

**Нобелівські лауреати**

Роналд АЙЗЕН

**ВШАНОВАНО ДВОХ ЕКОНОМІСТІВ
СУМІЖНИХ ГАЛУЗЕЙ**

Нобелівську премію 2009 року було вручено в жовтні двом американцям: Елінорі Остром (76) (Elinor Ostrom) та Оліверу Уільямсону (77) (Oliver E. Williamson). Остром формує нові шляхи вирішення серйозних проблем навколишнього середовища, а Уільямсон пояснює, чому, крім ринків, потрібні ще і фірми, і бюрократичні установи.

Вони – явно виражені два різні характери, та в науці багато в чому схожі. Так, обоє працюють над актуальними проблемами; працюють в інституціях; обоє вивчають роль фірм і держави. Також ці вчені застосовували методи, взяті з інших галузей, а не ті, які використовують в економіці. Уільямсон застосовував методи юриспруденції, а Остром – економіки, політики, соціології та антропології, зауваживши: «Я вичерпала ліміти дисциплін, і не в цьому полягає питання».

Елінорі Остром, 1933 року народження, з 1960-х викладає в Університеті Індіани, Блумінгтон. Вона зарекомендувала себе як скромний професор, яка, незважаючи на свою прекрасну репутацію, ще до отримання Нобелівської премії цікавилася іншими культурами. У 1970-х вона була віцепрезидентом, а із середини 1990-х – президентом Американської асоціації політологів.

Праці Елінорі Остром охоплюють проблеми турецьких рибалок, які, завдяки продажу лотерейних квитків, заснували приморський регіон, швейцарських фермерів, які колективно вели бізнес виробництва виробів з лози, вони також присвячені промисловості лозоплетення в Монголії та водним ресурсам Непалу. Усе перелічене стосується суспільних благ, коли товари

© Роналд Айзен, 2010.

Айзен Роналд, доктор, професор, Університет ім. Й.-В. Гете, Франкфурт-на-Майні, Німеччина.

чи то незначні ресурси, які повинні використовувати окремі громадяни, переходять у власність громади або групи людей. Вона заперечує широко розповсюджену думку, що суспільні блага повинні бути або приватизовані, або під державним регулюванням. Вона обґрунтувала свої вражаючі висновки тисячею прикладів. Традиційно економісти і політологи допускають, що спільне користування цими благами створює самі проблеми. Існував песимістичний погляд суто егоїстичних осіб, які, виходячи із затрат і вигод, бачать свої кінцеві вигоди. Якщо діяти спільно, то в кінцевому рахунку кожен захоче мати більше, ніж йому належить. І звідси починається надмірний вилов риби, надмірні збори врожаїв, виснажливе використання ресурсів. Біолог Гаррет Гардін подає цю проблему у своєму класичному розрахунку соціальних дилем як «трагедію соціальних благ» (Science 162, 1968).

Виходячи з цього, економісти радять зробити поділ суспільних благ і частину їх віддати декільком приватним особам або під контроль державної адміністрації. Точці зору Гардіна і багатьох інших економістів протиставлено дослідження численних галузей, які провела Остром. У її фундаментальній книзі «Управління суспільними благами. Еволюція інституцій в напрямку спільної діяльності» (1990) метафора трагедії замінена на те, що успішний менеджмент суспільними благами можливий за умови стабільних правил. Наведено кілька прикладів, коли громади самоорганізувались поза державою і ринком.

Люди поводяться краще в реальності, аніж у теорії¹. Багатьма суспільними благами вони управляють винятково добре. Здається, що люди спроможні управляти суспільними благами. Остром показує, що в багатьох випадках люди можуть співпрацювати, покращувати свої спільні досягнення, виробляючи правила, дотримуючи та виконуючи їх. Проте індивідуалізоване управління суспільними благами працює виключно за певних умов – «і не існує для цього єдиної моделі». Можливий лише приблизний напрямок: успіх буває тоді, коли зацікавлені люди тісно співпрацюють між собою і володіють достатньою інформацією, коли кожен повинен бути обережним і готовим до застосування санкцій за умови недотримання або порушення правил.

