та знань, що опосередковано впливають на їхню прибутковість. Такі капіталовкладення формуватимуть довготермінове підвищення професійної майстерності і нагромадження знань, що є основними рушіями економічного зростання.

Показовою в цьому є історія економіки США. Свідоме винагороджування зусиль, спрямованих на збільшення знань і поширення освіти, у дев'ятнадцятому столітті спонукало до державних і приватних капіталовкладень в офіційну освіту, професійну підготовку на робочому місці та прикладні дослідження діяльності в сільському господарстві й промисловості. Завдяки цьому спостерігалось не лише поступове перетворення економічних організацій, описане Чендлером (Chandler, 1977), збільшення кількості освітніх закладів з власними програмами і впливом на державу, але також еволюція у сприйнятті політиками та виборцями цінності таких капіталовкладень. Зрозуміло, що результати цього процесу не були односторонніми. Дарвінова теорія увійшла в суперечність з твердженням про створення світу, а між релігійною вірою та науковими відкриттями і тепер зберігається напруження. Однак загалом зміцніло початкове переконання про те, що функціонування економіки і капіталовкладення у збільшення та розповсюдження знань доповнюють одне одного. Виробництво США у двадцятому столітті досягло величезних розмірів. Важливий висновок зводиться до того, що попит на ринку знань разом із суб'єктивними уявленнями гравців привів до приватних і державних капіталовкладень у нагромадження знань, близьких до рівня суспільної окупності.

Упродовж більшої частини людської історії майже не було інституційних стимулів до капіталовкладень у продуктив-

не знання і навіть в економіках країн “третього світу” тепер такі стимули часто неправильно спрямовані. Якщо країни “третього світу” і вкладають капітали в освіту, то часто спрямовують їх неправильно – у вищу освіту, а не в початкову, де їх окупність вища. Чому існує така відмінність від випадку США? Якби приватний ринок був ефективним, то правильні капіталовладення здійснювалися б за допомогою добровільних організацій. Але якщо той ринок був недосконалий настільки, що приватний коефіцієнт окупності внаслідок своєї низької величини робив такі капіталовкладення недоцільними, то правильні капіталовкладення (у початкову освіту) могла б узяти на себе держава, враховуючи, що члени суспільства оцінять високий суспільний коефіцієнт їхньої окупності. Але той факт, що таких державних капіталовкладень не було або вони були неправильно спрямовані, вказує не тільки на високі трансакційні витрати, що ведуть до недосконалих ринків, але також на те, що недосконале знання і розуміння лежить в основі суб’єктивних моделей учасників.

IV

Хочеться вказати на кілька висновків про вплив взаємодії цілеспрямованих організацій (і їхніх керівників) з інституціями на функціонування економік упродовж часу. Систематичні капіталовкладення у професійну підготовку та знання і їхнє застосування в економіці ведуть до її динамічної еволюції, що супроводжується специфічною сукупністю інституційних особливостей. Опис цих особливостей змушує нас подумати про питання ефективності в контексті, відмінному від контексту прямої ефективності у сфері розміщення ресурсів – алокаційної ефективності. У випадку ефективності у сфері розміщення ресурсів мають місце стандартні неокласичні умови Парето. З іншого боку, адаптивна ефективність стосується видів правил, що спрямовують розвиток економіки впродовж часу¹. Вона також має справу з бажанням суспільства здобувати знання та освіту, запроваджувати інновації, братися до різноманітних видів ризикованої і творчої діяльності, а також розв’язувати проблеми та усувати перепони на шляху розвитку суспільства впродовж часу.

¹ Докладний розгляд цих міркувань див. у: Pavel Pelikan, 1987.

Ми далекі від розуміння всіх аспектів того, що веде до адаптивної ефективності, але загальна інституційна структура, очевидно, відіграє ключову роль у тому, наскільки суспільство та економіка заохочуватимуть до випробовувань, експериментів та інновацій, які можна назвати адаптивно ефективними. Стимули, притаманні інституційній основі, спрямовують процес навчання практикою і розвитку прихованого знання, що приведе індивідів до вироблення таких рішень, котрі сприяли б поступовій еволюції систем з переходом у стан, відмінний від початкового. Досить ще раз перечитати працю Армена Алчіана (Armen Alchian, 1950), щоб це зрозуміти. У світі невизначеності ніхто не знає відповіді на проблеми, що стоять перед нами, а тому ніхто справді не може максимізувати прибутки. Суспільство, яке дозволяє максимально використовувати спроби, очевидно, зможе розв'язати проблеми впродовж часу (це міркування належить Гаєку (Hayek, 1960)). Тому адаптивна ефективність створює стимули для заохочення розвитку процесів децентралізованого вироблення рішень, які дозволяють суспільствам максимізувати зусилля, потрібні для дослідження альтернативних шляхів вирішення проблем. Нам також треба вчитися на невдачах, а тому зміна складатиметься із підтримки організаційних спроб та усунення організаційних помилок. У цьому процесі немає нічого простого, бо організаційні помилки можуть бути не лише ймовірними, але також систематичними з огляду на ідеології, що можуть формувати ставлення людей до розв'язків, не орієнтованих на адаптивну ефективність.

Крім того, різні інституційні правила створюють різні стимули для прихованого знання. Це означає, що конкретна інституція не лише визначить види прибуткової і життєздатної економічної діяльності, але також формуватиме адаптивну ефективність внутрішньої структури фірм та інших організацій, скажімо, регулюючи входження в галузь, управлінські структури і гнучкість організацій. Зокрема, для ефективної організації важливими будуть правила, що заохочують до розвитку і використання прихованого знання й, отже, підприємницького обдарування. Дослідження Нельсона та Вінтера (Nelson and Winter, 1982) і Пелікана (Pelikan, 1987) є помітним внеском у вивчення ефективної організації.

Ясна річ, конкуренція, децентралізоване вироблення рішень, чітко сформульовані договори про права власності, а

також закон про банкрутство — це суттєві передумови ефективної організації. Важливо мати правила, які дозволяли б ліквідовувати не тільки збанкрутілі економічні організації, але також розпускати політичні організації, що зазнали краху. Тому ефективна структура правил не лише винагороджує досягнення успіхів, але також накладає заборону на виживання погано пристосованих частин організаційної структури, а це означає, що ефективні правила зупинятимуть невдалі починання і сприятимуть вдалим.

Ми далекі від розуміння того, як досягти адаптивно ефективних економік, бо ефективність у сфері розміщення ресурсів та адаптивна ефективність не завжди можуть узгоджуватись одна з одною. Правила, ефективні у сфері розміщення ресурсів, створюють надійну основу для сучасних фірм та їхніх рішень, але часто роблять це за рахунок процесу творчого руйнування, що його мав на увазі Шумпетер. Більше того, сама природа політичного процесу заохочує до збільшення обмежень, що сприяють впливовим сучасним переговорним групам. Але адаптивно ефективні інституційні основи існували та існують так само, як адаптивно неефективні.

СТАБІЛЬНІСТЬ ТА ІНСТИТУЦІЙНА ЗМІНА

Рушій зміни — індивідуальний підприємець (або політичний керівник), що реагує на стимули, закладені в інституційну основу. Джерела інституційної зміни — зміни відносних цін та уподобань. Процес такої зміни здебільшого поступовий. У цьому розділі я зведу докупи всі ці окремі елементи.

Як правило, зміна складається з додаткових поправок до комплексу правил, норм і забезпечення їхнього дотримання, що становлять інституційну основу. Загальна стабільність інституційної основи уможливорює складний обмін у просторі й часі, а тому корисно зробити огляд особливостей стабільності для того, щоб поглибити наше розуміння природи поступового процесу зміни.

Стабільність забезпечується складною сукупністю обмежень, що охоплюють офіційні правила, згруповані в ієрархічному порядку так, що зміна кожного рівня у ньому обходиться дорожче, ніж зміна попереднього. Сюди входять також неофіційні обмеження — доповнення, уточнення і роз'яснення правил, — що мають міцну здатність виживати, бо є частиною повсякденної поведінки. Вони дозволяють людям щодня здійснювати обміни, не змушуючи себе кожного разу задумуватися над їхніми умовами. Загальноприйнятий порядок, звичаї, традиції та домовленості — ось слова, котрі ми використовуємо для позначення тривкості неофіційних обмежень; саме складна взаємодія офіційних та неофіційних обмежень, разом із засобами їхнього дотримання, визначає наше щоденне буття і спрямовує нас до життєвських (вже саме це слово викликає в уяві образ стабільності) видів діяльності, на яких тримається наше існування. Хоча, як я зазначав, сукупність правил і норм змінюється, вона, однак, дає нам приємне відчуття від знання того, що ми робимо і куди йдемо.

Проте важливо ще раз підкреслити, що цей перелік рис стабільності ні в якому разі не гарантує ефективності (у значенні цього терміна, прийнятого в нашому дослідженні) за-

проваджених інституцій, хоча сама стабільність може бути необхідною умовою для складної людської взаємодії, але, очевидно, недостатньою — для ефективності.

I

Інституції змінюються, а найважливіше джерело такої зміни — значні зміни відносних цін. Неекономістові (а може, й деяким економістам) може здатися важким для розуміння те, що такої ваги надається зміні відносних цін. Але ж зміни відносних цін змінюють стимули індивідів у процесі людської взаємодії, а єдине інше джерело такої зміни — зміна смаків.

Усі наступні джерела інституційних змін пов'язані із змінами відносних цін: змінами відношення цін виробничих факторів (тобто змінами відношення ціни на землю до ціни робочої сили, ціни робочої сили до ціни капіталу або ціни капіталу до ціни на землю), змінами витрат на інформацію і змінами технології (передусім військової технології). Деякі з цих змін відносних цін мають зовнішнє походження для схеми аналізу, запропонованого в попередньому розділі (як-от зміни відношення ціни на землю до ціни робочої сили, викликані наслідками моровиці в Європі пізнього середньовіччя), але більшість матиме внутрішнє походження і відобразатиме безперервні максимізаційні зусилля керівників (політичних, економічних і військових), що змінюватимуть відносні ціни і таким чином породжуватимуть інституційну зміну. Процес, за допомогою якого керівник набуває професійної майстерності і знань, приведе до зміни відносних цін внаслідок зміни усвідомлених витрат на вимірювання і дотримання правил, а також усвідомлених витрат і вигід від нових трансакцій і контрактів.

Зміни міцності позицій в обстоюванні своїх інтересів ведуть до перегляду як політичних, так і економічних контрактів. Оскільки в попередніх дослідженнях (North and Thomas, 1973; North, 1981) я вивчав роль, яку відіграють зміни відносних цін, то цього більше не торкатимусь. Натомість хотів би дослідити набагато заплутанішу і важку проблему зміни смаків.

Ми знаємо дуже мало про джерела зміни уподобань або смаків. Ясна річ, зміна відносних цін відіграє певну роль у

змінах смаку. Це означає, що значні зміни відносних цін упродовж часу змінюватимуть характер поведінки людей та їхнє обґрунтування того, що становить її норми. Наведу сучасний приклад. Зміна структури родини у двадцятому столітті в основному спричинена змінами ціни праці, дозвілля і запобігання вагітності. У добре відомих дослідженнях Фукса (Fuchs, 1983) і Бекера (Becker, 1981) докладно задокументовано, яким чином змінилася структура родини в цьому столітті. Зміни в її структурі супроводжувалися зміною ідеологічного ставлення до моральних питань і ролі жінки в суспільстві. Пояснювати складні зміни в нормах поведінки жінок у сучасному західному світі тільки змінами відносних цін — означає занадто спрощувати складний і все ще мало зрозумілий аспект людської поведінки. Інформація про зміну відносних цін проходить крізь понятійну структуру людського мислення, яке формує розуміння цієї зміни. Ясна річ, ідеї і способи їх поширення грають тут не останню роль. Точне співвідношення обох складових — зміни цін та ідей — все ще далеко не зрозуміле.

Далі я продовжу свої міркування, використовуючи інший класичний приклад. Велика інституційна зміна, яку повністю не можна пояснити зміною відносних цін і на яку мали вплив ідеї, була наслідком щораз більшої огиди з боку цивілізованих людей до права однієї людини на володіння іншою і наступного поширення руху проти рабовласництва по всьому світу. Як ми знаємо з бурхливих наукових суперечок про природу рабства у США, ця інституція, безумовно, ще приносила прибуток у час Громадянської війни. Звичайно, рух проти рабовласництва мав глибокі корені та складну історію і використовувався деякими групами у власних інтересах. Скажімо, питання рабства використали для зміни відносної міцності позицій у регіональних конфліктах між Північчю та Півднем з приводу зміни відносин із Заходом у питаннях політичного контролю Конгресу США в першій половині дев'ятнадцятого століття. Саме інтелектуальна потужність руху за скасування рабства дозволила політикам скористатися цим питанням для своїх цілей (Fogel, 1989). Мабуть, найбільшого підкреслення заслуговує те, що індивіди могли висловити свою огиду до рабства з малими витратами для себе і водночас домагатися великої плати за нього від рабовласників. Це зауваження підтверджує мої аргумен-

ти, викладені в перших розділах, про те, що структура інституцій, цього разу виборчий процес, дозволяє людям висловити свої ідеї та ідеології з малими витратами для себе. Так, у Великій Британії у 30-х роках дев'ятнадцятого століття, а в США 1860 року виборці саме таким способом і вчинили (хоча у британських володіннях рабовласники отримали відшкодування, а у США результат міг би бути іншим, якби Північ передбачила ціну, яку доведеться заплатити під час Громадянської війни). Ключовим моментом тоді було те, що в інституційній структурі не було методу, за допомогою якого рабовласники Півдня могли б якось підкупити виборців і запобігти вираженню їхніх переконань.

Короткий аналіз скасування рабства ґрунтується на існуванні інституційної структури, що дозволяє людям висловити свої погляди з малими витратами для себе. Я не хочу цим сказати, що немає випадків, коли люди з власної волі йдуть на суттєві жертви заради своїх ідей та ідеалів, бо справді високий ступінь відданості своїм ідеологічним поглядам часто веде їх до жертвності, яка відігравала велику роль впродовж історії. Але головне у цьому дослідженні полягає в тому, що інституції, знижуючи ціну, яку ми платимо за наші переконання, перетворюють ідеї, догми, примхи та ідеології у важливі джерела інституційної зміни. У свою чергу, для кращого розуміння інституційної зміни потрібне глибше, ніж нинішнє, розуміння того, що дає ідеям та ідеологіям силу. Тому ми все ще губимося в тому, як дуже точно визначити взаємозв'язок між змінами відносних цін, ідеями та ідеологіями, що формують людські уявлення, і їхніми ролями у спричинюванні інституційної зміни.

II

Організації постійно розвиваються, і так само весь час змінюються ціни. Коли зміни відносних цін ведуть до інституційної зміни, а коли вони є просто джерелом перегляду договірних відносин у межах існуючих правил? Найлегший спосіб розгляду цих питань полягає у використанні контексту рівноваги. Інституційна рівновага — це ситуація, коли за умов заданої міцності позицій гравців у відстоюванні своїх інтересів та сукупності договірних трансакцій, що становлять загальний економічний обмін, жоден з гравців не вважа-

тиме вигідним виділяти ресурси на переформулювання угод. Зверніть увагу на те, що така ситуація не означає, що всі задоволені існуючими правилами і контрактами, а лише те, що відносні витрати і вигоди, пов'язані із зміною правил гри між договірними сторонами, не можуть її виправдати. Існуючі інституційні обмеження визначили і створили рівновагу.

Процес інституційної зміни можна описати таким чином. Зміна відносних цін веде одну або обидві сторони — учасників політичного або економічного обміну — до усвідомлення того, що одна або обидві сторони могли б покращити своє становище, якби змінили угоду або контракт. Буде зроблено спробу переглянути контракт. Однак, оскільки контракти спираються на ієрархію правил, перегляд контракту може виявитися нездійсненим, якщо не переформулювати вищий ряд правил (або не порушити деякі норми поведінки). У такому разі сторона, котра намагається зміцнити свої позиції в переговорах, може спробувати виділити ресурси на переформулювання правил вищого рівня. Якщо йдеться про норму поведінки, то зміна відносних цін або зміна смаків приведе до її поступового розмивання і заміни іншою нормою. З плином часу це правило можуть змінити або просто знехтувати ним. Подібним чином звичай або традиція можуть поступово розмитись і замінитися іншими. Ця дуже спрощена картина може ускладнюватися багатьма чинниками — силою впливу на порядок денний, проблемою “їзди зайцем” або стійкістю норм поведінки. Але в ролі обрисів схеми інституційної зміни вона зберігає деякі основні властивості.

У цьому начерку бракує головного учасника. Хоча зміни неофіційних обмежень — норм поведінки — можуть назрівати і без специфічної цілеспрямованої діяльності індивідів або організацій, зміни офіційних правил і (або) їх дотримання звичайно вимагатимуть значних ресурсів або принаймні розв'язання проблеми “їзди зайцем”. Як відзначалося раніше, керівники та їхні організації реагуватимуть на зміну (усвідомлених) відношень цін прямо, виділенням ресурсів на нові прибуткові можливості, або — коли зміна нездійсненна в рамках існуючих правил — опосередковано, оцінюванням витрат і вигід від виділення ресурсів на зміну правил і забезпечення їхнього дотримання.

Політичні або економічні керівники можуть спрямувати свої таланти або приховане знання на вишукування прибут-

кових справ, оцінювання імовірності успіху і ризикування ресурсами організації з метою отримання потенційного прибутку. Ясна річ, ефективність організації залежить від усвідомлення та використання цих можливостей. Наскільки вигідно впливати на правила та їхнє дотримання, настільки й оплачується створення проміжних організацій (торговельних асоціацій, груп лобіювання, комітетів політичної дії) — проміжних між економічними та політичними органами — для отримання потенційних вигравів від політичної зміни. Що більший відсоток суспільних ресурсів перебуває під впливом урядових рішень (прямо чи за допомогою регулювання), то значніші ресурси будуть виділені для таких наступальних та оборонних (для відвернення шкідливої дії) організацій.

Як змінюються неофіційні обмеження? Хоча ми ще не спроможні точно пояснити, які сили спрямовують культурний розвиток, зрозуміло, що культурні особливості суспільства змінюються впродовж часу, а випадковості, навчання та природний добір — усе це відіграє певну роль (Boyd and Richerson, 1985). Найпоширеніше пояснення спирається на еволюційну теорію, щоправда, з тією додатковою рисою, що набуті властивості передаються з покоління до покоління за посередництвом культури. Однак теорія культурної еволюції перебуває на ранній стадії розвитку і не може безпосередньо допомогти в аналізі специфічних неофіційних обмежень, за винятком одного важливого моменту: того, що тривкість культурних рис на тлі зміни відносних цін, офіційних правил або політичного статусу змушує неофіційні обмеження змінюватися з іншою швидкістю, ніж офіційні.

Хоча про успадкування культури на макрорівні ми знаємо дуже мало, можемо сказати більше про зміну неофіційних обмежень на мікрорівні. Як зазначалося раніше, частково зміни відносних цін або смаків можуть привести до того, що такі обмеження за загальною згодою буде знехтувано, а потім остаточно забуто. З точки зору основної теми цього дослідження головна роль неофіційних обмежень полягає в тому, щоб видозмінювати, доповнювати або розширювати офіційні правила. Тому зміна офіційних правил або їх дотримання призведе до порушення рівноваги, бо теоретичний контекст стабільного вибору вимагає повного пакета офіційних і неофіційних обмежень разом із забезпеченням їхнього

дотримання. Однак зверніть увагу на те, що зміна кожного інституційного обмеження змінить трансакційні витрати і дасть початок зусиллям, спрямованим на вироблення нових домовленостей або норм, що ефективно розв'язуватимуть нові проблеми (Ellickson, у друці). Нова рівновага у сфері неофіційних правил встановлюватиметься поступово після зміни офіційних правил¹. Однак іноді офіційні правила розробляються спеціально для того, щоб пересилити і замінити існуючі неофіційні обмеження, котрі більше не відповідають потребам виниклих переговорних структур. Звичайно норми (неофіційні обмеження), розвинуті як доповнення до офіційних правил, діють у періоди стабільності, але на їхнє місце приходять нові офіційні правила в періоди зміни. Так, Законопроект про права підкомітетів Палати представників у США від 1974 року вніс різкі зміни в офіційні правила, котрі скасували попередні неофіційні комітетські структури. Ця зміна віддзеркалювала послаблення партійного впливу на законодавство і різке збільшення кількості нових ліберально налаштованих демократів з іншим порядком денним; у попередніх комітетах, здебільшого очолюваних консервативно налаштованими демократами з Півдня, їхня меншість не дозволяла їм домогтися своїх цілей (див.: Shepsle, 1989).

Зміни у дотриманні правил також забезпечують керівників організацій новими засобами прибуткового використання ресурсів, що, у свою чергу, змінює напрям інституційної зміни. Історія земельного права США у дев'ятнадцятому столітті показова в цьому відношенні. Зміни правил специфічного володіння землею (розміри ділянки, умови кредиту, ціна і вимоги), прибуткові можливості (викликані змінами у транспорті, кількості населення, технології і ресурсах) і малий (хоча й надто різний) обсяг ресурсів у розпорядженні федерального уряду на дотримання правил породили силу-силенну індивідів, груп та організацій, що намагалися отримати вигоду від використання землі. Часто успішна стратегія зводилася до ухилення від дотримання закону в умовах неточного його впровадження в життя. Земельні компанії, поселенці, клуби претендентів, лісозаготівельні компанії, залізниці, копальні та асоціації скотарів — усі вони визначали

¹ Політичне моделювання цього процесу в Конгресі див. у: Shepsle and Weingast (1987).

форми використання землі у США і відповідну реакцію федерального уряду¹. Наприклад, після Американської революції нові поселенці традиційно осідали на землі, а штати дарували їм переважне право на купівлю освоєної ділянки. Однак, коли федеральний уряд у 90-х роках вісімнадцятого століття перебрав на себе право розпоряджатися землею, він не наслідував штати, а натомість виганяв поселенців із зайнятої ними землі. Між урядом і поселенцями виникла тяганина, яка привела до непослідовних варіантів політики, ухиляння від дотримання урядових постанов і до ухвалення понад двадцяти законів у Конгресі США від 1799 до 1830 років, що дарували поселенцям переважне право купівлі землі в окремих регіонах. Нарешті 1830 року було ухвалено загальний закон про переважне право купівлі землі, а 1841 року його чинність визнано постійною².

III

Війни, революції, завоювання та стихійні лиха як джерела різкої інституційної зміни — предмет наступного параграфу цього розділу. Але перш ніж узятися до цього предмета, слід зрозуміти одну найважливішу річ в інституційній зміні, а саме: що вона здебільшого поступова. Так, розглядаючи занепад феодалізму і поміщицького землеволодіння, помічаємо, що він виявлявся в поступовій перебудові інституційної основи, коли взаємозв'язки між офіційними і неофіційними обмеженнями та особливості їхнього дотримання розвивалися еволюційним шляхом упродовж століть. Угода між поміщиком і кріпаком відображала панування першого над останнім; однак зміни, що сталися внаслідок зменшення кількості населення у чотирнадцятому столітті, зміцнили позиції кріпаків і привели до поступового відмирання традиційної угоди між поміщиком і кріпаком, спершу до орендування землі кріпаками і нарешті до їхнього безумовного права власності на неї. Зміни феодальної структури протягом тривалого часу супроводжувалися змінами в інших сферах (наприклад, у технічних засобах ведення війни). Звичай, вла-

¹ Застарілий, але все ще корисний перелік величезної кількості праць на цю тему див. у: Carstensen (1963).

² Див. у: North and Rutten (1987).

стиві поміщицькому землеволодінню, втративши силу, були замінені офіційними юридичними нормами (як-от законом про заповіти). Важливо відзначити, що саме нагромадження мало не тисяч окремих невеликих змін в угодах між поміщиками і кріпаками привело в кінцевому рахунку до засадничої інституційної зміни.

IV

Під різкою зміною я розумію докорінну зміну офіційних правил, що настає звичайно внаслідок завоювання або революції. Я не викладатиму теорії революції, що є предметом величезної кількості наукових праць¹, але вважаю доречним зробити кілька зауважень².

