

Подписано электронной подписью:
Вержицкий Данил Григорьевич
Должность: Директор КГПИ ФГБОУ ВО «КемГУ»
Дата и время: 2024-02-21 00:00:00
471086fad29a3b30e244e728abc3661ab35e9d50210dcf0e75e03a5b6fdf6436

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Новокузнецкий институт (филиал)
Федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«Кемеровский государственный университет»

Т. А. Яркова

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Учебно-методическое пособие
для студентов, обучающихся по экономическим направлениям

Новокузнецк
2020

УДК 330.01(075)

ББК 65.010.11я7

Я74

Яркова Т. А.

Я74 Институциональная экономика : учебно-методическое пособие для студентов, обучающихся по экономическим направлениям / Т. А. Яркова ; М-во науки и высшего образования Рос. Федерации, Новокузнецк ин-т (фил.) Кемеров. гос. ун-та. – Новокузнецк : НФИ КемГУ, 2020. – 136 с.
ISBN 978-5-8353-1941-1.

В учебно-методическом пособии изложен лекционный материал по основным темам дисциплины «Институциональная экономика». Представлены основные термины и понятия, вопросы для самоконтроля, библиографический список и терминологический словарь.

Структура учебного пособия способствует организации аудиторной и самостоятельной работы и предназначено для студентов 1–2 курсов всех форм обучения, обучающихся по экономическим направлениям подготовки бакалавров. Материалы учебного пособия также могут быть использованы студентами неэкономических направлений.

© Яркова Т. А., 2020

© Новокузнецкий институт (филиал) Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Кемеровский государственный университет», 2020

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	5
1. Введение в институциональный анализ	8
1.1. Понятие института и его роль в функционировании экономики	8
1.2. Зарождение и развитие институциональной теории	15
1.3. Отличительные особенности старого, нового институционализма и современного неoinституционализма	17
1.4. Основные течения современного неoinституционализма ..	19
2. Трансакционные издержки	23
2.1. Понятия трансакции и трансакционных издержек	23
2.2. Классификации трансакционных издержек	28
2.3. Принципы оценки трансакционных издержек Дж. Уоллиса и Д. Норта	33
3. Экономическая теория прав собственности	35
3.1 Понятие права собственности	35
3.2. Теории возникновения и развития права собственности	39
3.3. Вопросы спецификации и размыwania прав собственности	41
3.4. Внешние эффекты. Теорема Коуза	42
3.5. Правовые режимы собственности	46
4. Контрактные отношения	49
4.1. Понятие контракта	49
4.2. Типы контрактов	51
4.3. Оппортунистическое поведение	61
4.4. Способы защиты контрактов	64
5. Институциональные теории фирмы	67
5.1. Развитие теории фирмы	67
5.2. Характеристика закрытых и открытых фирм	75
5.3. Проблема взаимоотношений принципала и агента	77
5.4. Проблемы оппортунистического поведения в организации, связанные с поведением менеджера	79

6. Институциональная теория государства	82
6.1. Государство как организация	82
6.2. Типология государств	86
6.3. Модель государства Д. Норта	90
7. Институциональные изменения и экономика реформ	93
7.1. Концепции институциональных изменений	93
7.2. Типы и причины институциональных изменений	98
7.3. Институциональные изменения в современной России	104
Библиографический список	110
Приложение. Терминологический словарь	115

ПРЕДИСЛОВИЕ

Институциональная экономика – это наука и учебная дисциплина, изучение которой является неотъемлемой составной частью профессиональной подготовки студентов экономических направлений. В связи с этим, в учебном плане подготовки студентов – будущих бакалавров, предусмотрена дисциплина «Институциональная экономика». Дисциплина «Институциональная экономика» составляет базовую часть подготовки студентов экономических направлений.

В учебно-методическом пособии рассматриваются основные понятия и теории институциональной экономики: формальные и неформальные институты, трансакционные издержки, права собственности, контракты, предлагается институциональный анализ фирмы, государства, обсуждаются проблемы развития институтов. Учебное пособие «Институциональная экономика» сформировано с учетом требований ФГОС 3+ экономических направлений подготовки (степень – бакалавр). В нем отражены все основные вопросы, содержащиеся в рабочей программе одноименной дисциплины.

Дисциплина «Институциональная экономика» направлена на формирование у обучающихся общекультурной компетенции ОК-3: способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности. Базовыми знаниями успешного освоения дисциплины являются: история, политология, социология и др. Изучение дисциплины строится на основании предшествующих дисциплин: «Основы экономических знаний», «Экономика», «Экономическая теория», «Микроэкономика», «Макроэкономика», «Основы государственного и муниципального управления». Дисциплина изучается студентами на 1 или 2 курсе в зависимости от направления подготовки.

Объектом изучения дисциплины являются институциональные основы экономической деятельности.

Предметом изучения выступают совокупность формальных и неформальных норм и правил, которые структурируют повторяющие-

ся взаимодействия между людьми, а также механизмы, обеспечивающие выполнение этих норм и правил.

Цель курса заключается в формировании у студентов системных и реалистичных представлений о закономерностях экономической организации общества.

Необходимостью создания учебно-методического пособия явилось отсутствие общепринятого и окончательно сформированного понятийного аппарата институциональной экономики, что приводит к разрозненности и неоднозначности представлений по основным концепциям и положениям данной современной научной теории.

Особенностью учебного пособия является то, что в нем собран и систематизирован материал по данной дисциплине, а также реализуется попытка дать комплексное представление об институциональной экономике, особенностях и возможностях институционального подхода. В пособии в лаконичной форме излагается большинство традиционно значимых проблем и вопросов курса институциональной экономики, раскрываются взгляды значимых представителей старого институционализма и неоинституционализма, характеризуются тенденции взглядов представителей разных направлений институциональной теории. Используемый комплексный подход является перспективным направлением экономической науки.

Задача курса связана с передачей студентам достаточных знаний по следующим основным блокам вопросов:

- категориальный аппарат и методология институциональной экономической теории;
- направления и этапы развития институциональной экономической теории;
- закономерности формирования, функционирования и развития экономических институтов;
- теория прав собственности;
- теория трансакционных издержек;
- теория контрактов;
- теория фирмы;

- институциональная теория государства;
- институциональная концепция экономической эволюции.

Основная задача учебного пособия – обеспечение студентов наиболее актуальной информацией по учебной дисциплине «Институциональная экономика».

Структура учебно-методического пособия предусматривает теоретический курс, основные термины и понятия, вопросы для самоконтроля. В начале каждой темы студент изучает основные вопросы плана лекции, внимательно читает предлагаемый материал. В конце темы имеются вопросы для самопроверки. В конце пособия имеются библиографический список учебно-научной литературы, а также терминологический словарь (приложение), включающий учебные и профессиональные термины и понятия.

Использование данного пособия позволит более рационально и эффективно организовать аудиторную и самостоятельную работу студентов по изучению дисциплины «Институциональная экономика».

1. ВВЕДЕНИЕ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

1.1. Понятие института и его роль в функционировании экономики

Институциональная экономическая теория расширяет микроэкономический анализ и вовлекает в него факторы, которые не учитываются классической микроэкономической теорией, в частности, неполнота информации, недоопределенность прав собственности, коллективные действия в ситуации коллективного выбора и пр. Интерес к институциональной теории связан с попытками преодолеть ограниченность предпосылок, характерных для классического направления (аксиомы полной рациональности, абсолютной информированности, совершенной конкуренции, установления равновесия только посредством ценового механизма и др.), и рассмотрением современных экономических процессов комплексно и всесторонне, когда применение традиционных методов анализа не дает желаемого результата.

Институциональная экономика – составляющая часть институционализма, который является широким научным течением, объединяющим совокупность теорий и концепций, основой анализа которых является категория «институты». С позиций институционализма общественная реальность исследуется при помощи изучения функционирующих в ней институтов. Институционализм предполагает, что действия человека во многом определяются набором извне заданных норм и правил. Совокупность этих норм и правил образует институты. Институты задают рамки, в которых осуществляется свободный выбор, а также регламентируют поведение индивидов, включая взаимодействия между ними.

Сущность институционализма заключается в акцентировании внимания на нормах, правилах и стереотипах мышления, управляющих поведением людей в реальном мире. Используемый методологический подход назван, по мнению Дж. Агасси, «институциональным индивидуализмом», основными положениями которого являются:

1) индивиды могут иметь свои интересы и преследовать свои цели; 2) рамки человеческого взаимодействия образуются под воздействием формального и неформального наборов правил; 3) формальные и неформальные институциональные изменения являются результатом человеческого взаимодействия, осуществляемого в специфических ситуациях [42]. Таким образом, действия индивида ограничены рамками, установленными в обществе – формальными и неформальными «правилами игры», которым он должен следовать под угрозой наказания или осуждения обществом. Институты выступают в качестве особых ценностно-нормативных комплексов, регулирующих поведение индивидов, а также устойчивых конфигураций, образующих статусно-ролевую структуру общества. Г. Б. Клейнер отмечает, что «институты не только влияют на поведение социальные агенты, но и лежат в самом основании восприятия ими действительности. Институты создают не только ограничения или стимулы для социальных действий... но сам повод или возможность для них» [14, с. 7].

Институционализм имеет *межпредметную* основу. Научные области, кроме экономики, на которые опирается институционализм: право (с позиции формального регулирования посредством законодательства); этика (с точки зрения морально-ценностных ограничений хозяйственной деятельности); психология (если речь идет о поведении людей); социология, так как социально-экономическая деятельность часто требует объединения усилий и имеет коллективный, групповой характер; история (с точки зрения уникальности и исторической обусловленности действующих в том или ином обществе норм и правил).

Институциональная экономика как область научных экономических исследований расширяет возможности экономического анализа за счет введения в рассмотрение ряда факторов, не принимавшихся ранее в рассмотрение классической и неоклассической экономическими теориями.

Термин «*институт*» («*институция*») произошел от лат. *institutum* и англ. *to institute* – устанавливать, учреждать. В настоящее

время существует множество подходов к пониманию сущности институтов, и данное понятие не имеет четкого общепризнанного определения. Понятие «институт» было заимствовано экономистами из социальных наук, в частности из социологии, где институтом называется совокупность ролей и статусов, предназначенная для удовлетворения определенной потребности.

Представим различную трактовку понятия институт:

- распространенный, привычный образ мысли в том, что касается отдельных отношений между обществом и личностью и отдельных выполняемых ими функций (по Т. Веблену). Под институтами Т. Веблен понимал привычные способы реагирования на стимулы; структуру производственного или экономического механизма; принятую в настоящее время систему общественной жизни. Институты, согласно определению Т. Веблена, фиксируются в традициях, неформальных нормах, а затем и в писаном праве. Они формируют основу социальных организаций, опосредующих экономические процессы;
- коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия (Дж. Коммонс);
- господствующие и в высшей степени стандартизированные общественные привычки (У. Митчелл);
- это «правила игры» в обществе, или созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют отношения между людьми, уменьшают неопределенность, структурируя повседневную жизнь, определяют и ограничивают набор альтернатив, имеющихся у каждого человека и задающие структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия. Это разработанные людьми формальные (законы, конституции) и неформальные (договоры и добровольно принятые кодексы поведения) ограничения, а также факторы принуждения, структурирующие их взаимодействие (Д. Норт);
- социальная организация, которая через традицию, обычай или законодательное ограничение ведет к созданию долгосрочных и устойчивых образцов поведения (Дж. Ходжсон);
- ряд правил, которые выполняют функцию ограничений по-

ведения экономических агентов и упорядочивают взаимодействие между ними, а также соответствующие механизмы контроля за соблюдением этих правил (А. Н. Олейник, В. М. Полтерович, А. Е. Шаститко) и пр. Представители «новой институциональной экономики» определяют институты как нормы экономического поведения, возникающие непосредственно из взаимодействия индивидов.

В настоящее время в рамках современного институционализма наиболее распространенной является трактовка институтов Д. Норта как совокупность формальных и неформальных норм и правил, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми, а также механизмов, обеспечивающих соблюдение, выполнение этих норм и правил [25].

Под «правилами игры» в обществе понимают общепризнанные и защищенные предписания, которые запрещают или разрешают определенные виды действий одного индивида, или группы, при взаимодействии их с другими людьми. Правила выступают как формы общественного устройства хозяйственной и политической жизни. С термином «институт» часто в том же значении употребляется словосочетание «нормы и правила». Под *нормами* понимаются санкционированные образцы, эталоны действия, поведения в данной ситуации. Они могут принимать форму юридических норм или существуют в виде общественных правил, показателей, обычаев и традиций. Г. Б. Клейнер предлагает понимать под нормой предписание или образец, адресованные конкретному или неопределенному множеству агентов и определяющие характеристики восприятия, интерпретации или использования социально-экономической информации для принятия решений, поведения и формирования отношений в обществе [14, с. 4]. *Правила* представляют собой указания о том, что и как можно, следует или нельзя делать. Различают разрешающие, предписывающие и запрещающие правила. Правила охватывают определенную область общественных взаимодействий.

Выделяют внешние и внутренние институты. *Внешние институты* – это основные правила, устанавливающие в хозяйственной

системе внешние рамки поведения экономических субъектов, определяющие в конечном итоге ее характер (например, институт собственности). *Внутренние институты* делают возможными сделки между субъектами, снижают степень неопределенности и риска и уменьшают трансакционные издержки (например, виды договоров, платежные и кредитные средства).

Несмотря на различия в подходах к определению институтов, представители различных экономических школ едины в том, что институты – это согласованные правила игры в обществе. Они создают структуру побудительных мотивов человеческого поведения, уменьшают неопределенность, организуя повседневную жизнь.

Характеристика института обязательно дополняется понятием *санкции*, которые применяются к нарушителям правил, что предполагает наличие механизма контроля. Под *механизмом контроля* подразумевается набор средств, с помощью которых можно идентифицировать соблюдение и (или) нарушение правила, а также применение стимулирующих или дестимулирующих санкций. Существование механизмов принуждения к исполнению правил означает наличие санкций за их нарушение. Распространение получила классификация санкций, предложенная Дж. Коммонсом: экономические, существующие в денежной форме; политические в форме ограничения или расширения свободы; моральные в виде морального осуждения или неодобрения.

Важнейшим критерием институтов является формальность. Различают формальные и неформальные институты. *Формальные институты* представлены нормами и правилами, закрепленными легитимно (от лат. *legitimus* – законный, правомерный). *Неформальные институты* – это обычаи, традиции, социальные ожидания, отражающие представления о допустимости (недопустимости) действий экономического субъекта. Нарушение неформальных институтов влечет за собой осуждение, ostracism. По Дж. Коммонсу, неформальные норма или правило – это «вид социального принуждения, которое осуществляет по отношению к индивидам коллективное мнение тех,

кто чувствует и поступает одинаково» [1, с. 195]. Неоинституционализм исходит из важности формирования не прав собственности как таковых, а социальных норм и правил, т. е. институтов.

Значение институтов для организации социально-экономической деятельности определяется тем, что они:

- регулируют поведение индивидов с целью снижения наносимого ими друг другу ущерба;
- помогают минимизировать усилия по поиску контрагентов и достижению соглашения;
- выступают передатчиками информации во времени (от поколения к поколению) и пространстве, расширяя круг носителей нормы или правила;
- снижают неопределенность в условиях неполноты информации и стабилизации экономической ситуации.

Вышеуказанное значение институтов характеризует их мотивационную, координационную, распределительную и обучающую функции. Особо следует отметить координационную функцию институтов, при выполнении которой создаются условия для взаимовыгодного обмена и выполняются функции ограничения для каждого из субъектов.

В обществе одновременно сосуществует множество институтов, которые взаимодействуют, дополняя друг друга, а также могут входить в противоречие. Эта совокупность разноуровневых институтов в целом создает институциональную среду. *Институциональная среда общества* – это совокупность действующих в данном обществе в конкретный исторический период институтов, взаимоувязанных по своему характеру и обеспечивающих в той или иной степени непротиворечивые условия осуществления деятельности на всех уровнях. Важнейшей характеристикой институциональной среды является ее структура, представляющая упорядоченный набор формальных и неформальных норм и правил (институциональный каркас хозяйственной деятельности). Под понятием *институциональной структуры* также понимается определенный упорядоченный набор институтов,

создающих матрицы экономического поведения. По О. Уильямсону, *институциональная среда* (institutional environment) – это правила игры, определяющие контекст, в котором осуществляется экономическая деятельность [36]. Определение, близкое данному, дает Д. Норт, он также обращает внимание на ограничительные возможности институциональной среды. Институциональная среда – это набор институтов «конституционного уровня», которые определяют допустимые границы действия новых институтов или кодексов поведения в обществе. Д. Норт уточняет, что именно институциональная среда определяет степень и эффективность изменений в экономической системе: «Основополагающие изменения в системе будут проходить легче или тяжелее в зависимости от того как определены именно эти экономические, политические и социальные институты более высокого порядка» [37, с. 587]. А. Е. Шаститко и В. Л. Иноземцев в своих определениях делают акцент на использовании ресурсов: «Институциональная среда – один из важнейших компонентов институциональной матрицы, которая обрамляет процесс размещения ограниченных ресурсов, а также выявление новых возможностей использования существующих ресурсов и создания новых ресурсов» [39, с. 201; 39, с. 3–11]. Таким образом, институциональная среда создает условия для того или иного вида деятельности в рамках заданных определенной системой правил ограничений.

Базовые политические, социальные и юридические правила образуют основу производства, обмена и распределения. Институциональная среда определяет характер отношений и связей между экономическими субъектами, которые формируют институциональное устройство (соглашения). О. Уильямсон выделяет две институциональной структуры: институциональная среда, задающая внешние рамки деятельности участников хозяйственной жизни, и институциональные соглашения, формируемые самими участниками в соответствии с их целями и предпочтениями [36].

Существует подход, структурирующий институциональную среду как целостность по пространственному признаку. С этой точки

зрения можно выделить следующие институциональные среды, в которых разворачивается деятельность государства, организаций и отдельных индивидов:

- макроинституциональная среда, регулирующая процессы на уровне национального социально-экономического пространства;
- мезоинституциональная среда, регулирующая процессы на уровне региональных систем;
- микроинституциональная среда, определяющая деятельность организаций и их взаимодействие;
- наноинституциональная среда, регламентирующая принятие решений отдельных индивидов.

Недостаток формальных институтов способствует образованию неформальных норм и правил, которые заполняют институциональные пустоты, часто отражая интересы локальных групп, имеющих сравнительное силовое преимущество.

Институты являются продуктом исторического развития, и формирование институциональной среды развития сообщества в определенный промежуток времени должно учитывать траекторию предшествующего развития.

1.2. Зарождение и развитие институциональной теории

Институциональная экономика основывается на результатах, достигнутых ранее в рамках предшествующих направлений экономической научной мысли:

- предпосылки о рациональности и методологическом индивидуализме поведения экономических агентов, правило невидимой руки рынка (классическая экономическая теория);
- теория форм собственности, принцип экономического принуждения, историзм (марксизм);
- формальные модели конкуренции и рыночного равновесия, основанные на предпосылках о рациональности выбора и стабильности предпочтений индивидов (маржинализм) и т. д.

Институциональная школа в экономических исследованиях бе-

рет свое начало с работ Т. Веблена, Дж. Коммонса, Дж. М. Кларка, У. Митчела, У. Гамильтона. Т. Веблен выступил с критикой предпосылки о рациональности поведения индивидов и предложил модель рационального потребления. Дж. Коммонс и Р. Коуз отметили ограниченность предпосылок неоклассической экономической теории и предложили учесть неполноту информации, фактор ожиданий, а также влияние коллективных действий на индивидуальные. Г. Саймон предложил учесть биологические ограничения возможностей человека производить расчеты для оценки ситуации и совершения рационального выбора и заменил понятие «рациональность» на понятие «ограниченная рациональность».

В рамках институциональной экономики институты рассматривались как образцы и нормы поведения, а также привычки мышления, влияющие на выбор стратегий экономического поведения в дополнение к мотивации рационального экономического выбора. В отличие от «старых» институционалистов, неинституционалисты 1970–1990-х гг. — О. Уильямсон, Р. Коуз, Д. Норт и др. понятию института придают более широкий смысл, рассматривая его в качестве важнейшего фактора экономических взаимодействий. Согласно определению нобелевского лауреата Д. Норта, институты — это «правила игры» в обществе, которые организуют взаимоотношения между людьми и структурируют стимулы обмена во всех его сферах — политике, социальной сфере или экономике. В российской науке изучение институциональной теории началось с освоения зарубежных концепций, которые затем были адаптированы и развиты отечественными учеными. Начиная с середины XIX в. и до конца 1950-х гг. институты в нашей стране изучались в основном правоведами и рассматривались как совокупность норм права, охватывающих круг общественных отношений. В теории права «институт» обозначает как комплекс норм, регулирующих общественные отношения, так и учреждения и органы власти, обеспечивающие применение этих норм.

1.3. Отличительные особенности старого, нового институционализма и современного неoinституционализма

Как экономическое направление, старый институционализм возник на рубеже XIX–XX вв. и был тесно связан с историческим направлением в экономической теории (Ф. Лист, Г. Шмолер, Л. Бретано, К. Бюхер). Для институционализма, с самого начала его развития, было характерно отстаивание идеи социального контроля и вмешательства общества, главным образом государства, в экономические процессы.

Основоположниками «старого институционализма» являются Т. Веблен, Д. Коммонс, У. Митчелл и Д. Гелбрейт. Они исследовали широкий круг проблем, при этом им не удалось образовать собственную единую исследовательскую программу. Старый институционализм подверг критике положения, составляющие «жесткое ядро» неоклассики. Т. Веблен отвергал концепцию «рациональности» и соответствующий ей принцип «максимизации» как основополагающий в объяснении поведения экономических агентов. Он отмечал, что объектом анализа являются институты, а не человеческие взаимодействия в пространстве с ограничениями, которые задаются институтами. Работы старых институционалистов отличаются междисциплинарностью, являясь продолжением социологических, правовых, статистических исследований в их приложении к экономическим проблемам.

Предшественниками неoinституционализма являются экономисты австрийской школы (К. Менгер и Ф. фон Хайек), которые привнесли в экономическую науку эволюционный метод и поставили вопрос о синтезе многих наук, изучающих общество.

Современный неoinституционализм берет свое начало с работ Р. Коуза «Природа фирмы» и «Природа социальных издержек». Неoinституционалисты критиковали положения неоклассики, составляющие ее «защитную оболочку» (частная собственность на ресурсы является абсолютной предпосылкой осуществления обмена на рынке; издержки на получение информации отсутствуют, и индивиды обладают всем объемом информации о сделке; издержки при осуществле-

нии обмена отсутствуют, и единственный вид издержек, который рассматривается, это производственные издержки). Исследования в этом направлении послужили основой для развития «теории прав собственности» и «экономики организаций» в институционализме.

В рамках «современного» институционализма также осуществляются попытки модификации элементов «жесткого ядра» неоклассики. Утверждениями «жесткого ядра» неоклассики являются: равновесие на рынке существует всегда, и оно совпадает с оптимумом Парето; индивиды осуществляют выбор рационально; предпочтения индивидов стабильны и носят экзогенный характер.

В институциональной экономике классическая рациональность модифицируется с принятием допущений об ограниченной рациональности и оппортунистическом поведении.

Несмотря на различия старого и нового институционализма, представители неоинституционализма рассматривают институты через их влияние на решения, которые принимают экономические агенты. При этом используются следующие основополагающие инструменты, относящиеся к модели человека: методологический индивидуализм, максимизация полезности, ограниченная рациональность, оппортунистическое поведение. Основными представителями неоинституционализма являются Р. Коуз, О. Уильямсон, Г. Саймон, Л. Тевено, К. Менар, Дж. Бьюкенен, М., Олсон, Р. Познер, Г. Демсец, С. Пейович, Т. Эггертссон.

Некоторые представители современного институционализма подвергают сомнению предпосылку о максимизирующей полезности поведении экономического человека, предлагая его замену принципом удовлетворительности. В соответствии с классификацией Т. Эггертссона представители этого направления образуют собственное направление в институционализме – новую институциональную экономику, представителями которой являются О. Уильямсон и Г. Саймон. Различия между неоинституционализмом и новой институциональной экономикой можно привести в зависимости от того, какие предпосылки подвергаются замене или модификации в «жестком ядре» или «защитном поясе».

1.4. Основные течения современного неoinституционализма

В настоящее время идеи неoinституционализма лежат в основе многих отраслей экономического знания. Основными течениями современного неoinституционализма являются:

1. *Теория прав собственности* (А. Алчиан, Р. Коуз, Й Барцель, Л. де Алеси, Г. Демсец, Р. Познер, С. Пейович, О. Уильямсон, Э. Фьюроботн и др.).

Основным понятием в данной теории является «право собственности». Права собственности понимаются как санкционированные поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием благ и касаются их использования. Эти отношения определяют нормы поведения по поводу благ, которое любое лицо должно соблюдать в своих взаимодействиях с другими людьми или же нести издержки из-за их несоблюдения.

С точки зрения общества права собственности выступают как правила игры, которые упорядочивают отношения между отдельными агентами. С точки зрения индивида права собственности выступают как пучки правомочий на принятие решений по поводу того или иного ресурса.

Чтобы реализовать разнообразные цели, индивид осуществляет контроль над принадлежащим ему пучком прав собственности. Любой акт обмена рассматривается как обмен пучками прав собственности. Рамки по передаче прав собственности определяет контракт. Важное место в теории прав собственности занимают проблемы спецификации прав собственности и отношения принципал-агент в различных системах собственности.

2. *Теория транзакционных издержек* (Р. Коуз, О. Уильямсон и др.).