Остром шукає «інституційного плану», який був би пристосований до екологічно стабільного економічного порядку. Вона завжди наголошує на важливості великої кількості інституційних форм: «Розмаїття приносить успіх».

І саме це поєднує двох Нобелівських лауреатів. Олівер Уільямсон отримав Нобелівську премію за дослідження питання, чому деяку діяльність бізнесу (або контракти) проводять у рамках підприємства, а не через ринок.

¹ Хоч існують намагання створити теорію, за допомогою якої можна пояснити таку поведінку. Наприклад, застосувавши стандарт підходу раціонального вибору і переваги взаємності та справедливості. Це означає, що діяльність суттєвої частини суб'єктів залежить від діяльності іншої частини суб'єктів. Наприклад: A. Falk, E. Fehr, U. Fischbacher, Розподіл суспільних благ: теоретичне пояснення, Національна Наукова Рада (2002), Драма суспільних благ, Вашингтон, ДС (Національна Академічна Преса), 157–191.

Він вивчав залежність і витрати на вирішення конфліктів, тобто, чим більша залежність між двома (або більшою кількістю) людей, тим більша ймовірність їхнього об'єднання в інституцію. Як вважає Уільямсон, великі корпорації існують тому, що вони ефективні, а якщо вони більше не приносять успіху, то припиняють своє існування. Проте рішення через ринок не мають успіху, тому що ринок не є безоплатним. Великі операційні витрати (наприклад, пошук відповідних ринкових партнерів, укладання контрактів і їхній контроль) роблять привабливим стабільне регулювання та особливі ієрархічні стосунки в рамках такої організації, як фірма. За допомогою інституційної теорії (неоінституціоналізму) він аналізує, які з форм «корпоративного правління» є стабільними і дієвими. Ця теорія може працювати без усезнаючого «*homo oeconomicus*», і в ній можна поспілкуватись багатьма деталями закону.

Олівер Е. Уільямсон, 1932 року народження, ще дотепер викладає в Університеті Берклі, у Каліфорнії (UCB). Він починав з простих питань, а знайшов чимало неочікуваних відповідей. У своїх публікаціях, починаючи з 1970-х років, він проаналізував такі основні питання, як: а) навіщо взагалі існують фірми? б) чому ми не виводимо на ринки всі фірми, якщо ринки такі дієві, як зазвичай стверджують економісти? (Див. його «Ринки та ієрархія – деякі роздуми» [«Markets and Hierarchies: Some elementary considerations»] в *AmerEconReview* LXIII, 1973, 316–325). У грубій формі попередній Нобелівський лауреат Рональд Коус відповів на ці запитання так: «Через те, що затрати на операції можуть бути настільки великими, що краще це робити в самих ієрархічних організаціях». Уільямсон детально проаналізував ці операційні затрати і дійшов висновку, що чим складніші операції, тим більш взаємозалежними є партнери і чим складнішим є їх регулювання в контрактах, тим більша ймовірність того, що буде вибрано організаційну форму підприємства. У випадку конфлікту не буде потреби детально обговорювати або звертатися в суд. Тут просто бос приймає рішення. Підкреслюється навіть можливість поводитись кон'юнктурно, шукати власні поповнення дебету, якщо він не перебуває під прямим контролем, коли виникають зовнішні додаткові витрати. І тут Уільямсон виділяє два види кон'юнктурної поведінки: перше – повторне обговорення, друге – виконання або поновлення контракту.

Його наукове дослідження привело його до суто практичних ситуацій. Він хотів дізнатися, чому деякі вугільні шахти злилися з електростанціями, а інші – ні; чому деякі технологічні конгломерати дають роботу стороннім (неспеціалістам), а інші цього не роблять; чому деякі фірми віддають перевагу випуску акцій, а інші – випуску облігацій тощо.

Як Елінор Остром, Олівер Уільямсон шукає практичних порад і рішень. Вони обоє знають, що доведеться ще багато чого зробити. Розроблено засоби і методи, але ще довгий шлях належить пройти до загальної теорії інституцій та економічних організацій.