1. Поступова зміна означає, що сторони — учасники обміну — переглядають контракт для того, щоб принаймні одна сторона отримала певну частину потенційного прибутку від торгівлі. Такий перегляд контракту може охоплювати як дуже прості його види, так і те, що Скокпол називає політичними революціями, коли перебудова політичних інституцій виводить країну з глухого кута. Ключем до неперервних поступових змін є інституційні контексти, що уможливлюють нові переговори та компроміси між гравцями. Політичні інституції (як офіційні, так і неофіційні) можуть стати прийнятною основою еволюційної зміни. Якщо таку інституційну основу не буде закладено, учасники обміну не зможуть без неї залагоджувати суперечки, отримувати потенційний прибуток від обміну, а керівники сторін (як це описано в попередньому розділі) можуть зробити спробу створити коаліцію груп для того, щоб вийти з глухого кута за допомогою страйків, насильства та інших засобів.

2. Нездатність досягти компромісних розв'язків може відображати не лише брак посередницьких інституцій, але також обмеженість ступенів свободи керівників у переговорах із складовими групами та у збереженні їхньої лояльності. Отже, множини варіантів реального вибору конкурентних

¹ Сучасний глибокий розгляд цієї теми див. у: Skocpol (1979).

² Ці міркування буде докладно розглянуто, розширено та проілюстровано прикладами у нашій з Барі Вайгастом (Barry Weingast) праці, що перебуває у стадії написання.

сторін можуть не перетинатися, тому навіть за наявності потенційно великих прибутків від залагодження розходжень досягти цього не вдається внаслідок обмеженої свободи у переговорах для керівників сторін та відсутності посередницьких інституцій.

3. Оскільки жоден з учасників суперечки, як правило, не матиме сил перемогти сам, то обидві сторони змушені створювати коаліції і домовлятися з іншими зацікавленими групами. Однак остаточні результати успішних революцій дуже непевні, бо конфлікт всередині коаліції щодо перебудови правил і, отже, перерозподілу винагород веде до подальших конфліктів.

4. Широка підтримка насильницьких дій передбачає наявність ідеологічних зобов'язань для розв'язання проблеми "їзди зайцем" (North, 1981, с. 5). Що сильніші ідеологічні переконання учасників, то більшу ціну вони готові платити їй, отже, більша ймовірність успіху революції.

5. Така різка зміна має багато спільних рис з різкими еволюційними змінами (в теоретичній демографії їх називають переміжною рівновагою), але найпримітнішою з них є те, що рідко коли така зміна буває настільки різкою, як здається з першого погляду (або в утопічному маренні революціонерів). Така зміна різка частково тому, що коаліції, важливі для успіху революцій, мають тенденцію розпадатися після перемоги. На місце клею у вигляді ідеологічного відчуження і спільного супротивника приходять розчинники ідеологічних відмінностей і конкурентні претензії на отримання винагороди. Одна фракція може просто знищити інші, але найпоширенішим є тривалий період неспокійного і сварливого компромісу.

Крім того, хоча ідеологічне зобов'язання — це необхідна умова масової підтримки революції, його важко тривалий час дотримуватися. Можна відмовитися від багатства та інших цінностей перед лицем спільного ненависного гнобителя, але ціна компромісу змінюється, коли гнобитель зникає. Тому, якщо нові офіційні правила побудовано на системі стимулів, що супроводжуються ідеологічними зобов'язаннями, то, як показують приклади сучасних соціалістичних економік, вони приречені на відмирання і повернення до доречніших обмежень.

Мабуть, найважливіше з усього цього те, що офіційні правила змінюються, а неофіційні обмеження не змінюються. Внаслідок цього виникає постійне напруження між неофіційними обмеженнями і новими офіційними правилами, оскільки багато з них суперечать одне одному. Неофіційні обмеження розвинулися поступово у вигляді розширення попередніх офіційних правил. Як уже відзначалося, спостерігається чітка тенденція до заміни стійких неофіційних обмежень новими офіційними правилами. Така зміна іноді можлива, зокрема в *контексті часткової рівноваги*, але вона нехтує глибоко закоріненою культурною спадщиною, що лежить в основі багатьох неофіційних обмежень. Хоча загальна зміна офіційних правил може настати, водночас існуватиме багато неофіційних обмежень з великою здатністю до виживання, оскільки вони все ще розв'язують основні суспільні, політичні або економічні проблеми обміну між учасниками. З плином часу намітиться тенденція до перебудови всіх обмежень — в обох напрямках — з метою досягнення нової, набагато менш революційної рівноваги.

ШЛЯХ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ЗМІНИ

Тепер я повертаюся до двох основних питань суспільної, політичної та економічної зміни. Перше: що визначає розбіжний характер розвитку суспільств, держав або економік упродовж часу? Друге: як пояснити виживання економік з постійно поганими показниками функціонування протягом тривалого часу?

Якщо озирнутися далеко назад в історію, то цю розбіжність начебто легко пояснити. Різні проблеми стояли перед племенами, що мали різні ресурси, різні людські здібності і перебували в різних кліматичних умовах. За таких обставин з'являлися різні розв'язання (включно з різними мовами, звичаями, традиціями і табу) спільних проблем виживання. Немає підстав вірити, що ці розв'язки мають бути подібними, хоча є підстави сподіватися, що вони матимуть тенденцію збігатися з плином часу, коли витрати на інформацію зменшаться. Однак після десяти тисяч років розвитку людської цивілізації, незважаючи на велетенське скорочення витрат на інформацію і всупереч висновкам з неокласичних моделей міжнародної торгівлі, що вказують на збіжність, між економіками зберігаються величезні відмінності.

Цей факт викликає у мене друге запитання. Чим пояснюється виживання суспільств та економік, що характеризуються постійними поганими показниками функціонування? З часів Чарлза Дарвіна еволюційна теорія мала могутній вплив на наше розуміння суспільного виживання і знайшла собі чільне місце в економічній науці після опублікування 1950 року статті Армена Алчіана. Висновки теорії зводяться до того, що з плином часу неефективні інституції відмирають, ефективні виживають, і таким чином поступово набирають сили ефективніші форми економічної, політичної і суспільної організації.

Я використав у цьому дослідженні термін "ефективний" для того, аби вказати умову, коли існуюча сукупність обмежень приведе до економічного зростання. Зокрема, інститу-

ції, що дозволяють сторонам – учасникам обміну – отримати більше прибутку від торгівлі, розширюватимуться порівняно з тими, що неспроможні сприяти реалізації цього потенціалу. В іншому разі відбуватиметься еміграція до успішніших економік або наслідування їхніх інституцій. Знову пригадаємо теорему Коуза: у світі з нульовими трансакційними витратами переважатиме ефективний розв'язок, що приносить найбільший суспільний дохід. Та оскільки трансакційні витрати не дорівнюють нулю, ми могли б очікувати різних показників функціонування економіки, що відображають різні ступені успіху інституційної основи у зменшенні трансакційних (і трансформаційних) витрат. Але чому відносно неефективні економіки продовжують існувати? Що заважає їм перейти на інституції ефективніших економік?

Якби інституції існували за умов нульових трансакційних витрат, то історія країни не мала б значення; зміна відносних цін або уподобань привела б до негайної перебудови інституцій та ефективного пристосування до нових умов, як це описано в розділі другому, присвяченому конкурентній моделі. Але якщо процес, за допомогою якого ми приходимо до теперішніх інституцій, спроможний обмежити варіанти майбутнього вибору, то не лише історія країни багато важить, але також постійні погані показники функціонування економіки та довготерміновий розбіжний характер розвитку беруть свій початок у спільному джерелі.

I

Як перше наближення до розгляду цих питань я звернуся до цікавого масиву економічної літератури, присвяченого передусім розвитку технології із застосуванням аналогій у широкому діапазоні питань, включно (щоправда, здебільшого непрямым чином) з інституційною зміною. До питання залежності інституційної зміни від її шляху вперше привернула увагу істориків економічної науки стаття Пола Девіда “Клію та економіка QWERTY”¹ (David, 1985). У цій статті автор намагається пояснити, як певний порядок літер на клавіатурі друкарської машинки став постійною нормою і як випадкова

¹ Клію — муза—покровителька історії; QWERTY — послідовність перших шести англійських літер на клавіатурі друкарської машинки. (Прим. перекладача).

сукупність подій спричинилася до усталення цього результату навіть перед лицем ефективніших альтернатив. Технологічні аномалії такого типу знайти неважко. Живучість вузькоколіїних залізниць, перемога змінного струму над постійним, автомобілів з двигунами внутрішнього згоряння над автомобілями з паровими двигунами — все це використовувалося для ілюстрації того особливого факту, що поступові зміни в технології, розпочаті в певному напрямі, можуть привести до перемоги одного технологічного розв'язку над іншим навіть тоді, коли в кінцевому рахунку цей технологічний шлях може виявитися менш ефективним, ніж відкинута альтернатива.

Аргументацію на користь того, що малі історичні події можуть сприяти перемозі однієї технології над іншою, вперше виклав В. Браєн Артур¹. Я продовжу розвивати далі його аргументацію. Розглянемо й порівняємо дві конкурентні технології, що дають щораз більші норми прибутку. Виконавці застосовують до цих окремих технологій навчання практикою, поліпшуючи ефективність кожної способом, аналогічним тому, як розвиваються організації (див. розділ дев'ятий). Кожен виконавець застосовує якомога ефективніші методи розв'язання проблем і використання нових технологій та обладнання, але все-таки важко передбачити, котра технологія виявиться найефективнішою. Однак, оскільки норми прибутку від обох технологій можуть змінюватися, то вони, мабуть, розвиватимуться з різною швидкістю. Більше того, можливі прориви в одній технології, спочатку неочікувані гравцями, можуть привести до монопольної переваги однієї над другою, бо зростання норми прибутку з часом означатиме перемогу однієї. Або, коротко кажучи, якась незначна подія може створити для однієї технології перевагу над іншою. Таким чином, одна технологія візьме гору й утримуватиме монопольне становище, навіть якщо її успішні інновації в кінцевому рахунку виявляться гіршими за відкинуту альтернативну технологію або навіть заведуть у глухий кут. Артур звертає увагу на такі чотири механізми самопідсилення: 1) великі витрати на створення організації або великі постійні витра-

¹ Короткий огляд аргументів Артура і підсумок суттєвої частини його праць див. у його статті "Механізми самопідсилення в економіці", вміщеній у збірнику *The Economy as An Evolving Complex System* (1988).

ти, що дозволяють знизити витрати на одиницю продукції, коли збільшується обсяг виробництва; 2) професійне навчання, що покращує якість товарів або знижує їхню собівартість у процесі завоювання ринку; 3) координація, що сприяє співпраці з іншими економічними виконавцями, зайнятими подібною діяльністю; 4) адаптивні сподівання, що збільшують впевненість у подальшому розповсюдженні товару на основі щораз більшого завоювання ринку¹.

Якщо користуватися термінами Артура, наслідки цих механізмів самопідсилення характеризуються чотирма властивостями: 1) множинністю рівноваг, коли розв'язків може бути багато, а результат невизначений; 2) можливими неефективностями, коли технологія, за своєю суттю краща за інші, програє змагання через невдачу у приваблюванні до себе прибічників; 3) "замиканням", коли важко вийти за рамки певного, раніше досягнутого розв'язку; 4) залежністю від шляху, коли незначні події і випадковий збіг обставин можуть визначати розв'язки, котрі, здобувши поширення, диктують усім лише один шлях розвитку технології.

Чи можна перенести ці міркування про технологічну зміну на інституційну зміну? Перелічимо припущення, що лежать в їхній основі. Артур розглядає конкурентні ринки, на яких виконавці реагують на максимізацію можливостей, аналізує конкурентні технології, що приносять щораз більші прибутки. Насправді (хоча я не впевнений, чи Артур помічає цю відмінність) конкуренція між технологіями відбувається лише опосередковано. Прямим чином вона відбувається між організаціями, носіями конкурентних технологій. Ця відмінність важлива, бо здобутки можуть відбивати різні організаційні спроможності (приховане знання керівників), а також специфічні сторони конкурентних технологій. Врешті-решт Артур розглядає вироблення рішень в організаціях, тобто так само, як це робиться в нашому дослідженні в рамках інституційної моделі.

¹ Arthur (1988), с. 10.

II

Дві сили визначають шлях інституційної зміни: зростання прибутків і недосконалі ринки, яким властиві значні трансакційні витрати. Хоча розгляд Артура технологічних змін пов'язаний з першою силою, ні він, ні Девід (David) явно не торкалися другої сили. Я розглядатиму їх по чергово.

У світі, де немає зростання прибутків від інституцій, а ринки конкурентні, інституції не мають ніякого значення. Якщо, згідно з міркуваннями, висловленими в розділі другому, учасники спочатку користуватимуться неправильними моделями у своїх діях, то будуть витіснені з ринку або ефективний зворотний інформаційний зв'язок змусить їх змінити свої моделі.

За наявності зростання прибутків інституції мають вагу. Справді, сюди можна застосувати всі чотири механізми самопідсилення Артура. Великі початкові витрати йдуть на створення нових інституцій, як це було у випадку Конституції США 1787 року. Значний вплив на організації має професійне навчання, що виникає внаслідок появи сукупності можливостей, наданих інституційною основою (згідно з міркуваннями, викладеними у розділі дев'ятому). Створені організації розвиватимуться так, щоб скористатися можливостями, визначеними цією основою, але, на відміну від випадку з технологією, немає підстав вважати, що набута професійна майстерність приведе до збільшення суспільної ефективності. Координація здійснюватиметься прямо між організаціями за допомогою контрактів і опосередковано шляхом похідних, викликаних потребами суспільства, державних капіталовкладень у додаткові види діяльності. І, що важливіше, офіційні правила приведуть до створення різноманітних неофіційних обмежень, що видозмінять офіційні правила і знайдуть їм низку специфічних застосувань. Виявляться й адаптивні очікування, бо щораз більше розповсюдження довірних відносин, побудованих на специфічній інституції, зменшить невизначеність щодо незмінності цього правила. Коротко кажучи, взаємозалежне плетиво інституційної основи породжує щораз більше зростання прибутків.

За наявності зростання прибутків інституції мають значення для визначення напряду довготермінового шляху роз-

витку, і, поки ринки конкурентні або хоч приблизно відповідають моделі з нульовими трансакційними витратами, такий довготерміновий шлях є ефективним у нашому розумінні цього слова. Якщо припущення про уподобання розумні й не суперечать одне одному, то шляхи розвитку економік не розбігатимуться, а показники їхнього функціонування не будуть постійно поганими. Але якщо ринки неповні, зворотний інформаційний зв'язок фрагментарний, а трансакційні витрати значні, то шлях розвитку економіки визначатиметься суб'єктивними моделями учасників, зміненими під впливом недосконалого зворотного зв'язку та ідеології. Тоді не лише шляхи розвитку економік розбігатимуться, а показники їхнього функціонування залишатимуться незадовільними, але також вибір учасників спрямовуватимуть їхні уявлення, породжені історичними причинами. У динамічному світі, якому властиве зростання прибутків завдяки існуванню інституцій, недосконалі і незграбні зусилля учасників відображають труднощі у розшифруванні складного середовища за допомогою існуючих уявлень — ідей, теорій та ідеологій.

Повернемося до еволюції інституцій, що мала місце в середньовічній та новітній Західній Європі, коротко описаної в розділі десятому. Різке зменшення кількості населення в чотирнадцятому столітті змінило позиції селян супроти феодалів і привело до поступового перегляду мовчазних договорів між ними. Напрями тих змін можна збагнути лише з точки зору історично обумовлених трансакційних витрат та історично обумовлених *моделей*, якими володіли обидві сторони. Трансакційні витрати були закладені у звичаях феодального землеволодіння, які, еволюціонуючи протягом тривалого часу, визначили взаємовідносини феодала (поміщика) та селянина (кріпака). Історично обумовлена модель кожного з них визнавала взаємовідносини нерівноправності, що характеризувалися різницею у становищі пана і слуги; жодна із сторін навіть не посміла б думати про зміну, яка знищить цю нерівноправність. Поступові зміни можна зрозуміти лише з урахуванням цих історичних взаємовідносин. Якби інституції не приносили щораз більших прибутків, а суб'єктивні уявлення коригувалися відповідно до правильних моделей, то, мабуть, учасники негайно переглянули б свої договірні відносини і досягли б ефективнішого спільного розв'язку. Оскільки ін-

ституційна основа приносила щораз більші прибутки, то в дійсності цей процес був поступовим і, як описано раніше, складався з повільної еволюції офіційних і неофіційних обмежень та змін у виконанні договору. Й оскільки в цьому конкретному випадку конкурентні політичні сили і повільно змінні уявлення про становище обох сторін разом спричинилися до ефективніших здобутків (як у сільському господарстві, так і в торгівлі), то ми говоримо про історію успіху, що має назву *“Піднесення західного світу”*.

Але в історії економіки цей приклад посідає все ще виняткове місце. Впродовж більшої частини людської історії досвід виконавців та ідеології учасників разом не приводили до ефективних здобутків. Перед тим як систематично досліджувати постійно неефективні шляхи розвитку економік, я спробую наочніше проілюструвати процес залежності інституційної зміни від її шляху.

III

Еволюція загального права як форми інституційної зміни допоможе зрозуміти загальну інституційну зміну. Загальне право ґрунтується на понятті “прецеденту” і забезпечує неперервність і передбачуваність, що є надзвичайно важливими для зменшення невизначеності у стосунках між договірними сторонами. Минулі присуди закладаються у структуру права, що поступово змінюється, коли виникають нові судові справи, які заторкують нові або принаймні непередбачені з точки зору минулих судових справ питання; присуди в нових, у свою чергу, стають частиною юридичної основи. Судові вироки відображають суб’єктивну обробку інформації в контексті історичного закладання юридичної основи. Якщо тепер загальне право на практиці виявляється ефективним, як стверджує ряд дослідників сучасного права та економічної науки, то це стало можливим завдяки тому, що конкурентний процес справді змушує учасників судочинства коригувати моделі. Але якби судді діяли на основі неповної інформації і своїх суб’єктивних та ідеологічно обумовлених поглядів на те, яким світ має бути, то подібного твердження не можна

було б зробити¹. Хоч би як ми дивилися на судовий процес, але інституційна основа постійно і поступово змінюється під впливом цілеспрямованої діяльності організацій, що звертаються з позовами до судів.

Північно-Західний декрет — специфічний законодавчий документ — ілюструє історично обумовлену неперервність, пов'язану із залежністю інституційної зміни від шляху, і прямі наслідки зростання прибутків. Сам закон був засадничо важливим для розвитку державного ладу та економіки США. Його ухвалив Континентальний конгрес саме тоді, коли у Філадельфії було скликано Конституційний з'їзд. Цей декрет був третім законом, що торкався цілої низки питань управління та заселення величезних просторів землі на Заході та створював основу для прилучення цих територій до нової держави. Буде корисно описати суть декрету й те, звідки пішли правила, як вони були з'єднані в одне ціле і яке відношення мають до питання про залежність інституційної зміни від її шляху.

Декрет зовсім простий і короткий. Він задавав правила успадкування і безумовного права власності на землю, встановлював засадничу структуру теориторіального врядування і забезпечував механізмами, за допомогою яких території поступово ставали самоврядними. Крім того, передбачав умови, коли якусь територію можна було визнати штатом. У ньому також був ряд договірних статей, фактично біл про права для територій (тобто статті про свободу віросповідання, недоторканність особи, суд присяжних, звільнення на поруки, примусове виконання контракту і матеріальне відшкодування). Були додаткові статті про чесні наміри щодо індіанців, свободу судноплавства по ріках Місісіпі та Святого Лаврентія, державний борг, право розпоряджатися землею, кількість штатів, що могли утворитися на Північно-західній

¹ У статті під назвою "Недосконалі рішення і право: про еволюцію юридичного прецеденту і правил" Гайнер (Heiner, 1986), аналізуючи еволюцію загального права, особливо підкреслює, що, як тільки виконавцям доводиться тлумачити менш знайому "немісцеву" (термін Гайнера) інформацію, вони обробляють її недосконало. Отже, юридичний прецедент встановлює відносно прості норми, яких суддя може дотримуватися. Такий висновок різко контрастує з ефективними наслідками загального права, характерними для багатьох досліджень з правознавства та економічної науки.

території і, нарешті, про заборону рабовласництва на цих територіях (хоча передбачалося повернення збіглих рабів).

Джерело більшості цих статей легко простежити. Суб'єктивні моделі авторів декрету можна безпосередньо пов'язати з історичною еволюцією англійської та колоніальної думки (Hughes, 1987). Окремі статті вже були частиною правил політичних одиниць у колоніях упродовж попередніх 150 років. Сюди входили закони про успадкування власності, безумовне право власності на землю та багато інших статей біла про права. Однак деякі з них, навіть будучи побудованими на понятті прецеденту, викликали суперечку, оскільки законодавці передбачали, що організації (в даному разі штати), ними представлені, потерпатимуть від таких статей — наприклад, статей про розміри нових штатів та умови їхнього входження до союзу. Прецедент було почерпнуто з первісних статей хартій та Статей конфедерації, але виникли суперечки через те, що умови створення нових штатів і входження до союзу могли різко вплинути на відносну силу і позицію на переговорах існуючих штатів. Одне з правил — заборона рабовласництва, — здається, було наслідком торгівлі голосами між авторами Північно-Західного декрету і творцями Конституції; рабовласництво було заборонене в першому законі в обмін на врахування в Конституції раба як три п'ятих вільної особи, завдяки чому збільшилося представництво південних рабовласницьких штатів у Конгресі (головне питання цього періоду історії).

Північно-Західний декрет створив засадничу основу, що диктувала характер розширення території США впродовж наступного століття. Хоча його статті часом зазнавали змін під впливом нових проблем і суперечок, він давав чіткий, залежний від шляху зразок інституційної еволюції. Зростання прибутків спричинив той факт, що структура прав власності, законів успадкування майна і правил вироблення політичних рішень на нових територіях спиралася на закон і, в свою чергу, породжувала організації і політичних та економічних керівників, що домагалися на низовому рівні змін у цьому законі. Справді, сам успіх закону знайшов відображення у зростанні впливу Західних територій і штатів, а також в успішних зусиллях їхніх представників видозмінити земельну політику у власних інтересах (North and Rutten, 1987). Тому історію земельного питання у США можна зрозуміти лише

як процес поступової інституційної зміни, продиктованої взаємодією між інституційною основою та відповідними їй організаціями.

Однак навіть якщо послідовність подій у цій розповіді здається неминучою, наперед визначеною, насправді так не було. На кожному кроці упродовж цього шляху траплялися варіанти політичного та економічного вибору, справжні альтернативи. Залежність інституційної зміни від її шляху — це спосіб концептуально звузити варіанти вибору і пов'язати вироблення рішень упродовж часу. Цей процес не означає неминучості, коли минуле чітко передбачає майбутнє. У цьому коротко переказаному процесі частини закону запозичалися з колоніальних хартій, але остаточний його варіант значно змінився внаслідок (1) суперечок між штатами з приводу умов входження територій у вигляді штатів у союз (що визначало подальшу міцність позицій на переговорах існуючих штатів), (2) протистояння між Північчю і Півднем щодо рабовласництва і (3) одночасного засідання Конституційного з'їзду у Філадельфії.

Тепер ми можемо пов'язати залежний від шляху розвитку характер інституційної зміни із живучістю моделей довготермінового зростання або занепаду. Коли шлях розвитку вибрано в певному напрямі, то зовнішні ефекти мережі стосунків, процес професійного навчання в організаціях та історично обумовлене суб'єктивне моделювання проблем зміцнюють вибір цього напрямку. Коли йдеться про економічне зростання, то адаптивно ефективний шлях, як це описано у розділі дев'ятому, дозволяє мати максимум варіантів вибору за умов невизначеності, випробовувати різні методи підприємництва, користуватися ефективним зворотним зв'язком для розпізнавання відносно неефективних варіантів вибору та їхнього усунення. Зверніть увагу на те, що Північно-Західний декрет не лише забезпечив адаптивно ефективний економічний розвиток за допомогою безумовного права власності на землю і чіткої системи успадкування, що, в свою чергу, уможливила передачу землі з низькими трансакційними витратами, але також створив ефективну систему урядування, що дозволила знизити політичні трансакційні витрати на прилучення нових територій до національної держави. Справді, без перебільшення можна сказати, що всупереч неефективностям деяких специфічних наступних земельних

законів дев'ятнадцятого століття засадничі статті Північно-Західного декрету забезпечили відносно ефективне розв'язання проблем за допомогою легкої передачі землі, а тому хоч би якими недоречними пізніше були схеми розподілу землі, витрати на них значно зменшилися завдяки засадничим статтям Північно-Західного декрету.