Базовой единицей анализа в теории транзакционных издержек признается акт экономического взаимодействия, сделка, транзакция. Затраты и потери, которыми может сопровождаться такое взаимодействие, получили название транзакционных издержек.

3. *Теория экономических организаций* (Ф. Найт, Р. Коуз, А. Алчиан, Г. Демсец, О. Уильямсон, К. Менар и др.).

В рамках этой теории фирма рассматривается через транзакционный подход, как сеть контрактов, система обработки и передачи информации, структура по обеспечению экономической власти и контроля над объектами собственности.

4. *Экономика права* (Р. Коуз, Р. Познер, Г. Беккер и др.).

Основы экономики права базируются на том, что агенты ведут себя как рациональные максимизаторы при принятии рыночных и внерыночных решений (например, нарушать или не нарушать закон, возбуждать или не возбуждать судебный иск и т. д.).

В экономике права подробно анализируется, как реагируют экономические субъекты на различные правовые установления, как меняются правовые нормы под воздействием экономических факторов.

5. *Теория общественного выбора*. Основные представители: Дж. Бьюкенен, Г. Таллок, К. Эрроу, М. Олсон, Д. Мюллер.

Теория общественного выбора анализирует политический механизм принятия макроэкономических решений, а объектом анализа выступают «политические рынки».

6. *Новая экономическая история* (Д. Норт, Р. Фогель, Дж. Уоллис и др.).

Данная теория рассматривает исторический процесс с точки зрения эволюции институтов, теории прав собственности и транзакционных издержек.

Классификация институциональных концепций представлена на рис. 1 [25].

Неоинституционализм основной проблемой считает мотивацию человеческого поведения. Неоклассическая теория ориентируется на результат, изучая, как рациональные индивиды (домохозяйства) максимизируют полезность, фирмы – прибыль, государство – общественное благосостояние. Представителей неоинституционализма интересует процесс принятия решений, его условия и предпосылки, поэтому большое значение приобретают сложившиеся в обществе нормы и правила поведения людей. Неоклассики изучали главным образом равновесные экономические модели взаимодействия экономических

агентов, а неоинституционалисты, в первую очередь, обращают внимание на анализ внутренней структуры экономических агентов.

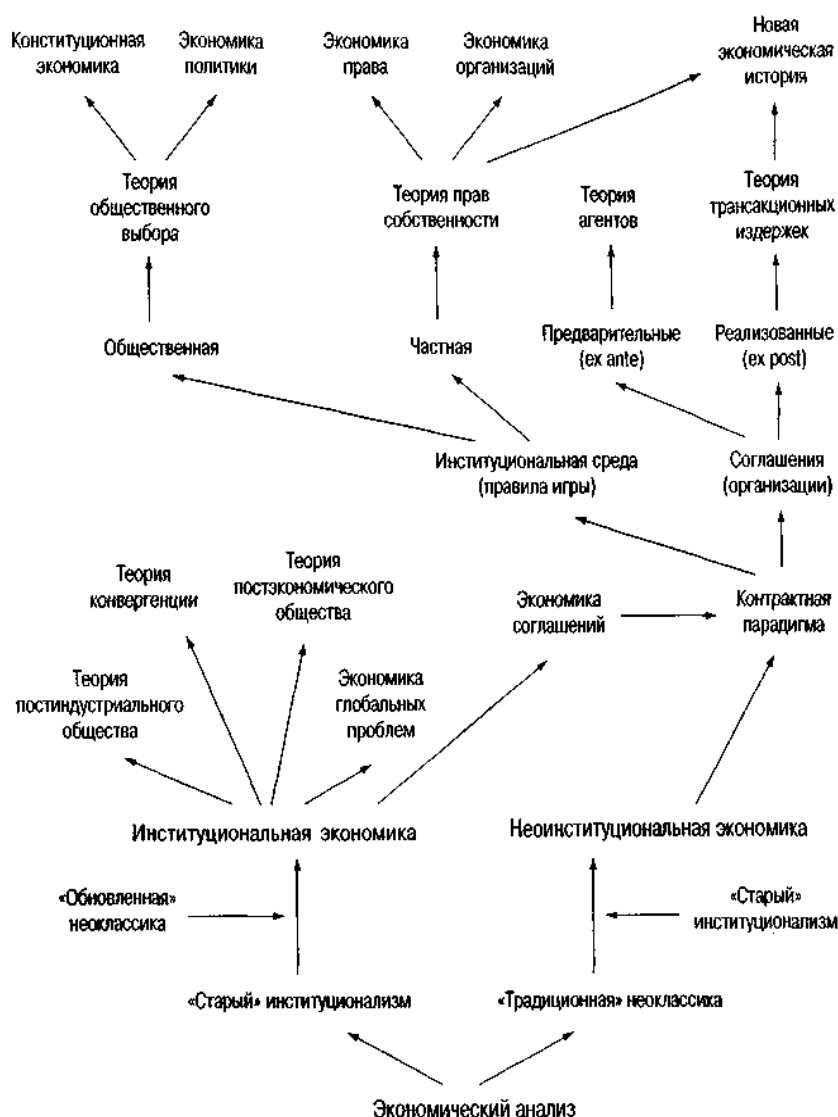


Рис. 1. Классификация институциональных концепций

Главное значение институтов заключается в уменьшении неопределенности путем установления устойчивой структуры взаимодействия между людьми. С этой позиции институты, которые уменьшают неопределенность, можно рассматривать как условия рационального поведения человека. Институты обеспечивают взаимопонимание между людьми, выражающееся в формировании согласованных ожиданий при минимальном обмене информацией, а важнейшей функций институтов является решение проблем кооперации между людьми.

Контрольные вопросы

1. Что изучает институциональная экономика и каковы ее методологические особенности?
2. Каковы предпосылки формирования институционального подхода к изучению поведения экономических субъектов?
3. В чем состоят различия понятий полной и ограниченной рациональности?
4. В чем несостоятельность предпосылки методологического индивидуализма с позиции институционализма?
5. Какое влияние оказывает фактор неполноты информации на экономическое поведение субъектов?
6. Определите понятие «институты». Как рассмотрение данной категории влияет на экономический анализ хозяйственной жизни?
7. Чем отличается норма от правила? Какую роль играют нормы и правила в упорядочении хозяйственных связей?
8. Перечислите и раскройте основные функции институтов.
9. Сравните различные походы к пониманию институциональной среды общества.
10. Приведите примеры институциональных соглашений (по О. Уильямсону).
11. Рассмотрите классификацию институциональных концепций, согласно А. Н. Олейнику.
12. В чем заключаются основные отличия «старого» и «нового» институционализма?

2. ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

2.1. Понятия транзакции и транзакционных издержек

Транзакция является базовым элементом неoinституционального анализа. *Транзакция* определяется как обмен товарами, принадлежащими к различным товарным группам; обмен различными видами деятельности или правовыми обязательствами, в том числе сделки и контракты, различные по форме и срокам функционирования; издержки легитимного и нелегитимного характера, необходимые для их реализации в определенной институциональной среде. Категория «транзакция» была введена в экономику представителем традиционного институционализма американским экономистом Дж. Коммонсом. Транзакция по Дж. Коммонсу представляет собой не просто обмен товаров, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом [45]. Дж. Коммонс, являясь основателем социально-правового направления в рамках традиционного институционализма, обращал внимание на важность правового контроля, определяя содержание собственности в законном праве удерживать кем-либо то, что ему необходимо. Именно при совершении транзакции (сделки) осуществляется передача правового контроля над вещью. В рамках данного подхода транзакции представляют собой сделки или соглашения по обмену правами собственности, выступающие как социальная форма взаимодействия. Транзакцию Коммонс считал элементарной частицей экономической деятельности и основной единицей экономического анализа.

Коммонс выделял три типа транзакций, неотделимых друг от друга, но различных по функциям участников: *торговые, управления и ратционирования*.

Торговые транзакции (или *транзакции сделки*) предполагают перераспределение прав собственности на взаимовыгодной основе, признавая эквивалентность получаемого и отчуждаемого блага. Этот тип транзакций характеризуется симметричностью отношений контрагентов, отсутствием оппортунизма, взаимной выгодой. Отли-

чительным признаком и результатом трансакции сделки является, по Дж. Коммонсу, не производство новых благ, а добровольная передача товара из рук в руки. Взаимозависимость участников трансакции сделки обусловлена редкостью ресурсов и наличием потенциала для взаимовыгодного обмена. Объектами торговой трансакции оказываются права на обмениваемые блага. Торговая трансакция – единственная форма, в которой возможно соблюдение условия симметричности правовых отношений между контрагентами (фьючерсный контракт, переуступка долгов, кредитная сделка). Примерами торговой трансакции могут служить и действия наемного работника и работодателя на рынке труда, действия кредитора и заемщика на рынке временно свободных денежных средств. Отличительной чертой торговой трансакции является то, что каждая из сторон самостоятельно принимает окончательное решение об участии в обмене. В трансакции сделки соблюдается условие симметричности отношений между контрагентами.

Трансакции управления подразумевают отношения власти и подчинения между узаконенными уровнями иерархии. Данный тип трансакции построен на отношениях «управление – подчинение», предполагая принятие окончательного решения контрагентом, имеющим преимущественное право. Трансакции управления имеются в бюрократических организациях, внутрифирменных отношениях, где возможно осуществить передачу права на принятие решения в обмен на доход больший, чем рыночная ставка заработной платы. Типичным примером трансакций управления является взаимодействие начальника, готовящего приказы о приобретении, отчуждении или использовании блага, и подчиненных, которые должны их исполнять. В трансакции управления, в отличие от торговой трансакции, правовые отношения асимметричны. Объектом трансакции управления являются поведение одной из сторон правового отношения. Одна из сторон выражает свою волю в форме команды (или приказания), которая предполагает одностороннее ограничение набора допустимых действий для другой стороны. В трансакции управления поведение

контрагентов явно асимметрично, что является следствием асимметричности положения сторон и, соответственно, асимметричности правовых отношений.

Трансакции рациионирования, по мнению Коммонса, представляют собой переговоры по достижению соглашения между несколькими участниками, которые имеют права распределять прибыли и убытки, то есть права реального распределения богатства или дохода. В трансакции рациионирования, как и в трансакции управления, участвуют две стороны, но разница в их правовом статусе в этом случае не добровольна. Она обусловлена изначально заданной правовой структурой, существующей в обществе и внешней по отношению к данной трансакции. Другое принципиальное отличие трансакции рациионирования от трансакции управления состоит в том, что в роли высшей стороны здесь выступает коллективный орган. Эта трансакция распределяет издержки и выгоды создания богатства посредством диктата агентов, которые обладают более высоким правовым статусом. При ней сохраняется асимметричность правового положения сторон, но место управляющей стороны занимает коллективный орган, выполняющий функцию спецификации прав.

Трансакционные издержки – это одна из главных категорий новой институциональной экономической теории. В неоклассической экономической теории признается только один вид издержек – производственные или трансформационные издержки, и утверждается, что рынок – это совершенный механизм, где нет необходимости учитывать издержки по обслуживанию сделок.

В экономическую науку термин «трансакционные издержки» вошел благодаря Р. Коузу, которого по праву относят к основателям неoinституционализма. Р. Коуз в статье «Природа фирмы» (1937 г.) определил трансакционные издержки как издержки функционирования рынка [15, с. 534]. В этой работе Коуз обозначает трансакционные издержки как «издержки использования механизма цен», или «рыночные издержки». Позднее в статье «Проблема социальных издержек» (1960 г.) Коуз уже употребляет выражение «издержки ры-

ночных трансакций». По Р. Коузу, чтобы осуществить рыночную трансакцию, необходимо определить, с кем желательно заключить сделку, оповестить тех, с кем желают заключить сделку и на каких условиях, провести предварительные переговоры, подготовить контракт, собрать сведения, чтобы убедиться в том, что условия контракта выполняются, и т. д. Р. Коуз утверждал, что процесс познания сущности функционирования экономической системы невозможен без анализа трансакций и связанных с ними издержек.

Трансакционные издержки (или издержки на ее осуществление) возникают тогда, когда индивиды обмениваются правами собственности и охватывают виды деятельности, имеющие отношение к этому процессу. К таким видам деятельности относятся: поиск информации о ценах и качестве, а также поиск потенциальных покупателей и продавцов и информации об их репутации; торги, необходимые для выявления подлинных позиций контрагентов; надзор за партнерами по контракту и обеспечение условий выполнения условий контракта, взыскания убытков в случае необходимости; защита прав собственности от посягательства третьей стороны.

Д. Норт связывает теорию трансакционных издержек с теорией человеческого поведения. По Д. Норту, трансакционные издержки состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению [22, с. 45]. В любой социально-экономической системе трансакционные издержки отличны от нуля, однако структурные пропорции трансакционных издержек в разных странах существенным образом различаются. Источником различий служат отличные друг от друга институциональные структуры. В каждой из известных форм социально-экономических систем существуют институты, которые снижают трансакционные издержки и которые их повышают. С точки зрения Д. Норта, причиной возникновения трансакционных издержек является асимметричность информации. Вследствие этого проявляется несовершенство рынков, что выражается в случаях обмана, обхождении рыночных правил, заложенных в институциональной матрице и гене-

рируемых институтами.

Согласно О. Уильямсону, трансакционные издержки – это эквивалент трения в механических системах. По К. Эрроу, трансакционные издержки являются издержками эксплуатации экономической системы. А. Олейник трактует трансакционные издержки как все издержки, связанные с обменом и защитой правомочий собственности. Я. Корнаи использует физический термин «трение» для описания факторов, препятствующих оперативному заключению сделок между экономическими агентами. К категории трансакционных он относит любые издержки, связанные с координацией и взаимодействием экономических субъектов. По К. Далману, трансакционные издержки – это издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решения, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта. Организация и структура снижают уровень трансакционных издержек, но взаимодействие экономических агентов не прекращается, поэтому сохраняется определенный уровень трансакционных издержек.

Причины возникновения трансакционных издержек при совершении сделки можно объяснить, если использовать положения теории трансакционных издержек, теории общественного выбора и теории соглашений. Согласно классической теории трансакционных издержек, индивиды в процессе осуществления сделок и взаимодействия между собой не обладают полным объемом информации по сделке или информация доходит до участников сделки в искаженной форме. Значение приобретают информационные издержки как затраты по идентификации цен и продавцов. Величина информационных издержек зависит от многих факторов: количество участников на рынке, степень однородности товара, длительность их присутствия на рынке и географическая протяженность рынка. Трансакционные издержки являются составной частью информационных издержек и требуют выведения из общего объема затрат.

С позиции теории общественного выбора, трансакционные издержки возникают из-за существования проблем согласования пози-

ций индивидов по общественным благам. Обмен правомочиями всегда связан с издержками согласования, и чем больше участников сделки, тем сложнее дается достижение необходимого соглашения. Появляются проблемы оппортунистического поведения (проблема безбилетника). Трансакционные издержки высокие, если трудно найти замену участникам торга (их число ограничено) и велико число участников торга.

По мнению сторонников теории соглашений, неоклассический рынок – это рыночное соглашение, которое постоянно взаимодействует с другими соглашениями (индустриальным, гражданским, традиционным, общественного мнения, творческой деятельности, экологическим). Трансакционные издержки возникают при усложнении хозяйственной деятельности, а также являются издержками согласования требований прямо противоположных норм.

2.2. Классификации трансакционных издержек

Общепринятой классификации трансакционных издержек не существует. Типология трансакционных издержек представлена следующими основными формами:

1. *Издержки поиска информации.* Перед совершением сделки или заключением контракта необходимо иметь информацию о том, где можно найти потенциальных покупателей и продавцов товаров и факторов производства, о сложившихся на данный момент ценах. Издержки складываются из затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска, из потерь, связанных с неполнотой (несовершенством) приобретаемой информации.

2. *Издержки ведения переговоров.* Рынок требует привлечения больших средств на проведение переговоров об условиях обмена, заключение и оформление контрактов. Основной инструмент экономии данных затрат – стандартные (типовые) договоры.

3. *Издержки измерения.* При обмене учитываются только некоторые характеристики продукта или услуги, а точность их оценки (измерения) часто приближительна. Если качества товара являются неизмеримыми, то для оценки возможно использование суррогатов

(например, судить о вкусе фруктов по их цвету). Издержки измерения включают затраты на измерительную технику, проведение измерения, осуществление мер по снижению ошибок измерения и потере от этих ошибок. Издержки измерения возрастают при повышении требований к точности. Значительная экономия издержек измерения достигнута в результате изобретения стандартов мер и весов. Целью экономии издержек измерения обусловлены различные формы деловой практики: гарантийный ремонт, фирменные ярлыки, приобретение партий товаров по образцам и т. д.

4. *Издержки спецификации и защиты прав собственности.* Они включают расходы на содержание судов, арбитража, государственных органов, затраты времени и ресурсов, которые необходимы для восстановления нарушенных прав, потери от плохой спецификации и защиты прав собственности. Д. Норт в издержки спецификации и защиты прав собственности включает затраты на поддержание в обществе консенсусной идеологии, так как воспитание членов общества в духе соблюдения общепринятых неписаных правил и этических норм является более экономным способом защиты прав собственности, чем формализованный юридический контроль.

5. *Издержки мониторинга.* Они связаны с организацией системы отслеживания внешней и внутренней среды, условий, выполнением положений контракта, реализацией обратных связей для разных уровней управления. Экономия возможна при использовании современных гибких структур управления и интерактивных средств коммуникации.

6. *Издержки защиты от третьих лиц.* Данные издержки включают затраты, связанные с защитой контракта и положительного эффекта при реализации от претензий третьей стороны. Экономия связана с наличием профессиональной юридической службы и структур обеспечения эффективного функционирования субъектов, представляющих стороны контракта.

7. *Издержки оппортунистического поведения.* Термин «оппортунистическое поведение» был введен О. Уильямсоном. Оппортунистическим является поведение, уклоняющееся от условий контракта,

и к нему относят случаи лжи, обмана, бездельничанья на работе и т. д. Издержки возникают по причине асимметрии информации, связаны с трудностями точной оценки постконтрактного поведения участников сделки. Максимизирующие личную полезность индивиды могут уклоняться от условий договора, в том числе предоставлять услуги меньшего объема, худшего качества в пределах, не угрожающих их экономической безопасности.

В классификации К. Менара транзакционные издержки подразделяются следующим образом:

- издержки вычленения (аналогичны «отлыниванию»);
- информационные издержки;
- издержки масштаба;
- издержки поведения.

Классификация транзакционных издержек Т. Эггертссона включает:

- издержки поиска информации о ценах и качестве товаров, а также о потенциальных покупателях или продавцах;
- издержки выявления резервных позиций при эндогенных ценах;
- издержки составления контрактов;
- издержки контроля за выполнением условий контракта;
- издержки принуждения к выполнению условий контракта;
- издержки защиты прав собственности от посягательств третьей стороны.

Классификация О. Уильямсона выделяет контрактный характер транзакций, поэтому все транзакционные издержки рассматриваются в связи с контрактным процессом (табл. 1). Основным критерием данной классификации является момент заключения контракта, и транзакционные издержки делятся на затраты до заключения (*ex ante*) и после заключения (*ex post*) сделки. *Ex ante* транзакционные издержки связаны с усилиями заключить наиболее выгодный контракт, *ex post* транзакционные издержки отражают стремление выполнить и экономически реализовать уже заключенное контрактное соглашение.

Таблица 1

Виды трансакционных издержек по О. Уильямсону

Издержки <i>ex ante</i>	Издержки <i>ex post</i>
<i>Издержки поиска информации</i> Включают затраты на поиск информации о потенциальном партнере и о ситуации на рынке, а также потери, связанные с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации	<i>Издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма</i> Касаются затрат на контроль за соблюдением условий сделки и предотвращение оппортунизма, т. е. уклонения от этих условий
<i>Издержки ведения переговоров</i> Включают затраты на ведение переговоров об условиях обмена, о выборе формы сделки	<i>Издержки спецификации и защиты прав собственности</i> Включают расходы на содержание судов, арбитража, затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных в ходе выполнения контракта прав, а также потери от плохой спецификации прав собственности и ненадежной защиты
<i>Издержки измерения</i> Касаются затрат, необходимых для измерения качества товаров и услуг, по поводу которых совершается сделка	<i>Издержки защиты от третьих лиц</i> Включают затраты на защиту от претензий третьих лиц (государства, мафии и т. д.) на часть полезного эффекта, получаемого в результате сделки
<i>Издержки заключения контракта</i> Отражают затраты на юридическое или нелегальное оформление сделки	

Различают следующие основные формы оппортунистического поведения: *моральный риск* и *отлынивание*. Моральный риск возникает в случае, если в договоре одна сторона полагается на другую, а получение информации о поведении требует больших издержек или невозможно. Наиболее распространенная разновидность оппортунистического поведения – *отлынивание*, когда агент работает с меньшей отдачей, чем от него требуется по договору. Отлынивание часто создается в условиях совместного труда целой группой, или командой (А. Алчиян и Г. Демсец), когда трудно выделить личный вклад каждого работника в совокупный итог деятельности [3, с. 280–317].

При асимметрии информации, когда подчиненный знает о том, сколько им вложено труда, а руководитель только приблизительно,

существуют стимулы и возможности для работы с меньшей отдачей. Если личный вклад агента в общий результат измеряется с ошибками, то его вознаграждение будет слабо связано с эффективностью его труда. Поэтому возникают отрицательные стимулы, подталкивающие к отлыниванию. Информация о действительном поведении агента может быть дорогостоящей, тогда он будет действовать бесконтрольно, следуя собственным интересам, что не всегда совпадает с интересами руководителя. Основная функция большей части управленческого аппарата организаций заключается в сокращении издержек оппортунистического поведения.

Еще одной формой оппортунистического поведения является *вымогательство*. Возможности для него появляются, если несколько производственных факторов длительное время работают в тесной кооперации и постепенно каждый становится незаменимым для остальных членов команды. Если кто-то решит покинуть «команду», то остальные участники кооперации не смогут найти эквивалентную замену на рынке, неся значительные потери. Поэтому у собственников уникальных в данной группе участников ресурсов возникает возможность для шантажа в форме угрозы выхода из команды. Радикальной формой защиты от вымогательства является превращение взаимозависимых (интерспецифических) ресурсов в совместно владеемое имущество, интеграция собственности в виде единого пучка правомочий для всех членов команды.

Часть трансакционных издержек являются предварительными и относятся к моменту до совершения сделки (сбор информации), часть приходится на момент ее осуществления (переговоры и оформление контракта), а некоторые носят постконтрактный характер (меры безопасности против оппортунистического поведения, меры по восстановлению нарушенных прав собственности).

Трансакционные издержки порождаются неполнотой информации или неопределенностью в условиях несовпадения интересов взаимодействующих друг с другом экономических агентов. Потому существующий в обществе набор институтов, по мнению представи-

телей неоинституционального направления, целесообразно анализировать с точки зрения их влияния на данные проблемы. Трансакционные издержки – одна из центральных категорий неоинституциональной теории. Их включение в экономический анализ позволяет объяснить практически все явления с точки зрения эффективности, достигнутой путем минимизации трансакционных издержек.

2.3. Принципы оценки трансакционных издержек

Дж. Уоллиса и Д. Норта

Дж. Уоллис и Д. Норт, изучив данные по экономике США, осуществили оценку трансакционных издержек [48]. В составе производственных издержек были выделены трансформационные и трансакционные издержки, которые связывались с понятиями функций трансформации и трансакции. Трансформационные издержки, по их мнению, есть издержки, связанные с превращением ресурсов в готовую продукцию. Для определения издержек трансакции использовался следующий критерий: с точки зрения потребителя, этими издержками являются все его затраты, стоимость которых не входит в цену, уплачиваемую им продавцу; с точки зрения продавца, этими издержками являются все его затраты, которые он не нес бы, если бы продавал товар самому себе. Общий объем трансакционных издержек тогда складывался бы из: стоимости услуг трансакционного сектора (оптовая и розничная торговля, страхование, банковское дело и другие отрасли); стоимости трансакционных услуг, оказываемых внутри трансформационного сектора (использовались данные о величине фонда оплаты труда непроектных работников соответствующих отраслей, включающие затраты на аппарат управления в промышленности, сельском хозяйстве и других аналогичных подразделениях). В результате исследования было выявлено, что рост трансакционного сектора экономики США составил с 1/4 ВВП в 1870 г. до 1/2 в 1970 г. По расчетам Д. Норта, удельный вес трансакционных издержек в современной американской экономике достигает 45 % ВВП. Трансакционные издержки, составляющие часть общих расходов, по

которым определяется ВВП, указывают на экономическое состояние страны. Чем выше этот показатель, тем выше уровень экономического и социального развития страны.

Норт и Уоллис выделили три основных фактора расширения транзакционного сектора экономики. Первый фактор – рост издержек спецификации и защиты прав собственности, поддержания контрактных отношений. Второй фактор – технологические изменения. Третий фактор – снижение издержек использования политической системы для перераспределения прав собственности, следовательно, причинами роста транзакционного сектора, по мнению Норта и Уоллиса, явились: углубление специализации и разделения труда, увеличившее число заключаемых сделок; увеличение масштабов предприятий в промышленности и на транспорте; усиление роли и влияния государства. В исследовании Норта и Уоллиса учтены только специфицированные транзакционные издержки, а учет транзакционных издержек возможен при перемещении транзакционной деятельности в сферу транзакционных услуг. В этом случае появляется возможность дать обобщенную стоимостную оценку транзакционных издержек. Неспецифицированные транзакционные издержки, например, ожидание в очередях и издержки поиска товара, Нортом и Уоллисом не исследовались. Несмотря на сложности их подсчета, в рамках неинституционального анализа транзакционные издержки становятся элементом издержек экономической деятельности вместе с трансформационными издержками, которые являются объектом анализа в традиционной неоклассической теории.