Та водночас можуть зберігатися непродуктивні шляхи інституційної зміни. Зростання прибутків, характерне для початкової сукупності інституцій, що не стимулюють виробничої діяльності, приведе до створення організацій та зацікавлених груп, що сподіваються отримати вигоду від існуючих обмежень. Вони формуватимуть державний лад заради власних інтересів. Такі інституції породжують стимули, що заохочують до військового панування над державою та економікою, до релігійного фанатизму або до створення організацій простого перерозподілу, а не винагороджують за накопичення та розповсюдження корисного для економіки знання. Суб'єктивні уявлення учасників стануть ідеологією, що не лише виправдовуватиме структуру суспільства, але також пояснюватиме погані показники його функціонування. Внаслідок цього економіка будуватиметься на політиці, що зміцнює існуючі стимули та організації. Так, документи Економічної комісії для Латинської Америки (ЕКЛА) і теорія залежності¹ пояснюють погані показники функціонування економіки країн Латинської Америки впливом умов міжнародної торгівлі з промисловими країнами та іншими зовнішніми чинниками. Таке пояснення не лише виправдовує структуру економіки країн Латинської Америки, але також містить політичні наслідки, що зміцнюють існуючу інституційну основу.

Оскільки всі економіки побудовані на інституційних основах, що створюють як продуктивні, так і непродуктивні можливості для організацій, то історія будь-якої економіки відображатиме певну суміш результатів. Згадайте, що безпосереднім знаряддям інституційної зміни є політичні та економічні керівники, які намагаються максимізувати свої можливості в тих галузях, що начебто обіцяють найприбутковіші (короткотермінові) альтернативи. Саме існуючі обмеження і

¹ Ідеться про начебто згубну для економіки залежність країн "третього світу" від розвинутих країн. (Прим. перекладача).

зміни в системі стимулів галузі визначають можливості — вкладати кошти в піратство, у створення нафтового картелю чи в розробку потужної мікросхеми для комп'ютера. Але зверніть увагу на те, що виконавець — підприємець — не лише обмежений у виборі альтернатив існуючими інституціями, але також володіє недосконалим знанням стосовно досягнення своєї мети. Тому навіть якщо (велике “якщо”!) мета виявиться сумісною із зростанням продуктивності, немає гарантії успіху, а несподівані наслідки можуть призвести до радикально інших результатів (наприклад, технологічний прорив підірвав надійність прав власності або збільшив вигоду від тероризму). Справді, короткотермінові зусилля, спрямовані на максимізацію прибутків, можуть перейти у постійно неефективну діяльність (унаслідок інституційних обмежень), але навіть і продуктивна діяльність може призвести до неочікуваних наслідків. (Безперечно, цей процес може відбуватися також в іншому напрямі: пірати, як-от вікінги, могли зрештою відчувати, що осілість і торгівля виявляються набагато прибутковішими.)

Проте було б помилкою вважати, що успішні шляхи інституційної зміни можуть змінитися на протилежні під впливом незначних подій або помилок і навпаки. Пригадайте, що загалом функціонування економіки визначається природою інституційної основи (її здатністю приводити до збільшення прибутків), що складається з комплексу взаємозалежних правил і неофіційних обмежень; окремі специфічні зміни офіційних або неофіційних обмежень, звичайно, можуть змінити історію, але здебільшого неспроможні повернути її хід назад. Коротка розповідь про земельну політику США переконує, що хоча окремі закони були неефективними, загальна інституційна основа (не тільки Північно-Західний, але й два попередніх декрети, а також додаткові статті Конституції США й нові додаткові неофіційні обмеження) зменшила їхні неефективні наслідки.

Залежність інституційної зміни від її шляху означає, що історія має серйозне значення. Ми не можемо зрозуміти теперішніх варіантів вибору (і визначити їх при моделюванні функціонування економіки), якщо не простежимо поступового розвитку інституцій. Однак ми тільки починаємо виконувати важливе завдання — дослідження наслідків залежності інституційної зміни від її шляху.

IV

Чому значна зміна відносних цін по-різному впливає на два суспільства? Відповідь тепер має бути зрозумілою. У кожному суспільстві така зміна означатиме пристосування до нових умов у таких сферах, де пекучі проблеми вимагають розв'язання, що визначатиметься відносною міцністю позицій учасників обстоювати свої інтереси, тобто організацій, котрі розвинулися у специфічному загальному інституційному контексті. Але зверніть увагу на те, що це буде незначне пристосування до нових умов, побудоване на попередній інституційній структурі. Оскільки міцність позицій груп в обстоюванні своїх інтересів в обох суспільствах різнитиметься, то і пристосування до нових умов буде різним, хоч і незначним. Більше того, різна минула історія і неповний зворотний зв'язок з наслідками спричиняться до того, що учасники користуватимуться різними суб'єктивними моделями і тому робитимуть різний вибір. Незначне пристосування до нових умов у таких випадках не приведе до зближення шляхів економічного розвитку.

Що станеться, коли однакову сукупність правил запровадити у двох різних суспільствах? Проілюструємо це на історичному прикладі. Багато країн Латинської Америки в дев'ятнадцятому столітті запозичило (з деякими змінами) Конституцію США, а країни "третього світу" — багато законів про право власності передових західних держав. Однак результати цього не схожі на те, що досягнуто у США або розвинутих західних країнах. Хоча правила однакові, проте механізми їхнього запровадження і використання, норми поведінки і суб'єктивні моделі учасників інші. Отже, як реальні структури стимулів, так і усвідомлені наслідки політики також відрізнятимуться. Таким чином, однакова сукупність засадничих змін відносних цін або запровадження однакової сукупності правил приведе до цілком відмінних здобутків у суспільствах з різними інституційними структурами.

V

Головна увага в цьому розділі зосереджувалася на поступовій інституційній зміні, що відбувається шляхом неперервного незначного пристосування до нових умов. Наголо-

шування на такому виді зміни не випадкове. Саме таким поширеним способом розвивалися суспільства та економіки. Але, як зазначалось у попередньому розділі, різка інституційна зміна внаслідок завоювання або революції також важлива. Однак такі різкі інституційні зміни лише підсилюють мої доводи, оскільки наполегливе виживання інституційних обмежень усупереч докорінним змінам офіційних правил гри — найкраще свідчення здатності інституційної основи приводити до збільшення прибутків. Візьміть для прикладу революції, що прокотилися Північною та Південною Америкою і спричинилися до незалежності від Великої Британії у вісімнадцятому столітті та від Іспанії напочатку дев'ятнадцятого століття. Від самого початку Північна і Південна Америка у своєму розвитку відрізнялися одна від одної і тим віддзеркалювали нав'язані колоніям метрополіями інституційні моделі та радикально відмінні ідеологічні поняття, що формували уявлення учасників.

У випадку Північної Америки англійські колонії утворилися якраз у те століття, коли боротьба між парламентом і королем досягла апогею. Релігійна і політична різноманітність у метрополії мала свій відповідник у колоніях і знаходила своє відображення в ідеях та моделях, що дістали красномовне формулювання у вісімнадцятому столітті. У політичній структурі королівських, самоврядних колоній і колоній, управління яких здійснювалося за грамотами, існували суттєві відмінності, але загальний розвиток у напрямі місцевого політичного контролю і збільшення асамблей був чітким та однозначним. Подібним чином закони про судноплавство ставили колонії у рамки загальної британської імперської політики. Але в межах цього широкого контексту колоністи могли вільно розвивати свою економіку. Фактично колоністи самі іноді накладали більші обмеження на права власності, ніж це робила метрополія.

Війна з Францією та індіанцями (від 1756 до 1763 року) — відомий переломний момент в історії США. Британські зусилля накласти на підданих колонії дуже скромний податок, а також стримати переселення на Захід викликали бурхливу реакцію. Суб'єктивне уявлення багатьох колоністів полягало в тому, що британські закони про судноплавство загрожують процвітанню колонії. Насправді тягар законів про судноплавство був незначний, і є підстави припускати, що колонії

процвітали б, якби залишилися частиною Великої Британії, як це зробила Канада. Але уявлення колоністів було іншим, і їхні дії, згідно з цими уявленнями, призвели внаслідок вчинків окремих осіб та організацій до Американської революції, Декларації про незалежність, Статей конфедерації, Північно-Західного декрету та Конституції — послідовності інституційних проявів, що стали основою несуперечливої інституційної моделі. І все ж, хоча революція породила США, їхню пореволюційну історію можна зрозуміти лише з урахуванням неперервності неофіційних і багатьох офіційних інституційних обмежень, перенесених з дореволюційного періоду.

У випадку Іспанської Індії завоювання припало саме на той час, коли вплив кастильських кортесів зменшувався, завоювальники нав'язали одну релігію та одне бюрократичне управління існуючому сільськогосподарському суспільству (особливо в горах Мексики і Перу, де такі суспільства досягли високого розвитку), а бюрократи докладно розписали всі аспекти політики (знову ж таки набагато суворіше та ефективніше застосовані в густонаселених і важливих регіонах, ніж на безлюдних і використовуваних кочівниками територіях), але неодноразово створювали критичну ситуацію, пов'язану з проблемами функціонування та контролю бюрократичної машини. Хоча за Бурбонів робилися спроби скасувати централізовану бюрократичну політику, що навіть привело до певної лібералізації торгівлі в імперії, вони мали частковий успіх і негайно були зведені нанівець. Контроль над виконавцями залишався постійною проблемою, ускладненою зусиллями креолів перебрати на себе бюрократичні функції і домагатися своїх власних інтересів. Хоча війни за незалежність виявилися боротьбою за контроль над бюрократією, новими державами та економікою, між колоніями та імперією, у цій боротьбі, однак, звучали ідеологічні обертони, породжені Американською та Французькою революціями. Внаслідок цього незалежність принесла конституції, натхнені прикладом США, але результати були різко відмінними.

У випадку США Конституція вмістила передову спадщину спочатку британської, а потім колоніальної політики, доповнену послідовним ідеологічним моделюванням проблем. У випадку Латинської Америки чужу сукупність правил було накинуто на довготривалу спадщину централізованого

бюрократичного контролю, супроводжуваного ідеологічним сприйняттям проблем. Унаслідок цього латиноамериканські схеми федерального устрою і зусилля, спрямовані на децентралізацію влади, не спрацювали впродовж кількох перших років незалежності. Поступове повернення кожної країни до бюрократичного централізованого контролю характерне для Латинської Америки в дев'ятнадцятому та двадцятому століттях. Живучість інституційної моделі, запровадженої Іспанією, продовжувала відігравати засадничу роль в еволюції латиноамериканської політики та уявлень про неї, а також вирізняти історію того континенту, незважаючи на запровадження після здобуття незалежності сукупності правил, подібних до британської, що визначила шлях розвитку Північної Америки¹.

VI

Технологічні та інституційні зміни — це ключі до розуміння суспільної та економічної еволюції, якій властива залежність від її шляху. Чи може одна модель пояснити як технологічну, так і інституційну зміну? Вони мають багато спільного. Суттєва складова обох — здатність приводити до зростання прибутків. Уявлення учасників відіграють головнішу роль в інституційній зміні, ніж у технологічній, бо ідеологічні переконання впливають на суб'єктивну побудову моделей, що визначають варіанти вибору. Варіанти вибору багатогранніші в інституційному контексті внаслідок складних взаємозв'язків між офіційними та неофіційними обмеженнями. Внаслідок цього “замикання” і залежність від шляху здаються набагато складнішими у випадку інституцій, ніж у випадку технологій. Взаємодія між державним устроєм та економікою, численність учасників з різним ступенем впливу на інституційну зміну і роль культурної спадщини, що лежить в основі живучості багатьох неофіційних обмежень, — усе це спричиняється до цієї складності.

Закінчуючи цей розділ, я хочу наголосити на деяких висновках з цього аналізу. Довготермінова економічна зміна —

¹ Підсумок латиноамериканського досвіду див. у: C. Veliz, *The Centralist Tradition in Latin America* (1980); W. G. Glade, *The Latin American Economies: A Study of Their Institutional Evolution* (1969).

це послідовне накопичення незчисленних короткотермінових рішень політичних та економічних керівників, що прямо й опосередковано (через зовнішні ефекти) формують функціонування суспільства та економіки. Зроблені варіанти вибору віддзеркалюють суб'єктивне моделювання середовища керівниками. Тому наскільки здобутки узгоджуються з намірами, настільки моделі керівників *правильні*. Оскільки моделі відображають ідеї, ідеології та переконання, що, в найкращому випадку, лише частково вдосконалюються і поліпшуються завдяки інформаційному зворотному зв'язку з реальними наслідками запровадженої політики, то вони (ці наслідки) не тільки невизначені, але й до певної міри непередбачувані. Навіть найповерховіший перегляд варіантів політичного та економічного вибору впродовж історії і тепер чітко вказує на широкий розрив між намірами і здобутками. Однак здатність інституційної моделі приводити до збільшення прибутків і додаткові суб'єктивні моделі гравців підказують, що, незважаючи на непередбачуваність короткотермінових шляхів, загальний напрям інституційної зміни на тривалий період можна передбачити і важко змінити на протилежний.

Частина третя

**ФУНКЦІОНУВАННЯ
ЕКОНОМІКИ**

REF ID: A66000

RIIT

ІНСТИТУЦІЇ, ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Ми не можемо бачити інституцій, відчувати їх, торкатися руками або навіть вимірювати; вони є конструкціями людського мозку. Але навіть найпереконаніші економісти-неокласики визнають їхнє існування і, як правило, роблять їх параметрами (явно чи приховано) своїх моделей. Чи інституції мають значення? Чи мають значення тарифи, регулювання і правила? Чи має значення уряд? Чи можемо ми пояснити докорінну зміну в економічному добробуті, коли переступаємо через кордон між США та Мексикою? Що сприяє функціонуванню ринків, а що заважає? Чи має значення чесність при обміні? Чи приносить вона користь? Сподіваюся, що аналіз у попередніх розділах створив переконливу основу для того, щоб кинути світло на наслідки від інституцій.

Але я наполягаю на тому, що роль інституцій набагато важливіша — вони є визначальними чинниками довготермінового функціонування економіки. Якщо коли-небудь нам вдасться створити динамічну теорію зміни — тобто того, чого бракує сучасній економічній науці і чого недосконало торкнулася марксистська теорія, — то вона має будуватися на моделі інституційної зміни. Хоча деяких частин цієї розгадки все ще не вистачає, однак обриси напряду, який треба вибрати, сподіваюсь, ясно видно.

У наступних параграфах я (1) чітко вказую, які зміни слід зробити в неокласичній теорії для того, щоб залучити інституційний аналіз до цієї теорії, (2) окресляю значення цього аналізу для *статичного* аналізу функціонування економіки і (3) досліджую значення інституційного аналізу для побудови динамічної теорії довготермінової економічної зміни.

I

Обробка інформації учасниками внаслідок небезкоштовності трансакцій лежить в основі формування інституцій. Предметом розгляду є значення раціональності та особливо-

сті трансакцій, що заважають учасникам досягти максимізації результатів, можливих у моделі з нульовими трансакційними витратами.

Інструментальний постулат раціональності в неокласичній теорії припускає, що учасники володіють інформацією, необхідною для правильного оцінювання альтернатив, і завдяки цьому роблять вибір, що сприятиме досягненню бажаних цілей. Фактично такий постулат неявно визнає існування певної сукупності інституцій та інформації. Якщо інституції відіграють чисто пасивну роль, так що не обмежують варіантів вибору учасників, а учасники володіють інформацією, необхідною для правильного вибору, то інструментальний постулат раціональності є правильним будівельним блоком. З іншого боку, якщо не повністю інформовані учасники придумують суб'єктивні моделі для ролі дороговказів при виборі і можуть дуже недосконало виправити свої моделі за допомогою зворотного інформаційного зв'язку, то процедурний постулат раціональності (як описано в розділі третьому) стає суттєвим будівельним блоком для створення теорій.

Перший постулат еволюціонував у контексті високорозвинутих ефективних ринків західного світу і служив там корисним знаряддям аналізу. Але ті ринки характеризувалися винятковими умовами низьких або мізерних трансакційних витрат. Я не знаю, як можна аналізувати більшість ринків у сучасному світі і впродовж історії, послуговуючись таким поведінковим постулатом. З іншого боку, процедурний постулат раціональності не тільки може пояснити існування неповних і недосконалих ринків, загалом характерних для теперішнього і колишнього світів, але також веде дослідника до ключових питань саме про те, що робить ринки недосконалими. Завдяки цьому приходимо до поняття про трансакційні витрати.

Трансакційні витрати виникають тому, що інформація небезкоштовна й асиметрична для сторін — учасників обміну, а також тому, що будь-які спроби створення інституцій для структурування людської взаємодії приводять до певного ступеня недосконалості ринків. Справді, наслідки впливу інституцій на систему стимулів по-різному сигналізуватимуть учасникам, так що навіть у тих випадках, коли інституційна основа веде до отримання більших прибутків від торгівлі порівняно з попередньою, все ще існуватимуть стимули для об-

ману, "їзди зайцем" тощо, котрі додадуть свою частку до недосконалостей ринку. Враховуючи особливості поведінки людей, непросто створити інституції, які б розв'язували складні проблеми обміну і водночас були вільні від деяких несумісних стимулів. Унаслідок цього в багатьох нещодавно надрукованих наукових працях, присвячених промисловій організації та політичній економії, зроблено спробу серйозно взятися до проблеми несумісності стимулів в економічній та політичній організації (див.: Miller, *Managerial Dilemmas. The Political Economy of Hierarchies*, у друці). Кожен випадок успіху в історії економіки позначений інституційними інноваціями, що знизили трансакційні витрати й дозволили отримати більше прибутків від торгівлі й, отже, розширити ринки. Але такі інновації здебільшого не створили умов, необхідних для ефективних ринків неокласичної моделі. Держава точно визначає і забезпечує дотримання прав власності на економічному ринку, а особливості політичного ринку – важливий ключ до розуміння його недосконалостей.

Що наблизило б політичний ринок до моделі ефективного економічного обміну з нульовими трансакційними витратами? Таку умову легко сформулювати. Мало б запроваджуватися таке законодавство, яке збільшує сукупний дохід, коли виграш одних компенсує програш інших з трансакційними витратами, досить низькими для того, щоб усім було вигідно. Інформаційні та інституційні умови, необхідні для здійснення такого обміну, формулюються таким чином:

1. Зацікавлені сторони повинні мати інформацію і правильну модель для того, щоб знати, як законопроект заторкне їхні інтереси і який виграш або програш їх очікує.
2. Результати можуть бути передані їхнім виконавцям (законодавцям), які голосуватимуть у точній відповідності з ними.
3. Голосування оцінюватиметься за сукупним чистим виграшем або програшем, так що чистий результат можна буде визначити і відшкодувати тим, хто опинився у програмі.
4. Цей обмін може здійснюватися з досить низькими трансакційними витратами для того, щоб зробити його вигідним.

Інституційна структура, найближча до таких умов, — це сучасне демократичне суспільство із загальним виборчим правом. Торгування голосами або так зване “перекочування колод” та прагнення опонентів представника діючої влади виставити його *вади* перед виборцями і таким чином зменшити проблеми у стосунках замовників і виконавців — усе це сприяє *кращим* здобуткам.

Але зверніть увагу на відсутність стимулів, притаманну системі. Невігластво раціонального виборця — це не просто гучні слова в науковій літературі, присвяченій проблемі суспільного вибору. Виборець не лише не може ніколи дістати інформацію для того, щоб хоч поверхово ознайомитися з тисячами законопроектів, що впливають на його добробут, але й немає способу, за допомогою якого він (або навіть законодавець) міг би забезпечити себе точною моделлю, потрібною для оцінювання наслідків. Теорія стосунків замовника і виконавця дає чимало, щоправда, суперечливих свідчень того, наскільки законодавець діє незалежно від інтересів виборців. Коли законодавець збирається торгувати голосами на основі своїх підрахунків про виграш або програш, то часто його поведінка аж ніяк не продиктована турботами про виборців. І як часто з’являється спонукка відшкодувати втрати невдахам? Як свідчить велика кількість літератури із сучасної політичної економії, існує величезний розрив між *кращими* та *ефективними* (в неокласичному значенні цього терміна) здобутками. Для моєї мети необхідно підкреслити дві суттєві умови, що найбільше виділяються з-поміж інших. Вони полягають у тому, щоб зацікавлені сторони володіли як інформацією, так і правильною моделлю для того, щоб точно оцінити наслідки, і мали рівний доступ до процесу вироблення рішень. Такі умови для ефективного вироблення політичних рішень навіть близько не зустрічаються за найсприятливіших інституційних основ упродовж всієї людської історії.

Оскільки держава створює і запроваджує в життя економічні правила, то не дивно, що права власності рідко коли ефективні (North, 1982). Але навіть якщо ефективні права власності точно визначено, то, як правило, їм властиві особливості, відстежування та запровадження яких обходиться дуже дорого внаслідок закладеної в них відсутності стимулів або принаймні таких сторін обміну, що спокушають до недотримання слова, ухиляння, хитрощів чи обману. В багатьох

випадках неофіційні обмеження досягнуть такого рівня розвитку, що пом'якшать згадані небажані наслідки. Сучасний Західний світ дає численні свідчення про існування ефективних ринків, що навіть наближаються до неокласичного ідеалу. Однак такі випадки виняткові і важко досяжні, бо неможливі без суворих інституційних вимог.

II

Наслідки врахування інституцій для сучасного економічного аналізу можна сформулювати таким чином:

1. Економічні (і політичні) моделі специфічні для особливих сукупностей інституційних обмежень, що радикально змінюються в різних економіках упродовж часу і залежно від галузі. Ці моделі визначаються інституціями і в багатьох випадках надзвичайно чутливі до зміни інституційних обмежень. Усвідомлення цих обмежень суттєве як для побудови досконалішої теорії, так і для розуміння проблем державної політики. Мова йде якраз не про те, чи модель можна застосувати до Бангладеш або до США у дев'ятнадцятому столітті, а про набагато актуальніше питання — як вона спрацює в іншій розвинутій країні, як-от Японія або навіть у США наступного року?

Навіть ще важливіше те, що специфічні інституційні обмеження диктують напрями, в яких діють організації і, отже, увиразнюють взаємодію між правилами гри та поведінкою учасників. Якщо організації — фірми, профспілки, фермерські групи, політичні партії і конгресові комітети — докладають зусиль до *непродуктивної діяльності*, то це означає, що інституційні обмеження створили структуру стимулів для неї. Країни "третього світу" бідні тому, що інституційні обмеження визначають систему винагород за політичні (або економічні) дії, що не заохочують до продуктивної діяльності. Соціалістичні країни тільки зараз починають розуміти, що інституційна основа — причина теперішнього поганого функціонування їхніх економік, і намагаються знайти способи перебудови інституційної основи для того, щоб завдяки переспрямуванню стимулів повернути організації на шлях збільшення продуктивності виробництва. Що ж стосується економіки розвинутих країн, то нам треба не лише розуміти важ-

ливість загальної інституційної основи, завдяки якій настало економічне зростання, але також усвідомлювати вплив теперішніх поступових змін не тільки на загальне функціонування економіки, але й на окремі її сектори. Ми давно зрозуміли, що такі офіційні обмеження, як структура оподаткування, регулювання, судові рішення, статутне право тощо, формують політику фірм, профспілок та інших організацій і, таким чином, визначають специфічні аспекти функціонування економіки, однак таке розуміння не привело до зосередження уваги в економічній теорії на моделюванні політичних (та економічних) процесів, які б давали бажані результати.