Контрольные вопросы

1. В чем заключается критика классической экономической теории по проблеме транзакций?
2. Охарактеризуйте значение представлений о транзакциях для понимания экономических явлений.
3. Раскройте классификации транзакций у разных представителей институциональной теории.
4. Каковы основные идеи Р. Коуза по поводу транзакционных

издержек, представленные в статье «Природа фирмы»?

5. Опишите попытки раскрыть содержание понятия «транзакционные издержки» различными авторами в институциональной теории.

6. Охарактеризуйте различные взгляды на классификацию транзакционных издержек.

7. Каковы виды транзакционных издержек оппортунистического поведения?

8. Раскройте значение транзакционных издержек в современной экономике.

9. Приведите примеры институтов, которые способствуют увеличению или снижению транзакционных издержек.

10. Какие мероприятия способствуют сокращению транзакционных издержек?

3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ

3.1. Понятие права собственности

Возникновение понятия права собственности, которое лежит в основе институциональной теории собственности, связано с тем, что возникла необходимость четко обозначить границы распоряжения ресурсами и тем самым поставить об этом в известность других индивидов. В результате повышается степень предсказуемости взаимодействий и оптимизируется использование ограниченных ресурсов. Все ресурсы обладают разными, часто многообразными свойствами и могут удовлетворять различные потребности. Использование ресурсов по своему усмотрению, при выборе направления и способа использования, и представляет собой *право собственности*. Понятие права собственности, которое используется неинституциональной экономической теорией, отличается от юридического значения права собственности. Экономическое определение прав собственности шире юридического, включая как формальные правила, так и неформальные социальные нормы, которые регулируют права индивидов использовать ресурсы. Права собственности в отношении ограниченных

благ, определяют формальные и неформальные нормы поведения, которые должны соблюдаться. Использование ресурсов, не разрешенное владельцем прав собственности, будет незаконным, если действующие права собственности не охватывают новые способы использования ресурсов. Основная задача теории прав собственности – анализ взаимодействия между экономическими и правовыми системами.

Существуют две правовые традиции определения права собственности. *Подход континентальной системы права Европы*, которое берет начало от римского права, состоит в том, что право собственности является неограниченным и неделимым. Собственник имеет неограниченное право распоряжения своей вещью, если его действия не противоречат другим законам и не нарушают прав третьих лиц. Право собственности относится только к материальным объектам. Частное право собственности ограничивается вещами, которые могут использоваться исключительно собственниками и могут быть определены четко и недвусмысленно. *Англосаксонская правовая система* берет начало от феодального права, когда право собственности на землю не было абсолютным и собственник земли делил это право с королем. Эта правовая система допускает раздробление собственности на какие-либо объекты, на частичные правомочия отдельных лиц.

Подход экономической теории к правам собственности близок подходу англо-американской правовой системы, допуская возможность расщепления права собственности на отдельные правомочия и возможность обмена отдельными правомочиями. Наиболее полный перечень прав собственности представлен английским экономистом А. Оноре:

1. Право владения (защищенная возможность осуществления физического контроля над вещью). Если это право отсутствует, то теряется смысл понятия собственности.
2. Право пользования. Каждая вещь обладает какой-то полезностью, и извлечение этой полезности, получение пользы и представляет собой данное право.
3. Право управления как возможность определения метода и це-

ли использования вещи, круг лиц, которым это разрешено, и порядок их действия.

4. Право на доход или право присвоения (возможность присваивать результат пользования вещью самим собственником или другими лицами).

5. Право на капитал, или право на остаточную стоимость, которое предполагает возможность дарения, продажи, изменения формы или даже уничтожение блага.

6. Право на безопасность, предполагающее защиту от вредного воздействия на собственность или доход от нее через присвоение собственности.

7. Право на переход вещи по наследству или по завещанию.

8. Бессрочность (отсутствие любых временных границ в осуществлении полномочий).

9. Запрет вредного использования.

10. Ответственность в виде взыскания, что позволяет отчуждать благо в уплату долга и использовать имущество в качестве залога.

11. Конечные (остаточные) права, они связаны с неопределенностью в экономике и ожиданием возврата полномочий по истечении срока передачи прав.

Часть правомочий может существовать только в определенном наборе, так как они взаимодополняемые и по отдельности не имеют ценности. Собственность никогда не бывает абсолютным, неограниченным правом. Она всегда обладает исключительностью, то есть исключением других субъектов из свободного доступа к ресурсу.

Роберт Д. Кутер в перечень правомочий, на которые распадается полное и совершенное право собственности, включил следующие правомочия: использования, потребления, истощения, разрушения, улучшения, разработки, преобразования, продажи, дарения, завещания, закладывания ресурса, сдачи в аренду.

Экономистами обычно используется более короткий перечень, включающий: право использования актива, которое определяет, какие способы использования актива являются законными; право получать

доход, приносимый активом; право изменять физическую форму актива и его местоположение; право передавать актив другим лицам по взаимосогласованной цене (или право отчуждать актив). Третье и четвертое право собственности представляют наибольший интерес для экономистов, потому что означают право вносить изменения в стоимость актива.

Право может быть формальное, закрепленное законом, или неформальное, признаваемое обществом. Любые изменения в правах собственности способствуют количественным и качественным изменениям в системе экономических стимулов, что меняет мотивацию и трансформирует поведение экономических субъектов. Определенная комбинация прав собственности формирует величину издержек и получение возможного дохода. Индивид всегда стремится сформировать более выгодные условия взаимодействия, что заставляет его менять комбинацию правомочий. Расширение или сужение пучка прав собственности у индивида приведет к изменению условий и масштабов обмена, т. е. к увеличению или уменьшению количества сделок в экономике. Таким образом, важным фактором экономического развития становится более точное определение пучка прав собственности, находящегося у отдельного субъекта.

Теория прав собственности базируется на следующих положениях:

- 1) права собственности определяют, какие издержки и вознаграждения могут ожидать агенты за свои действия;
- 2) реструктуризация прав собственности ведет к сдвигам в системе экономических стимулов;
- 3) реакцией на данные сдвиги будет изменившееся поведение экономических агентов.

3.2. Теории возникновения и развития права собственности

Права собственности – это отношения между людьми по поводу ограниченных ресурсов. Выделяют три теории возникновения прав собственности:

- 1) наивная теория прав собственности;
- 2) теория групп давления;
- 3) теория рентоориентированного поведения.

Наивная теория иногда называется «оптимистической» из-за ее уверенности в том, что рыночные силы устраняют неэффективные права собственности. Рыночные силы постепенно разрушают те институты собственности, которые слабо отвечают новым экономическим возможностям. Если действующий режим прав собственности ограничивает или создает препятствия для реагирования экономических агентов на изменения в относительных ценах или технологии, то существование неиспользуемых потенциальных выгод заставит индивидов сосредоточить силы на введении прав собственности, позволяющих воспользоваться новыми экономическими возможностями. Эта теория называется также наивной, т. к. объясняет возникновение или, наоборот, отсутствие прав собственности издержками и выгодами исключения других лиц из доступа к ресурсу, а также издержками внутреннего управления в том случае, если индивиды сообща владеют собственностью. При этом, объясняя возникновение прав собственности, она не учитывает другие общественные и политические институты. Государство в этой теории играет пассивную роль, реагируя лишь на потребность экономических агентов в установлении прав собственности. Эта теория не выясняет также, каковы были механизмы возникновения прав собственности, не учитывает проблему безбилетника, которая серьезно осложняет принятие коллективных решений.

Проблема безбилетника – это экономический феномен, который проявляется в том, что потребитель общественного блага старается уклониться от его оплаты. Проблема безбилетника возникает, когда индивид сознательно не желает платить за общественное благо, ожидая

получать выгоду без всякой оплаты. Одним из ярких примеров проявления проблемы безбилетника является феномен уклонения граждан от уплаты налогов, идущих (в числе прочего) на обеспечение общественных благ.

Эта модель пригодна для исследования ситуаций, в которых формальные политические процессы не играют серьезной роли, а отношения собственности регулируются с помощью местных договоренностей и неформальных институтов.

Наивная теория предполагает, что государство создает, поддерживает и перераспределяет права собственности, достигая тем самым максимального совокупного богатства общества. Но в современной жизни и в истории можно найти огромное количество примеров, которые опровергают эту теорию. Поэтому наивная теория не может выступать в качестве общей теории прав собственности.

Теория групп давления пытается объяснить структуру прав собственности в различных отраслях как результат взаимодействия между группами, преследующими свои интересы на политической арене.

Теория рентоориентированного поведения (rent-seeking) близка к теории групп давления. *Рентоориентированное поведение* - это попытка индивидов увеличить свое собственное богатство, внося при этом отрицательный вклад в чистое богатство общества. Это означает, что часть ресурсов будет расходоваться не на производительные цели, а на изменение структуры прав собственности в пользу данной группы с целью получения ею излишка в виде ренты. Общество несет при этом убытки двух видов: потери вследствие введения неэффективных прав собственности и сокращение объема производства в обществе из-за непроизводительного расходования средств (ресурсы эти будут направлены на получение ренты). Часто эти издержки бывают выше, чем размер возможной ренты. Рентоориентированное поведение вызывает поведение, противодействующее ему (rent-avoidance), что также связано с непроизводительным расходованием ресурсов. Когда говорят о рентоориентированном поведении, речь не обязательно идет о монополии, а например, об установлении максимальной

или минимальной цены, введении налога или ограничении импорта. В каждом из этих случаев происходит перераспределение прав собственности, которое приносит выгоду определенной группе людей. В экономике рассматривается поведение отдельных участников рыночной системы как рентоориентированное поведение, т. е. экономическая деятельность участника рынка направлена на получение выгод, при манипулировании законодательных или экономических условий.

3.3. Вопросы спецификации и размывания прав собственности

Теория прав собственности исходит из представления о том, что любой акт обмена – это обмен пучками правомочий. Экономические агенты не могут передать в обмене больше правомочий, чем они имеют, а расширение или сужение имеющихся прав собственности будет приводить к изменению условий и масштабов обмена (увеличению или уменьшению числа сделок в экономике).

Исключение других субъектов из свободного доступа к ресурсу получило название *спецификации прав собственности*. Спецификация прав собственности способствует созданию устойчивой экономической среды, уменьшается неопределенность, и у индивидов формируются стабильные ожидания относительно того, что они могут получить в результате своих действий и на что могут рассчитывать в отношениях с другими экономическими агентами. Спецификация прав собственности означает точное определение субъекта и объекта собственности, способа наделения собственностью, срок, на который предоставляются права собственности. Спецификация прав собственности происходит до тех пор, пока дальнейший выигрыш от преодоления их «размытости» не будет окупать связанные с этим издержки.

Неполнота спецификации представляет собой размывание прав собственности. Это один из стимулов снижения эффективности производства и увеличения затрат. Размывание прав собственности может происходить, если они неточно установлены и плохо защищены, подпадают под ограничения государства. Размывание прав собствен-

ности также происходит, когда быстрые экономические перемены приводят к изменению ценности благ, и идет борьба за распределение богатства. Одной из причин неопределенных прав собственности являются высокие издержки измерения по сравнению с ценностью ресурса.

Права собственности часто размыты или расщеплены, и каждое из правомочий, входящее в пучок прав собственности, может быть предметом обмена. После совершения обмена права соединяются в новые пучки, и ценность блага меняется в зависимости от того, какие права вошли в новый пучок. В результате обмена возможно возникновение пучков, которые максимизируют совокупную ценность ресурса, что возможно при условии, что транзакционные издержки не препятствуют обмену прав собственности, в результате чего они перейдут к лицу, которое ценит их наиболее высоко.

Дифференциация (расщепление) и размывание прав собственности являются различными процессами. Расщепление правомочий носит добровольный и двусторонний характер и гарантирует, что оно осуществляется в соответствии с критерием эффективности. Преимущество от рассредоточения правомочий заключается в том, что экономические агенты получают возможность специализироваться в реализации частичного правомочия, что повышает эффективность их использования. Односторонний и принудительный характер ограничения прав собственности государством не дает гарантий его соответствия критериям эффективности.

Спецификация прав собственности с позиции экономической теории идет до того, пока дальнейший выигрыш от преодоления их размытости не будет окупать связанные с этим издержки. Проблема спецификации прав собственности и влияния на этот процесс транзакционных издержек рассматривается в теореме собственности Коуза – Стиглера.

3.4. Внешние эффекты. Теорема Коуза

Предварительно рассмотрим понятие *внешние эффекты (экстерналии)*, которые трактуются как дополнительные издержки или

выгоды, не получившие отражения в ценах. *Внешние эффекты* – это побочные эффекты, не учтенные в цене и возникающие у третьих лиц или у общества в процессе производства или потребления. Рассмотрение экономических процессов в фирме и у потребителя предполагало, что в данных процессах участвуют только два субъекта: производитель и потребитель. Производитель осуществляет определенные затраты и производит продукт, обладающий полезностью, а потребитель покупает этот продукт, получая право извлечь из него пользу, одновременно возмещая производителю издержки производства. Но в действительности в процесс производства и потребления оказываются втянутыми множество других третьих лиц, у которых могут возникать дополнительная польза или убытки от производства или потребления различных товаров и услуг. Внешние эффекты могут быть отрицательными и положительными. *Положительные внешние эффекты* возникают, когда деятельность одних экономических субъектов приводит к возникновению дополнительных выгод для других субъектов, и это не отражается в ценах на производимое благо. *Отрицательные внешние эффекты* возникают тогда, когда деятельность одних экономических субъектов вызывает дополнительные издержки для других. Если действия одной стороны влияют или могут с определенной вероятностью повлиять на изменение благосостояния другой стороны, тогда в этом случае действия одной стороны создают внешний эффект для другой стороны. В связи с этим возникает новая величина – *общие социальные издержки* как сумма частных издержек и внешнего отрицательного эффекта. Наибольший ущерб обществу наносят отрицательные экстерналии. Почему и как надо решать проблемы, связанные с отрицательными экстерналиями, объяснил Р. Коуз в своей теореме, в которой говорится, что при нулевых трансакционных издержках и четко определенных правах собственности, независимо от того, как они будут распределены, частные и социальные издержки будут равны. Поэтому при включении отрицательных эффектов в издержки производства товаров и услуг спрос и предложение уравниваются, а распределение ресурсов и объем производ-

ства становятся оптимальными.

Классическими примерами внешних эффектов являются предложенные профессорами права и экономики Гарвардского университета Л. Кайловом и С. Шавеллом [46]:

1. Причинение неудобств.
2. Загрязнение окружающей среды.
3. Опасное поведение, чреватое риском несчастного случая.
4. Использование общедоступного ресурса.

Внешние эффекты являются причиной «фиаско рынка», устранить которое можно только на основе активной государственной политики. Величина налога на лиц, создающих эти неблагоприятные внешние эффекты, должна быть такой, чтобы после его уплаты частные издержки создающей внешний эффект стороны были равны социальным издержкам ее деятельности («налог Артура Пигу»).

Согласно Р. Коузу, возможное решение этой проблемы – частное урегулирование споров по поводу внешних эффектов. Его гипотеза заключается в том, что отрицательные внешние эффекты могут быть интернализованы с помощью обмена правами собственности на объекты, порождающие экстерналии, при условии, что эти права четко определены и издержки обмена незначительны. В результате такого обмена рыночный механизм приведет стороны к эффективному соглашению, которое характеризуется равенством частных и социальных издержек. Трудности при реализации данного предположения Р. Коуза – в четком определении прав собственности и высоких трансакционных издержках.

Идеи Р. Коуза закреплены в теореме Джорджа Стиглера. Она получила название «теоремы собственности» Коуза – Стиглера: «Частные и социальные издержки будут равны в условиях совершенной конкуренции при нулевых трансакционных издержках, так как в этом случае монополии будут вынуждены действовать как конкурентные фирмы».

Р. Коуз показывает значимость трансакционных издержек для экономического анализа «реально происходящих событий». Как от-

мечает Р. Коуз в работе «Фирма, рынок и право»: «В мире с нулевыми трансакционными издержками ценность производства будет максимизироваться при любых правилах об ответственности». Иными словами, при нулевых трансакционных издержках правовые нормы не имеют значения для максимизации. «При ненулевых трансакционных издержках закон играет ключевую роль в определении того, как используются ресурсы... Внесение всех или части изменений, ведущих к максимизации производства, в контракты оказывается делом чересчур накладным. Стимулы к осуществлению некоторых шагов, которые бы привели к максимизации производства, исчезают. От закона зависит, каких именно стимулов будет нехватать, поскольку он определяет, как именно нужно изменить контракты, чтобы осуществить те действия, которые максимизируют ценность производства» [16].

Механизм превращения экстерналий во внутренние издержки производителей и обеспечения оптимального распределения ресурсов объяснил Р. Коуз. Он выделил частные и общественные экстерналии, которые в сумме дают общественные издержки или общественные выгоды. Каждый агент принимает во внимание только свои частные выгоды или потери, это приводит к перепроизводству благ с отрицательными эффектами или к недопроизводству благ с положительными эффектами. Р. Коуз доказал, что рынок способен без вмешательства государства восстанавливать необходимое равновесие. По его мнению, любое законодательное регулирование приводит к ущемлению прав субъектов сделки. Государство не может абсолютно точно установить размер ущерба, его меры не достигают желаемой цели. Коуз доказал, что проблему можно решить с помощью государства, простой договоренности с выплатой компенсаций, равных затратам, или объединением двух хозяйств в единое целое. Чаще всего участники сделки устраняют разногласия и появление экстерналий путем переговоров, необходимо только достаточно четко определить права собственности и иметь спецификацию прав собственности.

Из теоремы Р. Коуза следует:

1. Внешние эффекты носят двусторонний характер, задача со-

стоит в том, чтобы создать механизм, обеспечивающий минимальный уровень социальных издержек и эффективное распределение ресурсов.

2. Четкая спецификация прав собственности превращает любые внешние эффекты во внутренние. Источником экстерналий становятся размытые или неустановленные права собственности. Основным конфликт возникает по поводу ресурсов, которые из категории неограниченных перемещаются в категорию редких и на которые прав собственности не существовало, например, вода или воздух.

3. Преодолению экстерналий способствует установление прав собственности там, где их не было. Положительные внешние эффекты, как правило, возникают при производстве общественных благ. *Общественные блага* – это блага, которыми люди могут пользоваться, даже не неся никаких издержек.

3.5. Правовые режимы собственности

В соответствии с теоремой Р. Коуза, права собственности имеют значение для эффективности только в мире положительных транзакционных издержек. Проблемы с эффективностью распределения ресурсов возникают в случае, если эти издержки исключения из доступа к правам собственности настолько высоки, что препятствуют установлению исключительных прав собственности.

Отношения собственности можно представить как действующую в обществе систему исключений из доступа к материальным и нематериальным благам. Если ограничений нет, и никто не исключен из доступа к благу, то ресурс находится в свободном доступе. Наиболее высокая степень исключительности характерна для частной собственности.

Альтернативные режимы собственности создают различные стимулы для индивидов, и, меняя режимы прав собственности, можно повлиять на экономические стимулы и на экономическое поведение участников хозяйственной жизни.

В экономической институциональной теории различают следующие *основные правовые режимы собственности*: частная, госу-

дарственная, коммунальная (чистые модели).

В условиях *частной собственности* принятие решения о реализации какого-либо правомочия осуществляет только отдельный экономический агент. Поэтому пучок прав собственности принадлежит также этому индивиду. Исключительность прав собственности обеспечивается самим экономическим агентом, государством, неформальными нормами и правилами, сложившимися в обществе. Распространение частной собственности зависит от сформировавшихся в обществе идеологических установок, привычек, обычаев, систем верования и традиций. Система частной собственности основана на принципах *свободы принятия решений и ответственности*. Собственнику принадлежит выгода от принятия нужного решения или убытки от неправильного, и он стремится принять эффективное решение. Чем больше у собственника прав собственности, тем выше мотивация эффективного использования ресурса.

В системе *государственной собственности* все индивиды исключены из прямого доступа к ресурсам и не имеют исключительных прав на их использование. Они не могут передать права собственности тем субъектам, которые могут более эффективно ими распорядиться, так как их доли не выделены, не закреплены. Отличия структуры пучка прав государственной собственности от частной:

1. Совладелец государственной собственности не может продать или передать кому-то свою долю. В то же время ни один член общества не имеет права уклониться от обладания долей собственности.

2. Отсутствует связь между поведением отдельных совладельцев государственной собственности и результатами ее использования. Члены общества слабо заинтересованы в контроле за результатами использования госсобственности.

3. Отсутствие действенного контроля поведения наемных управляющих (бюрократов), которым делегированы права пользования, создает возможность злоупотребления ими своим положением в личных интересах.

Особенность системы государственной собственности состоит в

том, что на ее основе не возникает достаточно разветвленной обратной связи и эффективных компенсирующих механизмов. Совладельцы государственной собственности не могут производить концентрацию своей доли в избранных ими областях деятельности, расщеплять пучок прав собственности, осуществлять действенный контроль. Сравнение государственных и частных предприятий показывает, что государственные предприятия устанавливают более низкие цены на свою продукцию; имеют большие мощности; используют более капиталоемкие технологии; имеют более высокие операционные издержки; слабее реагируют на изменения в спросе; производят менее разнообразную продукцию; медленнее осваивают новую технику; имеют более низкую производительность труда; имеют высокие издержки оппортунистического поведения.

Если исключительными правами собственности обладают не все экономические агенты, а только отдельная группа, то возникает *коллективная собственность*. Здесь каждый индивид является собственником своей доли только как член этой группы. Особенности заключаются в том, что может быть или недоиспользование, или сверхиспользование ресурсов при низких издержках по защите прав собственности. Недоиспользование происходит из-за того, что ответственность за использование перекладывается на других пользователей, т. е. каждый рассчитывает, что проблему решит другой. Доход, получаемый каждым, зависит от доли, которой он обладает. Полученный результат делится на количество долей. Если кто-то не участвовал в создании результата, то все равно он получает свою долю. Сверхиспользование возникает вследствие переложения воспроизводства на других экономических агентов, когда все участвуют максимально в создании продукта, а получают также в среднем, по доле. Неустойчивость системы коллективной собственности существует из-за роста степени неоднородности группы (чем больше группа, тем больше разных интересов), дифференциации предпочтений и трудностей в реализации полномочий каждого. Это приводит к тому, что она трансформируется в систему частной или государственной собствен-

ности. Способом такого перехода является установление свободного режима покупки и продажи отдельных частей собственности.

Контрольные вопросы

1. Как экономическая теория определяет права собственности, и в чем отличие этого подхода от юридического определения права собственности?
2. Опишите собственность как систему отношений.
3. Раскройте формы классификации собственности.
4. Что такое «пучки прав собственности» по А. М. Оноре?
5. Охарактеризуйте интерпретацию «теоремы Коуза» в представлениях Дж. Стиглера.
6. Что такое «размывание» прав собственности? Что является причиной «размытых» прав собственности? Приведите примеры.
7. Что такое внешние эффекты? Назовите основные виды внешних эффектов.
8. Какие способы интернализации экстерналий вам известны?
9. Почему сторонники институционального подхода говорят об «исключительных», а не об абсолютных правах собственности?
10. Почему при общем доступе к ограниченному ресурсу происходит его истощение, и какие способы противодействия этому явлению существуют?
11. В чем вы видите преимущества режима частной собственности по сравнению с другими режимами?

4. КОНТРАКТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

4.1. Понятие контракта

Понятие «*контракт*» занимает важное место в институциональной экономической теории. Посредством контракта осуществляется передача прав собственности на блага. Контракты в экономической теории рассматриваются не только как чисто рыночные договоры, господствующие на рынке совершенной конкуренции, но и как «отношение», которое стороны стремятся поддерживать. Впервые под-

ход к контрактам как к отношениям был предложен Ойгеном фон Бем-Баверком. Институциональная экономическая теория старается объяснить многообразие форм контрактных отношений на основе различий трансакционных издержек и деловой практики при стремлении экономических агентов снизить уровень этих издержек.

В экономической теории *контракты* понимаются как соглашения двух и более лиц об установлении, перераспределении или прекращении каких-либо прав, и, конечно, в первую очередь – прав собственности. Контракт можно трактовать и как совокупность некоторых взаимных обещаний.

Контрактные отношения имеют *отличия* от существующих отношений обмена:

1. Условия обмена устанавливаются и согласовываются заранее. Каждый участник контрактного соглашения знает, какую полезность и в каком объеме он приобретает или отчуждает.

2. При контракте возникают взаимные ожидания, степень постоянства которых определяет эффективность контракта.

3. В контрактных отношениях большое значение играет степень специфичности активов, по поводу которых заключается контракт. *Специфичность активов* – это степень взаимной зависимости активов. По степени использования различают активы общего назначения, специфические и интерспецифические активы. Понятие специфичности ресурсов (активов) было введено в 1964 г. американским экономистом Гэри Беккером (США, 1930). *Активы общего назначения* – это те активы, которые обладают для всех одинаковой ценностью (электроэнергия, водоснабжение, коммуникации). Они являются легкодоступными, широко используются практически со всеми другими активами. *Специфические активы* – это активы, ценность которых зависит от сочетания с другими активами, самостоятельно они не могут быть использованы и теряют свою ценность.

Виды специфичности:

- 1) специфичность местоположения;
- 2) специфичность физических активов;

- 3) специфичность человеческого капитала;
- 4) специфичность целевых или предназначенных активов;
- 5) специфичность временная;
- 6) специфичность репутации, торговой марки.