2. Свідоме залучення інституцій до тематики наукових досліджень змусить суспільствознавців загалом, а економістів зокрема засумніватися в моделях поведінки, що лежать в основі їхніх дисциплін, і тому набагато систематичніше, ніж досі, досліджувати наслідки дорогої і недосконалої обробки інформації для поведінки учасників. Суспільствознавці врахували небезкоштовність інформації у своїх моделях, але не дали собі ради із суб'єктивними поняттями, за допомогою яких індивіди обробляють інформацію і доходять висновків, що визначають їхній вибір. В економічній науці досить широко розповсюджене неявне припущення, що учасники можуть правильно визначити причину свого скрутного становища (тобто володіють *правильними* теоріями), оцінити витрати й вигоди від альтернативних варіантів вибору і відповідно діяти (наприклад, див.: Becker, 1983). Наша заклопотаність гіпотезами раціонального вибору та ефективного ринку відсунула на задній план наслідки неповної інформації, складності середовищ і суб'єктивних уявлень індивідів про зовнішній світ. У парадигмі раціонального учасника немає нічого такого, чого не можна було б виправити за допомогою здорового усвідомлення складності людських мотивів і проблем, породжених обробкою інформації. Суспільствознавці тоді зрозуміли б не лише те, чому інституції існують, але також як вони впливають на результати.

3. Ідеї та ідеології мають значення, а інституції відіграють головну роль у визначенні того, як багато вони значать. Ідеї та ідеології формують суб'єктивні уявлення, користуючись якими індивіди тлумачать навколишній світ і роблять вибір. Більше того, структуруючи людську взаємодію, офіційні ін-

ституції впливають на ціну, яку ми платимо за наші дії; наскільки вони навмисно чи випадково структуровані для того, щоб знизити ціну за дії відповідно до власних ідей, настільки дають індивідам свободи для залучення своїх ідей та ідеологій до майбутнього вибору. Ключовий наслідок офіційних інституцій — це механізми, як-от системи голосування в демократичних суспільствах або ієрархічні організаційні структури, що дозволяють індивідам як виконавцям висловлювати свої власні погляди і мати зовсім інший вплив на результати, ніж у випадку, що передбачає модель простої зацікавленої групи, дуже поширена в теорії економічного і суспільного вибору.

4. Намагаючись зрозуміти функціонування економіки, натрапляємо на тісний зв'язок між державним ладом та економічною системою, а тому мусимо розвивати правильну політичну економію. Сукупність інституційних обмежень визначає відносини обміну між обома сторонами і, отже, спосіб функціонування політико-економічної системи. Держава точно визначає і запроваджує в життя права власності, що формують основну структуру економічних стимулів, а частка валового національного продукту, що проходить через уряд у сучасному світі, і всюдишуща та мінливе регулювання, ним заведене, — найважливіші ключі до функціонування економіки. Корисна модель макроаспекту або навіть мікроаспектів економіки мусить залучити до себе інституційні обмеження. Наприклад, сучасна макроекономічна теорія ніколи не розв'яже своїх проблем, якщо її користувачі не визнають, що політичні рішення кардинально впливають на функціонування економіки. Хоча на даний момент ми почали це визнавати, потрібне набагато тісніше поєднання політики з економікою. Це можна зробити шляхом моделювання політико-економічного процесу, що залучає відповідні інституції і структуру політичного та економічного обміну.

III

Залучення інституційного аналізу до *статичної* неокласичної теорії веде до модифікації її існуючих складових частин. Але створення моделі економічної зміни вимагає закладення цілісної теоретичної основи, оскільки такої моделі не-

має. Залежність інституційної зміни від її шляху — це ключ до аналітичного розуміння довготермінової економічної зміни. Привабливість цього підходу в тому, що він підвищує роль найконструктивніших будівельних блоків неокласичної теорії — постулату про рідкісність ресурсів і конкуренцію та стимулів як рушійної сили, — але модифікує цю теорію шляхом залучення поняття про неповну інформацію, суб'єктивні моделі *реальності* та здатність інституцій збільшувати прибутки. Отже, маємо підхід, що обіцяє поєднати економічну діяльність на мікрорівні із стимулами на макрорівні, створеними інституційною основою. Джерело поступової зміни — майбутні прибутки організацій та їхніх керівників від набуття професійної майстерності, отримання знань та інформації, здатних підвищити їхні шанси в досягненні цілей. Залежність інституційної зміни від її шляху породжена механізмами зростання прибутків, що зміцнюють одного разу вибраний напрям. Зміни цього напрямку настають від неочікуваних наслідків вибору, зовнішніх ефектів, а іноді від сил, що перебувають поза межами аналітичної основи. Різка переміна шляху (від застою до зростання і навпаки) може виникнути внаслідок вищеописаних причин, як правило, під впливом змін у державному ладі.

Я можу докладно і послідовно описати залежність інституційної зміни від її шляху, повернувшись до різниці між британсько-північноамериканським та іспансько-латиноамериканським шляхами, обговореними в розділі одинадцятому.

Історичне тло

На початку шістнадцятого століття Англія та Іспанія розвивалися дуже по-різному. Внаслідок норманського завоювання в Англії розвинувся відносно централізований феодалізм, а після битви на Босвортському полі в 1485 році встановилася династія Тюдорів. На відміну від Англії, Іспанія тоді щойно вирвалася з-під сімсотрічного панування маврів над Іберійським півостровом. Вона не була об'єднаною країною. Хоча одруження короля Фердинанда з королевою Ізабеллою звели Кастилію та Арагон до купи, вони продовжували зберігати окремі закони, кортеси і політику.

Однак як Англія, так і Іспанія разом з рештою нових європейських держав стояли перед пекучою проблемою: потре-

бою в додаткових доходах для того, щоб вижити перед лицем збільшення витрат на ведення воєнних дій. Традиційно король жив на свої власні засоби, тобто з доходів від власного маєтку та звичайної феодалної данини, але тих ресурсів було нестачею з огляду на нові військові технології, пов'язані з ефективним використанням арбалета, великого лука, списа і пороху. Ця фінансова скрута в державі, яку вперше описав Йозеф Шумпетер (Schumpeter, 1954), змусила правителів розпочати переговори із своїми підданими. В обох країнах це привело до певних форм представництва з боку підданих (парламенту в Англії і кортесів в Іспанії) в обмін на доходи. В обох країнах торгівля вовною стала головним джерелом надходжень у королівську скарбницю. Однак наслідки схожої зміни відносних цін під впливом нової військової технології були різко відмінними у цих двох країнах. В одній вони привели до розвитку державного ладу та економіки, що поклав край фінансовій скруті і продовжував панувати в Західному світі. В іншій, попри початково сприятливіші умови, привели до безперервних фінансових криз, банкрутства, конфіскації майна, ненадійних прав власності і трьох століть відносного застою.

В Англії напруження між королем і виборцями (щоправда, дворянам у Раніміді¹ не сподобався б цей термін) знайшло свій вияв у Великій хартії вільностей 1215 року. Фінансова криза настала пізніше, з початком Столітньої війни. Наслідки цього Стабс описав так: "Визнання за парламентом права ухвалювати закони, розслідувати зловживання і брати участь у визначенні державної політики фактично було куплене за гроші, віддані Едварду Першому та Едварду Третьому" (Stubbs, 1896, с. 599). Подальша історія, аж до 1689 року, й остаточна перемога парламенту добре відомі.

В Іспанії союз Арагону (що приблизно охоплював Валенсію, Арагон і Каталонію) з Кастилією означав об'єднання двох різних регіонів. Арагон був відвойований від арабів у другій половині тринадцятого століття і став головною торговельною імперією, що простягалася до Сардинії, Сицилії і частини Греції. Кортеси відображали інтереси купців і відігравали значну роль у державних справах. На відміну від

¹Ранімід — місцевість, де англійський король Джон підписав Велику хартію вільностей. (Прим. перекладача).

Арагону, Кастилія постійно вела війни то проти маврів, то проти внутрішніх ворогів, а кортеси рідко коли скликалися, хоча формально існували. Через п'ятнадцять років після укладення союзу королева Ізабелла зуміла захопити контроль не лише над неслухняними войовничими дворянами, але також над церковною політикою в Кастилії. У недавніх наукових працях роль кастильських кортесів трохи перебільшена, бо насправді Кастилія була централізованою монархією з великим бюрократичним апаратом, і саме вона визначила інституційний розвиток Іспанії та Латинської Америки.

Інституційна основа

Обидва суспільства різнилися не лише просто централізацією чи децентралізацією державного устрою. Однак ця риса визначальна і показова у встановленні широких відмінностей між тими країнами в політичній та економічній сферах. Англійський парламент не лише започаткував представницьку владу і зменшив схильність до пошуку ренти, властивої монархам династії Стюартів, що постійно перебували у фінансовій скруті, але своєю перемогою позначив підвищення надійності прав власності і створення ефективнішої і безстороннішої судової системи.

Іспанська держава була великою централізованою бюрократією, що "видавала щораз більше декретів і юридичних настанов (нормативів і директив), які узаконювали адміністративну машину і визначали напрям її дії" (Glade, 1969, с. 58). Кожній складовій частині держави та економіки надавалася така форма, яка відповідала б інтересам корони у досягненні мети — створення наймогутнішої після Риму імперії. Однак у зв'язку з повстанням у Нідерландах і зменшенням потоку скарбів із Нового світу фінансові потреби набагато перевищили доходи, що, як наслідок, призвело до банкрутства, збільшення внутрішніх податків та ненадійних прав власності.

Організаційні наслідки

В Англії парламент створив Англійський банк і фінансову систему, в якій видатки було прив'язано до податкових над-

ходжень. Подальша фінансова революція не лише остаточно поставила уряд на тверде фінансове підґрунтя, але також заклала основу для розвитку ринку приватного капіталу. Надійніші права власності, відмирання обмежень, властивих системі меркантилізму, вихід текстильних фірм з-під приписів міських гільдій – все це разом розширило можливості для фірм на внутрішніх і міжнародних ринках. Як розширення ринків, так і патентне право спонукали до збільшення інноваційної діяльності. А втім, усе це та багато чого іншого – знайомі речі.

В Іспанії повторення банкрутств упродовж 1557–1647 років супроводжувалося відчайдушними заходами, спрямованими на відвернення лиха. Військова справа, церква та управління складною бюрократичною системою були в Іспанії головними сферами організаційних можливостей, а тому вигоду приносили професії військового, священника і судді. Вигнання маврів та євреїв, запровадження максимальних розмірів земельної ренти і максимальної ціни на пшеницю, конфіскація срібла, пересланого купцями у Севільї (з відшкодуванням відносно дешевими облігаціями, що мали назву “хурос”) – усе свідчило про відсутність стимулів до продуктивної діяльності.

Залежність інституційної зміни від її шляху

Для того, щоб короткі контрастні розповіді зробити переконливими ілюстраціями залежності інституційної зміни від її шляху, треба було б описати політичні, економічні та судові системи кожного суспільства як плетиво офіційних правил і неофіційних обмежень, що творять інституційну основу і ведуть економіки різними дорогами. Треба було б указати на зовнішні ефекти від мережі стосунків, що обмежують вибір учасників і перешкоджають їм змінити докорінно інституційну основу. Здійснення такої справи вимагає виходу за рамки існуючих емпіричних даних, з якими я знайомий. Я можу лише опосередковано зробити висновки в цьому напрямі.

У суперечливому дослідженні “Джерела англійського індивідуалізму” Ален Макфарлейн (Macfarlane, 1978) стверджує, що принаймні з тринадцятого століття англійське су-

сільство відрізнялося від тієї традиційної картини селянського життя, яке ми маємо. Усіх традиційних особливостей — влади старійшин, великих родин, низького становища жінки, тісно згуртованих і замкнутих сіл, самодостатності і родини як робочої одиниці, — на його думку, вже не було. Натомість Макфарлейн змальовує картину плинної, індивідуалістично орієнтованої сукупності поглядів, що охоплюють структуру сім'ї, організацію праці, суспільні відносини у сільській громаді, доповнених низкою офіційних правил, що стосуються власності, успадковування майна та юридичного становища жінок. Макфарлейн хоче підкреслити, що Англія колись була іншою і та відмінність сягає далекого минулого, але, намагаючись це зробити, назбирав даних для того, щоб висвітлити складну взаємозалежну мережу офіційних та неофіційних обмежень, що породили таку рису залежності інституційної зміни від її шляху, як здатність збільшувати прибутки.

Найкрасномовнішим свідченням здатності іспанської інституційної структури приносити прибутки була неспроможність короля та його бюрократії змінити напрям іспанського шляху, незважаючи на усвідомлення факту руйнування і занепаду країни. За одне сімнадцяте століття Іспанія опустилася з рівня наймогутнішої після Римської імперії країни в Західному світі до другорядної держави. Скорочення кількості сільського населення, промисловий застій і розвал традиційної торгівлі Севільї з Новим світом супроводжувалися в політичній царині повстаннями в Каталонії та Португалії. Безнастанні війни та фінансова криза як безпосередні причини змусили короля Олівареса (впродовж 1621—1640 років) вдатися до відчайдушних заходів, що лише ускладнили основні проблеми. Справді, в контексті інституційних обмежень та уявлень учасників прийнятною була політика контролю цін, підвищення податків і повторних конфіскацій. Що ж стосується уявлень учасників, то Ян Де Фріс у своєму дослідженні Європи у період кризи (Jan De Vries, 1976) так описує зусилля відвернути занепад:

Але не можна сказати, що суспільство не усвідомлювало того, що відбувається. Ціла школа економічних реформаторів... писала гори трактатів, закликаючи до вжиття нових заходів... Так, 1623 року Комісія у справах реформування (Junta de Reformation) рекомендувала новому королю Філіпу Четвертому цілу низку заходів, включно з податками для заохочення до ранніх шлюбів (отже, й до

зростання кількості населення), обмеженнями на кількість слуг, заснуванням банку, заборонами на імпорт предметів розкошу, закриттям будинків розпусти і заборони викладання латинської мови у невеликих містечках (для зменшення втечі селян, що здобули сякі-такі знання, із сільської місцевості). Однак не вистачило сили волі для того, щоб повністю запровадити в життя ті рекомендації... Кажуть, що єдиним досягненням реформістського руху було скасування модного тоді круглого цупкого коміра, прання якого обходилося аристократам дуже дорого. (De Vries, 1976, с. 28).

Здається сумнівним, що інструментальну раціональність можна було б застосувати до міркувань Комісії у справах реформування.

У сімнадцятому столітті як Англія, так і Іспанія стояли перед кризою, але їхні різко відмінні шляхи розвитку, здається, відображали глибоко закладені інституційні особливості суспільств.

Подальші наслідки

Економічна історія США характеризувалася федеральною політичною системою, стримуванням і врівноваженням гілок влади, а також базовою структурою прав власності, що заохочувала до довготермінових договірних відносин, важливих для створення ринків капіталу та економічного зростання. Навіть одна з пайкривавіших громадянських воєн в усій історії не змогла змінити засадничої інституційної моделі.

І навпаки, економічна історія Латинської Америки свідчить про увічнення традицій централізації влади і бюрократії, успадкованих від Іспанії та Португалії. Ось як Джон Кутсворт характеризує інституційне середовище Мексики дев'ятнадцятого століття:

Втручалась і повсюдно свавільна природа інституційного середовища змушувала кожне міське чи сільське підприємство діяти надзвичайно політизованим способом, використовуючи родинні зв'язки, політичний вплив і родинну репутацію для того, щоб отримати доступ до субсидованого кредиту, сприяти різним хитрощам у вербуванні робочої сили, повертати борги і виконувати контракти, ухилятися від податків та уникати суду, захищати або утверджувати право власності на землю. Успіх чи невдача на економічній ниві

завжди залежали від зв'язків виробника з політичною владою — з місцевими службовцями для залагодження дрібних справ і з центральним урядом колонії для сприятливого тлумачення закону і втручання на місцевому рівні, коли того вимагали обставини. Малі підприємства, вилучені із системи корпоративних привілеїв та політичної прихильності, були змушені діяти постійно у стані напівпідпільності, завжди на межі закону, на милості дрібних урядовців, ніколи не вільні від свавілля і ніколи не захищені від прав сильніших. (Coatsworth, 1978, с. 94).

Розбіжні шляхи розвитку Англії та Іспанії у Новому світі не зійшлися, незважаючи на посередницькі чинники спільних ідеологічних впливів. У першому випадку інституційна основа еволюціонувала таким чином, що сприяє складному безособовому обміну, потрібному для політичної стабільності та отримання потенційних економічних вигадів від сучасної технології. У другому випадку особисті стосунки все ще залишаються ключем до більшої частини політичних та економічних обмінів. Усе це наслідок еволюції інституційної основи, що не сприяє політичній стабільності та послідовній реалізації потенціалу сучасної технології.

СТАБІЛЬНІСТЬ І ЗМІНА В ІСТОРІЇ ЕКОНОМІКИ

Інституції забезпечують суспільство основною структурою, за допомогою якої люди впродовж історії створювали порядок і намагалися зменшити невизначеність у процесі обміну. Разом із використовуваною технологією вони визначають трансакційні і трансформаційні витрати й, отже, прибутковість та доцільність економічної діяльності. Вони зв'язують минуле із сучасним та майбутнім, так що історія — це великою мірою щораз повніша розповідь про інституційну еволюцію, в якій історичне функціонування економік можна зрозуміти лише як її невід'ємну частину. Вони є ключем до розуміння взаємозв'язку між державним ладом та економікою, а також наслідків цього взаємозв'язку для економічного зростання (або застою і занепаду). Але чому деякі форми обміну стабільні, тоді як інші ведуть до складніших і продуктивніших форм обміну? Я вже обговорював теоретичні питання інституційної зміни. Тепер маю намір дослідити специфічні особливості історичної зміни.

При розгляді стабільності і зміни в історії відразу наштовхуємося на питання, поставлене напочатку цього дослідження (див. розділ другий). Яке поєднання інституцій дозволяє отримувати від торгівлі прибутки, властиві стандартній неокласичній (з нульовими трансакційними витратами) моделі в будь-який момент часу? Це питання досить складне поза історичним контекстом, а ще більше ускладнюється в історії, бо історія не починається з чистого аркуша, а продовжується з минулого. Залежні від шляху інституційної зміни моделі суспільного розвитку в історії, розроблені в попередніх розділах, у деяких випадках приводили до стабільних, незмінних у часі структур обміну, тоді як в інших відбувалася динамічна зміна. Аргументація, висунута в цьому дослідженні, зводиться до того, що поточні форми політичної, економічної та військової організації, а також напрями досягнення максимальних результатів визначаються сукупністю можливостей, яку надає інституційна структура, котра, в свою чер-

гу, зазнає поступової еволюції. Але інколи така еволюція непомітна або її зовсім немає. Чому в деяких випадках спостерігається стабільність, а в інших – зміна? Я послідовно опишу складніші форми економічного обміну, а потім зверну увагу на інституційні та організаційні структури, потрібні для втілення в життя цих форм обміну¹.

I

Почну з місцевого обміну в межах окремого села або навіть з простого обміну в первісних суспільствах, де чоловіки ходили на лови, а жінки збирали плоди та ягоди. В такому світі спеціалізація перебуває в зародковому стані, а самозабезпеченість властива більшості окремих родин. Невеликий крок уперед — це розширення торгівлі за межі окремого села, коли спостерігається певне збільшення спеціалізації (звичайно на додачу до значного самозабезпечення родин). Коли ринок, охопивши цілий регіон, розширюється, це означає як зростання багатосторонньої торгівлі і створення спеціалізованих ринків, так і різке збільшення торгових партнерів. Хоча в такому суспільстві переважна частина робочої сили, як правило, принадає на сільське господарство, щораз більший її відсоток зайнятий ремеслом і торгівлею.

Еволюція і розширення торгівлі на далекі відстані характеризуються помітною зміною економічної структури. Така торгівля супроводжується суттєвою спеціалізацією процесу обміну серед індивідів, що заробляють на прожиток виключно торгівлею. Це веде до початкового розвитку торговельних центрів, що можуть бути тимчасовими місцями скупчення людей (якими були перші ярмарки в Європі) або постійними містечками та містами. Для цього світу характерна економія, зумовлена розширенням масштабу виробництва, як-от у ви-

¹ У статті, написаній багато років тому (North, 1955), я відзначив, що багато регіональних економік від самого початку розвивалися як економіки, спрямовані на експорт. Це твердження контрастує з давніми теоріями історичного розвитку, успадкованими від німецької історичної школи, яка завжди пов'язувала еволюцію з переходом від місцевої автаркії до збільшення спеціалізації та поділу праці. Саме останню модель еволюції тут описано, хоча в багатьох випадках така характеристика може виявитися неправильною.

падку сільськогосподарських плантацій. Іншими словами, з'являється географічна, а також професійна спеціалізація.

Наступний етап розширення ринку супроводжується появою спеціалізованих виробників. Економія від розширення масштабів виробництва веде до започаткування ієрархічних виробничих організацій, коли робітники, зайняті цілий робочий день, працюють у головному відділенні фірми або в її підрозділах, з'єднаних виробничим циклом. З'являються містечка і деякі великі міста, а розподіл населення за професіями, крім того, тепер указує на суттєве збільшення відсотка робочої сили, зайнятої у виробництві та наданні послуг, хоча населення в основному живе в селах. Це також відбиває помітну тенденцію до урбанізації суспільства.

На останньому етапі, який ми спостерігаємо у сучасних західних суспільствах, спеціалізація досягла високого рівня, в сільському господарстві зайнятий малий відсоток робочої сили, а економіки характеризуються велетенськими внутрішніми та міжнародними ринками. Економія від розширення масштабу виробництва передбачає існування великомасштабних організацій не лише в промисловості, але також у сільському господарстві. Кожний індивід заробляє на прожиток завдяки виконанню певної функції, спираючись на широку мережу взаємозв'язаних сторін, що забезпечують необхідною кількістю товарів та послуг. Розподіл робочої сили за професіями поступово зміщується від виробництва до того, що називають наданням послуг. У кінцевому рахунку мова йде про урбаністичне суспільство.

II

Тим чи іншим способом ви познайомилися з цими етапами історії економіки, спираючись на праці німецької історичної школи або на сучасніший опис етапів економічного зростання, запропонований Ростоу (Rostow). Тепер мій намір, однак, полягає у тому, щоб інакше викласти особливості цих етапів. Я досліджуватиму, які інституції потрібні для того, аби довести трансакційні і трансформаційні витрати до такого рівня, який сприятиме збільшенню спеціалізації і поділу праці.

Дрібномасштабна сільська торгівля існує в межах щільної мережі неофіційних обмежень, що сприяє місцевому обміну, а трансакційні витрати за таких умов низькі. Хоча основні суспільні витрати на племінні та сільські організації можуть бути високими, вони не відіб'ються додатковими витратами в процесі трансакцій. Люди добре розуміють одне одного, а загроза насильницької відплати — це постійна сила для збереження порядку з огляду на її наслідки для інших членів суспільства.

Із збільшенням розмірів ринку регіональна торгівля супроводжується набагато вищими трансакційними витратами, бо на зміну щільній суспільній мережі стосунків приходять система мінливої клієнтури; отже, на вимірювання і виконання контрактів доводиться виділяти більше ресурсів. У цьому світі, як правило, немає центральної політичної влади, і за відсутності будь-якої уніфікованої політичної структури або офіційних правил релігійні приписи нав'язують гравцям норми поведінки. Їхня ефективність у зниженні трансакційних витрат змінюється в широких межах, залежно від того, наскільки ці приписи вважаються обов'язковими для гравців.

Зростання торгівлі на далекі відстані породило дві окремі проблеми щодо трансакційних витрат. Перша — класична проблема стосунків замовника з виконавцем, що в історії розв'язувалася за допомогою практики доручень та інших початкових форм організації з використанням родичів для торгівлі на далекі відстані. Це означає, що купець, не виїжджаючи зі свого міста, посилає родича з товаром і доручає йому домовитися про ціну й отримати зворотний вантаж. Небезкоштовність вимірювання показників виконання доручення, міцність родинних зв'язків і ціна зради — все це визначало результати таких угод. Із зростанням розмірів та обсягу торгівлі ця проблема ставала дедалі більшою дилемою. Друга — це проблема дотримання умов контракту і нагляду за ним у далеких частинах світу, де немає легких способів примусити до його виконання. Ці заходи охоплювали не лише захист від піратів або розбійників, але також виконання угод у далеких країнах. Поява стандартизованих мір і ваг, одиниць обліку, засобів обміну, нотаріусів, консулів, судів у торговельних справах та анклав купців, захищених іноземними принцями в обмін на доходи — все це було складовою частиною організацій, інституцій та знарядь, що уможливлювали трансакції і здійснення торговельних операцій на далекі

відстані. Низка добровільних і напівпримусових органів, що принаймні були спроможні ефективно бойкотувати купців, котрі не дотримувалися угод, сприяли здійсненню торговельних операцій на далекі відстані.

Наступний етап — створення ринків капіталу і розвиток виробничих фірм з великим основним капіталом — супроводжується встановленням певного політичного порядку, оскільки з розвитком складніших і безособових видів взаємообміну особисті зв'язки, добровільні обмеження та бойкот порушників перестали бути ефективними. Але це не означає, що вони втратили свою вагу. Вони все ще мають значення в нашому взаємозалежному світі. Але виграш від недотримання угоди настільки великий, що може перешкодити такому складному обміну за відсутності ефективних безособових договірних відносин. Надійні права власності вимагатимуть політичних і юридичних організацій, що ефективно і безсторонньо забезпечують виконання контрактів у часі і просторі.

На кінцевому етапі спеціалізація супроводжується збільшенням відсотка суспільних ресурсів на здійснення трансакцій, так що сектор трансакцій відповідає за велику частину валового національного продукту. Це відбувається тому, що спеціалізація в торгівлі, фінансах, банківській справі, страхуванні, а також проста координація економічної діяльності забирає щораз більшу частину робочої сили. Тому трансакційні організації змушені набувати дуже спеціалізованих форм. Міжнародна спеціалізація і поділ праці вимагає інституцій та організацій для того, щоб захистити права власності за міжнародними кордонами, коли ринки капіталу та інші види обміну можуть діяти в умовах довіри до зобов'язань гравців.

Дуже схематично описані вище етапи економічного розвитку начебто плавно переходять один в один в процесі еволюції співпраці. Але чи справді це так відбувається? Чи існують неминучі обставини, що рухають гравців від менш складних форм обміну до складніших? В цій еволюції на карту поставлено не лише те, що нижчі інформаційні витрати та економія на розширенні масштабу виробництва разом із поліпшенням нагляду за виконанням контрактів дозволяють і справді заохотять до переходу від простих до складніших форм обміну, але також те, що організації матимуть стимули для набуття знань та отримання інформації, які змусять їх

розвиватися у суспільно продуктивних напрямках. Але ми повинні звернути увагу на те, що насправді впродовж людської історії не було необхідних підстав для такого розвитку. Адже можна навести приклади того, що все ще і сьогодні в деяких частинах світу існує більшість первісних форм обміну та організацій, які я описав. Усе ще існують первісні племінні суспільства, в деяких частинах світу все ще процвітає “сук” (базар як засіб регіональної торгівлі), і хоча караванна торгівля зникла, її відмирання (як і поступовий занепад інших двох форм первісного обміну) відображає вплив зовнішніх сил, а не внутрішню еволюцію.

На відміну від цього розвиток європейської торгівлі на далекі відстані започаткував наступне зародження складніших форм організації. Це означає, що завдяки нижчим інформаційним витратам виникнення торгівлі на далекі відстані спричинилося до появи економії від розширення масштабів виробництва і розвитку місцевого забезпечення наглядом за виконанням контрактів, тобто до утвердження такої моделі еволюції в частині Західної Європи, що різко контрастувала із стабільністю описаних вище форм первісного обміну. Потреба у знаннях та професійній майстерності, необхідних для досягнення успіху венеціанським купцям у торгівлі на Середземному морі, французьким — на ярмарках у Шампані і ганзейським — у Любеку, привела до створення ускладненіших інституційних заходів. Спостерігаючи еволюцію переказного векселя чи простежуючи послідовні кроки, за допомогою яких доктрини торговельного права стали частиною офіційних законів, доходимо висновку, що інституційну еволюцію спрямовували організації, які домагалися прибуткових можливостей у контексті розширення торгівлі.

Деяким економікам вдалося створити політичну структуру, що уможливила розвиток нагляду за виконанням контрактів третьою стороною і складної системи інституцій, характерних для сучасного Західного світу. Однак навіть у Західній Європі не всі економіки розвивалися однаковою чиною. Скорше навпаки, деякі країни, як-от Іспанія, зайшли в глухий кут унаслідок економічної політики, що призвела до банкрутства і зникнення стимулів до продуктивної інституційної інновації. Розглядаючи глибше первісні форми обміну, а потім розвиток Західної Європи, я маю намір повернути увагу до протилежних сил, що спричинилися до інституцій-

ної стабільності в першому випадку і до динамічної економічної зміни – в другому.

III

У своїх первісних формах людський обмін міг відбуватися і відбувався навіть без використання мови; мови жестів та огляду товарів з близької відстані (принаймні як розповідає Геродот) було досить для здійснення обміну. Регулярний обмін існував і за відсутності держави, а правил обміну дотримувалися під загрозою ворожнечі між родинами. Однак обмін у племінному суспільстві не простий. Відсутність держави, підтриманої писаними законами, компенсується щільною суспільною мережею стосунків. Оскільки цю форму обміну описано в розділі п'ятому, я лише додам одну коротку цитату з праці Елізабети Колсон (Colson, 1974):

Спільнотами, в яких жили всі ці люди, управляла хистка рівновага сили, що завжди перебувала під загрозою порушення і не могла сприйматися як щось незмінне: кожній людині доводилося обстоювати свою позицію в ситуації, коли треба було показати свої добрі наміри. Звичай начебто були гнучкими і плинними, якщо мати на увазі, що судження про правильність або неправильність чийої поведінки змінювалися від випадку до випадку... А було це так тому, що оголошували вирок не людині, а злочину. За таких умов зневага до загальноприйнятих норм рівнозначна претензії на незаконне захоплення влади, що стає частиною свідчень проти людей, котрі таку зневагу виявляють. (Colson, 1974, с. 59).

Висновок з аналізу Колсон, а також Річарда Познера (Posner, 1980) полягає в тому, що відхилення від норм та нововведення вважаються загрозою груповому виживанню.

Друга форма обміну – “сук”, що існувала впродовж тисяч років, і досі існує в Північній Африці та на Близькому Сході, здебільшого безособова, з відносно високими трансакційними витратами¹. Головні її особливості: численність невеликих підприємств з 40–50 відсотками міської робочої сили, зайнятої процесом обміну, низькі постійні витрати, чітко ви-

¹Цій формі обміну присвячено велику кількість наукових праць. Я спирався, зокрема, на аналізі “суку” в Сефру, Мароко, що міститься у: Geertz, Geertz and Risen (1979).

значений поділ праці, величезна кількість трансакцій (більш чи менш незалежних одна від одної), безпосередні контакти і неоднорідні товари та послуги. Відсутні специфічні інституції, призначені для збирання та розповсюдження інформації. Системи мір і ваг заплутані і не повністю унормовані. Вміння продавати і торгуватися досягає високого рівня; майстерне володіння ним заслуговує поваги і передусім визначає, хто на базарі процвітає, а хто — ні. Виторговування будь-якого аспекту або умов обміну всюдишче, настійливе і безперервне. Купівля і продаж не диференційовані і вважаються одним видом діяльності; торгівля — це постійний пошук специфічних партнерів, а не просте пропонування товарів широким колам людей. Залагоджування суперечок ґрунтується на свідченнях надійних людей, а не на вагомості конкурентних юридичних принципів. Державний контроль за діяльністю на торговиці незначний, децентралізований і здебільшого чисто словесний.

Підсумовуючи, можна сказати, що головні риси “суку” такі: 1) високі витрати на вимірювання; 2) постійні зусилля, спрямовані на пошуки клієнтів, тобто розвиток відносин повторюваного обміну з іншими партнерами, який, однак, залишається недосконалим і 3) інтенсивне торгування з будь-якого приводу як ключ до отримання вигоди за чийсь рахунок. По суті йдеться про те, щоб трансакційні витрати перекласти на іншу сторону. Кожен заробляє гроші на тому, що володіє кращою інформацією, ніж його супротивник.

Легко зрозуміти, чому нововведення вважаються загрозою для виживання у племінному суспільстві, але залишається незбагненим, чому такі неефективні форми торгів усе ще існують. Можна було б сподіватися, що в знайомих нам суспільствах з'являться організації, спроможні захистити людей від випадковостей і невизначеностей такої інформаційної асиметрії. Але саме в цьому і полягає суть питання. “Суку” бракує опори юридичних інституцій та судового виконання контрактів, які б зробили такі добровільні організації життєздатними і рентабельними. За їхньої відсутності немає стимулів змінювати систему.

Як існувала торгівля у світі, де захист був важливим, але не було держави? Приклад караванної торгівлі показує, яким чином докладно розроблені неофіційні обмеження уможливили таку торгівлю. Кліфорд Герц (Geertz, 1979) дає нам

опис караванної торгівлі в Мароко наприкінці минулого століття.

У вузькому значенні слово “дзеттата” (від берберського слова “тадзеттат”, що означає “шматок тканини”) — це перепустка, грошова сума, заплачена місцевій владі... за захист під час переходу підвладною територією. Але фактично це є або, точніше, було чимось більшим за просту плату. Це була частина цілого комплексу етичних ритуалів, звичаїв, що, маючи силу закону і вагу святості, сукупно позначали у сільській місцевості Марокко стосунки між гостем і господарем, клієнтом і власником крамниці, прохачем і владою, вигнанцем і його оборонцем, релігійною людиною і божеством. Опинившись фізично у племінному світі, чужоземний купець (або його представник) мусив також пристосовуватися до місцевої культури.

Незважаючи на розмаїття конкретних форм прояву, особливості захисту чужоземних купців у берберських суспільствах Високих і Середніх Атласних гір чіткі й незмінні. Захист особистий, безумовний, щирий та усвідомлюваний як надання одній людині репутації іншої. Репутація може бути політичною, моральною, духовною або навіть зовсім незвичайною, а часто кожною з них одночасно. Але суть цієї справи полягає у тому, що слова людини “стоїть і каже” (або, за класичною цитатою, “*quam wa qal*”) означають: “Цей чоловік мій, нашкодиш йому — образиш мене, образиш мене — за це відповідатимеш”. Благословення (славетна “*baraaka*”), гостинність, недоторканність і безпечний перехід через місцевість також побудовані на трохи парадоксальному уявленні, що хоча особиста ідентичність чітко індивідуальна як за своїми коренями, так і своїми проявами, її можна перенести на чуже “я”. (Geertz, 1979, с. 137).

IV

Племінна організація, “сук” і караванна торгівля — це приклади стабільних моделей дуже обмеженої співпраці, що зберігалися впродовж історії. У кожному випадку професійна майстерність і знання, потрібні для досягнення успіху організації або індивідів, не приводила до продуктивних змін інституційної основи. У кожному випадку причини інституційної зміни були зовнішніми.

На відміну від цього, історія торгівлі на далекі відстані на ранніх етапах розвитку сучасної Європи пов’язана з виникненням щораз складніших організацій, що врешті-решт привело до піднесення Західного світу. Я спочатку опишу інновації, а потім досліджу деякі їхні джерела.

Інновації, що знизили трансакційні витрати, склалися з організаційних нововведень, знарядь, специфічних методів і засобів виконання контрактів. Ці інновації з'явилися в трьох напрямках: 1) збільшенні мобільності капіталу; 2) зниженні інформаційних витрат; 3) розподілі ризику. Очевидно, що всі ці напрями перекриваються, однак дають можливість виокремити проблему зниження витрат на трансакції. Всі ці інновації беруть свій початок у давнині: більшість із них запозичена в середньовічних італійських містах-державах, в арабів та Візантії, а згодом була вдосконалена в ході історичного розвитку.

Серед інновацій, що вплинули на мобільність капіталу, були методи і методики, розвинуті для того, щоб ухилитися від дії закону про лихварство. Винахідливих способів приховування позичкових відсотків за борговими зобов'язаннями у договорах про позики була ціла низка — від “штрафів за прострочені платежі” до спекуляцій на обмінному курсі (Lopez and Raymond, 1955, с. 163) і первісних форм застави, але всі вони збільшували витрати на укладання і виконання контрактів. Небезкоштовність використання закону про лихварство полягала не лише в тому, що написання контрактів для приховування позичкових відсотків вона робила складним та обтяжливим, але також у тому, що виконання контрактів стало проблематичнішим. Поступово закони про лихварство перестали діяти, дозволялися вищі позичкові відсотки, а витрати на написання контрактів і на нагляд за їхнім виконанням зменшилися.

Інновацією, що привернула до себе увагу і також вплинула на мобільність капіталу, була поява векселя і зокрема розвиток методів та знарядь, які сприяли його обіговості і дисконтуванню. У свою чергу, обіговість та дисконтування векселів залежали від створення інституцій, що дозволяли їхнє використання і заснування центрів, де такі функції здійснювалися, — передусім ярмарків, як-от у Шампані, згодом банків і паресті фінансових компаній, що могли спеціалізуватися на дисконтуванні векселів. Такі тенденції розвитку залежали не тільки від специфічних інституцій, але також від масштабів економічної діяльності. Зростання її обсягу уможливило такий розвиток інституцій. На додачу до економії від розширення масштабів виробництва, потрібної для розповсюдження векселів, вирішальне значення мало вдоскона-

лення засобів виконання контрактів, у якому важливу роль зіграв взаємозв'язок між розвитком методів обліку та ревізії і їхнього використання у стягненні боргів та виконанні контрактів (Yamey, 1949; Watts and Zimmerman, 1983).

Третя інновація, що вплинула на мобільність капіталу, породжена проблемами, пов'язаними із здійсненням контролю над виконавцями, зайнятими в торгівлі на далекі відстані. Традиційне вирішення цих проблем у середньовіччі та на початку сучасної епохи зводилося до використання родинних зв'язків, спрямованого на прилучення виконавців до замовників (власників) таким чином, щоб гарантувати замовникам (власникам) ефективне виконання їхніх наказів і приписів виконавцями (найбільший успіх церкви у стосунках з виконавцями, напевне, був пов'язаний зі страхом перед Богом і вірою у високу мету). Однак зростання торговельних імперій вимагало досконаліших процедур звітування для відстежування поведінки виконавців, ніж просто довіра на основі родинних зв'язків.

Великим поступом, що знизив інформаційні витрати, було друкування цін на різні товари і довідників, які давали інформацію про ваги, міри, митниці, винагороди за посередництво, поштові системи й, особливо, про складні обмінні курси валют європейських та інших торговельних країн світу. Ясна річ, такий розвиток передусім залежав від обсягу міжнародної торгівлі і був наслідком економії від розширення масштабів виробництва.

Остання інновація — це перетворення невизначеності в ризик. Під невизначеністю я розумію тут умови, коли не можна точно визначити ймовірність події і тим самим знайти спосіб, щоб застрахуватися від її шкідливих наслідків. З іншого боку, ризик передбачає здатність здійснити актуарно (на основі статистичних даних) правильне визначення ймовірності події і таким чином застрахуватися від її впливу. Ми вважаємо страхування і портфельну диверсифікацію в сучасному світі методами перетворення невизначеності в ризик і, отже, зменшення (за допомогою хеджування від можливих збитків) трансакційних витрат. Коли глянемо на середньовіччя та початок сучасної епохи, то виявимо ті самі результати. Скажімо, морське страхування розвинулося від нерегулярних окремих контрактів, що передбачали часткове покриття

збитків, до контрактів, укладених із спеціалізованими компаніями.

На початку п'ятнадцятого століття морське страхування стало на міцну основу. Формулювання політики в цій сфері вже було унормоване і змінювалося дуже мало впродовж наступних трьохсот або чотирьохсот років... У шістнадцятому столітті вже практикувалися друковані бланки з графою для вписання назви корабля, прізвища власника, страхової суми, страхового внеску та кількох інших даних, що змінювалися від контракту до контракту. (De Roover, 1945, с. 198).

Морське страхування було прикладом розвитку поняття актуарно визначеного ризику; інший приклад стосується підприємницьких організацій, які розподіляли ризик за допомогою портфельної диверсифікації або інституцій, що уможливлювали участь багатьох інвесторів у ризикованій діяльності. Сама практика доручення торговельних справ родичам у її початкових єврейських, візантійських і мусульманських формах (Udovitch, 1962), що пізніше досягла розвитку на території Італії, а в Англії набрала вигляду регульованої та акціонерної компанії, — це еволюційна історія інституціоналізації ризику (хоча, як зазначається пізніше в цьому розділі, такий розвиток створив нові проблеми у стосунках замовника (власника) і виконавця).

Ці специфічні інновації та інституційні знаряддя розвивалися під впливом взаємодії двох основних економічних сил. Перша — економія від розширення масштабів виробництва, пов'язана із зростанням обсягу торгівлі, друга — розвиток досконаліших механізмів нагляду за виконанням контрактів з меншими витратами. Очевидно, що причинно-наслідковий зв'язок діяв в обидва напрями. Це означає, що збільшення обсягу торгівлі на далекі відстані підвищувало норму прибутку від зусиль купців у пошуках ефективних механізмів виконання контрактів. У свою чергу, розвиток таких механізмів знижував витрати на укладення контрактів та, роблячи торгівлю прибутковішою, тим самим збільшував її обсяг.

Коли поглянемо на розвиток механізмів виконання контрактів, то побачимо, що цей процес був тривалий. Хоча багато судів розглядало комерційні спори, але саме еволюція механізмів, спрямованих на дотримання умов контрактів, за-

слуговує на особливу увагу¹. Ідея про нагляд за виконанням контракту, здається, бере свій початок у розвитку внутрішніх кодексів поведінки в межах гільдії купців; хто не дотримувався їх, опинявся під загрозою бойкоту. Купці перенесли ці вимоги до кодексів поведінки у сфері торгівлі на далекі відстані. Отож Пізанські закони перейшли в морські кодекси Марселя. Олерон і Любек виробили закони для півночі Європи, Барселона – для півдня Європи, а з Італії прийшов юридичний принцип страхування і векселі (Mitchell, 1969, с. 156).

Розвиток досконаліших методів обліку і їхнє використання разом з нотаріальними записами в ролі свідчень у спорах дозволили свідченням стати основою для доведення фактів у таких справах. Поступове змішування добровільного виконання контрактів за посередництва торговельних організацій з державним примусом — це важлива частина історії поліпшення нагляду за виконанням контрактів. Тривала еволюція торговельного права від його добровільних початків і розбіжностей із загальним і римським правом — також частина цієї історії. Передусім обидва види права не узгоджувалися один з одним. Це особливо проявлялося у випадках морального ризику та асиметричної інформації при укладанні договору про страхування, а також у випадках, пов'язаних із шахрайством під час обміну. Кодекси торговельного права були визнані в Англії судами у загальних справах, але продовжували застосовуватись, як і раніше, в дусі торговельного права, тобто права, побудованого на звичаї. Судові справи рідко коли започатковували окреме правило, бо зрештою було неможливо відділити порушення звичаєвого права від доказів. Встановилася практика залишати на розгляд присяжним порушення звичаєвого права і докази, а застосовувати звичаєве право суддя доручав їм тоді, коли для цього були докази. Зрештою ця політика зазнала змін. Коли лорд Менсфілд (Mansfield) став головним суддею Суду королівської лавки 1756 року, то запровадив у судову практику існуючі

¹ Наступне коротке обговорення еволюції права було суттєво поліпшене завдяки критичним зауваженням до першого варіанту цієї книжки Джона Дробака і Вільяма Джонса з юридичного факультету Вашингтонського університету та Діка Гельмгольца з юридичного факультету Чиказького університету. Я хочу подякувати їм і звільнити від докору за будь-які огріхи в моєму викладі питання.

звичаї. Він встановив загальні принципи, що мали використовуватися при розгляді майбутніх справ. Йому не дуже подобалося англійське загальне право, а тому багато цих принципів він запозичив із праць іноземних юристів (Scrutton, 1891, с. 15).

Торговельне право не тільки створило основу для суду в цивільних справах, особливо зручного для купців, але також сприяло розвитку деяких тенденцій, що допомогли знизити трансакційні витрати обміну. До таких досягнень можна зарахувати визнання відповідальності замовника за свого виконавця, побудованої на римському законі про довіреність. Це породило і вигоду, і витрати. Дозволило купцеві розширити масштаби операцій за допомогою виконавців. І водночас ускладнилася проблема стосунків замовника та виконавця. Спочатку це юридичне визнання застосовувалося до добре відомих виконавців замовника. Той факт, що загалом виявлялася довіра до виконавця, бо його дії вважалися спрямованими на користь замовника, надавав йому очевидну можливість подумати й про свою вигоду. Однак водночас цей привілей використовувався для контролю проблеми відносин замовника і виконавця. Шляхом надання виконавцеві привілею користуватися його довірою для особистої торгівлі купець був спроможний збільшити альтернативні витрати виконавця внаслідок втрати своєї посади. Якщо виконавець зловживав своєю посадою, то втрачав не лише роботу, але також цінне довірливе ставлення до себе.

Вплив торговельного права на контракти і товарообіг особливо сприяв розширенню торгівлі. Існуюче римське і німецьке право не гарантували надійності і безпеки торговельних трансакцій, так потрібних купцям. Жоден закон не захищав їх від претензій колишнього власника крадених або загублених товарів, які купець випадково придбав. Феодальний володар визнавав цінність ярмарків і ринків як джерела доходів та важливість захисту чесного покупця. Згідно з торговельним правом чесному покупцеві дозволялося зберегти в себе товари або отримати відшкодування відповідно до їхньої ціни, якщо товари поверталися колишньому власнику.

Захист чесного покупця не був частиною загального права. Однак у торговельних спорах принцип чесності використовувався раніше і в набагато ширших масштабах (основа римського контрактного права до 200-го року нашої ери).

Цей принцип розвинувся вперше з ярмаркових боргових зобов'язань, які підтверджували продаж товарів за допомогою печатки. На самому початку це був добровільний захід — ярмарковий звичай дозволяв засвідчення людиною боргів. Врешті-решт, однак, бажання уникнути шахрайства і водночас збільшити доходи привело до появи закону, який вимагав, щоб будь-який продаж визнавався борговим зобов'язанням з печаткою. Зобов'язання з печаткою могло бути визнане недійсним лише після доведення, що печатку підроблено.

Багато статей торговельного права розвинулося тому, що загальне право мало відношення до торгівлі. Наприклад, неспроможність загального права захистити чесного покупця змусила до перевірки права власності на товари від кінця до початку, тобто до колишнього власника. Очевидно, це була складна проблема для купців. Витрати і час, потрібні для проведення таких пошуків, стояли на перешкоді і спричинилися до першого винятку в загальному праві, яке зробило торговельне право. Еволюцію такого становища від тринадцятого до шістнадцятого століття можна виміряти тим, як ставилися до покупця крадених товарів. У тринадцятому столітті покупця таких товарів змусили б повернути їх після розкриття невідповідності будь-де на ланцюжку права власності. На той час, коли Едмунда Коука призначили головним суддею в 1606 році, останній (чесний) покупець товару визнавався (в деяких судах) таким, що має виняткове право власності на товар, а будь-яка його законна купівля вважалася законною на всьому ланцюжку права власності.

Головним гравцем у цій еволюції була держава, а між її фінансовими потребами і надійністю у ставленні до купців та громадян узагалі відбувалася постійна взаємодія. Зокрема розвиток ринків капіталу вирішальним чином залежав від державної політики, оскільки зобов'язання держави не вдаватися до конфіскації активів або будь-яким іншим способом використовувати свою силу примусу для збільшення невідзначеності обміну уможливило еволюцію фінансових інституцій і створення ефективніших ринків капіталу. Стимування свавільної поведінки правителів і розвиток безособових правил, що успішно пов'язують державу з добровільними організаціями, були ключовою частиною інституційного перетворення. Розвиток інституційного процесу, за допомогою якого державний борг міг обертатися, став частиною ре-

гулярного ринку капіталів, а процес, який дозволяв покрити державний борг з регулярних джерел оподаткування, був значним кроком в еволюції ринків капіталу (Tracy, 1985; North and Weingast, 1989).

Саме в Нідерландах, зокрема в Амстердамі, всі ці різноманітні інновації та інституції склалися до купи і створили прототип сучасної ефективної сукупності ринків, що сприяв зростанню обміну і торгівлі. Відкрита імміграційна політика привабила підприємців; було розвинуто ефективні методи фінансування торгівлі на далекі відстані, а також ринки капіталу та методи дисконтування векселів у фінансових компаніях, що знизило витрати на страхування заморської торгівлі. Розроблення методів розподілу ризику і перетворення невизначеності в актуарні (покриті страховою компанією) ризики, створення широкомасштабних ринків, що дозволяли знизити інформаційні витрати, і розвиток обіговості державних боргів — усе це було частиною цієї історії (Barbour, 1950).