Интерспецифические активы (высокоспециализированные) – это активы, эффективно используемые только в сочетании с другими специфическими активами. Отсутствие таких взаимосвязанных активов делает их абсолютно бесполезными. Набор условий и санкций за невыполнение обязательств, которые определяются в контракте, будут зависеть от вида используемого актива. Если заключен контракт об использовании интерспецифических активов и одна из сторон проявляет оппортунизм, такой контракт нельзя расторгнуть, необходимо воздействовать на оппортунистическое поведение. Менее всего уязвимы контракты, основанные на использовании активов общего назначения, так как такие активы более доступны.

Проблема контрактов и связанных с ними транзакционных издержек основывается на формировании формальных и неформальных правил, которые эти издержки снижают (или, наоборот, увеличивают), что создает основания для возникновения проблемы полноты и неполноты контрактов. Источником правил является общество, далее они опускаются на уровень прав собственности и затем на уровень индивидуальных контрактов.

Контракты отражают структуру стимулов и антистимулов, коренящуюся в структуре прав собственности и механизмов их обеспечения. Таким образом, набор альтернатив, открывающихся перед игроками, и те формы организаций, которые они создают при заключении конкретных контрактов, зависят от структуры прав собственности.

4.2. Типы контрактов

Институциональная теория объясняет многообразие видов контрактов на основе различий транзакционных издержек и стремлении снизить эти издержки. Проблема контрактов и связанных с ними транзакционных издержек основывается на формировании формальных и неформальных правил, которые эти издержки изменяют, и соз-

дает основания для возникновения проблемы полноты или неполноты контрактов. Контракты отражают структуру стимулов и антистимулов, коренящихся в структуре прав собственности и механизмов их обеспечения. Набор альтернатив, открывающихся перед участниками, и те формы организации, которые они создают при заключении контрактов, зависят от структуры прав собственности.

Если бы стороны могли заключать *полный контракт*, который четко определил бы, что должна делать каждая сторона в любой конкретной ситуации, и распределял бы издержки и выгоды при любых случайностях, а также предусматривал бы санкции в случае неисполнения обязательств одной из сторон, то не возникало бы проблем с реализацией сделки и мотивацией ее участников. Но требования к полному контракту практически невыполнимы.

Причины неполноты контрактов:

- ограниченность предвидения человека, который не может предусмотреть все непредвиденные обстоятельства;
- издержки осуществления расчетов и переговоров при заключении контрактов;
- неточность и сложность языка, которым написаны контракты;
- определенная деятельность или информация, оказывающая существенное влияние на выгоду, которую получают стороны, может оказаться не наблюдаемой третьей стороной и не поддающейся проверке в суде.

Неполные контракты позволяют сторонам гибко реагировать на непредвиденные обстоятельства, но одновременно создают проблему несовершенства обязательств и опасность возникновения оппортунизма в ходе реализации (постконтрактный оппортунизм).

Поэтому когда стоит выбор между более или менее полным контрактом, то при подготовке этого контракта всегда достигается некий компромисс между защитой от оппортунистического поведения и способностью гибко приспосабливаться к меняющимся обстоятельствам.

В результате выполнения контрактов каждая из сторон получает

большую полезность, чем та, которой располагала до заключения контракта. Контракт предполагает заранее оговоренное движение полезностей, иначе отношения являются неконтрактными. Вся система хозяйственных отношений основывается на сети формальных и неформальных контрактов.

Все причины неполноты можно свести к «ограниченной рациональности экономических агентов» (Герберт Саймон, 1993 г.). Люди не могут решать точно и быстро сложные проблемы, находить оптимальное решение. Экономические агенты формируют определенный уровень притязаний в отношении альтернативы, которую они хотят получить. *Уровень притязаний* – это представление индивида о том, на что он может рассчитывать. Как только индивид находит такую альтернативу, он прекращает поиск. Г. Саймон назвал это поиском удовлетворительного варианта. В практике используется множество видов контрактов, и для их классификации используют разные критерии: по степени регулярности или устойчивости взаимоотношений субъектов в рамках контракта; степень неопределенности отношений субъектов, которая прямо влияет на возможность разрушения контракта; характер реализуемых в контракте взаимодействий; степень специфичности активов.

Хозяйственная практика выработала три основных типа контракта, каждый из которых имеет определенные свойства и свою преимущественную область применения: классический, неоклассический, отношенческий (табл. 2).

Классический контракт носит безличный характер, и его отличительной чертой является присутствие четко оговоренных пунктов («если... то»). Классический контракт – это двусторонний точечный контракт, четко фиксирующий все условия сделки и санкции в случае нарушения каждой из сторон взятых на себя обязательств. Он исходит из того, что отношения сторон четко определены и прекращаются после исполнения договора (свойство дискретности). Такой контракт пытается учесть все моменты, сводя будущее к настоящему (свойство презентативности).

Таблица 2

**Характеристики классического, неоклассического
и отношенческого контракта**

Характеристика контракта	Тип контракта		
	классический	неоклассический	отношенческий
Срок	Краткосрочный	Может быть долгосрочным	Долгосрочный
Механизм пролонгации	Отсутствует, самоликвидирующийся контракт	Предполагается	Имеется
Формализация	Формализованный	Формализованный	Как правило, неформальный
Механизм защиты	Защищен с помощью третьей стороны (суд)	Защищен с помощью третьей стороны (специализированный суд)	Самовыполняющийся
Стандартность	Стандартный	Нестандартный	Нестандартный
Полнота	Полный	Неполный	Неполный
Механизм адаптации	Отсутствует	Имеется	Имеется, играет важную роль
Специфичность ресурса (k)	$k = 0$, ресурс общего назначения	$k > 0$, средняя степень специфичности ресурса	k – значительная величина, ресурс высоко-специфичный или уникальный
Гарантии исполнения контракта (s)	$s = 0$, гарантии не нужны	$s \neq k$, гарантии применять сложно	$s = k$, исполнение контракта полностью гарантировано
Способ организации сделки	Рынок	Смешанные или гибридные формы	Иерархия или формальная организация

Условия заключения классического контракта:

- 1) разовые транзакции;
- 2) в исполнении контракта не задействованы специфические активы;
- 3) низкая степень неопределенности будущего.

Классический контракт исходит из того, что:

- участники транзакции (сделки) полностью независимы друг от друга;
- формальные договоренности всегда доминируют над неформальными;

- четко определяются способы преодоления конфликтных ситуаций, включая санкции за нарушение обязательств.

Классический контракт основан на классических представлениях о полноте информации, ее симметричности и отсутствии оппортунизма. *Особенности классического контракта*: детальное определение сути соглашения и проработка всех возможных вариантов и влияющих факторов; соблюдение условий контракта регулируется действующим законодательством; если контракт несостоятелен, то он самоликвидируется.

Классический контракт стандартизирован, а основной акцент делается на формальных документах. С прекращением сделки он прекращает свое существование. Контракт двусторонний, четко оговариваются санкции за нарушение и все споры решаются в суде. Никаких устных договоренностей классический контракт не признает. В случае возникновения конфликта между формальными и неформальными условиями определяющими являются формальные, записанные в контракте. Все будущие обстоятельства, которые стороны хотят предусмотреть в договоре, должны быть сведены к настоящему и зафиксированы в качестве условий договора. Участия третьей стороны не предусматривается. В случае возникновения конфликта участники обращаются в суд. Реализуется данный контракт через рынок. Такие контракты заключаются на использование неспецифических активов, что позволяет осуществлять сделку не с одним и тем же партнером, а с разными, поэтому всегда бывают *однократными* и *разовыми*. Примером такого контракта является контракт на длительную аренду земли.

Неоклассический контракт – это долгосрочный контракт в условиях неопределенности. Неоклассический контракт предусматривает общие принципы организации отношений сторон (принципы сотрудничества). Примером неоклассического контракта может служить трудовое соглашение.

При заключении неоклассического контракта стороны исходят из того, что:

- все контракты неполны, и сделать их совершенными невозможно;
- ряд контрактов невозможно реализовать, пока стороны не начнут доверять некоему механизму разрешения споров.

Иными словами, в неоклассическом контракте для разрешения конфликтной ситуации привлекается третья сторона – трехстороннее управление.

Неоклассический контракт применяется, когда:

1. В сделке задействованы специфические активы.
2. Трансакция носит разовый (дискретный), хотя и долговременный характер.

Неоклассические контракты приближены к реальности и основываются на том, что все возможные внутренние и внешние обстоятельства предусмотреть невозможно, как и просчитать возможное поведение контрагентов. *Неоклассический контракт* – это долгосрочный контракт в условиях неопределенности. Отношения строятся между конкретными личностями, и стороны постоянно находятся во взаимодействии друг с другом. В этих условиях источником дополнительной ценности является непрерывность сделки. В этом случае больше внимания уделяется правилам, которые будут регулировать отношения сторон, приспособление сторон к непредвиденным обстоятельствам, а также прекращение их отношений. Цены в этих контрактах, как правило, гибкие и могут меняться вместе с изменением стоимости жизни, или осуществляется их индексация. *Особенности неоклассических контрактов:*

- Не зафиксированы все возможные условия сделки, так как велика степень неопределенности хозяйственной среды.
- Управление сделкой и разрешение спорных вопросов возложено на третью сторону (третейский суд).

Отношенческий (имплицитный или обязательственный) контракт используется в условиях долговременных, сложных, взаимовыгодных отношений между сторонами. Примером такого типа контракта может служить так называемый психологический контракт,

основу которого составляют вопросы организационной культуры и мотивации работника, связанные с обязательствами долгосрочной заботы о сотруднике (к примеру, продвижение по службе, конкурентная зарплата и т. д.) со стороны работодателя, и ожидание в обмен на лояльность добросовестной работы нанимаемого работника.

Гибридная форма организации сделки сочетает элементы рынка и иерархии, т. е. административного управления. Она применяется, когда полная интеграция невыгодна или интеграция запрещена антимонопольным законом. Для гибридных форм характерна комбинация сильных рыночных стимулов и координации, включающей формы административных отношений. Здесь достигается компромисс между интенсивностью стимулов и возможностью приспособления к непредвиденным обстоятельствам. *Примеры гибридных сделок*: эксклюзивные дилерские контракты – обязательства покупать товар только у одного продавца; связанные продажи, например, покупка товара и его обслуживание; франчайзинг как право использования торговой марки и методов организации бизнеса материнской компании на определенный срок.

Характерной чертой отношенческих контрактов является то, что в них имеются специально созданные внутренние механизмы, принуждающие субъектов к исполнению контракта. Такие внутренние механизмы способны использовать частную, скрытую информацию, которая имеется в распоряжении организаций, осуществляющих трансакцию. Отношенческий контракт используется в условиях долговременных, сложных, взаимовыгодных отношений между сторонами. Неформальные условия контракта доминируют над формальными, иногда договор вообще не оформляется, а решающее условие здесь приобретает личность участников. Возникающие споры решаются путем переговоров, иногда привлекая вышестоящее иерархическое звено. *Характерные черты отношенческого контракта*:

1. Управление сделкой через внутренние механизмы.
2. Использование конфиденциальной информации.
3. Структура управления сделкой, которая возникает при отно-

шенческих контрактах, – иерархия в рамках одной компании.

4. Вместе со стремлением к выгоде, важную роль в отношенческом контракте играют доверие, солидарность и надежность в выполнении обещания и заинтересованность в продолжение отношений.

Согласно К. Менару, можно выделить четыре основных фактора, определяющих различия между типами контрактов.

- Срок действия контракта.
- Степень полноты контракта в отношении переменных, которые определяют адаптацию к непредвиденным обстоятельствам: цены, качество, количество, штрафные санкции.
- Стимулы, т. е. механизмы, использующиеся в контрактах, которые можно свести к следующим категориям: сдельная оплата труда, почасовая оплата труда, распределение акций между работниками, доход на активы, выплачиваемые собственникам, и рента, которая делится между участниками совместного проекта.
- Процедуры принуждения к исполнению контракта.

Даже если некоторая случайность может быть предусмотрена и запланирована в контракте, а контрактные отношения надежно защищены, то могут возникать и другие сложности, как в период заключения контракта, так и в процессе его исполнения. *Асимметрия информации* означает, что покупателю и продавцу известно разное количество информации, имеющей отношение к сделке. Сторона, обладающая большим объемом информации, может выиграть, если воспользуется своим информационным преимуществом.

Контракты могут быть явными и неявными (или формальными и неформальными). В основе *явных, эксплицитных (формальных) контрактов* лежит уверенность контрагентов в существовании взаимных обязательств. Заключаемая сделка должна содержать три элемента: предложение, принятие предложения и момент заключения договора. Один субъект, предлагая контракт, обещает что-либо другому субъекту, который принимает это предложение, и, в свою очередь, обещает нечто иное. В момент заключения договора происходит фиксация возможности обмена одного обещанного на другое. После заключе-

ния сделки эти обещания становятся обязательствами, что позволяет требовать их исполнения. В случае одностороннего отказа от их исполнения используется заложенный в контракте механизм принуждения. В то же время сохраняется некая неопределенность в отношении участников сделки. Эта неопределенность порождается неточным определением некоторых действий друг друга. В зависимости от используемого социального контекста каждый участник сделки может по-разному воспринимать поведение и сигналы другой стороны. Их обещания (или уже обязательства) могут совпадать только в том случае, если они одинаково понимают социальные контексты. *Обязывающие (эксплицитные) контракты* – это взаимные обещания, даваемые сторонами друг другу и вырабатываемые в ходе обсуждения в процессе заключения сделки.

Неявные (неформальные), имплицитные контракты – это ожидания, возникающие из молчаливо подразумеваемых толкований совместных действий. Условием заключения таких контрактов является принадлежность агентов к одной социокультурной среде, что предполагает признание ими единых формальных законов, следование неформальным традициям и обычаям, доверие, высокую оценку профессиональных качеств партнеров и др. Выделяют индивидуальные, групповые и социальные имплицитные контракты. *Индивидуальным имплицитным контрактом* называют односторонние ожидания заинтересованного индивида относительно действий другой стороны. Для такого контракта возможно наличие стороннего наблюдателя, который истолковывает поведение сторон как обещания, обязательные для выполнения. *Групповым имплицитным контрактом* называют близкие или совпадающие ожидания группы людей относительно действий какого-либо человека. Неисполнение «обещания» или действия воспринимается группой как нарушение групповой нормы. Для устранения нарушения каждый из членов группы может применить санкции по отношению к нарушителю и тем самым выполнить роль стороннего наблюдателя для любого другого члена группы. Условиями существования группового имплицитного контракта является на-

личие у его участников общих представлений о ценностях, нормах, правилах поведения и т. п. Такие представления вырабатываются в организации или группе людей, достаточно длительно осуществляющих совместную деятельность. *Социальные имплицитные контракты* отличаются от групповых только размерами группы субъектов, разделяющих общие представления. Контракты о найме и продаже отражают отношение субъектов сделки к риску и формы минимизации этого риска.

Независимые контракты характеризуются низкой степенью специфичности активов, что делает участников сделки и объект заменяемыми. Например, покупка товаров повседневного спроса может осуществляться как в одном, так и в другом магазине, расположенном по соседству. Покупателю все равно, у какого продавца покупать. *Зависимые контракты* характеризуются интерспецифичностью используемых активов, что означает наличие ценности таких активов только в рамках контрактов. Нарушение контракта, разрушение единства активов приводит к утрате ценности каждого из них. Контроль за соблюдением зависимых контрактов обычно осуществляется самими партнерами, хорошо знающими уникальные свойства объектов, обстоятельства исполнения контракта и заинтересованными в его осуществлении.

Односторонний контракт, если он позволяет извлекать выгоду только одному участнику. Например, контракт дарения или хранения предоставляет право пользования ресурсом одной стороне, в то время как другая сторона должна обеспечить его сохранность. *Двусторонний контракт* (договор купли-продажи, договор аренды, трудовой договор и договор займа) заключается, чтобы обеспечить выгоду обеим сторонам.

Выбор формы контракта определяется величиной трансакционных издержек, степенью предполагаемого экономического риска и имеющимися у сторон возможностями управления контрактом. Различные виды координации могут осуществляться в форме рутинной практики, под контролем централизованной власти или в результате

децентрализованного руководства. Надежность обещаний может быть выражена в контракте со стороны одного партнера или обоих, или вообще отсутствовать. Механизмы мониторинга предполагают наблюдение со стороны контролера или могут быть самоподдерживающимися. Вознаграждение определяется на основе предельной производительности актива, или фиксированной доли, или с учетом интенсивности использования актива.

Заключение контракта предполагает фиксирование на определенный момент своего положения на конкурентном рынке. В зависимости от того, что является приоритетным для данного контракта, он становится или планом будущих действий, или набором обещаний. При этом отношения строятся на предположении о том, что слова участников сделки не расходятся с делом, т. е. при таких контрактах в отношениях контрагентов отсутствует оппортунизм. В отдельных случаях он превращается в механизм конкуренции или в механизм управления сделкой.

4.3. Оппортунистическое поведение

Наибольшей опасностью в контрактных отношениях является возникновение оппортунизма. *Оппортунизм* означает, что индивиды, преследуя личные интересы, используют различные методы и формы обмана, предоставляют недостоверную информацию, направленную на ухудшение положения другой стороны. Он присутствует на всех фазах сделки: информация скрывается до заключения сделки, утаиваются сведения в процессе реализации контракта, не выполняются совсем или выполняются не полностью отдельные функции, если это соответствует интересам одной из сторон.

Причиной, вызывающей возможность оппортунизма, является асимметрия информации и неопределенность рыночной среды. Партнерам неизвестна истинная информация о положении друг друга, их затраты, существующие у них проблемы. Формами гарантий может стать обмен активами, создание общей собственности, перекрестное инвестирование и др. Опасность оппортунизма возрастает при инвестициях в специфические активы, агент, осуществивший такие инве-

стиции, оказывается в уязвимом положении. За пределами данной сделки его инвестиции теряют свою ценность. Если сделка не исполняется, то он теряет свои вложения.

Важность проблемы оппортунизма определяется значительными транзакционными издержками, которые вынуждены нести участники сделки, чтобы выровнять информационную асимметрию. К данным издержкам относятся затраты по контролю за поведением партнеров, содержание адвокатов, судов и аудиторов. Средства сокращения данных издержек – неформальные институты (деловая этика, кодексы корпоративного поведения, идеологические приоритеты, религиозные убеждения). Формальные институты, обеспечивая выполнение контрактов в ходе судебного и административного контроля, также способствуют снижению транзакционных издержек. Сокращение транзакционных затрат выполнения контракта обеспечивает снижение себестоимости единицы сделки, а значит, товаров и услуг, получаемых обществом после ее завершения.

Выделяют *три типа оппортунистического поведения*, которые соответствуют разным видам асимметрии информации.

1. Покупателю неизвестны качественные характеристики блага, имеет место асимметрия информации, носящая название «скрытые характеристики», которая может привести к неблагоприятному отбору. Термин «неблагоприятный отбор» возник в страховом деле и в экономическую теорию был введен Ф. Найтом.

2. Скрытые действия (скрытая информация), которые приводят к моральному риску той стороны, которая обладает информацией. Понятия «скрытые действия» и «скрытая информация» были введены К. Эрроу.

3. Скрытые намерения партнера по сделке таят в себе опасность третьего вида оппортунистического поведения – вымогательство.

В ситуации, когда один из партнеров оказывается связан с другим партнером, возникает опасность оппортунистического поведения в форме *вымогательства*. Почему экономические агенты осуществляют заведомо опасные специфические инвестиции? Причина в том,

что эти инвестиции могут привести к снижению издержек и обеспечивают дополнительный доход – квазиренду, являясь целью оппортунистического поведения (у партнера начинают вымогать большую часть этого излишка посредством угрозы расторжения сделки).

Вымогательство – вид оппортунистического поведения после заключения сделки, которое состоит в перераспределении квазиренды в пользу одного партнера, при этом условия формального контракта не нарушаются. *Квазиренда* – это разница между доходом фактора при его использовании в данном месте и доходом при его альтернативном наилучшем варианте использования. Если *ренда* – это излишек по сравнению со средними общими издержками, то *квазиренда* – это излишек по сравнению со средними переменными, который создается при осуществлении невозвратных специфических капиталовложений. Присвоение квазиренды связано с затратами ресурсов и не создает никакой ценности, осуществляется только перераспределение доходов.

Моральный риск – это действия экономических агентов по максимизации их собственной полезности в ущерб другим в ситуациях, когда они не ощущают полностью последствий (или не пользуются полными выгодами) своих действий вследствие неопределенности и неполноты контрактов, которые препятствуют возложению всего ущерба (или получению всех выгод) на соответствующего агента.

Частным случаем морального риска является проблема, которая носит название *проблема «принципала – агента»* (заказчика – исполнителя), или проблема агентских отношений.

Агент действует по поручению принципала, но принципалу трудно проконтролировать действия своего агента. То, что принципал может наблюдать, – это, в основном, результаты. Если принципал – владелец фирмы, то управляющий (менеджер) – это агент, а результатом будет прибыль в конце года.

Проблема здесь возникает из-за асимметрии информации, которая складывается при наличии двух условий:

- деятельность агента не поддается непосредственному на-

блюдению принципала;

– о деятельности агента невозможно судить по ее конечным результатам.

В фирме как коалиции агентов появляется возможность решить проблему принципала и агента на основе трех стратегий:

- «золотое правило», которое требует от принципала вознаграждать агентов в соответствии с их вкладом в общий результат, а от агента – добросовестного выполнения задач, поставленных принципалом;
- стандарт равных усилий, что со стороны принципала заключается в применении фиксированной уравнительной оплаты агентов, а со стороны агента – в работе «как все», не лучше и не хуже;
- оппортунистическое поведение, что со стороны принципала может, к примеру, выражаться в заниженном вознаграждении агента под предлогом неблагоприятных «естественных» условий, например, конъюнктуры рынка, когда агент не владеет всей информацией о ситуации на рынке.

4.4. Способы защиты контрактов

Существуют две стратегии, позволяющие решить проблему неблагоприятного отбора: подача сигнала и просеивание. Различие между этими стратегиями состоит в том, какая из сторон предпринимает действия – информированная или неинформированная.

Понятие «*просеивание*» характеризует действия стороны, не обладающей информацией, которые та предпринимает с целью разделения различных типов информированной стороны в соответствии с определенными характеристиками. Неинформированная сторона может предложить информированной стороне некий набор альтернатив, каждая из которых рассчитана на определенный тип информированной стороны. Последняя делает свой выбор и тем самым раскрывает свою частную информацию.

Способы снижения уровня морального риска следующие:

1. Контроль за действиями агента.

2. Поиск дополнительных источников информации об агенте.
3. Создание конкуренции между агентами, которые имеют противоположные интересы.
4. Контроль посредством механизма фондового рынка и рынка слияний и поглощений.

Существуют и другие возможности снижения морального риска. Так, например, можно создать для агента стимулы к хорошей работе и одновременно предоставить ему страховку от неблагоприятного исхода, заключив смешанный контракт.

Для минимизации оппортунистического поведения целесообразно обеспечить выполнение основных принципов контрактных обязательств: свободу контракта и ответственность, вытекающую из контракта. *Свобода контракта* предполагает, что каждый индивид вправе самостоятельно регулировать обстоятельства жизнедеятельности; стороны свободны в своем волеизъявлении; существует защита третьих сторон. *Ответственность, вытекающая из контракта*, означает обязательство участников исполнять обещания. Значимость контракта повышается, если государство, в случае необходимости, как последняя инстанция может обеспечить исполнение субъектами сделки добровольно взятые на себя обязательства.

Рыночным механизмом соблюдения долгосрочных контрактов является финансовый контроль, осуществляемый банками и другими финансовыми посредниками. Предоставляя средства для обеспечения контрактов, финансовые институты заинтересованы в позитивных результатах в виде прибыли на вложенный капитал. Использование механизма финансового контроля позволяет влиять на поведение собственников капитала без вмешательства государства. Здесь используется инструмент в форме процентной ставки, обеспечивающий регулирование стоимости капитала и изменение его предельной производительности.

Основным способом преодоления неэффективности, вызванной заключением неполных контрактов, является предоставление одной из сторон опционного контракта. Суть такого соглашения сводится к

безусловной продаже или покупке ресурса, являющегося предметом контракта, исключительно при желании второй стороны. Опционный контракт также является неполным, но предоставляет его владельцу право надеяться на выгодный исход пересмотра условий контракта. Изменение условий контракта после его подписания может быть выгодно обеим сторонам соглашения и служить единственным фактором, сдерживающим оппортунистическое поведение.

Контрольные вопросы

1. В чем отличие экономического подхода к понятию «контракт» от юридического?
2. Что такое полный контракт, каковы его основные признаки?
3. Какой контракт называют отношенческим? Назовите его признаки.
4. Какой контракт называют классическим? Назовите его признаки. Почему он не гибок?
5. Какой контракт называют неоклассическим? Назовите его основные признаки. За счет чего он более гибок, чем классический?
6. Как обеспечивается исполнение неоклассического контракта? Какую роль играют гарантии и судебное решение споров?
7. Определите оппортунистическое поведение и его основные проявления.
8. Какие способы предотвращения неблагоприятного отбора вам известны?
9. Что такое ситуация морального риска и какие способы его уменьшения существуют?
10. В каком случае возникает проблема вымогательства как вид оппортунистического поведения? Перечислите способы его предотвращения.

5. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ТЕОРИИ ФИРМЫ

5.1. Развитие теории фирмы

Фирма – это институт предпринимательства, представляющий собой самостоятельную юридическую организацию. Теория фирмы как самостоятельное направление сформировалось в XIX в. С появлением маржиналистского подхода в экономической теории начинает формироваться неоклассическое направление, представленное теорией предельной полезности и теоретическими концепциями А. Маршалла, Л. Вальраса, теорией цены В. Парето и др.

Неоклассическая теория фирмы

Согласно неоклассической теории фирма – это целостный объект управления, который как система на «входе» имеет ресурсы, на «выходе» – результат. Основы современной микроэкономики были заложены неоклассической экономической теорией, сформировавшейся в конце XIX века, поэтому неоклассические теории рассматривают фирму преимущественно в технологических терминах как набор выполнимых производственных планов. Базовой единицей микроэкономического анализа и главным субъектом микроэкономики является фирма.

Преимущества неоклассической теории фирмы:

1. Поддается математической формализации.
2. Полезна для анализа того, как фирма меняет свое производство при изменении внешних факторов.
3. Может быть использована для анализа поведения фирм в условиях несовершенной конкуренции.

Существенные недостатки неоклассической теории фирмы:

1. Не объясняет, почему возникает фирма, как организовано производство внутри фирмы, как устроена ее иерархическая структура, как делегируется принятие решений, кто обладает властными полномочиями и пр.
2. Полностью игнорирует проблемы, связанные со стимулами, действующими внутри фирмы.

3. Неоклассическая теория фирмы не может четко определить границы фирмы.

4. Фирма в неоклассической теории является абстракцией, в которой отсутствуют различия между реальными фирмами. В неоклассической теории все фирмы используют одинаковую технологию, факторы производства и имеют одну цель – получение прибыли. Поведение фирмы (максимизация прибыли) не зависит от ее институциональной формы, в частности, структуры прав собственности, сложившейся в фирме.

Институциональные теории фирмы

Теории фирмы, основанные на модели «принципал – агент»

А. Берли и Г. Минз в работе «Современная корпорация и частная собственность» (1932 г.) обратили внимание на то, что в корпорациях отделение собственности от управления приводит к возникновению серьезной проблемы: управляющие становятся агентами, которых трудно контролировать. Фактически они выделили проблему агентских отношений, не употребляя этот термин. В середине 1960-х годов экономическая реальность напомнила об этой проблеме, и она была описана формально, получив название *проблемы агентских отношений*.

А. Алчиан и Г. Демсец в 1972 г. предложили теорию фирмы, которая была одной из ранних попыток представить более детальное институциональное объяснение фирме и раскрыть ее внутреннюю организацию. Они уделили основное внимание постконтрактной стадии сделок и проблемам, возникающим в связи с контролем исполнения контрактов. Основной проблемой, которая стоит при работе командой в фирме, является измерение вклада отдельных ее членов. В команде нет прямой связи между вкладом и вознаграждением по причине того, что трудно измерить вклад каждого отдельного работника. Из-за отсутствия прямой связи между вкладом и вознаграждением у работников появляется стимул к отлыниванию от работы. Источником отлынивания А. Алчиан и Г. Демсец считают платность информации и связанные с этим издержки определения вклада каждого чле-

на команды в общий результат. Каждый член команды склонен максимизировать свою полезность, меньше работая и больше отдыхая. Для того чтобы избежать появления безбилетников, в команде появляется центральный агент, который контролирует членов команды. Чтобы быть заинтересованным в добросовестном исполнении своих функций, центральный агент должен получить право на остаточный доход. Кроме права на остаточный доход, у центрального агента имеются еще два правомочия: право контроля, в том числе право увольнять и нанимать работников команды; право продажи первых двух правомочий, то есть право продажи фирмы. Набор этих прав создает для центрального агента стимулы к осуществлению эффективного объема контроля.

Достоинство подхода А. Алчиана и Г. Демсеца в том, что они обратили внимание на проблему стимулов, которая возникает внутри фирмы. Выделение правомочий, которые находятся в руках собственника фирмы, позволило им сравнить различные типы фирм на основе анализа структуры прав собственности, сложившейся в них, а также дать экономическое объяснение разнообразию организационных форм в хозяйственной деятельности. Недостатком данной теории является то, что она не позволяет объяснить границы фирмы. А. Алчиан и Г. Демсец не проводят различий между обычными рыночными контрактами и контрактами, которые заключаются внутри фирмы.

*Теории фирмы, основанные на предположении неполноты
контрактов*

Теории фирмы, основанные на модели «принципал – агент», не учитывают того, что подписание полного контракта в реальной жизни невозможно или связано со значительными издержками. В теории «принципала – агента» встречаются издержки, связанные с наблюдением за прилагаемыми усилиями. Теории фирмы, предполагающие иные издержки, связанные с заключением контракта, исходят из того, что заключение совершенного контракта невозможно. Поэтому возникает необходимость в последующей его адаптации к изменяющимся условиям, которые не были предусмотрены в контракте. Основой

фирмы является контракт о найме и связанные с ним властные отношения внутри фирмы.

Теории фирмы, основанные на предположении неполноты контрактов, включают следующие важные аспекты:

1. Фирма как отношения найма.
2. Фирма как способ организации сделки.
3. Трансакционные издержки внутри фирмы (издержки влияния по П. Мильгromу).
4. Теория фирмы, рассматриваемая с позиции прав собственности.

Фирма как отношения найма

Границы фирмы определяются количеством занятых на фирме работников. Наемный работник отличается контрактом, который он заключает, согласно которому наемный работник должен подчиняться власти управляющего фирмой. Преимущества иерархических отношений, устанавливаемых в фирме, Р. Коуз видит в экономии трансакционных издержек, прежде всего, издержек переговоров об условиях контракта. Недостаток иерархических отношений заключается в том, что по мере расширения фирмы управляющему становится труднее руководить действиями всех работников и собирать всю необходимую информацию.

Преимущество контракта о найме заключается в его гибкости. Контракт о найме является эффективным ответом на неопределенность будущего. Однако это не идеальное решение, потому что работодатель не обязательно будет принимать во внимание интересы работника, определяя для него задания. Поэтому контракт о найме требует гарантий со стороны работодателя, что тот не будет злоупотреблять своей властью.

Фирма как способ организации сделки

Одной из первых альтернативных неоклассическому направлению стала теория фирмы Р. Коуза, отраженная в работе «Теория фирмы» (1937 г.), позднее вышла книга «Проблема социальных издержек» (1960 г.) и статья «Фирма, рынок и право» (1988 г.). Р. Коуз

противопоставил рынок и иерархическую внутреннюю организацию фирмы как взаимозамещающие механизмы координации экономической активности. По его мнению, внутренняя организация может экономить трансакционные издержки. Затраты на поиск информации, борьбу с оппортунистическим поведением внутри фирмы могут быть ниже, если каждый субъект экономики может быть независимым продавцом или покупателем.

Фирма, по мнению Р. Коуза, будет существовать и расширяться до тех пор, пока затраты на организацию одной дополнительной трансакции внутри фирмы не сравняются с затратами на осуществление той же трансакции через обмен на открытом рынке или затратами на организацию ее через другую фирму. Связь между понятиями прав собственности, трансакционных издержек и контрактных отношений раскрывается в теореме Коуза, основные выводы которой он изложил в статье «Проблема социальных издержек»: «Если права собственности четко определены и трансакционные издержки равны нулю, то размещение ресурсов (структура производства) будет оставаться неизменным и эффективным независимо от изменений в распределении прав собственности» [44]. Из теоремы Коуза следуют важные теоретические и практические выводы:

1. Она раскрывает экономический смысл прав собственности. Согласно Коузу, экстерналии как расхождения между частными и социальными издержками и выгодами появляются, когда права собственности определены нечетко или размыты. Если права собственности определены четко, тогда экстерналии интернализуются, т. е. внешние издержки становятся внутренними.

2. Преодолеть экстерналии возможно, создавая новые права собственности в тех областях, где они были нечетко определены. Поэтому внешние эффекты и их отрицательные последствия порождаются несовершенным законодательством (провалами государства).

3. Теорема Коуза подчеркивает ключевое значение трансакционных издержек. Если они положительны, то распределение прав собственности перестает быть нейтральным фактором и начинает

влиять на эффективность и структуру производства.

4. Права собственности могут быть четко определены, но в различной степени (полный собственник, владелец, арендатор и т. п.), и трансакционные издержки положительны, но дифференцированы, тогда структура производства будет неоднородной.

Сторонник теории фирмы как способа организации сделки О. Уильямсон дал более глубокое определение издержек, связанных с проведением переговоров и пересмотром контрактов, чем Р. Коуз. В основе подхода Уильямсона, который рассматривает фирму как один из способов организации сделки, лежит идея о неполноте контрактов, ограниченной рациональности экономических агентов и особой роли специфических активов при выборе формы контракта и соответствующего способа организации сделки. О. Уильямсон, так же как и Д. Норт, исходит из того, что фирма и рынок – это разные способы координации хозяйственной деятельности. В центре внимания О. Уильямсона находится современная крупная корпорация. Согласно его точке зрения, создание крупных корпораций основывается на элементах специфичности активов и борьбы с оппортунистическим поведением. К специфическим активам Уильямсон относит инвестиции, которые приспособлены к взаимоотношениям с определенным партнером и являются невозвратными. Теория фирмы Уильямсона – это теория несовершенных контрактов. Если бы контракты были совершенны, когда договаривающиеся стороны могли бы до начала инвестиционного процесса и производства оговорить все возможные условия, которые могут возникнуть на данном этапе их будущих взаимоотношений, то не существовала бы потребность в фирме-корпорации.

Преимущество подхода Уильямсона заключается в том, что он более адекватно определяет природу и основные факторы, влияющие на величину трансакционных издержек в отношениях между двумя независимыми, не интегрированными фирмами. Но в его теории остается невыясненным вопрос о том, каков же механизм гарантирования исполнения контракта, который применяется в фирме.

Трансакционные издержки внутри фирмы

Внутри фирмы возникают две взаимосвязанные проблемы:

1. Координационная. Суть координационной проблемы заключается в том, чтобы скоординировать разделение труда внутри фирмы. Координационные издержки включают следующие компоненты:

- управленческие издержки (распределение задач);
- издержки сбора и обработки информации;
- издержки коммуникации (потери времени от задержки информации в ходе коммуникации, издержки, вызванные неаккуратной или недостаточной информацией, сокрытием информации).

2. Мотивационная. Суть мотивационной проблемы заключается в том, чтобы обеспечить охотное выполнение работниками заданий, заинтересовать их в аккуратном и точном предоставлении информации, необходимой для разработки планов. Работники могут иметь стимулы к неправильному предоставлению частной информации с тем, чтобы вышестоящие органы принимали решения, выгодные для этих работников. Для решения мотивационной проблемы и предотвращения оппортунистического поведения работников в фирмах появляются сложные и дорогостоящие структуры, в задачи которых входит контроль поведения работников, установление наказаний в форме санкций и штрафов. Издержки, возникающие в связи с мотивационной проблемой, включают следующие компоненты:

- потери от отлынивания работников;
- издержки измерения вклада отдельных работников;
- издержки контроля работников.

Теория фирмы с позиции теории прав собственности

Все вышерассмотренные теории не объясняли, что меняется, если при слиянии двух фирм происходит объединение собственности. Теория фирмы, основанная на подходе с позиций прав собственности, позволяет дать объяснение вертикальной интеграции и определить границы фирмы с точки зрения стимулов к осуществлению специфических инвестиций, которые определяются распределением прав собственности на активы. Ее преимущество заключается в том, что она

предлагает формализованную версию теории фирмы и позволяет делать предсказания относительно структуры прав собственности в фирме в зависимости от характеристик активов. Такой подход позволил выявить выгоды и издержки интеграции, а также определить границы фирмы.

Однако теория фирмы с позиции теории прав собственности обладает следующими недостатками:

1) основное внимание уделяется решению проблемы конфликта между стимулами, но не рассматриваются координационные проблемы, которые не связаны со стимулами;

2) данная теория не рассматривает подробно стимулы работников. В этой теории стимулы рассматриваются только в сочетании с контролем;

3) не учитывает меняющуюся технологию, которая является основным источником непредвиденных обстоятельств, и связанные с этим различия в стимулах;

4) не учитывает ограниченность финансовых ресурсов и считает собственника активов отдельным индивидом.

Обобщая достижения институциональной теории, можно выделить следующие важные теоретические положения:

1. Фирма представляет собой механизм координации хозяйственной деятельности, принципиально отличный от рыночного механизма свободных цен.

2. Масштаб фирмы зависит от двусторонней экономии транзакционных издержек, т. е. издержек осуществления рыночных транзакций и издержек административного управления.

3. Фирма может и должна быть представлена как пучок прав собственности на ресурсы, которые обмениваются и закрепляются долгосрочными контрактами, представляют собой фирму и связаны с тем или иным видом распределения транзакционных издержек.

Однако институциональная теория фирмы имеет отдельные недостатки, обусловленные наличием альтернативных подходов:

1. Сильное противопоставление фирмы и рынка, транзакционных издержек и разделения труда.

2. Размывание реальных отношений власти внутри фирмы и замена их «внутренним рынком», основанным на добровольных равноправных контрактах.

3. Отсутствие единства в вопросе о причинах смены и вытеснения (эволюции) одних организационно-управленческих форм организации другими.

4. Нерешенность вопроса о том, каково взаимодействие между фирмой и институциональной системой общества.

Но именно институционализм позволил впервые в экономической науке провести реальную экономическую оценку той или иной формы собственности; выяснить, какая форма собственности и в каких условиях сокращает трансакционные издержки; выдвинуть тезис о приемлемости (или недопустимости) того или иного пучка прав собственности.

5.2. Характеристика закрытых и открытых фирм

В зависимости от того, насколько управленческие решения и их эффективность внутри фирмы контролируются и определяются извне рынком, выделяют два типа фирм – закрытые и открытые.

Закрытые фирмы – это «внутри» определяемые фирмы. К ним относятся индивидуальное частное предприятие с неограниченной ответственностью, товарищество, закрытая корпорация.

Открытые фирмы – это «внешне» определяемые фирмы, которые ориентируются в оценке своей внутренней эффективности на рыночную оценку. К ним относятся открытая корпорация, некоммерческая организация, политическая фирма (государственное или муниципальное предприятие).

Корпорация – это форма предприятия, при которой хозяйственная деятельность может быть отделена от конкретных лиц, им владеющих. Собственность корпорации разделена на части, и ответственность каждого из участников ограничена его частью (вкладом). Корпорация, акции которой распределяются только среди ее учредителей или заранее определенного круга лиц, является закрытой. Для закрытой корпорации характерны:

- принцип ограниченной ответственности, что позволяет защитить личное имущество членов корпорации от риска;
- разделение на собственников и менеджеров;
- отсутствие акций как таковых, замененных долями в собственности корпорации, которые формируются просто на основе личных контактов;
- очень высокие транзакционные издержки во внешней и внутренней оценке активов.

Открытая корпорация характеризуется тем, что права собственности, доли собственности здесь обезличены и торгуются на специальном организованном рынке (в отличие от закрытой корпорации); менеджер и собственник здесь полностью разделены; существуют две отдельные, но взаимодействующие между собой группы рынков – рынки для менеджеров и рынки для собственников.

Важную роль играет механизм внутреннего контроля. Внутренний контроль крупной корпорации осуществляется ядром собственников, практически игнорирующих интересы остальных собственников. Объективные возможности для мелкого акционера контролировать происходящее в корпорации отсутствуют. В сравнении с издержками по выработке коллективного действия и необходимого контроля возможные выгоды мелких акционеров малы. Поэтому в условиях полного разделения функций собственности и менеджмента менеджеры корпорации становятся агентами, которые не контролируются и практически ничем не ограничены в принятии решений. В крупной корпорации, которая привлекает капиталы на свободном рынке, ее владельцы лишены возможности контролировать поведение менеджеров в силу своей разобщенности, распределенности своего инвестиционного портфеля между десятками фирм. Поэтому корпорация начинает действовать не в интересах владельца капитала, а в интересах группы менеджеров, которые получили в свои руки руководство.

Некоммерческие организации – это организации, которые не ставят своей целью получение прибыли. Преимущество производителя, не ориентированного на прибыль, заключается в том, что дисципли-

лина рынка заменяется дополнительной защитой, предоставляемой потребителю другим, более широким «контрактом» – правовым обязательством организации посвятить всю заработанную прибыль производству услуг. Появление некоммерческих организаций – это разумный ответ на провал рынка особого рода, а именно, его неспособность контролировать производителей с помощью обычных контрактных механизмов.

Политические фирмы – это государственные или муниципальные унитарные предприятия, которые могут существовать в разных секторах экономики. Унитарное предприятие – это коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней имущество. Имущество такого предприятия является неделимым и не может быть распределено между работниками. Существует недостаточная мотивация работающих на унитарном предприятии к эффективному хозяйствованию и недостаточная гибкость. Политические фирмы могут успешно работать только в тех секторах экономики, которые не являются высококонкурентными, эти фирмы связаны часто с убыточной деятельностью и требуют дополнительного бюджетного финансирования.

5.3. Проблема взаимоотношений принципала и агента

Рост размеров фирмы ведет к увеличению затрат принципала на контроль над действиями возросшего числа агентов. Асимметричность информации создает предпосылки для оппортунистического поведения агентов, т. е. их стремления максимизировать свою полезность. Проблема принципала – агента – это угроза манипулирования агентом принципала при выполнении поручений и предписаний последнего. Введение принципала в заблуждение становится возможным на основе асимметричности информации и высоких издержек контроля над деятельностью агента [25, с. 266–271].

Варианты решения проблемы принципала и агента

Поиском системы стимулов, направленных на ограничение оппортунистического поведения агента, заняты представители теории

оптимального контракта или, как ее еще называют, теории принципала и агента.

Соревнование агентов

Первый вариант решения проблемы принципала и агента заключается в развитии конкуренции между агентами. Идея конкуренции агентов позволяет использовать самих агентов для взаимного контроля над действиями друг друга. Однако использование элемента состязательности имеет ограничения:

- Вознаграждение только «победившего» стимулирует выбор агентами наиболее рискованных стратегий, т. е. происходит «обратный отбор» агентов, в результате которого остаются лишь применяющие самые рискованные стратегии.
- Степень склонности агента к риску, связанному с «естественными» непредвиденными обстоятельствами.
- Конкуренция среди агентов разрушает элементы доверия в отношениях между ними.

Участие агента в результатах совместной деятельности

Данный вариант решения проблемы принципала – агента сводится к заключению с агентом контракта о найме, предполагающего выплату вознаграждения не фиксированного, а зависящего от результатов деятельности фирмы. Из всего многообразия схем участия агентов в результатах деятельности фирмы наиболее эффективны самые простые, предполагающие линейную зависимость вознаграждения от результатов. Это связано как с высокими издержками заключения контрактов, в которых используются нелинейные схемы, так и с усложнением для восприятия агентами зависимости вознаграждения от результатов. Применение на практике подобных схем стимулирования добросовестного выполнения агентом заданий принципала всегда оказывается ограниченным следующими факторами: степенью склонности агента к риску; ограниченностью ресурсов для аренды агентом имущества или его участия в собственности.

Фирма как коалиция агентов

Данное решение отличается от предыдущего тем, что функции принципала начинают поочередно выполняться агентами. Властные отношения и делегирование агентами контроля над своими действиями не исчезают, функции контроля и распределения задач поочередно выполняются всеми участниками организации. С точки зрения структуры, принципалом становится агент, временно занимающий позицию на пересечении информационных потоков и имеющий на этом основании возможность аккумулировать всю информацию. Ротация агентов на позиции принципала решает проблему стимулов к передаче только достоверной информации, а также создаются предпосылки для доверительных отношений между агентами и достижения с их помощью кооперации.

В фирме как коалиции агентов появляется возможность решить проблему принципала и агента на основе «золотого правила». От принципала «золотое правило» требует, чтобы он вознаграждал агентов в соответствии с их вкладом в общий результат, а от агента – добросовестного выполнения задач, поставленных принципалом. Отметим факторы, ограничивающие распространение модели фирмы как коалиции агентов:

- степень склонности агентов к риску;
- численность участников организации (чтобы быть эффективной, ротация должна применяться в рамках групп по 5–10 человек);
- исходное обладание членами организации «социальным» капиталом, т. е. традициями взаимной поддержки и взаимного доверия, общими целями и интересами.

5.4. Проблемы оппортунистического поведения в организации, связанные с поведением менеджера

Оппортунистическое поведение характеризуется нацеленностью на быстрый результат, непоследовательностью, готовностью к нарушению определенных моральных норм ради достижения успеха и материального благополучия.

Впервые этой проблемой занялись А. Берли и Г. Минц, провозгласив в книге «Современная корпорация и частная собственность» (1932 г.) революцию менеджеров. В корпорации, которая привлекает капиталы на свободном рынке, ее владельцы лишены возможности контролировать поведение менеджеров в силу своей разобщенности, распределенности своего инвестиционного портфеля между корпорациями. Собственник сделался анонимным и бессильным владельцем абстрактного ресурса, а реальными хозяевами корпорации стали менеджеры.

Можно выделить следующие основные формы оппортунистического поведения менеджеров:

- потребление на рабочем месте;
- инвестиции за счет дивидендов;
- расширение операций за пределы оптимальности с точки зрения стоимости фирмы;
- противостояние поглощениям.

Оппортунистическое поведение высших менеджеров может проявляться в формах злонамеренного и незлонамеренного поведения. Однако рынок, где действует корпорация, представляет собой ограничитель оппортунистического поведения менеджеров корпораций, включая:

1) конкуренцию на рынке капитала. Этот рынок дает возможность владельцам капитала оценивать эффективность данной корпорации, при практически нулевых издержках. Стоимость акций и капитальная стоимость фирм является открытой информацией и позволяет оценить их динамику;

2) рынок услуг менеджеров. Совет директоров, ориентируясь на объективную стоимость корпорации и вознаграждение менеджеров, может устанавливать некоторую равновесную цену за услуги высшего менеджмента одинакового качества с поправкой на специфику данной корпорации. Рынок услуг менеджеров заставляет менеджеров вести себя менее оппортунистически;

3) конкуренцию между командами менеджеров, которая прояв-

ляется в поглощении фирм. Если фирма долгое время действует неэффективно, ее капитальная стоимость снижается, акции дешевеют и поглощение такой фирмы легче осуществить. Данный фактор также сдерживает оппортунистическое поведение менеджеров.

Таким образом, институциональная теория фирмы исходит из того, что фирма является сложной иерархической структурой, действующей в условиях рыночной неопределенности. Главная задача анализа связывалась с объяснением поведения фирмы в условиях неполной информации, в центре внимания были вопросы о причинах многообразия видов фирм и их развития. Используя в качестве предпосылок наличие транзакционных издержек (издержки осуществления сделок), а также присущий фирме неценовой метод распределения ресурсов, институциональная теория определяет фирму как альтернативный рыночному (ценовому) механизм осуществления сделок (управления ресурсами) в целях экономии транзакционных издержек.

Контрольные вопросы

1. Как рассматривает фирму стандартная экономическая теория? В чем преимущества и недостатки этого подхода?
2. Какие институциональные теории фирмы вы знаете?
3. Как Р. Коуз объясняет возникновение фирмы и ее границы? В чем состоит основная заслуга Р. Коуза?
4. Каковы основные аргументы критики теории фирмы Коуза А. Алчианом и Г. Демсецем?
5. Почему А. Алчиан и Г. Демсец не видят различий между контрактом, заключаемым на рынке, и контрактом внутри фирмы? Какие преимущества и недостатки существуют у теории фирмы А. Алчиана и Г. Демсеца?
6. Как О. Уильямсон определяет границы фирмы?
7. В чем преимущества и недостатки частнопредпринимательской фирмы?
8. Что вы понимаете под открытыми и закрытыми формами организации бизнеса?
9. В каких формах может проявляться оппортунистическое

поведение высших менеджеров?

10. Какие существуют варианты решения проблемы принципа и агента?

6. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА

6.1. Государство как организация

Государство является одним из видов организации, которое следует рассматривать в качестве организации особого типа. Граждане делегируют часть своих прав государству и на основе этого государство осуществляет свою деятельность. Природа государства определяется властными отношениями, возникающими между гражданами и государственным аппаратом. Как и при любом другом варианте властных отношений, граждане уверены в том, что государство успешнее их самих справится с реализацией ряда функций по обеспечению взаимодействий. Функции государства определены «провалами» рынка. К задачам, решение которых невозможно на базе контрактов, относятся:

- спецификация и защита прав собственности;
- создание каналов обмена информацией;
- разработка стандартов мер и весов;
- создание каналов и механизмов физического обмена на деньги товаров и услуг;
- правоохранительная деятельность и выполнение роли стороны в конфликтах;
- производство общественных благ.

Государство – особый случай властных отношений, возникающих на основе передачи гражданами части своих прав для контроля своей деятельности в вышеуказанных направлениях. В этих сферах государство получает право легитимного, на основе социального контракта, принуждения и насилия. Под *насилием* в рамках институциональной теории принято понимать физическое ограничение спектра возможностей, доступных одному индивиду (или группе) посредством воздействия на его способность реализовывать принимаемые им

решения (Д. Норт). Насилие является проявлением власти. Человек, обладающий властью, имеет возможность получить желаемый результат, воздействуя на поведение других людей, которые в отсутствие этой власти предпочли бы другой результат. Люди заключают вынужденный контракт. Насилие может иметь обоюдный характер, и в этом случае может возникнуть противодействие перераспределительной деятельности, в результате чего она может быть ограничена или стать невозможной.