V

Ця розповідь про стабільність і зміну торкається суті загадки людського економічного життя. У першому випадку (у випадку первісного обміну) максимізаційна діяльність учасників не приводить до збільшення знань і підвищення професійної майстерності або модифікації інституційної основи, спрямованої на зростання продуктивності; у другому випадку (у випадку Західної Європи) розвиток мав характер послідовної поступової зміни, викликаній прагненням отримати прибутки від зростання продуктивності шляхом організаційних та інституційних змін. Для того, щоб зробити цю розповідь переконливішою, треба пов'язати зміни у Західній Європі із загальним накопиченням знань і їхнього застосування та взаємодії з економічною і політичною структурою. Тоді б довелося простежити за конкуренцією політичних одиниць, занепадом інтелектуального авторитету церкви, розвитком військової технології, що взаємодіяли з розвитком та застосуванням знань і професійної майстерності.

Традиційно успіхи Європи, на противагу Китаю, арабським країнам та іншим регіонам світу, пояснюються конкуренцією серед політичних одиниць. Не може бути найменшого

сумніву в тому, що ця конкуренція — важлива частина цієї історії, але не вся історія. Деяким частинам Європи не вдалось домогтися розвитку. Іспанія та Португалія перебували в застої упродовж століть, а економічне зростання в решті європейських країн було в кращому випадку нерівним. І лише Нідерланди та Англія були носіями інституційної зміни. Особливості залежності такої зміни від її шляху, описані в попередніх розділах, поставлені в контекст відмінних *початкових* умов, привели до розбіжних напрямів розвитку Англії та Іспанії.

ЗАЛУЧЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО АНАЛІЗУ ДО ІСТОРІЇ ЕКОНОМІКИ: ПЕРСПЕКТИВИ І ЗАГАДКИ

I

Яке значення має явне залучення інституційного аналізу до написання (і, безперечно, читання) історії економіки та історії взагалі? Написання історії — це побудова логічної розповіді про певний аспект умов людського життя впродовж часу. Така побудова існує лише в людській голові. Ми не відтворюємо минулого, а будуємо розповідь про нього. Але щоб бути доброю історією, ця розповідь має давати послідовний, логічний опис і перебувати в межах наявних фактів і наявної теорії. Коротка відповідь на поставлене запитання полягає в тому, що залучення інституцій до історії дозволяє нам дати кращий її опис, ніж ми могли б це зробити за інших умов. Докліометрична історія економіки фактично будувалася навколо інституцій і в руках найвидатніших її прибічників зуміла дати нам картину неперервності розвитку та інституційної зміни, тобто еволюційний опис. Та оскільки вона ґрунтувалася на шматках теорії і статистики, то не піддавалася узагальненню та аналізу, які виходили б за рамки по суті конкретного випадку. Кліометричний внесок — це застосування систематичних положень теорії (неокласичної теорії) до історії і використання досконалих кількісних методів до окреслення та перевірки історичних моделей.

Однак ми заплатили високу ціну за некритичне сприйняття неокласичної теорії. Хоча систематичне застосування теорії ціноутворення до історії економіки було великим внеском неокласичної теорії, сама ця теорія має справу з розміщенням ресурсів у даний момент часу, тобто з надзвичайно вузькою темою для істориків, для яких головне питання полягає в тому, щоб пояснити зміни впродовж часу. Більше того, вважалося, що розміщення ресурсів відбувається у світі, де немає для цього жодних перешкод, тобто у світі, в якому інституції не існують або не мають значення. Ці дві умови вказують, що таке насправді історія економіки: спроба пояснити різні моделі зростання, застою і занепаду суспільств упродовж часу, а також дослідити, яким чином перешкоди,

що виникають унаслідок людської взаємодії, породжують зовсім розбіжні результати.

Застосувавши неокласичну теорію до історії, історики економіки змогли з користю для науки зосередити свою увагу на варіантах вибору та обмеженнях. Це означає, що ми змогли зрозуміти, які обмеження визначають і скорочують сукупність варіантів вибору для людей. Однак ці обмеження продиктовані не обмеженістю людської організації, а технологією та доходом. Але навіть технологія, принаймні в рамках неокласичної теорії, завжди була зовнішнім чинником і тому ніколи не стала складовою частиною теорії. Хоча історії технології та її зв'язку з функціонуванням економіки присвячено чимало важливих наукових праць, по суті вона залишилася поза рамками визнаної теорії. Виняток становить праця Карла Маркса, який спробував пов'язати технологічну зміну з інституційною. Ранні розробки Маркса про виробничі сили (під ними він розумів стан технології) і виробничі відносини (під ними він розумів людські організації і, особливо, права власності) — це перші зусилля, спрямовані на поєднання технологічних можливостей та обмежень з можливостями та обмеженнями людської організації¹.

Марксова теорія мала утопічне закінчення (хоча сили зла продовжують постачати історикам марксизму силу-силенну негідників), тоді як інституційний аналіз у нашому дослідженні не дає гарантії на досягнення щасливого кінця.

Докліометричні історики економіки також ставили технологію на передній план. Так, уявлення про Промислову революцію як про великий вододіл у людській історії ґрунтується на факті нерівномірного темпу технологічної зміни у вісімнадцятому столітті. Таке уявлення робить з технології творця людського добробуту і постулює, що дорога до утопічного суспільства — це просто історія збільшення виробничої потужності.

Марксистська теорія хибна, бо вимагає докорінної зміни людської поведінки для досягнення результатів, а ми не маємо свідчень про таку зміну навіть після сімдесяти років іс-

¹ Див. у: North, "Is It Worth Making Sense of Marx?" (1986) (симпозіум, присвячений праці Джона Ельстера (Jon Elster) *Making Sense of Marx*); N. Rosenberg, "Karl Marx and the Economic Role of Science" (1974).

нування соціалістичного суспільства¹. Традиційне підкреслювання істориків Промислової революції як ключа до досягнення утопічного суспільства так само хибне, бо значній частині світу не вдалося реалізувати потенційні вигоди від технології. Насправді сучасна технологія може загострити багато проблем, що стосуються людських суперечностей. Вона таки зробила їх ще небезпечнішими.

Я гадаю, існує інша, краща перспектива. Ідеться про безперервну боротьбу людей за розв'язання проблем співпраці для того, щоб можна було скористатися не тільки технологічними досягненнями, але також усіма іншими гранями людських зусиль, що становлять цивілізацію.

II

Підкреслювання ролі технології мало благодатний вплив на написання історії економіки. Ряд повоєнних досліджень Саймона Кузнеца, Роберта Солоу, Едварда Денісона, Мозеса Абрамовича і Джона Кендрика привів до з'ясування джерел економічного зростання за допомогою аналізу зміни продуктивності виробництва. Хоча дослідження упродовж сорока років усе ще не розкрили всіх таємниць стосовно джерел зміни продуктивності виробництва, вони збільшили наші знання про основні рушійні сили економічного зростання, оскільки зосередження уваги на зростанні продуктивності — це, безумовно, правильний напрям з'ясування цих визначальних сил. Технологія встановлює межу досяжного економічного зростання. Коротко кажучи, у світі з нульовими трансакційними витратами нагромадження знань і їхнє застосування (фізичний і людський капітал) — ключ до потенційного добробуту людей у суспільстві. За межами аналізу залишилася відповідь на запитання, чому цей потенціал не реалізувався і чому існує такий велетенський розрив між ба-

¹ Однак треба зазначити, що ідеологія відіграє значну роль в інституційній моделі цієї книжки і вона таки змінює поведінку людей. Але найразючіші дані про роль ідеології в соціалістичних та утопічних суспільствах полягають у тому, що, навіть будучи спочатку потужною силою у вирішенні проблеми "їзди зайцем" і створенні революційних кадрів, тобто у примушуванні людей поводитися по-іншому, вона має тенденцію з плином часу хиріти, коли наштотується, як засвідчують останні події у Східній Європі, на поведінку як джерело максимізації особистого багатства.

гати́ми і бідними країнами, коли технологія здебільшого доступна кожному. Розрив у реальному світі супроводжується розривом у теоріях і побудові моделей економістами.

Неокласична теорія безпосередньо не стосується питань самого економічного зростання. Проте з точки зору основних постулатів теорії розумно припустити, що ця проблема надумана (хоча темпи зростання могли б змінюватися). Оскільки обсяг виробництва визначається основним капіталом (фізичним і людським), а в неокласичному світі його можна збільшити шляхом інвестування у галузі з найвищою нормою прибутку, то виробничі фактори не залишаються постійними. Ми можемо подолати проблему обмеженості ресурсів шляхом інвестування в нові технології. Так само можна вирішити проблему нестачі будь-яких інших факторів і таким чином змінити їх за допомогою капіталовкладень у нове знання. Але, як зазначалося вище, неокласична теорія дала непереконливі відповіді на цікаві запитання. Якщо казати відверто, то недавні неокласичні моделі зростання, побудовані на ідеї збільшення прибутків (Romer, 1984), накопичення фізичного та людського капіталу (Lucas, 1986), суттєво залежать від існування чіткої структури стимулів як рушійної сили. У своєму дослідженні Баумол (Baumol, 1986) мимоволі доходить до цього висновку, коли виявляє збіжність шляхів економічного розвитку шістнадцяти розвинутих країн (країн з приблизно однаковою структурою стимулів), а не серед країн з державно-плановою економікою або серед менш розвинутих країн з помітно іншою структурою стимулів. Намагання пояснити різний історичний досвід економік або сучасну відмінність у функціонуванні економіки в розвинутих країнах, країнах з державним плануванням та менш розвинутих країнах без залучення до моделі структури стимулів, породжених інституціями, здається мені марною справою.

Інша крайність — марксистські моделі або аналітичні основи, натхнені марксистськими моделями, що суттєво спираються на інституційні міркування. Всі ці теорії — імперіалізму, залежності бідних країн від багатих або серцевини і периферії — містять однакові інституційні конструкції, що приводять до експлуатації і (або) неоднакового характеру зростання та розподілу доходів. Наскільки ці моделі переконливо пов'язують інституції із стимулами, що спонукають до вибору, до досягнення результатів, настільки узгоджуються з ар-

гументацією цього дослідження. І оскільки більша частина історії економіки — це історія людей з неоднаковою міцністю позицій в обстоюванні максимізації свого власного добробуту, то було б дивно, якби така максимізаційна діяльність не відбувалася часто за рахунок інших. Справді, головна тема цього дослідження — проблема досягнення узгоджених розв'язків. Більше поширення мали структури обміну, що віддзеркалювали неоднаковий доступ до ресурсів, капіталу та інформації і таким чином приносили гравцям різні здобутки. Однак для того, щоб бути переконливими, моделі, побудовані на ідеї експлуатації, мають продемонструвати, що інституційна основа справді породжує систематично неоднакові наслідки, передбачувані теорією.

Як неокласичну модель, так і модель, побудовану на *експлуатації*, рухають гравці, що намагаються максимізувати своє багатство, а формує структура інституційних стимулів. Відмінність між ними полягає в тому, що чітка інституційна структура в першому випадку породжує ефективні конкурентні ринки, а економіка, стимульована збільшенням прибутку або накопиченням капіталу, зростає. У другому випадку зростання імперіалістичної економіки або економіки серцевини відбувається під впливом інституційної структури, що веде до експлуатації залежних або периферійних економік. Оскільки колишні й сучасні економіки містять приклади економічного зростання, застою або занепаду, то було б варто підкреслити, що саме визначило показники їхнього функціонування. Що веде до ефективних ринків? Якщо бідні країни бідні тому, що є жертвами інституційної структури, яка перешкоджає їхньому економічному зростанню, то ця інституційна структура накинута ззовні, визначена внутрішніми чинниками чи є поєднанням зовнішніх і внутрішніх причин? Систематичне дослідження інституцій має відповісти на ці запитання. Зокрема, треба зібрати емпіричні дані про трансакційні і трансформаційні витрати у країнах з такою економікою і простежити, звідки вони беруться. У розділі восьмому я зробив дуже короткий огляд трансакційних витрат і основних інституцій на американському ринку житла. У тому розділі також звернуто увагу на високі трансакційні і трансформаційні витрати в економіках країн “третього світу”, але окремі приклади, як-от щодо витрат часу на пошуки запасних частин або встановлення телефону,

мають лише ілюстративний характер. Треба усе ще провести систематичні емпіричні дослідження, що з'ясують природу витрат і відповідних інституцій, які роблять економіку непродуктивною. Тоді ми зможемо встановити джерела виникнення цих інституцій.

III

Я хотів би, щоб цей останній розділ показав, що питання, поставлені тут і в попередніх розділах, знайшли своє розв'язання. І хоча цього насправді немає, я таки впевнений, що аналітична основа допомогла вирішити деякі питання й обіцяє вирішити ще нерозв'язані. Подивімося, де ми опинилися.

Стимули — основні чинники функціонування економіки. Вони присутні у застосовуваних теоріях і мають конкретну форму та вплив. Висуваючи стимули на передній план, ми звертаємо увагу на їхню ключову роль у функціонуванні економіки. Головна аргументація, висунута в попередніх розділах, зводиться до того, що стимули впродовж часу сильно змінювалися і все ще продовжують змінюватися. Залучення інституційного аналізу до економічної науки та історії економіки означає переспрямування наголосу, але не відмову від уже розроблених знарядь. Таке переспрямування передбачає зміну поняття раціональності і його наслідків, включення ідей та ідеологій до нашого аналізу, конкретне вивчення трансакційних витрат, потрібних для функціонування політичних та економічних ринків, і розуміння наслідків залежності інституційної зміни від її шляху для історичної еволюції економік. Водночас залишаються в силі основні знаряддя неокласичної теорії ціноутворення і досконалі кількісні методи, розроблені поколінням прибічників кліометрики. Як подібний підхід змінює наші уявлення про історію економіки та її написання? Проілюструємо це на прикладі історії економіки США.

Інституційний аналіз вводить у теоретичну схему вирішальну важливість англійської інституційної спадщини та ідей для створення колоніальної економіки й відносно ефективних для тієї епохи ринків. Організації, що виникли для того, щоб скористатися наявними можливостями, — плантації, купці, судноплавні компанії, родинні ферми — привели до процвітання колоніальної економіки. Спадщина була не

лише економічною, але також політичною та інтелектуальною: міські збори і самоврядування, колоніальні асамблеї та інтелектуальні традиції (від Гобса до Лока) стали суттєвим елементом залучення подій 1763-1789 років до історії політичних та економічних організацій, якими рухало суб'єктивне сприйняття питань, породжених інституційною структурою нової незалежної держави. Хоча ми вже зрозуміли важливість політичних та інтелектуальних течій, інституційна основа може замінити аналіз частковостей описом цілісної картини і таким чином допомогти глибшому розумінню вирішального періоду в історії США.

В економіці США дев'ятнадцятого століття створилося сприятливе середовище для економічного зростання. Питання про те, що створило сприятливе середовище, привернуло до себе увагу дослідників, які вивчали наслідки Конституції, еволюції права, роль кордонів, позиції корінних американців та іммігрантів, а також інші особливості суспільства, що впливали на стимули. По суті саме адаптивно ефективні особливості інституційної моделі (офіційні та неофіційні обмеження, закладені в позиції і цінності) створили економічне і політичне середовище, що винагороджувало продуктивну діяльність організацій та їхній розвиток професійної майстерності, а також накопичення знань. Що саме було суттєвим для цієї моделі, що спеціально було створене для заохочення зростання продуктивності та гнучкої реакції, а що було випадковим побічним продуктом інших цілей — усе це становить важливу тему, дослідження якої допоможе глибше зрозуміти природу економічного зростання.

Ми також приділили чимало уваги витратам, пов'язаним з цим зростанням. Частина цих витрат — ціна, сплачена за адаптивну ефективність. Система викинула за борт багатьох невдах — фермерів, що розорилися на пограниччі, судноплавні компанії, коли ми втратили відносну перевагу в морських перевезеннях, чорноробів, що постраждали від безробіття і зниження заробітної платні внаслідок напливу іммігрантів у 50-х роках дев'ятнадцятого століття. Однак частина цих витрат була наслідком інституцій, що спричинили експлуатацію індивідів і груп — індіанців, рабів і досить часто іммігрантів, робітників і фермерів — на користь тих, хто мав міцніші позиції в обстоюванні своїх інтересів. Одне слово, як джерела зростання, так і витрати, що його супроводжували, походять з одного — з інституційної основи.

Політична основа привела до того, що невдахи дістали принаймні недосконалий доступ до засобів боротьби з усвідомленими причинами свого лиха. Усвідомлені причини виявлялися у безпосередніх скаргах, що пронизували тогочасні інтелектуальні течії та ідеології учасників. Фермер міг часто спостерігати цінову дискримінацію з боку залізниці або зернового елеватора, але тільки платформа Популістської партії віддзеркалювала загальні ідеологічні погляди, як от усвідомлення тягара золотого стандарту, панування монополій та згубних наслідків діяльності банкірів. Ми не зможемо осмислити рухів протесту і приписів політики цього історичного періоду, якщо не зрозуміємо цих інтелектуальних течій.

Ми також не зможемо осмислити напряду змін у державному ладі та економіці, породжених згаданими рухами, якщо не зрозуміємо їхнього змісту. Хоч би якими були справжні причини фермерських бідуваль, що викликали невдоволення наприкінці дев'ятнадцятого століття, саме уявлення фермерів мали значення і привели до змін у політичній та економічній інституційній основі.

Але не лише уявлення фермерів щось означали. Внаслідок існування інституційної основи на результати можуть вплинути також суб'єктивні моделі учасників з інших організацій. Те, чи Верховний суд зрозумів наслідки справи, пов'язаної з Чотирнадцятою поправкою до Конституції США, та інші присуди, що поступово змінювали юридичну основу, залежало від того, чи інформаційний зворотний зв'язок з наслідками існуючих законів був надійним і приводив до правильних моделей. Моделі (правильні чи неправильні), якими учасники керувалися у своїх діях, поступово змінювали судову систему.

Загальний внесок, який може зробити інституційний аналіз в історію економіки США, полягає в тому, щоб перетворити її у справжній історичний сюжет, тобто в те, що було втрачено з появою кліометрики. Більша частина цієї історії залежить від шляху відповідно до природи обмежень, що прийшли з минулого і поставили поточну сукупність варіантів вибору в певні рамки, а тому зробили її зрозумілою. Але велика її частина відбиває головнішу роль залежності інституційної зміни від її шляху як наслідку здатності інституційної основи приводити до збільшення прибутків. Підсилення інституційної основи політичними та економічними орга-

нізаціями завдяки зовнішнім ефектам мережі стосунків та іншим джерелам збільшення прибутків залишило свій відбиток на історії економіки США. Але організації також спричинювали поступову зміну, і ця суміш визначальної стабільності та поступової зміни може дати нам глибший і задовільніший опис історії.

IV

Я закінчу цей розділ роздумами над головним питанням історії економіки. Інституції визначають функціонування економік, але що створює *ефективні* інституції? Безперечно, існування відносно продуктивних інституцій де-небудь у світі та недорогої інформації про відповідні особливості їхнього функціонування — потужний стимул до зміни для економік з поганими показниками функціонування. Схоже, саме це спостерігалось в країнах Східної Європи під час різючих змін 1989 року.

Але чи можемо ми сказати щось загальне про сили, що приведуть до таких змін? Як здатність конкретної інституційної основи збільшувати прибутки змінює свій позитивний знак на негативний? Наступний аналіз, сподіваємось, дасть ряд ключів до розуміння двох пов'язаних між собою рис інституційної основи економік: неофіційних обмежень і трансакційних витрат, властивих політичному процесу.

Неофіційні обмеження беруть свій початок у передачі цінностей засобами культури, у розширенні і застосуванні офіційних правил для розв'язання конкретних проблем обміну, у вирішенні проблем безпосередньої координації. Загалом вони, здається, мають всеохопний вплив на інституційну структуру. Ефективні традиції старанної праці, честі і чесності просто знижують трансакційні витрати й уможливають складний продуктивний обмін. Такі традиції знаходять підтримку у відповідних ідеологіях. Звідки беруться ці ідеології і як вони змінюються? Суб'єктивні уявлення учасників не тільки виводяться з культури, але постійно змінюються під впливом досвіду, що проходить через фільтр (визначений культурою) понятійних побудов. Тому докорінні зміни відносних цін поступово змінюють норми та ідеології тим швидше, чим нижчі інформаційні витрати.

Головне твердження розділу дванадцятого полягало в тому, що трансакційні витрати відносно високі навіть на най-

досконалішому політичному ринку. Внаслідок цього учасник політичного процесу часто має багато ступенів свободи вибору. Хоч би яким був результат суперечки про стосунки замовника і виконавця щодо свободи членів Конгресу від обмежень з боку виборців на сучасній політичній сцені США (Kalt and Zupan, 1984), учасник політичного процесу впродовж історії у країнах “третього світу” та Східної Європи був набагато менш обмежений інтересами виборців. За певних обставин політик візьме на себе організаційні витрати і запропонує юридичну основу, яка дозволить забезпечити дотримання зобов’язань. Це може заохотити до створення груп, що започаткують радикальніші економічні зміни. Ключ до таких змін — пошуки політиком стимулів, які зроблять декого з виборців (тих, хто прагне зміни) важливішими за інших. Тоді учасник політичного процесу спроможеться розпочати радикальніші зміни¹.

Ми можемо зв’язати до купи ці дві риси, знову повернувшись до обговорення політичної зміни в Англії сімнадцятого століття. У недавній спільній з Барі Вайнгастом (North and Weingast, 1989) праці ми стверджували, що докорінні зміни в англійській державі внаслідок Англійської революції 1688—89 років були вирішальним чинником у розвитку англійської економіки. Ці події можна окреслити таким чином. На початку сімнадцятого століття неодноразові фінансові кризи привели династію Стюартів до необхідності вдатися до примусових позик, продажу прав на монополію та інших практичних заходів (включно з конфіскацією майна), що робили права власності менш надійними. Як парламент, так і суди на основі загального права втяглися в неперервну боротьбу з англійською короною. Врешті-решт це призвело до громадянської війни, після якої було зроблено кілька невдалих експериментів з альтернативними політичними інституціями. Монархію відновили 1660 року, але наслідком цього було повторення політичної боротьби навколо фінансових прерогатив династії Стюартів, що в кінцевому рахунку привело до скинення короля. Революціонери намагалися розв’язати проблему контролю над свавільною конфіскаційною

¹ Недавнє дослідження Роберта Бейтса (Robert Bates, 1989) з політичної економії Кенії після повстання Мау-мау та набуття незалежності дає цікавий емпіричний матеріал для таких міркувань; я вдячний автору за настійливе нагадування про цей аспект його праці.

владою монарха¹. Встановилося верховенство парламенту і центральний (парламентський) контроль за фінансовими справами. Скоротилися королівські прерогативи, суди стали незалежними (принаймні від монарха), а верх взяли суди на основі загального права. Головним наслідком цього було збільшення надійності прав власності.

Найразючішим негайним наслідком виявився швидкий розвиток ринків капіталу. Після Англійської революції уряд не тільки став платоспроможним, але також отримав доступ до безпрецедентного рівня запасів капіталу. Лише за дев'ять років (від 1688 до 1697 року) уряд збільшив свої борги на порядок. Різка зміна у бажанні позичальників постачати кошти відбивала їхнє чітке уявлення про те, що уряд поважатиме свої зобов'язання.

Заснування Англійського банку 1694 року для посередницької діяльності з державним боргом поклало також початок приватним операціям. У той час почало діяти й багато інших банків. На початку вісімнадцятого століття з'явився широкий вибір облігацій та обігових документів, а відсоткова ставка за приватний кредит, здається, приблизно дорівнювала відсотковій ставці за державний кредит.

Надійність прав власності і розвиток державного та приватного ринку капіталів були інструментальними чинниками не тільки подальшого швидкого економічного розвитку Англії, але також її політичної гегемонії та панування у світі. Англія не могла б перемогти Францію, якби не здійснила фінансової революції (Dickson, 1967); кошти, що стали доступними завдяки зростанню боргу від 1688 до 1697 року, були необхідною умовою успіху Англії у тодішній війні з Францією, а також у наступній (від 1703 до 1714 року), з якої вона вийшла переможницею як головна держава у світі.