Функционирование государства, как и других организационных структур, связано с трансакционными издержками. Они увеличиваются, если в большем числе трансакций государство выступает в качестве гаранта выполнения условий контракта. Получение государством монопольного права на использование насилия также приводит к росту трансакционных издержек внутри государственного аппарата и к искажениям в распределении правомочий.

Если роль государства в спецификации и защите прав собственности активна, то внутренняя структура государства сложнее и больше численность государственных служащих, отсюда больше искажений информации внутри государственного аппарата. Также возрастают издержки на мониторинг и предотвращение государством оппортунистического поведения своих представителей.

Гражданами движет уверенность в том, что государство успешнее их справится с реализацией функций по обеспечению взаимодействий. Набор этих функций определен "провалами" рынка, решение которых невозможно на основе классического и неоклассического контрактов. К задачам государства относятся: спецификация и защита прав собственности; создание каналов обмена информацией; разработка стандартов мер и весов; правоохранительная деятельность и выполнение роли «третьей» стороны в конфликтах; производство общественных благ. В этих сферах государство получает право легитимиста на основе социального контракта, принуждения и насилия. Под *общественными благами* понимаются блага, для которых отсутствует исключительность доступа и конкурентность при потреблении. Отне-

сение тех или иных благ к разным типам зависит от возможностей и исключения кого-либо из числа потребителей блага, а также от наличия или отсутствия конкуренции при потреблении блага. Наличие или отсутствие исключительного доступа к тому или иному благу зависит от издержек, связанных с обеспечением исключительности доступа.

Рассматривая государство как агентство по производству общественных благ, необходимо обратить внимание на следующее:

1) государство может самостоятельно производить общественные блага, а также финансировать их производство частными структурами;

2) практически все производимые государством общественные блага можно свести к спецификации и защите прав собственности и свободы.

Государство специфицирует и защищает права собственности и свободы путем создания и поддержания системы формальных правил. Одной из отличительных черт общественных благ является невозможность исключения кого-либо из их потребления. Рыночные стимулы не способны обеспечить производство общественных благ, то есть блага, которые характеризуются отсутствием исключительности к их доступу. Общественные блага могут производиться частным порядком в случае, когда заинтересованность в них настолько велика, что индивид или группа готовы взять на себя издержки предоставления таких благ. Но общество заинтересовано в производстве общественных благ, важнейшими из которых являются спецификация и защита прав собственности.

В современной экономической теории остается распространенной точка зрения, в соответствии с которой предоставление блага «защита правил» частным порядком более эффективно для общества, чем производство этого блага как общественного. Частная защита формальных правил часто оказывается дешевле их общественной защиты, но это не означает, что частная защита предпочтительнее общественной с точки зрения общественного благосостояния. Основная цель общества – сокращение количества совершаемых преступлений,

поэтому основной функцией наказания является сдерживание потенциальных преступников. Однако частные защитники права не заинтересованы в таком сдерживании, и это главный аргумент в пользу общественной защиты формальных правил.

Институциональными провалами государства являются:

- Несоответствие доходов и расходов. Государству сложнее стать банкротом, даже если оно неспособно выполнять свои обязательства.
- Отсутствие четких критериев эффективности. Для фирмы – это прибыль; для государства – это самостоятельно разработанные стандарты.
- Высокая вероятность достижения результатов, отличных от поставленных. Рост информационных издержек и издержек мониторинга и контроля, сопровождающий развитие государства, создает предпосылки для систематического отклонения реализованных задач от поставленных.
- Неравномерное распределение ресурсов. В распоряжении государства при распределении прав собственности на ресурсы, когда трансакционные издержки отличны от нуля, находятся разные стандарты справедливости.

О. Уильямсон предлагает оценивать эффективность вариантов распределения прав собственности, сравнивая их с реально осуществимыми альтернативами. По его мнению, вариант распределения, для которого нельзя предложить альтернативу, которую можно описать и внедрить с большим чистым выигрышем, следует считать оптимальным. Тогда многие примеры распределения прав собственности, ранее считавшиеся неэффективными, оказываются с учетом реальных альтернатив оптимальными.

Полная монополия государства на выполнение функций гаранта исполнения контрактов приводит к высоким трансакционным издержкам, принимающим форму высоких издержек подчинения закону. Отсюда можно предположить, что государство выступает гарантом не во всех, а в отдельных взаимодействиях. Этот круг гаранти-

руемых государством сделок ограничивается сделками, гарантирование которых государством связано с меньшими издержками, чем те, которые возникают при обращении сторон контракта к альтернативным гарантам.

6.2. Типология государств

Рассматривая государство через социальный контракт между его участниками, когда государству передается право контроля над исполнением определенных сделок, то на первом плане анализа оказывается проблема принципала – агента. С одной стороны, гражданин конституирует государство, поручая ему выполнение некоторых функций, здесь он – принципал, государство – агент. С другой стороны, гражданин подчиняется решениям государства как гаранта исполнения контрактов, становясь агентом. Дж. Бьюкенен эту двойственность назвал «парадоксом подчиненного». Человек воспринимает себя одновременно участником процесса управления государством и субъектом, которого принуждают соблюдать нормы поведения, которые он, возможно, не выбирал. Проблема принципала – агента имеет в случае государства двойственный характер. Существуют следующие опасности со стороны государства: оно может стремиться распространить сферу контроля за пределы четко оговоренных участниками сделок; пользуясь монополией на применение насилия, государство может игнорировать интересы граждан и не включать их в качестве параметра при максимизации собственных интересов. Граждане также могут вести себя оппортунистически, стремясь уклониться от оплаты предоставляемых государством услуг по принципу безбилетника.

Модели государства формируются в зависимости от того, насколько удастся решить двухстороннюю проблему принципала – агента. Государство, которое теоретически является производным от индивидуалистического расчета, совершенно отличается от государства, которое возникает как инструмент самого договора, как средство содействия и реализации сложного обмена.

Выделяют две идеальные модели государства (табл. 3).

Таблица 3

Типология государств

Характеристика государства	Контрактное государство	Эксплуататорское государство
Цель государства	Максимизация ВВП, членов общества и снижение транзакционных издержек	Максимизация налоговых поступлений группы, контролирующей госаппарат
Функции государства	Гарант в отдельных сделках между индивидами, спецификация и защита прав собственности	Активное вмешательство в социально-экономические взаимодействия, в том числе не ограничивающиеся ролью гаранта
Использование монополии на насилие	Ограничено социальным договором и конституционными рамками	Зависит только от политической воли группы, контролирующей государство
Механизм решения проблемы принципала – агента	Принципал – государство: распределение нормы легализма (добровольное подчинение закону). Принципал – гражданин: механизмы демократического контроля, наличие конституционных рамок	Принципал – государство: использование принуждения и насилия, попытки всеобъемлющего контроля
Бюджетное ограничение	Жесткое, ограниченное демократической процедурой утверждения бюджета	Мягкое
Основные статьи доходов (расходов)	Статьи доходов: налоговые поступления. Статьи расходов: правоохранительная деятельность, юстиция	Статьи доходов: конфискационные налоги и неналоговые поступления. Статьи расходов: оборона, государственное управление, правоохранительная деятельность
Основные способы покрытия дефицита	Займы на внешнем рынке	Кредиты ЦБ правительству, займы на внутреннем рынке, возможен отказ от выполнения обязательств как вид конфискационного налога

«Контрактное государство» (по Д. Норт) – это государство, которое использует монополию на насилие только в рамках делегирования ему гражданами полномочий и в их интересах, а граждане рассматривают уплату налогов не как повинность, а как свою обязанность.

Роль государства ограничивается ролью гаранта по тем сделкам, в которых защиту прав собственности выгоднее поручить государству. Цель «контрактного государства» – достижение распределения прав собственности, которое максимизирует совокупный доход общества на основе передачи полномочий в руки тех экономических субъектов, которые могут распоряжаться ими оптимальным образом.

Предпосылками контрактного государства являются:

1. Наличие четких конституционных рамок деятельности государства.
2. Существование механизма участия граждан в деятельности государства.
3. Политическими механизмами участия граждан в деятельности государства являются процедуры демократии.
4. Наличие альтернативных механизмов спецификации и защита прав собственности. Альтернативными гарантами могут являться другие государства, оппозиция контролирующей государства группы, мафия, социальная группа, третейский судья.

«Эксплуататорское государство» – государство, характеризующееся отсутствием препятствия оппортунистическому поведению как государства, так и граждан. Обе стороны взаимодействия не выполняют взятых на себя обязательств. Главной целью эксплуататорского государства при спецификации и защите прав собственности становится достижение «структуры собственности», которая максимизирует ренту правителя, даже если это достигается в ущерб благосостоянию общества в целом. В отличие от контрактного государства эксплуататорское использует монополию на насилие для максимизации собственного дохода (налоговых поступлений), точнее – дохода группы, контролирующей государственный аппарат.

Экспансия объясняется стремлением эксплуататорского государства увеличить свои доходы и объем ресурсов, проходящих через государственный бюджет. Дж. Бьюкенен называет такое государство производящим, подчеркивая его стремление не ограничиваться рамками гаранта в сделках. Ущерб от деятельности эксплуататорского государства удастся сократить при одном условии: поборы и перераспределения прав собственности носят систематический и предсказуемый характер. Государство в таком случае получает стабильные доходы в долгосрочной перспективе, а граждане имеют возможность планировать свою деятельность, учитывая высокий, но заранее известный уровень отчислений государству.

Отличительной чертой эксплуататорского государства является роль, которую играет распределение потенциала насилия среди граждан. Именно индивид или группа, обладающие наибольшим потенциалом насилия, контролируют государственный аппарат и присваивают монополию на применение насилия.

Возможен переход от эксплуататорской модели государства к контрактной. Имеется гипотеза о колебательном характере динамики государственного устройства и структуры прав собственности. За системой, ориентированной на извлечение ренты, неизбежно приходит система, максимизирующая эффективность, и наоборот. Идентифицировать то, насколько близко конкретное государство к контрактному или эксплуататорскому, можно на основе анализа статей структуры государственного бюджета. Интересующая информация содержится в ряде статей доходов и расходов государственного бюджета, в данных по реальному исполнению статей бюджета и в способах покрытия бюджетного дефицита. Чем выше доля неналоговых доходов, тем активнее вмешательство государства в экономику – его роль выходит за рамки простого гаранта исполнения контрактов. Для эксплуататорского государства наблюдается приоритетность финансирования расходов, связанных с сохранением и усилением его потенциала насилия (расходы на содержание силовых министерств), а также расходов, направленных непосредственно на содержание государственного аппарата.

Контрактное и эксплуататорское государства имеют различные предпочтения относительно способов финансирования бюджетного дефицита. Из трех основных способов покрытия бюджетного дефицита (кредитов центрального банка правительству, внешних и внутренних займов) эксплуататорское государство предпочитает первый наиболее инфляционный вариант, но наименее ограничивающий его свободу. Использование кредитов центрального банка позволяет государству получать доходы от «инфляционного налога», носящего конфискационный характер. Контрактное государство предпочитает наименее инфляционный способ финансирования бюджетного дефицита, займы на внешнем рынке.

Таким образом, государство – это организация со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, которое распространяется на определенный географический регион и выражается в способности облагать подданных налогом. Государство представляет собой особый случай властных отношений, возникающих на основе передачи гражданами части своих прав на контроль своей деятельности в сфере спецификации и защиты прав собственности, создание каналов обмена информацией, разработки стандартов мер и весов, создание каналов физиологического обмена товаров и услуг, правоохранительной деятельности и производства общественных благ.

6.3. Модель государства Д. Норта

Д. Норт в своей модели соединяет контрактный и эксплуататорский подходы, чтобы решить две проблемы:

- 1) наличие тенденции к созданию государствами неэффективных прав собственности;
- 2) как объяснить присущую всем государствам нестабильность, которая ведет к экономическим переменам, и в итоге, по мнению Д. Норта, к экономическому упадку.

Согласно подходу Д. Норта, государство является организацией со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющимися на географический район, границы которого устанавливаются его способностью облагать налогом подданных. Важ-

но отметить, что государство может и не применять насилие, более того, при определенных условиях государство функционирует тем более эффективно, чем меньше насилия оно применяет.

Основная функция государства с институциональной точки зрения – это спецификация и защита прав собственности. Оптимальные размеры государства определяются кругом сделок, в которых оно действует в качестве гаранта более эффективно, чем другие гаранты (арбитр, социальная группа). Оптимальные размеры государства не абсолютны, а исторически обусловлены. Не существует абсолютной границы государства и оптимальных размеров государственного вмешательства в экономическую и социальную жизнь без связи с конкретными историческими реалиями. Д. Норт в работе «Структура и изменения в экономической истории» (1981 г.) выделяет две экономические революции, связанные с изменением круга сделок, в которых государство выступает в качестве гаранта. Первая экономическая революция произошла в момент перехода человека от кочевой к оседлой жизни, когда земледелие стало основным источником увеличения ресурсной базы. В это время появились первые формы государственного устройства как гаранта прав собственности на землю, что обеспечивало для собственника прямые стимулы для увеличения эффективности и производительности использования земли. Вторая экономическая революция произошла в начале XIX в., создав предпосылки для промышленной революции. В сферу гарантируемых государством контрактов включались те, кто был связан с правами собственности на изобретения и прикладные разработки. Специфицированные права собственности на изобретения увеличили отдачу от научно-исследовательской и изобретательской деятельности. Индивиды делегируют часть прав по контролю своей деятельности государству, ожидая, что на основе монополии на осуществление насилия оно сможет более эффективно специфицировать и защищать права собственности, чем они сами.

В модели Д. Норт представляет государство в виде правителя, целью которого является максимизировать свое богатство или свою полезность. Отличительными чертами данной модели являются:

1. Государство обменивает ряд услуг, которые можно назвать «защита и правосудие», на налоги.

2. Государство имеет право взимать налоги, при этом оно пытается вести себя как дискриминирующий монополист.

3. Монопольная власть правителя, которая проявляется в его возможности увеличивать налоги и произвольно менять права собственности, ограничена, так как у правителя есть конкуренты, которые могут предоставлять населению тот же набор услуг.

В качестве основных конкурентов государства могут выступать соседние государства, претенденты на власть внутри страны и организованная преступность. В модели Д. Норта возникают два вида ограничений, с которыми сталкивается правитель: конкурентное ограничение и ограничение, связанное с наличием трансакционных издержек. Оба вида ограничений приводят к производству неэффективных прав собственности. В целом следует отметить, что возникновение государства является важнейшим условием для экономического прогресса.

Контрольные вопросы

1. Что такое государство? Это организация или институт?
2. Как Норт определяет понятие «государство»? Какие услуги обменивает правитель на налоги в модели государства Норта?
3. Как в институциональной теории определяются экономические функции государства?
4. «Провалы» рынка и «провалы» государства.
5. Сравните два крайних типа государства.
6. Охарактеризуйте контрактную и эксплуататорскую модели государства.
7. Ограничение монопольной власти правителя в модели Финдли – Уилсона.
8. Чем ограничена монопольная власть правителя в модели Норта?
9. Чем выражаются институциональные провалы государства?
10. Приведите примеры направлений институциональной политики в России.

7. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ И ЭКОНОМИКА РЕФОРМ

7.1. Концепции институциональных изменений

Современная теория институциональных изменений предназначена для понимания происходящих в обществе процессов, их трансформаций, для разработки различных институциональных проектов, эффективного регулирования и саморегулирования существующих институтов и организаций, достижения институционального равновесия. Значимость данной теории состоит в способности объяснять эволюцию экономических структур, взаимодействий различных агентов, их внутреннюю природу, раскрывать различные ситуации выбора, моделировать результаты действий агентов и направление их развития.

Основателями теории институциональных изменений считаются Т. Веблен, Й. Шумпетер, Д. Норт, Д. Найт, Х. Демсец, Дж. Умбек, Б. Филд, В. Раттен, Г. Лайбкеп. Российские ученые, работающие в данном направлении научных исследований – А. Шаститко, В. Тамбовцев, А. Олейник, Д. Львов, В. Полтерович и др.

Основные группы классификационных признаков, позволяющие охарактеризовать институциональные изменения:

- 1) локализация институционального изменения в системе институтов экономики (общие классификации);
- 2) характер влияния институционального изменения на поведение экономических агентов или экономическую систему (функциональные, или внешние классификации);
- 3) характер изменения института (морфологические, или внутренние классификации).

Государство играет важнейшую роль в формировании и изменении институциональной структуры экономики страны. *Институциональная структура* – это определенный упорядоченный набор институтов, создающих матрицы экономического поведения, определяющих ограничения для хозяйствующих субъектов, которые формируются в рамках той или иной системы координации хозяйственной деятельности. Институциональная структура экономики любой страны –

это, в том числе, результат прошлых действий государства и спонтанного эволюционного отбора наиболее эффективных институтов. Государство может, по Д. Норту, как способствовать созданию эффективных рыночных институтов, так и создавать институциональную структуру, которая не позволяет проявиться преимуществам конкурентного порядка из-за монопольной власти и других факторов, ведущих к росту трансакционных издержек. Все зависит от исторических условий и сравнительной эффективности в этих условиях той или иной системы хозяйственной координации. Неэффективность институтов возникает по причине высоких издержек коллективных действий, необходимых для изменения институтов, что определяется другими экономическими и политическими институтами.

Типы и причины институциональных изменений

В настоящее время отсутствует единая общепризнанная теория институциональных изменений, это обусловлено тем, что в предмет исследования неоклассической школы не включаются факторы, детерминирующие динамические, качественные изменения в экономике, а большинство теорий институциональных изменений, возникающих в русле институционализма, характеризуются несовместимостью друг с другом.

Если институциональная структура находится в стадии формирования или изменения, то институты, формирующие ее, будут возникать и закрепляться в зависимости от сравнительной эффективности альтернативных способов координации хозяйственной деятельности. Д. Норт считал, что источником институциональных изменений служат меняющиеся относительные цены или предпочтения.

Неэффективность одних и эффективность других механизмов координации выявляется в результате институциональной метаконкуренции. Под *метаконкуренцией* понимается конкуренция институтов, и если какая-либо форма экономической организации существует, значит, она эффективна, потому что в процессе конкурентной борьбы выживают сильнейшие, наиболее эффективные институты.

Типы институциональных изменений:

1. Инкрементные институциональные изменения. Осуществляются за счет закрепления неформальных правил, норм, институтов в относительно малых группах с семейно-родственными связями.

2. Эволюция институтов. Возникающие неформальные практики постепенно закрепляются как общепризнанные в формальных институтах.

3. Революционные институциональные изменения. Проявляются при экзогенном заимствовании институтов (импорте институтов).

Выделяют эндогенные и экзогенные институциональные изменения. *Эндогенные институциональные изменения* – это трансформации институциональной структуры экономики, которые осуществляются путем эволюционного изменения существующих правил и норм, составляющих основу институтов. *Экзогенные институциональные изменения* являются более радикальными и чаще всего проявляются при импорте институтов. Импорт институтов возможен тогда, когда вектор развития имеющихся «отечественных» институтов совпадает или не противоречит требованиям сознательно внедряемых институтов.

Функционирование институтов определяется родом их деятельности, культурными традициями и другими факторами, при этом эффективность является неопределяющим параметром. Перемены часто происходят потому, что меняются ценности, которые обуславливают их существование, или они становятся несовместимыми с другими ценностями и институтами.

Неравновесные (или неэффективные равновесные) ситуации на рынке, характеризующиеся неэффективными институтами, приводят к возникновению институциональных ловушек. *Институциональная ловушка* представляет собой неэффективную устойчивую норму или институт. Устойчивость институциональной ловушки означает, что при незначительном временном внешнем воздействии на систему последняя остается в институциональной ловушке. Возможно только незначительно менять параметры состояния в системе, а после снятия возмущения она возвращается в прежнее состояние неэффективного равновесия.

Эволюционно возникшие институты не всегда эффективны в обеспечении совершения сделок с минимальными издержками. Многие авторы отмечают, что особенности экономического роста и развития в различных странах связаны с исторической спецификой этих стран, и, несмотря на то что история – это результат стечения, во многом случайного, множества обстоятельств, она оказывает существенное влияние на будущие возможности развития. Инерционный характер эволюции получил название *зависимости от предшествующей траектории развития*.

«Переход с одной траектории на другую» представляет собой революционный вариант развития институтов, то есть попытку изменить формальные институты, ориентируясь на уже известные образцы. Реформы не всегда благоприятно сказываются на темпах экономического роста и развития. Факторы, оказывающие влияние на результаты реформ: 1) начальные условия; 2) культурные различия; 3) издержки трансформации; 4) демократизация (на табл. 4).

Таблица 4

Факторы, влияющие на результаты реформ

Авторы	Факторы
Melo de M., Denizir C., Gelb A., Tenev S., Heybey B., Murrel P., Krueger G., Ciolko M., Popov V., Катышев П., Полтерович В. М.	Решающее влияние начальных условий на результаты реформ.
Hillman A. L., Swank O., Заславская Т. И., Полтерович В. М.	Влияние культурных различий на результаты реформ
Gelb A., Hillman A. L., Urspring H. W., Hellman J., Jones G., Kaufmann D., Schankerman M., Johnson S., Schleifer A., Олсон М., Полтерович В. М.	Реформы связаны с высокими издержками (резкая интенсификация перераспределительной активности, процессов присвоения ренты)
Blanchard O., Полтерович В. М.	Издержки, связанные с дезорганизацией и институциональным строительством
Aaron J., Полтерович В. М., Попов В.	Демократизация не всегда способствует экономическому росту

В научной литературе обсуждаются также неэффективные институты или «нецелевое использование институтов», объясняющее, почему институты, обеспечивающие устойчивый рост в одних странах, не дают желаемых результатов в других (табл. 5).

Таблица 5

Неэффективные институты и экономический рост

Авторы	Неэффективные институты
Mauro P., Радыгин А., Энтов Р.	Коррупция среди правительственных чиновников
Persson T., Tabellini G., Alesina A., Rodrik D., Fernandez R., Perotti R.	Неравенство
Alesina A., Ozler S., Roubini N., Swagel P., Barro R., Lee J., Caselli F., Esquivel G., Lefort F., Easterly W., Levine R., Renelt D., Sachs J., Warner A., Sala-i-Martin X.	Политическая нестабильность
Полищук Л.	Эксплуатация информационной асимметрии, манипулирование институтами, использование институтов в качестве прикрытия, «подчинение институтов»
Polishchuk L., Savvateev A.	Использование судебной и исполнительной власти в личных целях.
Cooter R., Hellman J., Rodrik D., Berkowitz D., Pistor K., Richard J.-F., Полтерович В. М.	«Несоответствие» институтов местным условиям

В целом препятствиями для экономического роста могут являться коррупция, рентоориентированное поведение, неравномерное распределение доходов, несоответствие институтов местным условиям.

7.2. Типы и причины институциональных изменений

Существуют различные концепции институциональных изменений, которые с разных позиций объясняют природу их возникновения и распространения.

Рассмотрим концепцию институциональных изменений, разделяемую Х. Демсецем, Дж. Умбеком, Б. Филдом. В ней изменения институтов, прежде всего базисных, таких как институт прав собственности, объясняются изменениями в относительных ценах экономических ресурсов. Государство и политические процессы рассматриваются как пассивные факторы, принимающие любые изменения, дающие рост чистой общественной выгоды. Акцент делается на существовании спроса на институциональные изменения, генерируемого недостаточной эффективностью использования ресурсов в экономике.

Ограниченность этого подхода породила альтернативные концепции институциональных изменений. Теория Д. Норта включает в анализ процессы, происходящие на политическом рынке, учитывая наличие на нем положительных трансакционных издержек. Д. Норт поставил под сомнение мнение о том, что институты представляют собой средства экономии издержек хозяйственной деятельности, поскольку институты повышают уровень определенности внешней среды и сокращают затраты на поиск и обработку информации. Препятствием для этого служат различные факторы, главный из них – это высокие трансакционные издержки осуществления институциональных изменений. Характеризуя роль государства в формировании эффективных прав собственности, способных обеспечить наибольшую общественную эффективность использования ресурсов, Д. Норт отмечал, что политическим системам органически присуща тенденция производить неэффективные права собственности, которые обуславливают стагнацию и упадок. Если правители захотят принимать законы, руководствуясь соображениями эффективности, интересы самосохранения будут диктовать им иной образ действий, поскольку эффективные нормы могут ущемить интересы сильных политических группировок. Как и почему меняются институты? Д. Норт выделяет

два основных источника изменений институтов: сдвиги в структуре относительных цен и идеологию, под воздействием которой формируется структура предпочтений людей. Под идеологией Д. Норт понимает субъективные модели, через призму которых люди осмысливают и оценивают окружающий мир. Состояние институционального равновесия он определял как ситуацию, когда никто из агентов не заинтересован в перестройке действующего набора институтов.

Теория *индуцированных институциональных инноваций* была предложена В. Раттенем и Ю. Хайями, в рамках которой была сделана попытка в равной мере учесть как экзогенные изменения, порождающие спрос на новые институты, так и политические и культурные ограничения на предложение институциональных изменений. Экзогенные изменения в технологиях, обеспеченности ресурсами или в потребительском спросе создают неравновесие на рынках различных факторов производства, что и обуславливает спрос на институциональные изменения. При этом институциональные инновации как базис институциональных изменений предлагаются для того, чтобы сохранить достающуюся государству (или его функционерам – «политическим предпринимателям») долю частных доходов. Поскольку рост частных доходов не тождествен социальному благосостоянию, предлагаемые властью институциональные инновации могут быть неэффективными с точки зрения всего общества.