Чи пов'язуємо ми піднесення Англії з політичною боротьбою й остаточною перемогою парламенту? Безперечно, це було безпосереднє джерело й необхідна умова її успіху. З'являється спокуса стверджувати набагато більше. Чи пішла б Англія шляхом країн європейського континенту, якби династія Стюартів перемогла? Можна було б висунути вірогідне

¹ Така характеристика звучить підозріло, наче історія вігів, але фактично вона лише відображає їхнє ставлення до заторкнутих питань. Це не означає, що мотивація революціонерів була чистішою за мотивацію монарха або що вони мали краще бачення суспільного розвитку.

заперечення, що передусім спирається на вирішальну силу англійських прав власності і загального права, спроможних врешті-решт обмежити дії монарха. Пригадайте обговорення залежності інституційної зміни від її шляху в розділі дванадцятому, де відзначено, що англійські суспільні позиції і норми, здається, сильно відрізняються від континентальних. Яку роль відіграли неофіційні обмеження у підготовці сцени для подій сімнадцятого століття? Наскільки суб'єктивні уявлення учасників політичного процесу, які привели їх до вибору, що закінчився революцією, залежали від неофіційних обмежень і відповідної ідеології? Ми не маємо чітких і однозначних відповідей на ці запитання. Але здається вірогідним, що основні неофіційні обмеження сприяли зміні офіційних правил. Найкраще свідчення на користь такого твердження — стабільність політико-економічної системи, що внаслідок цього утворилася. Якщо докорінна зміна офіційних правил вступає в суперечність з існуючими неофіційними обмеженнями, то між ними виникає нездоланне напруження, що призведе до довготривалої політичної нестабільності.

Ефективні інституції прищеплюються в державі, якій притаманні стимули до створення та забезпечення прав власності. Однак важко або майже неможливо змоделювати такий державний лад за допомогою учасників, що прагнуть максимізації багатства і не стримуються іншими міркуваннями. Не випадково, що економічні моделі державного ладу, розвинуті в науковій літературі з питань суспільного вибору, роблять з держави щось схоже на мафію, або, користуючись їхньою ж термінологією, на левіафана. Тоді держава стає нічим іншим, а машиною для перерозподілу багатства і доходу. Тепер не треба далеко ходити, щоб побачити держави з такими особливостями. Але традиційна наукова література з питань суспільного вибору — це ще не останнє слово, як ми намагалися показати в цьому дослідженні. Неофіційні обмеження багато важать. Нам треба набагато більше дізнатися про похідні від культури норми поведінки і про їхню взаємодію з офіційними правилами для того, щоб отримати кращі відповіді на поставлені запитання. Ми лише розпочинаємо серйозні дослідження інституцій і покладаємо на них надію. Можливо, ми не отримаємо точних відповідей на всі наші запитання, але зможемо зробити крок уперед.

Akerlof, George A. 1970. "The Market for 'Lemons': Qualitative Uncertainty and the Market Mechanism." *Quarterly Journal of Economics*, 84:488–500.

Alchian, Armen A. 1950. "Uncertainty, Evolution and Economic Theory." *Journal of Political Economy*, 58:211–21.

Arthur, W. Brian. 1988. "Self-Reinforcing Mechanisms in Economics." In Philip W. Anderson, Kenneth J. Arrow, and David Pines (eds.). *The Economy as an Evolving Complex System*. Reading, MA: Addison-Wesley.

- 1989. "Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events." *Economic Journal*, 99:116–31.

Axelrod, Robert. 1984. *The Evolution of Cooperation*. New York: Basic Books.

- 1986. "An Evolutionary Approach to Norms." *American Political Science Review*, 80:1095–111.

Barbour, Violet. 1950. *Capitalism in Amsterdam in the Seventeenth Century*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.

Barzel, Yoram. 1977. "An Economic Analysis of Slavery." *Journal of Law and Economics*, 20:87–110.

- 1982. "Measurement Cost and the Organization of Markets." *Journal of Law and Economics*, 25:27–48.
- 1989. *Economic Analysis of Property Rights*. Cambridge: Cambridge University Press.

Bates, Robert H. 1987. *Essays on the Political Economy of Rural Africa*. Berkeley: University of California Press.

- 1989. *Beyond the Miracle of the Market: The Political Economy of Agrarian Development in Rural Kenya*. Cambridge: Cambridge University Press.

Baumol, William J. 1986. "Productivity Growth, Convergence, and Welfare: What the Long Run Data Show." *American Economic Review*, 76:1072–85.

Becker, Gary S. 1965. "A Theory of the Allocation of Time." *Economic Journal*, 75:493–517.

- 1981. *A Treatise on the Family*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- 1983. "A Theory of Competition Among Pressure Groups." *Quarterly Journal of Economics*, 98:372–99.

- and George Stigler. 1977. "De Gustibus Non Est Disputandum." *American Economic Review*, 67:76–90.
- Boyd, R. and P. J. Richerson. 1985. *Culture and the Evolutionary Process*. Chicago: University of Chicago Press.
- Buchanan, James M. and Gordon Tullock. 1962. *The Calculus of Consent*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Carstensen, V. (ed.). 1963. *The Public Lands*. Madison: University of Wisconsin Press.
- Cavalli-Sforza, L. L. and M. W. Feldman. 1981. *Cultural Transmission and Evolution: A Quantitative Approach*. Princeton: Princeton University Press.
- Chandler, Alfred. 1977. *The Visible Hand*. Cambridge, MA.: Harvard University Press.
- Cheung, Steven N. S. 1974. "A Theory of Price Control." *Journal of Law and Economics*, 12:23–45.
- 1983. "The Contractual Nature of the Firm." *Journal of Law and Economics* 17:53–71.
- Coase, Ronald H. 1937. "The Nature of the Firm." *Economica*, 4:386–405.
- 1960. "The Problem of Social Cost." *Journal of Law and Economics*, 3:1–44.
- Coatsworth, John H. 1978. "Obstacles to Economic Growth in Nineteenth-Century Mexico." *American Historical Review*, 83:80–100.
- Colson, Elizabeth. 1974. *Tradition and Contract: The Problem of Order*. Chicago: Adeline.
- David, Paul. 1975. *Technical Choice, Innovation and Economic Growth*. Cambridge: Cambridge University Press.
- 1985. "Clio and the Economics of QWERTY." *American Economic Review*, 75:332–37.
- Dawkins, R. 1976. *The Selfish Gene*. Oxford: Oxford University Press.
- Demsetz, Harold. 1988. "The Theory of the Firm Revisited." *Journal of Law, Economics and Organization*, 4:141–62.
- de Roover, Florence E. 1945. "Early Examples of Marine Insurance." *Journal of Economic History*, 5:172–200.
- de Soto, Hernando. 1989. *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*. New York: Harper & Row.
- De Vries, Jan. 1976. *The Economy in Europe in an Age of Crisis, 1600–1750*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Dickson, Peter G. M. 1967. *The Financial Revolution in England: A Study in the Development of Public Credit, 1688–1756*. London: St. Martin's.
- Eggertsson, Thrainn. 1990. *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Ellickson, Robert. 1986. "Of Coase and Cattle: Dispute Resolution Among Neighbors in Shasta County." *Stanford Law Review*, 38:624–87.
- 1987. "A Critique of Economic and Sociological Theories of Social Control." *Journal of Legal Studies*, 16:67–100.
- Ellickson, Robert. Forthcoming. *Order without Law*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Evans-Pritchard, E. 1940. *The Nuer*. Oxford: Oxford University Press.
- Fogel, Robert. 1989. *Without Consent or Contract*. New York: Norton.
- Frank, Robert H. 1987. "If Homo Economicus Could Choose His Own Utility Function Would He Want One with a Conscience." *American Economic Review*, 77:593–604.
- 1988. *Passions Within Reason: The Strategic Role of Emotions*. New York: Norton.
- Fuchs, Victor. 1983. *How We Live: An Economic Perspective From Birth to Death*. Cambridge: Harvard University Press.
- Geertz, Clifford. 1979. "Suq: The Bazaar Economy in Sefrou." In C. Geertz, H. Geertz and L. Rosen, *Meaning and Order in Moroccan Society*. Cambridge University Press.
- Geertz, C., H. Geertz, and L. Rosen. 1979. *Meaning and Order in Moroccan Society*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Glade, William P. 1969. *The Latin American Economies: A Study of Their Institutional Evolution*. New York: American Book.
- Goldberg, Victor. 1976. "Regulation and Administered Contracts." *Bell Journal of Economics*, 7:426–8.
- Hahn, F. H. 1987. "Information, Dynamics and Equilibrium." *Scottish Journal of Political Economy*, 34:321–34.
- Hardin, Russell. 1982. *Collective Action*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Hargreaves-Heap, Shaun. 1989. *Rationality in Economics*. New York: Blackwell.
- Hashimoto, Masanori. 1979. "Bonus-Payments, On-The-Job Training and Lifetime Employment in Japan." *Journal of Political Economy*, 87:1086–104.
- Hayek, F. A. 1960. *The Constitution of Liberty*. Chicago: University of Chicago Press.
- Heiner, Ronald. 1983. "The Origins of Predictable Behavior." *American Economic Review*, 73:560–95.
- 1986. "Imperfect Decisions and the Law: On the Evolution of Legal Precedent and Rules." *Journal of Legal Studies*, 15:227–62.
- Herrnstein, Richard. 1988. "A Behavioral Alternative to Utility Maximization." In S. Maital (ed.), *Applied Behavioral Economics*, Volume I. New York: New York University Press.
- Hirshleifer, Jack. 1987. *Economic Behavior in Adversity*. Chicago: University of Chicago Press.

- Hoffman, Elizabeth and Matthew L. Spitzer. 1985. "Entitlements, Rights and Fairness: Some Experimental Results." *Journal of Legal Studies*, 14:259–98.
- Hogarth, R., and M. Reder (eds.). 1986. *The Behavioral Foundations of Economic Theory. Journal of Business* (supplement).
- Holmstrom, Bengt. 1979. "Moral Hazard and Observability." *Bell Journal of Economics*, 10:74–91.
- Hughes, J. R. T. 1987. "The Great Land Ordinances." In D. Klingaman and R. Vedder (eds.), *Essays on the Old Northwest*. Athens: Ohio University Press.
- Jensen, M. and W. Meckling. 1976. "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Capital Structure." *Journal of Financial Economics*, 3:305–360.
- Johansson, S. Ryan. 1988. "The Computer Paradigm and the Role of Cultural Information in Social Systems." *Historical Methods*, 21:172–88.
- Kahneman, D., J. L. Knetsch and R. H. Thaler. 1986. "Fairness and the Assumptions of Economics." In Robin M. Hogarth and Melvin W. Reder (eds.), *The Behavioral Foundations of Economic Theory. Journal of Business* (supplement), 59:S285–S300.
- Kalt, Joseph P. and Mark A. Zupan. 1984. "Capture and Ideology in the Economic Theory of Politics." *American Economic Review*, 74:279–300.
- Klein, Benjamin and Keith Leffler. 1981. "The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance." *Journal of Political Economy*, 89:615–41.
- Knight, Frank H. 1921. *Risk, Uncertainty and Profit*. Boston: Houghton Mifflin.
- Kreps, David. Forthcoming. "Corporate Culture and Economic Theory." In James Alt and Kenneth Shepsle (eds.), *Perspectives on Positive Political Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lancaster, K. 1966. "A New Approach to Consumer Theory." *Journal of Political Economy*, 74:132–57.
- Libecap, Gary D. 1989. *Contracting for Property Rights*. Cambridge: Cambridge University Press.
- and Steven N. Wiggins. 1985. "The Influence of Private Contractual Failure on Regulation: The Case of Oil Field Unitization." *Journal of Political Economy*, 93:690–714.
- Lopez, Robert S. and Irving W. Raymond. 1955. *Medieval Trade in the Mediterranean*. New York: Columbia University Press.
- Lucas, Robert E., Jr. 1986. "Adaptive Behavior and Economic Theory." In Robin M. Hogarth and Melvin W. Reder (eds.), *The Behavioral Foundations of Economic Theory. Journal of Business* (supplement), 59:8401–526.
- 1988. "On the Mechanics of Economic Development." *Journal of Monetary Economics*, 22:3–42.

- Macfarlane, Alan. 1978. *The Origins of English Individualism: The Family, Property, and Social Transition*. Oxford: Blackwell.
- Machina, Mark. 1987. "Choice Under Uncertainty: Problems Solved and Unsolved." *Journal of Economic Perspectives*, 1:121–54.
- Marglin, Stephen. 1974. "What Do Bosses Do?" *Review of Radical Political Economy*, 6:33–60.
- Margolis, Howard. 1982. *Selfishness, Altruism and Rationality: A Theory of Social Choice*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Milgrom, Paul R., Douglass C. North, and Barry W. Weingast. 1990. "The Role of Institutions in the Revival of Trade: The Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs." *Economics and Politics*, 2:1–23.
- Miller, Gary. Forthcoming. *Managerial Dilemmas: The Political Economy of Hierarchies*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mitchell, William. 1969. *An Essay on the Early History of the Law Merchant*. New York: Burt Franklin Press.
- Nelson, Douglas and Eugene Silberberg. 1987. "Ideology and Legislator Shirking." *Economic Inquiry*, 25:15–25.
- Nelson, Richard. Forthcoming. "Capitalism as an Engine of Progress." *Research Policy*.
- and Sidney G. Winter. 1982. *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge: Harvard University Press.
- North, Douglass C. 1955. "Location Theory and Regional Economic Growth." *Journal of Political Economy*, 63:243–58.
- 1981. *Structure and Change in Economic History*. New York: Norton.
 - 1984. "Government and the Cost of Exchange." *Journal of Economic History*, 44:255–64.
 - 1986. "Is It Worth Making Sense of Marx?" *Inquiry*, 29:57–64.
- Forthcoming. "Institutions, Transaction Costs, and the Rise of Merchant Empires." In James D. Tracy (ed.), *The Political Economy of Merchant Empires*. Cambridge: Cambridge University Press.
- and Andrew Rutten. 1987. "The Northwest Ordinance in Historical Perspective." In D. Klingaman and R. Vedder (eds.), *Essays on the Old Northwest*. Athens: Ohio University Press.
- and Robert P. Thomas. 1973. *The Rise of the Western World: A New Economic History*. Cambridge: Cambridge University Press.
- and Barry W. Weingast. 1989. "The Evolution of Institutions Governing Public Choice in 17th Century England." *Journal of Economic History*, 49:803–32.
- Olson, Mancur. 1965. *The Logic of Collective Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ostrom, Elinor. 1986. "An Agenda for the Study of Institutions." *Public Choice*, 48:3–25.
- Ostrom, Vincent. 1971. *The Political Theory of a Compound Republic: A Reconstruction of the Logical Foundations of Democracy as Presented*

- in the Federalist*. Blacksburg, VA.: VPI, Center for Study of Public Choice.
- Pelikan, Pavel. 1987. "The Formation of Incentive Mechanisms in Different Economic Systems." In Stefan Hedlund (ed.), *Incentives and Economic Systems*. New York: New York University Press.
- Plott, Charles R. 1986. "Rational Choice in Experimental Markets." In Robin M. Hogarth and Melvin W. Reder (eds.), *The Behavioral Foundations of Economic Theory*. *Journal of Business* (supplement), 59:301–S28.
- Polanyi, M. 1967. *The Tacit Dimension*. Garden City: Doubleday-Anchor.
- Posner, Richard A. 1980. "A Theory of Primitive Society, with Special Reference to Law." *Journal of Law and Economics*, 23:1–53.
- Riker, William H. 1976. "Comments on Vincent Ostrom's Paper." *Public Choice*, 27:13–15.
- Romer, Paul M. 1986. "Increasing Returns and Long-Run Growth." *Journal of Political Economy*, 94:1002–38.
- Rosenberg, Nathan. 1972. *Technology and American Economic Growth*. New York: Harper & Row.
- 1974. "Karl Marx on the Economic Role of Science." *Journal of Political Economy*, 82:713–28.
 - 1976. *Perspectives on Technology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Schmookler, J. 1957. "Inventors Past and Present." *Review of Economics and Statistics*, 39:321–33.
- Schofield, Norman. 1985. "Anarchy, Altruism and Cooperation: A Review." *Social Choice and Welfare*, 2:207–19.
- Schumpeter, Joseph A. 1934. *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Interest and the Business Cycle*. Cambridge: Harvard University Press.
- 1954. "The Crisis of the Tax State." *International Economic Papers*, 4:5–38.
- Scrutton, Thomas Edward. 1891. *The Elements of Mercantile Law*. London: W. Clowes.
- Sheehan, S. 1973. "Peas." *The New Yorker*, 49:103–18.
- Shepard, Andrea. 1987. "Licensing to Enhance Demand for New Technologies." *Rand Journal of Economics*, 18:3 60–68.
- Shepsle, Kenneth A. 1986. "Institutional Equilibrium and Equilibrium Institutions." In Herbert Weisberg (ed.) *Political Science: The Science of Politics*. New York: Agathon Press.
- 1989. "The Changing Textbook Congress." In John E. Chubb and Paul E. Peterson (eds.). *Can the Government Govern?* Washington, D.C.: Brookings Institution.
- and Barry W. Weingast. 1987. "The Institutional Foundations of Committee Power." *American Political Science Review*, 81:85–104.

- Simon, Herbert. 1986. "Rationality in Psychology and Economics." In Robin M. Hogarth and Melvin W. Reder (eds.), *The Behavioral Foundations of Economic Theory. Journal of Business* (supplement), 59:209—S24.
- Skocpol, Theda. 1979. *States and Social Revolutions: A Comparative Analysis of France, Russia and China*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sokoloff, Kenneth L. 1988. "Inventive Activity in Early Industrial America: Evidence From Patent Records, 1790—1846." *Journal of Economic History*, 58:813—50.
- Stubbs, William. 1896. *The Constitutional History of England*, Volume II. Oxford: Clarendon Press.
- Sugden, Robert. 1986. *The Economics of Rights, Co-operation, and Welfare*. Oxford: Blackwell.
- Taylor, Michael. 1982. *Community, Anarchy and Liberty*. Cambridge: Cambridge University Press.
- 1987. *The Possibility of Cooperation*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tracy, James D. 1985. *A Financial Revolution in the Hapsburg Netherlands: Renten and Renteniers in the County of Holland*. Berkeley: University of California Press.
- Udovitch, Abraham. 1962. "At the Origins of the Western Commenda: Islam, Israel, Byzantium?" *Speculum*, 37:198—207.
- Veitch, John. 1986. "Repudiations and Confiscations by the Medieval State." *Journal of Economic History*, 56:31—6.
- Veliz, Claudio. 1980. *The Centralist Tradition in Latin America*. Princeton: Princeton University Press.
- Wallis, John J. and Douglass C. North. 1986. "Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870—1970. In S. L. Engerman and R. E. Gallman (eds.), *Long-Term Factors in American Economic Growth*. Chicago: University of Chicago Press.
- Watts, R. L. and J. L. Zimmerman. 1983. "Agency Problems, Auditing and the Theory of the Firm: Some Evidence." *Journal of Law and Economics*, 26:613—33.
- Weingast, Barry W. and William Marshall. 1988. "The Industrial Organization of Congress; or, Why Legislatures, Like Firms, Are Not Organized as Markets." *Journal of Political Economy*, 96:132—163.
- Williamson, Oliver E. 1975. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press.
- 1985. *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.
- Winter, Sidney G. 1986. "Comments on Arrow and on Lucas." In Robin M. Hogarth and Melvin W. Reder (eds.), *The Behavioral Foundations of Economic Theory. Journal of Business* (supplement), 59:427—34.
- Yamey, B. S. 1949. "Scientific Bookkeeping and the Rise of Capitalism." *Economic History Review*, Second Series, 1:99—113.

АЛФАВІТНИЙ ПОКАЖЧИК

Абрамович (Abramovitz), Мозес, 170

Адаптивна ефективність (adaptive efficiency), 104, 127, 174; ...і децентралізоване вироблення рішень (decentralized decision making), 105

Адаптивні сподівання (adaptive expectations), 121–122

Акерлоф (Akerlof), Джордж, 43–44

Акселрод (Axelrod), Роберт, 23, 56, 70, 76

Акціонерні компанії (joint stock companies), 162

Алокаційна ефективність (allocative efficiency), 104

Альт (Alt), Джеймс, 75

Альтруїзм (altruism), 24, 34

Американська революція (Revolutionary War), 131

Анархія (anarchy), 24

Англійська революція (Glorious Revolution), 178

Англійський банк (Bank of England), 178

Англійські колонії (English colonies), 131

Англійські купці (Merchant Adventurers), 97

Англія (England), 144, 145; еволюція інституцій у... (evolution of institutions in), 146, 177–179

Антропология (anthropology), 52

Алчян (Alchian), Армен, 15–16, 105, 118

Арбалет (crossbow), 145

Арбітраж (arbitration), 44

Артур (Arthur), Браєн, 98, 120–121

Асиметрична інформація (asymmetric information), 163

Бангладеш (Bangladesh), 12

Барбур (Barbour), Вайліт, 166

Барзель (Barzel), Йорам, 40–42, 46, 79, 95

Баумол (Baumol), Вільям, 171

Безособовий обмін (impersonal exchange), 35, 48–50; особливості... (characteristics of), 74; ...і спеціалізація та поділ праці (and specialization and division of labor), 23; ...і нагляд третьої сторони за виконанням угоди (and third-party enforcement), 50

Безумовне право власності (fee-simple ownership), 125

Бейрут (Beirut), 48

Бейтс (Bates), Роберт, 53–55, 177

Бекер (Becker), Гарі, 33, 37, 42, 109, 142

Бер (Burr), Аарон, 56

Битва на Босвортському полі (Battle of Bosworth), 144

Біл про права (Bill of Rights), 125

Бойд (Boyd), Р., 52, 62, 112

Бурбони (the Bourbons), 132

Б'юкенен (Buchanan), Джеймс, 68

- Бухгалтерський облік (accounting), 58, 161–163
- Вайнгаст (Weingast), Барі, 56, 58, 64, 68, 77, 113, 115, 166, 177
- Ватс (Watts), Р., 161
- Вейч (Veitch), Джон, 60
- Велика хартія вільностей (Magna Charta), 145
- Великий лук (longbow), 145
- Веліс (Veliz), Клавдіо, 133
- Вертикальна інтеграція (vertical integration), 91, 100
- Верховний суд США (Supreme Court, U.S.), 61
- Виконання контрактів та угод (enforcement), 44, 73, 162, 163; ...і модель Вальраса (and Walrasian model), 46
- Виконання угоди під наглядом третьої сторони (third-party enforcement), 50, 78
- Витрати, див. Витрати на вимірювання; Трансакційні витрати; Трансформаційні витрати
- Витрати на вимірювання (measurement costs), 40, 42, 43, 45, 86; ...і технологічна зміна (and technological change), 63
- Витрати на створення організації (setup costs), 120
- Вігінс (Wiggins), Стівен, 88
- Відсоткова ставка як міра ефективності інституцій (interest rates as measure of efficiency of institutions), 92
- Війна з Францією та індіанцями (French and Indian War), 131
- Вільсон (Wilson), Вудро, 80
- Вільямсон (Williamson), Олівер, 40, 72, 73, 95, 102
- Вінтер (Winter), Сідні, 30, 31, 34, 97, 105
- Воліс (Wallis), Джон, 22, 41, 92
- Гаєк (Hayek), Ф. А., 105
- Гайнер (Heiner), Роналд, 36
- Гамільтон (Hamilton), Александер, 56
- Ган (Hahn), Франк, 30, 37
- Ганзейська торгівля (Hanseatic trade), 156
- Галілей (Galileo), 97
- Гаргрівс-Гіп (Hargreaves-Heap), Шон, 30
- Гардін (Hardin), Рассел, 24
- Гельмгольц (Helmholtz), Дік, 163
- Генеральні штати (estates general), 67, 96
- Гернстайн (Herrnstein), Річард, 33
- Геродот (Herodotus), 157
- Гіршлайфер (Hirshleifer), Джек, 32
- Гобс (Hobbes), Томас, 174
- Гогарт (Hogarth), Р., 30, 31
- Голмстром (Holmstrom), Бенгт, 44
- Гофман (Hoffman), Елізабет, 33
- Герц (Geertz), Кліфорд, 157, 158
- Герц (Geertz), Г., 157
- Гільдії (guilds), 96, 163
- Глейд (Glade), Вільям, 133, 146
- Голдберг (Goldberg), Віктор, 71
- Девід (David), Пол, 98, 119, 122
- Декларація про незалежність США (Declaration of Independence, U.S.), 131
- Демографія (demography), 116
- Демократична партія (Democratic Party), 62
- Демократія (democracy), 140
- Демсец (Demsetz), Гарольд, 100
- Денісон (Dennison), Едвард, 170
- Держава (state), 79–80; надійність... (credibility of), 165; ...і розвиток ринку капіталів (and evolution of capital markets), 165; ...та обмін (and exchange), 50; фінансові кризи... (fiscal crises), 145, 177;