«Распределительная» теория институциональных изменений Г. Лайбкена утверждает: нет гарантии того, что институциональное изменение всегда будет обеспечивать рациональное использование ресурсов и быстрый экономический рост. Любое изменение прав принятия решения по использованию ресурсов вызывает сдвиги в распределении богатства и политической власти. По его мнению, отношение отдельных экономических агентов к предлагаемой институциональной инновации определяется чистыми выгодами, которые они ожидают получить от осуществления последней. Влиятельные стороны, которым угрожают потери в новой институциональной структуре, в состоянии блокировать выгодные институциональные изменения,

если только эти потери не будут им приемлемым образом компенсированы. Высокий уровень транзакционных издержек на политическом рынке ведет к тому, что такие факторы, как многочисленность сторон политического контрактного процесса, разнородность групп специальных интересов, информационная асимметрия и неравномерность в распределении богатства, могут в результате привести к принятию не лучших политических решений по изменению формальных правил.

Теоретической концепцией институциональных изменений является *подход Дж. Найта*, привлечшего внимание к «проблеме безбилетника» в связи с процессами заключения политических сделок по поводу осуществления социально эффективных институциональных изменений. Дж. Найт трактует социальные взаимодействия как контрактные процессы и вводит понятие асимметричного распределения силы в обществе в качестве первичного объяснения институциональных изменений. При этом институциональная структура может не точно отражать имеющуюся асимметрию распределения ресурсов в связи с индивидуальными издержками заключения и осуществления контрактов, высокими транзакционными издержками коллективных действий и значительной неопределенностью в соотношении предпринимаемых действий и их фактических конечных результатов.

На основе анализа концепций Д. Норта, Дж. Найта и других, А. Е. Шаститко предложил схему институциональных изменений исходя из того, что институты обладают не только координационной, но и распределительной природой. За точку отсчета принимается институциональное равновесие. Развитие означает нарушение равновесия и движение к новому равновесию в долгосрочной перспективе. Вслед за Д. Нортом под *институциональным равновесием* стали понимать такую ситуацию, в которой при данном соотношении сил игроков и данном наборе контрактных отношений, образующих экономический обмен, ни один из игроков не считает для себя выгодным тратить ресурсы на изменение соглашений.

В целом современные концепции институциональных измене-

ний связывают возможности государства изменять формальные институты с двумя вопросами: 1) распределение сил в обществе и на политическом рынке, т. е. распределение выгод и потерь от намечаемого изменения, которые могут понести определенные группы специальных интересов; 2) величина издержек на осуществление требуемого коллективного действия, которая может оказаться очень высокой, несмотря на значительные потенциальные выгоды.

Институциональные инновации являются одной из разновидностей институциональных изменений и не сводятся к ним, так как это часть целого. Институциональные инновации могут возникать на базе прежних, давно существующих норм и установок (институтов), и без связи с прежними институтами, в институциональном вакууме, когда отсутствуют какие-либо установки и нормы. Институциональные инновации, возникающие вне связи с прежними институтами, называют абсолютными. Примером таких инноваций является импорт институтов, который осуществляется нередко вне всякой связи с прежними нормами и установками (для российских фирм – это корпоративный кодекс, а для домохозяйств – брачный контракт).

Институциональные изменения, происходящие в той или иной форме, являются средством разрешения противоречия между постоянно изменяющимися условиями и факторами хозяйственной деятельности (конъюнктура рынка) и сложившимися устойчивыми нормами (стереотипами) экономического поведения субъектов, обусловленного накопленным опытом предшествующих поколений.

Кроме институциональных инноваций, институциональные изменения включают процессы трансформации и модернизации существующих институтов, их реформирования, упразднения и устранения отдельных институтов. Для институциональных изменений характерны следующие фазы жизненного цикла: зарождение изменения (институциональное нововведение), функционирование нового института и его отмирание, исчезновение института, являющееся одновременно фазой возникновения нового института. Существует три основных источника возникновения институциональных изменений:

заимствование, непреднамеренное изобретение, институциональное проектирование. Распространение нового института осуществляется через государственное принуждение к использованию, предполагающее выбор нового института через механизм политического рынка, а также через добровольное принятие хозяйствующими субъектами нового правила через механизм рынка институтов.

Существует два варианта развития институтов: эволюционный и революционный.

1. *Эволюционный вариант развития институтов.* Под эволюционным вариантом развития институтов А. Н. Олейник предлагает понимать легализацию неформальных ограничений, т. е. придание лежащим в их основе правилам силы закона и превращение этих ограничений в формальные. Предполагается, что новые формальные институты возникают в процессе трансформации существующих неформальных институтов, а значит, воспроизводят уже сложившиеся на уровне неформальных ограничений тенденции. Выделяют следующие факторы, препятствующие отклонению развития от заданной траектории:

– *Влияние идеологии.* В работах Д. Норта под *идеологией* понимается способ восприятия ежедневно возникающих проблем, который позволяет минимизировать количество информации, требуемой для их решения (позитивное определение), и суждение о справедливости или легитимности институциональных рамок, в которых действует индивид (нормативное определение). Идеология влияет на поведение индивидов, и новая практическая деятельность может превратиться в старую (или устаревшую) под влиянием прежней (или частично измененной) идеологии.

– *Особенности институтов как общественных благ.* Характеристика институтов как общественных благ предполагает, что интерпретация и корректировка правил затруднены по причине существования «проблемы безбилетника».

– *Распространенность института как препятствие к его изменению.* Распространенность неформальных правил в обществе при-

ведет к тому, что введение новых формальных правил не обязательно заставит всех их использовать даже если они эффективнее старых неформальных.

Эволюционный институционализм характеризует эволюционный вариант развития институтов, опираясь на принципы наследственности, изменчивости и естественного отбора.

2. *Импорт (трансплантация) институтов как революционный вариант их развития.* Д. Норт отмечал, что революционные изменения становятся результатом формирования неразрешимой ситуации, возникающей вследствие отсутствия опосредующих институтов, которые могли бы позволить конфликтующим сторонам достигнуть компромисса и получить какие-то выгоды от потенциальных обменов. Под *революционным вариантом институционального развития* понимается импорт, или трансплантация, институтов. А. Н. Олейник под *импортом институтов* понимает импорт формальных институтов, т. е. изменение формальных правил, опираясь на доказавшие свою эффективность образцы с целью отклонения от тупиковой траектории развития. Для импорта могут быть применимы:

1) институты в виде теоретической модели, воссозданные затем на практике;

2) институты, существовавшие ранее и воспроизведенные на современном этапе;

3) институты, заимствованные в других странах.

А. Н. Олейник считает, что успешность импорта институтов связана с конгруэнтностью господствующих в стране-импортере неформальных и формальных правил, на основе которых функционирует импортируемый институт. Под *конгруэнтностью* институтов понимается близость общих тенденций их развития. Конгруэнтность правил может привести к их конвергенции – схождению и сближению траекторий институционального развития. Обратный процесс называется *дивергенцией*.

7.3. Институциональные изменения в современной России

Изменения институтов в любой стране, включая Россию, связаны с действием следующих основных причин:

1) изменению старого социально-экономического порядка предшествует кризис в функционировании старой структуры;

2) изменение институтов сопровождается трансформацией социально-экономических статусов и социально-экономических позиций;

3) при изменении прежних институтов происходит деформация и преобразование сети соответствующих социально-экономических, политических отношений и практик; затем формируются сети новых предпочтений и практик, которые оформляются в институты;

4) изменение институтов связано с изменением определенных схем восприятия, мышления, действий субъектов социально-экономических перемен.

Изменения, произошедшие в институциональной структуре российской экономики: отказ государства от непосредственного регулирования деятельности хозяйствующих субъектов; резкое сужение сферы государственной защиты правомочий собственности и принуждения к исполнению контрактов; возникновение институциональных разрывов между смежными институтами, правилами игры и контроля, институциональными уровнями.

Познание механизмов институциональных изменений предоставляет возможность исследовать систему движущих сил трансформации экономических систем, разработать на этой основе систему экономических мотивов, стимулов, присущих национальной модели экономики России, и, таким образом, создать механизмы ее эффективного функционирования и развития.

В период трансформации экономической системы особое значение приобретает институциональная функция государства. Это объясняется, с одной стороны, необходимостью формирования и укоренения новых институтов, создания примеров (эталонов) функционирования субъектов в новой среде, а с другой – потребностью в обес-

печении преемственности развития, поддержании жизнедеятельности граждан и экономически важных субъектов.

Институциональная функция государства сводится к созданию (проектированию, заимствованию, переносу, трансплантации и т. п.) и закреплению институтов. Выделяют следующие компоненты институциональной функции государства:

- нормотворческая деятельность, включающая создание, легитимизацию и практическую реализацию законодательных и других нормативных актов, регулирующих жизнь страны;
- нормализация деятельности социальных и экономических агентов и их групп, в том числе воспрепятствование чрезмерному увеличению размеров или влияния одних агентов в ущерб правам других.

В экономической науке сложился подход, согласно которому институциональные изменения порождаются сложными, разнонаправленными взаимодействиями социальных групп, которые занимают наивысшие позиции во властных и экономических структурах. Эти группы определяют принятие решений общегосударственного значения. Выделяют четыре властных сектора, которые влияют на институциональные процессы и их изменения в современной России:

- государственно-бюрократический сектор (государственные чиновники, представители как законодательной, так и исполнительной власти);
- либерально-бюрократический сектор (экономическая субэлита, группы, не имеющие статуса финансово-промышленных групп);
- олигархический сектор (интегрированные бизнес-группы, финансово-промышленные корпорации);
- криминальный сектор, который опосредованно играет значительную роль при принятии важнейших решений.

Изменения осуществлены на фоне значительной преемственности в формах взаимодействия, ценностях и ориентирах новых властных групп (авторитарность управления, патрон-клиентные связи). В последние годы воспроизводится институт номенклатуры. Важной

отличительной особенностью этого явления стало то, что наметилась тенденция к «закрытию» и стабилизации властвующих групп. Формируется клановая система высшей бюрократии на основе личной близости к высшим органам власти, происходит становление управляемой демократии, управляемых массмедиа и бизнеса.

Выделяют восемь этапов институциональных изменений в современной России:

1. *Трансформация старой структуры* – первый, дореформенный период до 1988 г., который характеризуется постепенным нарастанием осознания неизбежности перемен. Началу второго периода послужило принятие Закона СССР от 26.05.1988 № 8998-ХІ «О кооперации в СССР», разрешившего кооперативам заниматься любыми не запрещенными законом видами деятельности, в том числе торговлей. Кооперация как новая форма хозяйствования превращается в широко разветвленную систему, органически связанную с государственным сектором экономики.

2. *Трансформация старых формальных и неформальных ограничений и правил*. В 1989–1991 гг. происходит изменение старых формальных ограничений и правил. Это период активных реформ в условиях слабой институциональной и правовой обеспеченности, спонтанной приватизации. Происходит легализация теневых капиталов, интенсивное становление предпринимателей и ротация предпринимательской среды, легализация частной собственности и криминальной деятельности в виде охранной.

3. *Расширение возможностей политических и экономических акторов*. В 1992–1995 гг. обозначается и закрепляется увеличение возможностей для новых политических и экономических акторов. Это период массовой приватизации, постепенного вхождения политических акторов в рынок, институализации взаимоотношений предпринимателей и властей, кристаллизации корпуса крупных предпринимательских структур, формализации отношений легального бизнеса и криминального мира. Государство заложило правовую базу рыночных отношений: вышел Указ Президента РФ от 05.12.1993 «О созда-

нии финансово-промышленных групп в Российской Федерации», Федеральный закон от 30.11.1995 № 190-ФЗ «О финансово-промышленных группах». В 1993 г. в российской экономике появляются интегрированные бизнес-группы, инициаторами создания которых были крупные банки, крупнейшие предприятия, специально созданные финансовые структуры.

4. *Деформация и трансформация сети прежних экономических и политических взаимосвязей и практик* (1995–1996 гг.). Залоговые аукционы конца 1995 – начала 1996 гг. формально представляли конкурсный механизм получения правительством кредитов от ведущих частных российских банков под залог контрольных пакетов акций крупнейших промышленных предприятий. Сформировались прочные альянсы между российскими банками и промышленностью, появились отечественные стратегические собственники, альянс правительства и финансового капитала. К концу 1996 г. исполнительная власть и бюрократия, в чьи функции входит распоряжение общественными благами, получают важные рыночные преимущества финансово-промышленных групп или интегрированных бизнес-групп.

5. *Формирование сети предпочтений, интересов, новых социальных и экономических отношений, связей, практик*. В 1996–1997 гг. ограничиваются возможности для новых экономических и политических акторов. Это период с определившимися правилами игры и составом игроков. Происходит ущемление интересов верхнего слоя предпринимательского корпуса и институтов бюрократического теневого управления, институтов защиты экономических и юридических субъектов, ротации и коррупции власти, институтов рыночной конкуренции.

6. *Дифференциация и фильтрация акторов по обладанию важными ресурсами, ограничение возможностей новых политических и экономических акторов*. В 1997–2001 гг. осуществляется внешнее оформление пределов легитимных действий, правил и норм, принятие законов, стимулирующих противоправное поведение граждан (законы о налогообложении, породившие массовое уклонение от уплаты нало-

гов). Произошло игнорирование государством обязанностей по оплате государственного заказа крупным промышленным предприятиям, что вызвало кризис неплатежей и стало благоприятной почвой для тотального воровства.

7. *Внешнее оформление пределов легитимных действий, новых правил, норм.* В 2001–2004 гг. происходит оформление новой структуры, возврат к традиционализму. Теневые экономические отношения охватили все основные сферы жизнедеятельности.

8. *Оформление новой структуры.* После 2004 г. Россия снова вернулась к традиционализму. Четвертые парламентские выборы привели к победе монопольно-корпоративного начала. Неразвитость и потому неэффективность демократических институтов, возникших в России, неизбежно вели к общественному разочарованию и появлению тяги к «сильной руке»; все большее число людей разделяли надежду, что авторитарный лидер лучше гарантирует стабильность и порядок, чем разрываемые противоречивыми устремлениями демократические институты, в которых преобладают случайные и эгоистические интересы. Институциональные изменения последних лет обусловлены следующими причинами:

- чрезмерный уровень участия и влияния государства в экономике, некоторые признаки ухудшения предпринимательской среды;
- риск усиления прямого государственного участия в экономике в посткризисный период, в том числе вследствие неопределенности дальнейшей судьбы пакетов акций компаний, которые были переданы в залог при предоставлении государственной антикризисной поддержки, при возможном неисполнении этими компаниями своих обязательств по возврату кредитов;
- четко проявившаяся недостаточная конкурентоспособность ряда крупных компаний, входящих в госсектор, необходимость их реструктуризации и технологической модернизации, необходимость кардинального повышения качества корпоративного управления и привлечения существенных внебюджетных инвестиций, в том числе в важнейших инфраструктурных секторах;

- усилившиеся сомнения в перспективах быстрого посткризисного роста российской экономики, расширение бюджетных расходов в социальном направлении и, как следствие, обострение проблемы бюджетного дефицита на ближайшие годы, необходимость увеличения дополнительных доходов бюджета.

Контрольные вопросы

1. Перечислите основные источники институциональных изменений.
2. Опишите модель институциональных изменений Д. Норта.
3. Какую роль в институциональном развитии играют эффекты обучения, координации, сопряжения, адаптивных ожиданий?
4. Какие особенности институциональной структуры общества могут привести к революции?
5. Какие два подхода применительно к институциональным изменениям можно выделить в экономической теории?
6. Что означает понятие «зависимость от предыдущего развития»? Приведите примеры. Почему это понятие оказалось очень важным для институциональной экономики?
7. Какие формы зависимости от траектории развития существуют?
8. Что такое институциональный конфликт и как его можно разрешить?
9. Проанализируйте, какие институты импортировали российские фирмы, домохозяйства в процессе становления и развития рынка.
10. Перечислите основные этапы институциональных изменений в российской экономике.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Автономов, В. С. Модель человека в экономической науке [Текст] / В. С. Автономов. – Санкт-Петербург : Экономическая школа, 1997.
2. Агапова, И. И. Институциональная экономика [Текст] : учеб. пособие / И. И. Агапова. – Москва : Магистр : Инфра-М, 2014. – 272 с.
3. Алчян, А. Производство, информационные издержки и экономическая организация [Текст] / А. Алчян, Г. Десмец // Вехи экономической мысли. Т. 5. Теории отраслевых рынков. – Санкт-Петербург : Экон. шк., 2003. – С. 280–317.
4. Аузан, А. А. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория [Текст] : учебник / А. А. Аузан ; МГУ им. М. В. Ломоносова ; под общ. ред. А. А. Аузана. – 2 изд. – Москва : ИНФРА-М, 2011. – 447 с.
5. Белокрылова, О. С. Институциональные особенности распределения доходов в переходной экономике [Текст] / О. С. Белокрылова, В. В. Вольчик, А. А. Мурадов. – Ростов-на-Дону : Изд-во Ростов. ун-та, 2000. – 226 с.
6. Бренделева, Е. А. Неоинституциональная экономическая теория [Текст] / Е. А. Бренделева. – Москва : Дело и сервис : МГУ, 2006.
7. Василенко, Н. В. Институциональная экономика [Текст] : учеб. пособие / Н. В. Василенко. – Москва : ИНФРА-М, 2015. – 272 с.
8. Васильцова, В. М. Институциональная экономика [Текст] : учеб. пособие. Стандарт третьего поколения / В. М. Васильцова, С. А. Тертышный. – Санкт-Петербург : Питер, 2013. – 256 с.
9. Вольчик, В. В. Лекции по институциональной экономике [Текст] / В. В. Волчик. – Ростов-на-Дону : Изд-во РГУ, 2002.
10. Иноземцев, В. Л. Парадоксы постиндустриальной экономики [Текст] / В. Л. Иноземцев // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 3. – С. 3–11.

11. Институциональная экономика [Текст] : учеб. пособие / Н. В. Манохина [и др.] ; под ред. Н. В. Манохиной. – Москва : ИНФРА-М, 2014. – 240 с.
12. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория [Текст] : учеб. для вузов / под общ. ред. А. А. Аузана. – Москва : ИНФРА-М, 2011. – 447 с.
13. Капелюшников, Р. И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем) [Текст] / Р. И. Капелюшников. – Москва, 1990.
14. Клейнер, Г. Б. Эволюция институциональных систем [Текст] / Г. Б. Клейнер. – Москва : Наука, 2004. – 240 с.
15. Коуз, Р. Природа фирмы [Текст] : пер. с англ. / Р. Коуз Б. Пинскера // Теория фирмы. – 1995. – С. 11–32.
16. Коуз, Р. Фирма, рынок и право [Текст] : пер. с англ. / Р. Коуз. – Москва : Новое изд-во, 2007. – 224 с.
17. Кузьминов, Я. И. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты [Текст] / Я. И. Кузьминов, К. Л. Бендукидзе, М. М. Юдкевич. – Москва : ГУ-ВШЭ, 2005. – 442 с.
18. Лебедева, Н. Н. Институциональная экономика [Текст] : учеб. для бакалавров / Н. Н. Лебедева, И. П. Николаева. – Москва : Дашков и К, 2014. – 208 с.
19. Литвинцева, Г. П. Институциональная экономическая теория [Текст] : учебник / Г. П. Литвинцева. – Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2003. – 336 с.
20. Мамаева, Л. Н. Институциональная экономика [Текст] : курс лекций / Л. Н. Мамаева. – Москва : Дашков и К°, 2011. – 320 с.
21. Менар, К. Экономика организаций [Текст] / К. Менар. – Москва : ИНФРА-М, 1996.
22. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики [Текст] / Д. Норт. – Москва : Начала, 1997. – 180 с.

23. Нуреев, Р. М. Очерки по истории институционализма [Текст] / Р. М. Нуреев. – Ростов-на-Дону : Гуманитарные перспективы, 2010.
24. Одинцова, М. И. Институциональная экономика [Текст] : учеб. для акад. бакалавриата / М. И. Одинцова. – Москва : Юрайт, 2014. – 459 с.
25. Олейник, А. Н. Институциональная экономика [Текст] : учеб. пособие / А. Н. Олейник. – Москва : Инфра-М, 2013. – 416 с.
26. Остром, Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности [Текст] : пер. с англ. / Э. Остром. – Москва : ИРИСЭН : Мысль, 2010. – 447 с.
27. Петросян, Д. С. Институциональная экономика: управление формированием и развитием социально-экономических институтов [Текст] : учеб. пособие / Д. С. Петросян. – Москва : ИНФРА-М, 2014. – 279 с.
28. Пищулов, В. М. Институциональная экономика [Текст] : учеб. пособие / В. М. Пищулов. – Москва : ИНФРА-М, 2016. – 160 с.
29. Полтерович, В. М. Институциональные ловушки и экономические реформы [Текст] / В. М. Полтерович // Экономика и математические методы. – 1999. – Т. 35 (№ 2). – С. 3–20.
30. Полтерович, В. М. Трансплантация экономических институтов [Текст] / В. М. Полтерович // Экономическая наука современной России. – 2001. – № 3. – С. 24–25.
31. Полтерович, В. М. Элементы теории реформ [Текст] / В. М. Полтерович. – Москва : Экономика, 2007. – 447 с.
32. Радыгин, А. В поисках институциональных характеристик экономического роста (новые подходы на рубеже XX–XXI вв.) [Текст] / А. Радыгин, Р. Энгов // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 4–7.
33. Тамбовцев, В. Л. Институциональный рынок как механизм институциональных изменений [Текст] / В. Л. Тамбовцев // Общественные науки и современность. – 2001. – № 5. – С. 25–38.

34. Тамбовцев, В. Л. Введение в экономическую теорию контрактов [Текст] / В. Л. Тамбовцев. – Москва : Инфра-М, 2004. – 144 с.
35. Тамбовцев, В. Л. Теории институциональных изменений [Текст] / В. Л. Тамбовцев. – Москва : Инфра-М, 2008. – 154 с.
36. Уильямсон, О. И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая контрактация» [Текст] / О. И. Уильямсон ; под ред. В. С. Каткало ; пер. с англ. Ю. Е. Благова [и др.]. – Санкт-Петербург : Л., CEV Press, 1996. – 704 с.
37. Фуруботн, Э. Г. Институты и экономическая теория: достижения новой институциональной теории [Текст] / Э. Г. Фуруботн, Р. Рихтер ; под ред. В. С. Каткало, Н. П. Дроздовой. – Санкт-Петербург : Изд-во СПбГУ, 2005. – 702 с.
38. Шаститко, А. Е. Институциональная среда хозяйствования в России: основные характеристики [Текст] / А. Е. Шаститко // Куда идет Россия?.. Кризис институциональных систем: век, десятилетие, год / под общ. ред. Т. И. Заславской. – Москва : Логос, 1999. – 464 с.
39. Шаститко, А. Е. Неоинституциональная экономическая теория [Текст] / А. Е. Шаститко. – Москва : ТЕИС, 2002. – 591 с.
40. Эрроу, К. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов [Текст] / К. Эрроу. – Thesis. – 1993. – Т. 1. Вып. 2. – С. 53–69.
41. Эггертссон, Т. Экономическое поведение и институты [Текст] / Т. Эггертссон. – Москва : Дело, 2001. – 408 с.
42. Agassi, J. (1975). "Institutional Individualism" // British Journal of Sociology, 26. P. 144–155. Reprinted in: J. Agassi and I. C. Jarvie, Rationality: The Critical View, Dordrecht: Kluwer, 1987.
43. Alchian A. A, Woodward S. The firm is dead, long live the firm a review of O. E. Williamsons The economic institutions of capitalism . Journal of Economic Literature. – 1988. – V. 26. – № 1.
44. Coase R. The Problem of Social Cost // Journal of Law and Economics., 1960. – Vol. 3. – №. 1. – P. 1–44.
45. Commons J. Institutional Economics // American Economic Review. 1931. – Vol. 21. – № 4. – P. 652.

46. Kaplaw, L., Shavell, S. Economic Analysis of Law (lectures), 1999.
47. Honore A. M. Ownership // In: Oxford essays in jurisprudence. Ed. By Guest A.W., Oxford, 1961.
48. Wallis, John J., North, Douglass C. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870–1970, in Ctanley Engermann and Robert Gallman (eds.) Long-term factors in American Economic Growth. – Chicago, 1986. – P. 95–161.

ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ СЛОВАРЬ

Абсолютные права собственности – права, которые определены безотносительно соглашений между отдельными экономическими агентами.

Агентские отношения (отношения управления поведением исполнителя) – контракт, в рамках которого один или более субъектов (поручителей, принципалов) привлекают (нанимают) другого субъекта (исполнителя, агента) для выполнения действий (предоставления услуг) от их имени, что предполагает делегирование исполнителю некоторых прав принятия решений.

Адаптивная эффективность – наличие правил, формирующих направление развития экономической системы во времени.

Адаптивная эффективность институтов – способность институтов распределять правомочия между экономическими субъектами в складывающейся на данный момент ситуации.

Аллокативная эффективность – возможность достижения стандартного неоклассического критерия Парето.

Аллокативная эффективность институтов – способность институтов распределять правомочия между экономическими субъектами оптимальным образом.

Асимметрия информации – неравномерное распределение информации, необходимой для заключения соглашения, между потенциальными контрагентами.

Безбилетника проблема – затрудненность осуществления взаимовыгодных коллективных действий из-за возможности получения экономическими агентами выгоды без участия в общих издержках.

Блокировка – неоптимальное состояние системы, которое является результатом прошлых событий и из которого не существует мгновенного выхода.

Вертикальная интеграция – переход двух или большего числа смежных стадий в производстве и оптовой торговле в единую собственность и под единое управление, т. е. процесс замещения трансакций на рынках ресурсов и продуктов внутрифирменными трансакциями.