- моделі... (models of), 179;
представницькі органи в теорії... (representative bodies in the theory of), 67; теорія... (theory of), 66
- Де Ровер (De Roover), Флоренс, 162
- Де Сото (De Soto), Ернандо, 90
- Де Фріс (De Vries), Ян, 148
- Децентралізація (decentralization), 105, 106
- Джонс (Jones), Вільям, 162
- Дзеттата (zettata), 159
- Дилема в'язнів (prisoner's dilemma), 23, 25, 53
- Діксон (Dickson), Пітер, 178
- Добровільно взяті на себе обмеження (self-enforcing constraints); розвиток... (development of), 81
- Довіреності (warranties), 44
- Додаткові джерела (second sourcing), 88
- Додержавні суспільства (stateless societies); особливості... (characteristics of), 54; збереження порядку в... (preservation of order in), 53, 54
- Докінс (Dawkins), Р., 33
- Домовленості (conventions), 24; визначення... (definition of), 57
- Дробак (Drobak), Джон, 163
- Друга економічна революція (Second Economic Revolution), 98
- Еванс-Прічард (Evans-Pritchard), Е., 53
- Еволюційні моделі (evolutionary models), 16, 31, 32, 112, 118
- Еволюція фінансових інституцій в Нідерландах (evolution of financial Institutions in Netherlands), 166
- Економічна комісія для Латинської Америки (Economic Commission for Latin America), 128
- Економічна наука (economics), 141–143, див. також Промислова організація; Макроекономіка; Неокласична економічна наука; Політична економія
- Економічне зростання (economic growth), 170
- Економічні правила (economic rules), 64
- Економія, зумовлена масштабами виробництва (economies of scale), 66, 152, 153, 162; ...у нагляді за дотриманням і виконанням угод та контрактів (in policing and enforcement), 78
- Експериментальна економічна наука (experimental economics), 33, 58
- Еліксон (Ellickson), Роберт, 55, 113
- Ефективність (efficiency), 69, 104, 105, 118, 120; див. також Адаптивна ефективність; Алокаційна ефективність; Інституції та ефективність; Трансакційні витрати та ефективність
- Євреї (Jews), 52, 147
- Єнсен (Jensen), М., 47
- Загальне право (common law), 12, 124–125, 164–165
- Закони про лихварство (usury laws), 160
- Закони про патенти (patent laws), 65
- Закон Моріла (Morrill Act), 18
- Закони про судноплавство (Navigation Acts), 131

Закон Шермана (Sherman Act), 18

Залежність від шляху (path dependence), 119–120, 125–126, 129, 144; ...та історія економіки США (and United States economic history), 175

“Замикання”(lock-in), 121

Західна Європа, еволюція інституцій (Western Europe, evolutions of institutions), 123–124

Зацікавлені групи і політичний обмін (interest groups and political exchange), 67

Звичай (conventions), 12, 59

Здатність відстоювати свої інтереси (bargaining power), 66, 172; ... і неефективні інституції (and ineffective institutions), 85; ...і шлях інституційної зміни (and the path of institutional change), 91, 130

Зміни уподобань (changes in preferences), 29, 37

Знання (knowledge); передаване... (communicable), 96; розповсюдження... (distribution of), 98; ...та обмін (and exchange), 74; ...та ідеологія (and ideology), 99; ...та інституції (and institutions), 101–102; інвестиції у... (investment in), 101–102; ...і військова технологія (military technology), 97; ...та організації (and organizations), 96; зв'язок між фундаментальним і прикладним... (relationship between pure and applied), 98; релігійні догмати (religious dogma), 97; соціологія... (sociology), 58; приховане... (tacit), 96, 100

Зовнішні ефекти мережі (network externalities), 17, 127

Зупан (Zupan), Марк, 56, 177

Ідеологія (ideology), 34–35, 62, 142, 169; визначення... (definition of), 35; ...та обмін (and exchange), 74; ...та інституційна зміна (and institutional change), 111; ...та знання (and knowledge), 99; ...і революція (and revolution), 116

Інвестиції в освіту (investment in education), 103

Інновація і розміри ринку (innovation and the size of market), 98

Інституції (institutions), 91, 168, 173; ...і міцність позицій у переговорах (and bargaining power), 27; ...і співпраця (and cooperation), 77; ...і витрати на висловлення переконань (costs of expressing ideas), 109; визначення... (definition of), 11; ...та функціонування економіки (and economic performance), 92, 137; ...та ідеологія (and ideology), 34; ...та ефективність (and efficiency), 16, 27, 38, 86, 92, 107, 176, 179; ...та обробка інформації (and information processing), 59; ...і знання (and knowledge), 97, 100, 101; ...та організації (and organizations), 13, 101–102; ...і виробництво (and production), 13, 101–102; ...і спеціалізація та поділ праці (and specialization and division of labor), 49; ...і транзакційні витрати (and transaction costs), 83–85; ...і невизначеність (and uncertainty), 12, 14, 35, 36, 38, 68, 85

- Інституційна зміна (institutional change), 14, 15, 118; ...і зміни відносних цін та уподобань (and changes in relative prices and preferences), 107–108; порівняння з технологічною зміною (comparison to technological change), 133; “замикання”, зворотний зв’язок і збільшення прибутків (lock-in, feedback, and increasing returns), 17; поступова природа... (incremental nature of), 115; процес... (process of), 110–111; див. також Керівники (підприємці); Організації; Залежність від шляху
- Інструментальна раціональність (instrumental rationality), 138
- Інтелектуальне життя в середньовічній Європі (intellectual life in Middle Ages), 99; див. також Феодалізм; Поміщицьке землеволодіння
- Інформація (information), 43, 77, 137–138; інновації, що зменшили витрати у сучасній Європі на ранніх етапах її розвитку (cost lowering innovations in early modern Europe), 160–162; ...і культура (and culture), 52; людські уявлення та обробка... (human perceptions and processing of), 17, 35, 37–38, 52, 137; ...та інституції (and institutions), 59; ...і трансакційні витрати (and transaction costs), 40; ...і модель Вальраса (and Walrasian model), 44
- Іран (Iran), 97
- Іспанія (Spain), 16, 144–145, 147–148
- Іспанська Індія (Spanish Indies), 132
- Історія вігів (Whig history), 178
- Історія економіки (economic history), 168–169, 173
- Йогансон (Johansson), С., 52
- Каваллі-Сфорца (Cavalli-Sforza), Л. Л., 62
- Кальт (Kalt), Джозеф, 56, 177
- Канеман (Kahneman), Деніел, 33
- Капітал, людський і фізичний (capital, human and physical), 99
- Караванна торгівля (caravan trade), 156, 158
- Карстенсен (Carstensen), В., 114
- Кендрік (Kendrick), Джон, 170
- Кенія (Kenya), 55, 177
- Керівники (або підприємці) (entrepreneurs), 16, 100, 111; ...та інституційна зміна (and institutional change), 17, 95–96, 107–108, 128
- Клайн (Klein), Бенджамін, 40
- Кнеч (Knetsch), Дж. Л., 33
- Колсон (Colson), Елізабет, 53–54, 157
- Конгрес США (Congress, U.S.), 56, 96
- Конкуренція (competition), 105; ...та ефективність ринків (and efficiency of markets), 69
- Константин (Constantine), 97
- Конституції (constitutions), 80; див. також Сполучені Штати Америки, Конституція (United States, Constitution)
- Конструкційні ефекти (framing effects), 29
- Консули (consuls), 154
- Контракти (contracts), 71, 74, 79, 105, 154
- Координація (coordination effects), 121

- Коуз (Coase), Роналд, 22, 26, 41, 69, 95, 100
 Коук (Coke), Едмунд, 165
 Коутсворт (Coatsworth), Джон, 150
 Крепс (Kreps), Девід, 75
 Кузнец (Kuznets), Саймон, 170
 Культура (culture), 59, 112; визначення... (definition of), 52
 Курди (Kurds), 52
 Ланкастер (Lancaster), К., 42
 Лайбкеп (Libecap), Гарі, 24, 88
 Латинська Америка (Latin America), 128, 130, 132; історія економіки ...у порівнянні з історією економіки США (economic history contrasted with the United States), 149
 Лефлер (Leffler), Кейт, 40
 Лок (Locke), Джон, 174
 Лопес (Lopez), Роберт, 160
 Лукас (Lucas), Роберт, 31, 34
 Людська поведінка (human behavior), 32, 34, 139; мотивація... (motivation of), 32, 39, 58
 Маври (Moors), 144—146
 Макіна (Machina), Марк, 29
 Макроекономіка (macroeconomics), 143
 Макфарлейн (Macfarlane), Ален, 147
 Марглін (Marglin), Стівен, 95
 Марголіс (Margolis), Говард, 24, 59
 Маркс (Marx), Карл, 169
 Марксистська теорія (Marxist theory), 169, 171
 Мароко (Morocco), 159
 Маршал (Marshall), Вільям, 68, 69
 Мафія (Mafia), 96
 Медисон (Medison), Джеймс, 65, 80
 Меклінг (Meckling), В., 47
 Мексика (Mexico), 132
 Механізми самопідсилення (self-reinforcing mechanisms), 120—121
 Мілгром (Milgrom), Пол, 58, 64, 77
 Мілер (Miller), Гарі, 139
 Мітчел (Mitchell), Вільям, 163
 Множинність рівноваг (multiple equilibria), 121
 Модель Вальраса (Walrasian model), 44
 Модель держави (model of polity), 66—67, 102
 Монополія (monopoly), 120
 Моральний ризик (moral hazard), 163
 Навчання практикою (learning by doing), 96, 121
 Надійні зобов'язання (credible commitments), 68, 69; ...політичних органів (by political bodies), 79; вимоги до... (requirements for), 78
 Найт (Knight), Френк, 100
 Напівпровідники (semiconductors), 88
 Наука (science); інституції і розвиток... (institutions and development of), 97—98
 Невизначеність та страхування, 161; див. також Інституції і невизначеність
 Нельсон (Nelson), Даглас, 34, 57
 Нельсон (Nelson), Річард, 97, 98
 Неокласична економічна наука (neoclassical economics), 143, 169; припущення... (assumptions of), 21, 30, 37; критика... (critique of), 21; ...та економічне зростання (and economic growth), 170, 171; ...та історія економіки (and economic history), 168; ...і фінансові ринки (and financial markets), 31; ...та інформація (and information), 31; ...та ін-

- струментальна раціональність (and instrumental rationality), 138
- Неофіційні обмеження (informal constraints), 12, 15, 51–53, 55, 141; зміни в... (changes in), 112; ...та ефективність (and efficiency), 176; ...та офіційні правила (and formal rules), 55; ...і витрати на вимірювання та виконання угод (and measurement and enforcement costs), 57; норми, звичаї і кодекси поведінки (norms, conventions, and codes of conduct), 51; ...і кількість та якість виробітку на одного працівника (and quantity and quality of labor output), 88; джерело... (source of), 52
- Німецька історична школа (German historical school), 152
- Німецьке право (Germanic law), 164
- “Нова промислова організація” (New Industrial Organization), 44, 72, 88
- Норманське завоювання (Norman conquest), 144
- Норми (norms), 24–25, 56, 109, 111, 113; ...і культура (and culture), 59; ...і теорія ігор (and game theory), 59
- Норт (North), Даглас, 16, 22, 25, 41, 60, 64, 66, 70, 77, 92, 109, 114, 126, 140, 152, 166, 169
- Нотаріуси (notaries), 154
- Нуер (Nuer), 53
- Об’єктивна раціональність (substantive rationality), 26
- Об’єктивна і процедурна раціональність (substantive and procedural rationality), 35
- Обмін (exchange), 48, 49, 64, 152–153, 157; див. також Торгівля на далекі відстані
- Олсон (Olson), Манкур, 23
- Організації (organizations), 141; визначення ...(definition of), 13; ...та інституційна зміна (and institutional change), 95, 102; ...і трансакційні витрати (and transaction costs), 95
- Остром (Ostrom), Вінсент, 80
- Остром (Ostrom), Елінор, 63
- Очікувана корисність (expected utility), 28, 29, 52
- Офіційні правила (formal rules), 12, 51, 64–65; види... (types of), 63
- Парламент (parliament), 67, 145, 179
- Пелікан (Pelikan), Павел, 104, 105
- Переказний вексель (bill of exchange), 156, 160–163
- Переконання, витрати на висловлення (convictions, cost of expressing), 62
- “Перекочування колод” (або торгівля голосами) (logrolling), 68, 140
- Переміжна рівновага (punctuated Equilibrium), 116
- Персоналізований обмін (personalized exchange), 49
- Перу (Peru), 90
- Північно-Західний декрет (Northwest Ordinance), 17, 126, 127, 131
- Піратство (Piracy), 100
- Плот (Plott), Чарлз, 31
- Поведінкові припущення (behavioral assumptions), 17
- Повстання Май-мау (Mau-mau revolt), 177
- Познер (Posner), Річард, 55, 157
- Полані (Polanyi), Майкл, 96

- Політична економія (political economy), 89, 133, 139, 143
- Політична та економічна теорії (political theory, and economic theory), 67
- Політичні правила (political rules), 64–65
- Політичні ринки (olitical markets), 68, 70, 139
- Поміщицьке землеволодіння (manorialism), 96, 114
- Популістська партія (Populist party), 62, 175
- Пошуки ренти (rent seeking), 146
- Права власності (property rights), 140, 155; визначення... (definition of), 48; розвиток... (development of), 70; ...ефективність (efficiency of), 70–71; ...та інституції (and institutions), 48; ...і політичні правила (and political rules), 66; ... і транзакційні витрати (and transaction costs), 48, 70
- Практика доручень (commenda), 154, 162
- Прибуток від торгівлі (gains from trade), 44, 139
- Приховане знання (tacit knowledge), 111
- Проблема “зайця” (free-rider problem), 23, 33, 38, 58, 68, 111, 116; ...та ідеологія (and ideology), 116
- Проблема замовника-виконавця (agency problem), 46–47, 66, 154; ...і торговельне право (and law merchant), 164; ...і поведінка законодавця (legislator behavior), 33
- Проблеми узгодженої дії (collective action problems), 23
- Промислова організація (industrial organization), 139; див. також Нова промислова організація
- Промислова революція (Industrial Revolution), 170
- Професійне навчання (learning effects), 121
- Процедурна раціональність (procedural rationality), 138
- Психологія (psychology), 33, 35
- Рабовласництво (slavery), 109, 125; ... і витрати на вимірювання і виконання угод (and measurement and enforcement costs), 46; ...і права власності (and property rights), 46
- Райкер (Riker), Вільям, 80–81
- Ратен (Rutten), Ендрю, 114, 126
- Раціональне невігластво (rational ignorance), 69, 140
- Раціональні очікування (rational Expectations), 34
- Ревізія (auditing), 58, 161
- Революція (revolution), 115–117
- Регульовані компанії (regulated companies), 96, 162
- Редер (Reder), М., 30–31
- Реймонд (Raymond), Ірвінг, 160
- Репутація (reputation), 68; ...та обмін (and exchange), 75
- Ризик (risk); інституціоналізація... (institutionalization of), 161; ... і страхування (and insurance), 161–162
- Римське право (Roman law), 163
- Ринки (markets), 138; ефективність... (efficiency of), 17; політичні... (political), 139
- Ринки капіталу (capital markets), 147, 155, 160; еволюція англійського і голандського ринків капіталу (evolution of English and Dutch...), 60; інституційна структура, що підтримує ринки капіталу

- (...supporting institutional structure), 89
- Річерсон (Richerson), П. Дж., 52, 62, 112
- Родинні зв'язки і торгівля (kinship and trade), 75, 154, 161
- Родинні зв'язки і порядок у первісних суспільствах (kinship and order in primitive societies), 55
- Розбіжність розвитку економік (divergence of economies), 118
- Розен (Rosen), Л., 157
- Розенберг (Rosenberg), Натан, 98
- Ромер (Romer), Пол, 171
- Російська революція (Russian Revolution), 52
- Ростоу (Rostow), В. В., 153
- Русо (Rousseau), Жан-Жак, 80
- Рух за скасування рабства (antislavery movement), 61, 109
- Рух за національну валюту (Greenback movement), 61
- Рух фермерів (Granger movement), 61
- Саймон (Simon), Герберт, 35, 57
- Сільберберг (Silberberg), Юджин, 34
- Скокпол (Skocpol), Теда, 115
- Скорочення кількості кваліфікованої робочої сили (deskilling), 87
- Скофілд (Schofield), Норман, 25, 77
- Скраттон (Scrutton), Томас, 164
- Сміт (Smith), Адам, 21
- Солоу (Solow), Роберт, 170
- Соціалістичні економіки (socialist economies), 141
- Соціобіологія (sociobiology), 32, 38
- Спеціалізація і поділ праці (specialization and division of labor), 40, 152–153; ...і складність обміну (and complexity of exchange), 49; ...і виконання угод (and enforcement), 47; ...і формалізація обмежень (and formalization of constraints), 63; ...та інституції (and institutions), 48; ...і транзакційні витрати (and transaction costs), 154–155; ...і трансформаційні витрати (and transformation costs), 49
- Співпраця (cooperation), 21, 25, 170–171; ...і спільне знання (and common knowledge), 24; ...і теорія ігор (and game theory), 22–23
- Спільне володіння нафтовими родовищами (oil field unitization), 88
- Спільне знання (common knowledge), 14
- Спільнота (community), 24
- Спіцер (Spitzer), Мет'ю, 33
- Сполучені Штати Америки (United States), 97; Громадянська війна (Civil War), 61; Конституція (Constitution), 12, 17, 65, 122, 126, 132; історія економіки і збільшення знання (economic history and development of knowledge), 103; історія економіки у порівнянні з історією економіки в Латинській Америці (economic history contrasted with Latin America), 149–150; розмір сектора транзакцій (size of transaction sector), 22; історія земельного закону (history of land law), 125; інституційний аналіз та історія економіки (institutional analysis and the economic history), 173

- Справедливість у функціях корисності (justice in utility functions), 33
- Стабс (Stubbs), Вільям, 145
- Стадії економічного зростання (stages of Economic growth), 153–154
- Стандартизація (standardization), 154
- Статті конфедерації (Articles of Confederation), 126, 131
- Створення світу (creationism), 103
- Стимули (incentives), 173
- Стіглер (Stigler), Джордж, 37
- Столітня війна (Hundred Years War), 145
- Страхування (insurance), 161–162
- Структура управління (governance structure), 102
- Стюарти (the Stuarts), 179
- Суб'єктивні моделі (subjective models), 27, 130, 133, 143; ...та економічна наука (and economics), 142; ...і неповна інформація (and incomplete information), 28
- Суб'єктивні сприйняття (subjective perceptions), 60, 69, 123–124, 127; ... збільшення знань (and development of knowledge), 103; ...та еволюція права (and evolution of common law), 124; ...і справедливність (and fairness), 99; ...та історія економіки США (and U.S. economic history), 61
- Сугден (Sugden), Роберт, 57, 59
- Судові системи (judicial systems), 44; контраст між розвинутими країнами і країнами “третього світу” (contrast between developed and Third World countries), 79
- “Сук” (the suq), 157; процеси обміну в... (process of exchange in), 157–159
- Талок (Tullock), Гордон, 68
- Тейлер (Thaler), Р., 33
- Тейлор (Taylor), Майкл, 24, 25
- Теорема Коуза (Coase theorem), 26, 119
- Теорія ігор (game theory), 26, 75; ...і співпраця (and cooperation), 22–23; ...і неофіційні обмеження (and informal constraints), 57; ...і норми (and norms), 59
- Теорія міжнародної торгівлі (international trade theory), 118
- Теорія раціонального вибору (rational choice theory), 17, 28, 31, 142
- Теорія фірми (theory of firm), 86, 95
- Технологічна зміна (technological change), 119–121; ...та офіційні правила (and formal rules), 65; ...та інституційний аналіз (and institutional analysis), 169; ...та інституції (and institutions), 98; ...і розміри ринку (and market size), 98; ...і залежність від шляху (and path dependence), 144
- Титмус (Titmuss), Річард, 24
- Томас (Thomas), Роберт, 16, 70, 108
- Тонга (the Tonga), 53
- Торгівля вовною (wool trade), 145
- Торгівля на далекі відстані (long distance trade), 152–154; ...на ранніх етапах розвитку сучасної Європи (in early modern Europe), 159–160
- Торговельне право (law merchant), 49, 58, 154, 156, 164–165

Торговельні марки (trademarks), 44

Торговельні центри (trading centers), 152

Транзитивність (transitivity), 29

Трансакційні витрати (transaction costs), 27, 137–138; ...і вибір технології (and choice of technology), 85–86; ...і виробничі витрати (and costs of production), 41; визначення... (definition of), 40; ...та економічна теорія (and economic theory), 40; ...та ефективність (and efficiency), 17, 177; ...та ефективність прав власності (and efficiency of property rights), 16; ...та виконання контрактів (and enforcement), 73; ...прибутки від торгівлі (and gains from trade), 78; на ринку житла (in the housing market), 84; ...та неофіційні обмеження (and informal constraints), 60; ...та інформація (and information), 40; ...знижені завдяки інноваціям в сучасній Європі на ранніх етапах її розвитку (lowered by innovations in early modern Europe), 160; ...і мікроекономічна теорія (and microeconomic theory), 41; найпомітніший вимір інституцій (most observable dimension of institutions), 92; політичні (political), 67; ...і теорія фірми (and the theory of the firm), 100; ...у країнах “третього світу” (in Third World countries), 90; ...і трансформаційні витрати (and transformation costs), 85–86; ...і невизначеність (and uncertainty), 47;

компенсація за невизначеність (uncertainty discount), 83

Трансформаційні витрати (transformation costs); визначення... (definition of), 41

Трейсі (Tracy), Джеймс, 60, 166
“Третій світ” (Third World), 89, 141; ...та економічне зростання (and economic growth), 18

Тюдори (the Tudors), 144

Умовиводи (mental constructs), 17, 32

Умовні стратегії (conditional strategies), 24

Урбанізація (Urbanization), 153

Успадкування (inheritance), 125

Фельдман (Feldman), М. В., 62

Феодалізм (feudalism), 114, 122

Фогель (Fogel), Роберт, 61

Френк (Frank), Роберт, 33

Фукс (Fuchs), Віктор, 109

Хасімото (Hashimoto), Масанорі, 40

“Хурос” (juros), 147

Хронометр (chronometer), 97

Х’юз (Hughes), Дж., 125

Цімерман (Zimmerman), Дж. Л., 161

Чендлер (Chandler), Альфред, 18, 87, 103

Чесність і справедливість у функціях корисності (fairness in utility functions), 33; ...і трансакційні витрати (and the costs of contracting), 99

Чотирнадцята поправка до Конституції США (Fourteenth Amendment), 18, 175

Чунг (Cheung), Стівен, 40, 42

Шепард (Shepard), Андреа, 88

Шепсл (Shepsle), Кенет, 56, 67, 75, 113

Шірен (Sheehan), Сюзен, 86

Шмоклер (Schmookler), Й., 98
Шумпетер (Schumpeter), Йозеф, 98, 106, 145

Щораз більші норми прибутку
(increasing returns), 120–123,
144

Ямі (Yamey), В. С., 161

Ярмарки (fairs), 49, 160; див. також

Ярмарки в Шампані

Ярмарки в Шампані (Champagne fairs), 21, 156, 160