Властные отношения – отношения, при которых одна сторона (руководитель) имеет право, по крайней мере в определенных пределах, определять поведение другой стороны (подчиненного) и соответственно осуществлять надзор и контроль, вознаграждать и наказывать подчиненного.

Власть – социальные взаимодействия, где некоторые люди обладают способностью воздействовать на других людей.

Внешние институты – совокупность правил, которые структурируют взаимодействие индивидов в данной организации с внешней средой.

Внешние экстерналии – такие эффекты, которые являются внешними не только по отношению к данному контрактному отношению, но и по отношению к группе участвующих в контракте.

Внешняя защита контрактов – механизм, обеспечивающий соблюдение правил, структурирующих взаимодействие между экономическими агентами, посредством участия третьей стороны (суда, групп частной инициативы в форме незаконных организаций, профессиональных объединений и т. п.).

Внутренние институты – совокупность правил, которые структурируют взаимодействие между членами организации.

Внутренние экстерналии – такие эффекты, которые являются внешними по отношению к данному контрактному отношению, но внутренними по отношению к группе, участвующей в контракте.

Внутренняя защита контракта – механизм, обеспечивающий соблюдение правил, структурирующих взаимодействие между экономическими агентами, посредством самоограничения или действий контрагента.

Вымогательство – форма постконтрактного оппортунистического поведения одного экономического агента, направленного на присвоение квазиренды, производимой с помощью специфических активов в результате инвестиций в них других экономических агентов. Проблема вымогательства непосредственно обусловлена ограниченным сроком действия контрактов и высокими издержками по их защите от нарушений.

Гибридное институциональное устройство – долгосрочные контрактные отношения, сохраняющие автономность сторон, но предполагающие создание транзакционно специфических мер предосторожности, препятствующих оппортунистическому поведению участников.

Гистерезис (греч. hysteresis – отставание, запаздывание) – одна из форм зависимости движения экономической системы от ее прошлой траектории. Представляет собой зависимость конечных результатов системы от ее предшествующих результатов.

Горизонтальная интеграция – 1) экспансия, осуществляемая фирмой путем приобретения фирм-конкурентов или слияния с ними; 2) любое проникновение фирмы в смежные сферы деятельности без осуществления вертикальной интеграции.

Государственная собственность – набор правомочий на определенный ресурс, принадлежащий государству.

Государство – организация со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющимися на географический район, границы которого определены его способностью облагать налогом подданных (по Д. Норту).

Государство контрактное – государство, где порядок является непосредственным результатом соглашения между самостоятельными субъектами.

Государство эксплуататорское – государство, являющееся агентом группы или класса, а его функция состоит в извлечении доходов из других групп индивидуумов в пользу данного класса.

Гражданское право – совокупность правовых норм, основанных на своде кодифицированных законодательных установлений. Например, римское право, кодекс Наполеона и аналогичные кодексы, принятые в большинстве европейских стран.

Группа специальных интересов – совокупность агентов, характеризующихся совпадением экономических интересов, что означает заинтересованность каждого из участников группы в достижении соответствующих результатов.

Двусторонняя зависимость – воспроизводящееся отношение зависимости между покупателем и продавцом, когда один из них или оба осуществили долгосрочные специфические инвестиции в поддержку другого.

Деинституционализация – распространение поведения, противоречащего существующим правилам игры.

Децентрализация – ситуация, когда власть и приказы не играют никакой роли в координации использования ресурсов (Х. Демсец).

Дивергенция (лат. *divergere* – расхождение) – расхождение признаков в процессе эволюции.

Дилемма заключенных – стратегическая ситуация, смоделированная как игра нормального типа, в которой каждый игрок имеет предпочтительную стратегию – наилучшую вне зависимости от ожидаемого поведения других игроков, однако осуществление этих предпочтительных стратегий приводит к возникновению ситуации, по сравнению с которой Парето-предпочтительность является ситуацией, которая могла бы быть достигнута при осуществлении каких-либо иных стратегий. Описывает ситуацию, когда двое заключенных должны не сговариваясь выбрать линию своего поведения на следствии (признаваться или не признаваться), причем от этого зависит возможность минимизировать свой срок наказания.

Диктатура – система принятия решений, когда один агент систематически навязывает свой выбор другим участникам организации.

Дискретные институциональные изменения – радикальные изменения в формальных правилах.

Доминирующая стратегия – стратегическое поведение фирмы, обеспечивающее ей максимизацию прибыли или минимизацию потерь. В теории игр считается, что игрок (фирма) выберет доминирующую стратегию, независимо от реакции своего партнера.

Достоверные обязательства (обещания, заслуживающие доверия) – информация, содержащаяся в условиях контракта или в поведении контрагентов, направленная на формирование ожиданий относительно гарантированного совершения тех или иных действий в будущем.

Заинтересованная сторона – любой индивид или группа, непосредственно заинтересованные в поддержании непрерывной и прибыльной деятельности фирмы (акционеры, кредиторы, работники, потребители, поставщики, жители районов, в которых фирма набирает персонал, и т. д.).

Игра – взаимоотношения экономических субъектов в ситуациях с заранее установленными правилами, когда необходимо принимать соответствующие решения.

Игра с ненулевой суммой – вид игры, во время которой группа игроков в целом изменяет свое благосостояние.

Игра с нулевой суммой – вид игры, в ходе которой происходит перераспределение выигрыша между участниками, причем выигрыш одних возникает за счет проигрыша других игроков.

Издержки институциональной трансформации – затраты, связанные с переходом от одних правил к другим, от одних институтов к другим.

Иерархия – 1) идеальное распределение полномочий, при котором каждый работник имеет только одного начальника, а организация – единственного высшего руководителя; 2) любая система распределения полномочий между работниками с соответствующим их ранжированием.

Имплицитные контракты – взаимные обязательства сторон, не оформленные юридически, но выполнение которых стороны считают обязательным условием своих взаимоотношений.

Информационная асимметрия – различия в информации, которой располагают отдельные лица, в особенности в тех случаях, когда эта информация необходима для выработки эффективного плана или для оценки работы отдельных лиц.

Институт – ряд правил, которые выполняют функцию ограничений поведения экономических агентов и упорядочивают взаимодействие между ними, а также механизмы, обеспечивающие соблюдение данных правил.

Институциональная ловушка – неэффективность сложившихся институтов, устойчивых правил, т. е. повторяющееся следование поведенческим установкам, приводящим к неблагоприятным экономическим последствиям; другими словами, устойчивый неэффективный институт.

Институциональная среда – совокупность основополагающих политических, социальных и юридических правил, которые образуют базис для производства, обмена и распределения.

Институциональное проектирование – деятельность, направленная на разработку моделей экономических институтов, сознательно и целенаправленно внедряемых в хозяйственное поведение.

Институциональное равновесие – ситуация, в которой при данном соотношении сил игроков и при данном наборе контрактных отношений, образующих экономический обмен, ни один из игроков не считает для себя выгодным тратить ресурсы на реструктуризацию соглашений.

Институциональные изменения – процесс трансформации формальных и(или) неформальных ограничений, а также соответствующих механизмов контроля над их соблюдением.

Институциональные инновации – новшества, которые осуществляются в формальных и неформальных правилах и при их взаимодействии.

Институциональные сделки – действия, предпринимаемые в соответствии с новыми экономическими условиями с целью установления нового институционального устройства (Д. Бромли).

Институциональные соглашения – договоры между индивидами и хозяйственными единицами, определяющими способы их кооперации и конкуренции.

Институциональный хаос (институциональный вакуум) – сосуществование старых и новых правил и норм хозяйствования в переходных экономиках.

Интернализация внешнего эффекта – превращение внешних издержек (выгод) в элемент частных издержек (выгод).

Интерспецифические ресурсы – уникальные ресурсы, максимальная ценность которых достигается только в данной организации.

Квазирента – 1) доход, превышающий минимальную величину, необходимую для продолжения эксплуатации ресурса; 2) разница между доходом фактора производства при его использовании в данном месте и доходом при его наилучшем альтернативном варианте использования.

Классический контракт – двусторонний контракт, основанный на существующих юридических правилах, четко фиксирующий условия сделки, предполагающий санкции в случае невыполнения этих условий и решение споров в суде.

Коммунальная собственность – образующий исключительное право собственности набор правомочий определенной группы лиц.

Конвергенция (лат. *convergere* – приближаться, сходиться) – схождение, сближение, приобретение сходных признаков.

Конгруэнтность институтов (лат. *congruens* – соразмерный, соответствующий, совпадающий) – соответствие формальных и неформальных правил, а значит, и их изменений.

Контракты – это правила, структурирующие во времени и пространстве отношения между двумя (и более) экономическими агентами на основе спецификации обмениваемых прав и обязательств в соответствии с достигнутым между ними соглашением.

Кооперативная игра – такая игра, в которой наблюдается заключение соглашения между участниками. В экономике примером кооперативной игры может служить картель.

Корпорация – фирма, имеющая форму юридического лица и принадлежащая группе акционеров, причем имущество и собственность этой фирмы отделены от имущества и ответственности ее владельцев (ответственность каждого акционера ограничена его вкладом).

Корпоративная культура – комплекс общепринятых в фирме убеждений и ценностей, прецедентов, ожиданий, обычаев и процедур данной фирмы и поведения ее работников.

Корпорация закрытого типа – объединение, обыкновенные акции которого не предлагаются для продажи на открытом рынке.

Корпорация открытого типа – объединение, акции которой продаются и покупаются на фондовом рынке и тем самым могут быть приобретены любым инвестором.

Коррупция – одна из форм рентоориентированного поведения, означающая куплю-продажу эффективности предприятий, которая сопровождается снижением их среднеотраслевых издержек и выводом этих предприятий из легальной экономики.

Критерий Калдора – Хикса – критерий оценки благосостояния, согласно которому благосостояние повышается, если те, кто выигрывает, оценивают свои доходы выше убытков потерпевших.

Культура – система воззрений, ценностей и знаний, которые широко распространены в обществе и передаются из поколения в поколение.

Кумулятивная причинность – экономическое развитие, характеризующееся причинным взаимодействием различных экономических феноменов, усиливающих друг друга (Т. Веблен). Можно перевести и как «положительная обратная связь».

Лоббизм – попытки влияния на представителей власти с целью принятия выгодного для ограниченной группы избирателей политического решения.

Метаконкуренция (или конкуренция между различными институтами) – соперничество между индивидами и группами, которое осуществляется посредством правил и институтов и определяется относительными успехами.

Методологический индивидуализм – аналитический прием, использующийся в современной экономической теории, определяющий экономических агентов как рациональных, автономных и равноправных и выводящий свойства системы из свойств ее элементов (индивидов). Применительно к институционализму: индивиды первичны, институты вторичны.

Моральная нагрузка – см. субъективный риск.

Насилие – физическое ограничение возможностей, доступных одному индивиду (или группе), посредством воздействия на его способность реализовывать принимаемые решения; насилие – это проявление власти.

Национализация – процесс институционального изменения, в котором режим частной или коммунальной собственности трансформируется в режим государственной собственности.

Неблагоприятный отбор – см. ухудшающий отбор.

Нейтральный к риску – характеристика человека, безразличного к выбору между получением фиксированной денежной суммы и рискованного дохода, ожидаемая величина которого равна данной фиксированной сумме.

Некоммерческая организация – тип организации, доход от деятельности которой за вычетом расходов должен оставаться в самой организации и использоваться для достижения стоящих перед организацией целей. Часто используется как форма организации благотворительной деятельности. Некоммерческая организация не имеет собственников, т. е. претендентов на остаточный доход.

Некооперативная игра – тип игры, в которой ее участники принимают самостоятельные решения по всем жизненно важным для них вопросам. Примером некооперативной игры может служить олигополия.

Неоклассический контракт – долгосрочный контракт в условиях неопределенности, когда невозможно заранее предвидеть все последствия заключаемой сделки.

Неопределенность – состояние внешней и внутренней по отношению к человеку среды, обусловленное ограниченной возможно-

стью получения фактов, трансформации их в информацию и использования ее для выработки и реализации решения.

Неполнота информации – отсутствие исчерпывающей информации, особенно в тех случаях, когда действия одной стороны не могут быть проконтролированы другими сторонами.

Неполнота контрактов – следствие радикальной неопределенности, состоящее в невозможности учета всех возможных в будущем событий и структуризации на этой основе взаимоотношений между экономическими агентами.

Неполные контракты – разновидность контрактов, в которых проявляется ограниченность рациональности как его участников, так и аутсайдеров (судов).

Неспецифические активы – активы, в равной степени полезные при использовании их в сочетании с любыми другими активами или в других формах.

Неформальные правила – это такие правила, которые, так же как и формальные, являются ограничителями поведения, но не зафиксированы в вербальной форме, а также не защищены другими механизмами (в отличие от государства).

Неявный контракт – молчаливое понимание и признание сторонами обязанностей, которое не подкреплено юридической (или внешней) защитой.

Норма – стандарт (правило), регулирующий поведение в социальной обстановке.

Обещания, заслуживающие доверия – см. достоверные обязательства.

Обучение – непрерывное воспроизводство и преобразование знания, включая изменение отношений между агентом и внешней средой, а также структурирование познания и отбор информации (Дж. Ходжсон).

Общая собственность (или свободный доступ) – форма вовлечения ресурса в хозяйственный оборот, когда ex ante степень исключительности равна нулю.

Общие ресурсы – ресурсы, ценность которых не зависит от нахождения в данной фирме: и внутри, и вне ее оценивают одинаково.

Обычное право – совокупность правовых норм, основанных на обычае и установленном прецеденте судебных решений.

Ограниченная рациональность – стремление человека к максимальному удовлетворению потребностей (полезности) с учетом не только внешних, но и внутренних ограничений, сопряженных с самими действиями человека в мире ограниченных ресурсов, начиная со сбора информации и заканчивая принятием решения (идентификации наилучшей из известных альтернатив), его выполнением на практике. В число ограниченных ресурсов попадают интеллектуальные возможности человека, его внимание, способность воспринимать и обрабатывать информацию, принимать на ее основе решения.

Односторонняя структура управления (единое управление) – структура, при которой рыночные трансакции превращаются во внутрифирменные, происходит вертикальная интеграция вперед и(или) назад.

Оппортунистическое поведение – предпосылка о поведении экономического агента, который, следуя личной выгоде, может уклоняться от соблюдения условий договора с целью получения прибыли за счет ущемления прав партнера, в том числе за счет обмана и сокрытия информации. Формы оппортунистического поведения: ухудшающий отбор и субъективный риск. Кроме следования собственным интересам основным условием оппортунистического поведения являются неопределенность и несовпадение с интересами контрагента.

Организация – совокупность людей, структурно обособленных упорядоченными процессами получения и переработки информации, принятия решений по некоторому набору вопросов, связанных с использованием ограниченных ресурсов. Это структурированное объединение людей разделяет (хотя бы частично) общие цели, но на базе различных мотиваций. Организации рассматриваются в качестве «игроков».

Остаточный доход – средства от актива или предприятия, остающиеся после выполнения всех фиксированных обязательств.

Открытый доступ – форма вовлечения ресурса в хозяйственный оборот, когда *ex ante* – степень исключительности – равна нулю.

Отлынивание – форма постконтрактного оппортунистического поведения, основанная на возможности уменьшения собственником ресурса вклада в производимый продукт без соответствующего уменьшения его индивидуального дохода на основе стратегического манипулирования информацией о совершаемых действиях.

Относительные права собственности – это такие права, которые устанавливаются в рамках контрактов.

Отношенческий контракт – долгосрочный взаимовыгодный контракт, определяющий только общие условия и цели взаимоотношений сторон, механизмы принятия решений и разрешения конфликтов; в нем неформальные условия преобладают над формальными.

Отрицательный внешний эффект – это негативное воздействие участвующих в сделке экономических субъектов на третьих лиц. При наличии отрицательного внешнего эффекта экономическое благо продается и покупается в большем по сравнению с эффективным объеме, т. е. имеет место перепроизводство товаров и услуг с отрицательными внешними эффектами.

Парето-оптимум – такое распределение благ, при котором невозможно улучшить чье-либо благосостояние (посредством перераспределения) без ущерба для благосостояния другого лица.

Парето-улучшение – такое перераспределение ресурсов, при котором благосостояние части экономических агентов повышается без понижения благосостояния другой части или когда повышается благосостояние всех экономических агентов.

Парето-эффективное размещение ресурсов – такое размещение ресурсов, при котором нельзя увеличить выпуск одного товара, не сократив выпуск другого.

Патернализм – система принципов деятельности правительства или работодателей, которые берут на себя обеспечение личных по-

требностей граждан, одновременно устанавливая определенные нормы их поведения в качестве частных лиц, а также их отношений с государством (или работодателем) и другими гражданами.

Поиск ренты – см. рентоориентированное поведение.

Политический рынок – совокупность субъектов, организаций и процедур, обуславливающих формирование и изменение институциональной среды (преимущественно формальных правил).

Положительный внешний эффект – выгоды, не получившие отражение в ценах от рыночных сделок, которыми пользуются лица, не участвующие в сделках. При наличии положительного внешнего эффекта экономическое благо продается и покупается в меньшем по сравнению с эффективным объеме, т. е. имеет место недопроизводство товаров и услуг с положительными внешними эффектами.

Полный контракт – гипотетический контракт, предусматривающий все возможные варианты предпринимаемых действий и совершаемых платежей.

Постоянные транзакционные издержки – 1) первоначальные транзакционные издержки, связанные с переходом к режиму исключительных прав собственности; 2) затраты по созданию информационной и коммуникационных систем; 3) затраты, совершаемые один раз для некоторого количества транзакций.

Постконтрактный оппортунизм – оппортунистическое поведение одной из сторон после подписания контракта. Двумя специфическими разновидностями постконтрактного оппортунизма являются субъективный риск и проблема шантажа (вымогательства).

Права – совокупность санкционированных действий, т. е. таких действий, которые не только формально разрешены (не запрещены), но и защищены тем или иным общественным способом.

Права собственности – санкционированные поведенческие отношения, возникающие между экономическими агентами по поводу использования ограниченных ресурсов.

Правила – общепризнанные и защищенные предписания, которые запрещают или разрешают определенные виды действий одного

индивида (или группы людей) при взаимодействии их с другими людьми или группами.

Предконтрактный оппортунизм – оппортунистическое поведение одной из сторон перед подписанием контракта. Одной из разновидностей предконтрактного оппортунизма является ухудшающий отбор.

Предпочтения – упорядоченность в соответствии с некоторым критерием наборов благ, составляющих множество допустимых вариантов потребления.

Претендент на остаточный доход – лицо, имеющее право на получение остаточного дохода от того или иного актива.

Приватизация – процесс институционального изменения, в котором режим государственной собственности трансформируется в режим частной собственности.

Приватизация спонтанная – использование доступа к ресурсам в личных целях, не обусловленное существующей системой формальных правил.

Привычка – более или менее самоподдерживающаяся склонность или тенденция к следованию предустановленной или благоприобретенной форме поведения (Дж. Ходжсон).

Проблема общедоступного ресурса – ситуация, при которой несколько сторон могут использовать какой-либо ресурс в целях получения индивидуальной выгоды, причем права собственности определены недостаточно четко, и стороны вынуждены установить, что каждая из них несет все издержки, связанные с использованием ею данного ресурса, и получает все блага, создаваемые в результате его использования и обеспечивающие соблюдение того условия. Именуется также проблемой безбилетника, особенно в тех случаях, когда отстранение неплательщиков от пользования ресурсом затруднено, или проблемой общественных благ. Возникающая вследствие таких ситуаций неэффективность привела к появлению термина «трагедия общедоступных ресурсов».

Проблема «принципала – агента» – угроза манипулирования агентом принципала при выполнении предпочтений и предписаний последнего. Проблема возникает в момент передачи права пользования и распоряжения имуществом принципала юридическому или физическому лицу, именуемому агентом.

Провалы государства – неспособность государства обеспечить эффективное распределение ресурсов и соответствие социально-экономической политики принятым в обществе представлениям о справедливости.

Провалы рынка – ситуации, когда рыночные механизмы не способны обеспечить эффективное распределение ресурсов. Причинами могут служить экономия от масштаба, экстерналии, отсутствие рынков и др.

Равновесие по Нэшу – набор стратегий, при котором ни у одного игрока не возникает стимула изменять правила принятия решений при заданной стратегии другого игрока.

Рассеяние ренты – ситуация, когда сумма ренты равна совокупным издержкам поиска ренты.

Революционное развитие институтов – 1) революция как результат неразрешимой ситуации, возникающей ввиду отсутствия опосредующих институтов, позволяющих конфликтующим сторонам достигнуть компромисса и получить какие-то выгоды от потенциальных обменов; 2) означает импорт институтов, т. е. изменение, прежде всего, формальных правил с целью отклонения от тупиковой траектории развития.

Рента – часть платы владельцу ресурса, превышающая альтернативные издержки ресурса, или доход от какой-либо деятельности сверх минимальной величины, необходимой для привлечения ресурсов в данную сферу деятельности.

Рентоориентированное поведение – любой вид деятельности для получения дохода из легального монопольного положения. Как правило, это узурпация прав на перераспределение государственных ресурсов.

Реорганизация – перестройка отношений распределения полномочий и ответственности и каналов связи в существующей организации. В случае банкротства фирмы она проводит переговоры с целью пересмотра своих долговых обязательств и графика выплат и может также реорганизовать свою деятельность таким образом, чтобы исключить приостановку операций.

Репутация – сложившиеся у индивида или в организации на основании прошлого опыта отношения к другому индивиду или организации, служащие основой для прогнозирования их поведения в будущем. Репутация – нематериальный актив, ценность которого определяется той мерой, в какой контрагенты опираются на репутацию в оценке будущего поведения данного экономического агента. Репутация может рассматриваться как неявный (имплицитный) контракт.

Рутины – стандартизованные правила принятия решений и осуществления деятельности, применяемые в течение определенного периода без корректировки (хотя при определенных обстоятельствах они и могут претерпевать весьма незначительные изменения).

Рынок – институт, существующий для облегчения обмена, или механизм передачи прав собственности.

Рынок институтов – процесс, который позволяет индивидам выбирать правила игры в их сообществе. Посредством своих добровольных взаимодействий индивиды оценивают преобладающие правила, определяют и проверяют пригодность новых (С. Пейович).

Самовыполняющийся контракт – договор, обеспечение соблюдения условий которого не требует вмешательства субъекта, не являющегося участником данного контракта (третьей стороны).

Сетевой внешний эффект – вид внешних эффектов, при которых полезность блага для каждого из индивидов зависит от количества потребителей данного блага.

Сеть контрактов – фирма как совокупность взаимосвязанных контрактных отношений (эксплицитных или имплицитных) между поставщиками, потребителями и работниками (А. Алчиян и Г. Демсец).

Специфическая инвестиция – вложение капитала, создающее специфические активы.

Специфический актив – это вид актива, доход от использования которого в рамках одной конкретной транзакции устойчиво превышает доход от его использования в рамках любой другой транзакции. В результате инвестиций в специфические активы предпринявший их агент ограничен в последующем выборе партнера. Риск экспроприации потока квазиренды, генерируемого данным активом, может привести к недоинвестированию в специфические активы, если обязательства, ограничивающие такого рода экспроприацию, недостоверны.

Спецификация прав собственности – создание режима исключительности использования вещи.

Специфический ресурс – ресурс, альтернативные издержки которого меньше дохода, который он приносит при наилучшем из возможных способов использования. Не может быть использован в альтернативных целях без потерь своего производственного потенциала. Специфичность ресурса предполагает получение дохода, устойчиво превышающего величину альтернативных издержек.

Субъективный риск – первоначально термин страхового дела, характеризовавший склонность владельцев страховых полисов в меньшей степени заботиться о предотвращении или уменьшении убытков, от которых они застрахованы. В настоящее время данный термин применяется также для обозначения формы постконтрактного оппортунизма, которая возникает в тех случаях, когда контроль за совершением действий, требуемых или подразумеваемых контрактом, затруднен. Один из видов субъективного риска – отлынивание.

Теорема Коуза – предположение, согласно которому при отсутствии эффекта богатства и незначительных транзакционных издержках исход переговорного процесса или контрактных отношений (исключая распределительные аспекты) не зависит от первоначального соотношения собственности, богатства или имущественных прав, а определяется исключительно фактором эффективности.

Теория игр – общий аналитический подход к моделированию социальных ситуаций, при котором подробно определяются информированность, возможные действия и мотивации действующих лиц или игроков, а также последствия и результаты этих действий.

Теория общественного выбора – раздел экономики, изучающий различные способы и методы, посредством которых люди используют правительственные учреждения в своих собственных интересах.

Трансакционные издержки – 1) затраты, связанные с осуществлением сделки, или альтернативные издержки, возникающие в случае неосуществления увеличивающей эффективность сделки; 2) ценность ресурсов, используемых для планирования, адаптации и контроля над выполнением поставленных задач в различных структурах, упорядочивающих отношения между экономическими агентами, обменивающимися правами собственности и свобод; 3) ценность ресурсов, используемых в ходе решения проблемы координации и распределительных конфликтов в рамках и по поводу «правил игры» различного уровня (имеется в виду институциональная среда и институциональные соглашения).

Трансакция – 1) обмен правами собственности и свобод, принятых в обществе (Дж. Коммонс); 2) деятельность человека в форме отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе, которые осуществляются в процессе планирования, контроля выполнения обещаний, а также адаптации к непредвиденным обстоятельствам.

Трансплантация – процесс заимствования институтов, развившихся в иной институциональной среде. Смысл трансплантации состоит в ускорении институционального развития, однако при этом возникает опасность дисфункции трансплантированных институтов.

Трансформация внешних эффектов во внутренние – процесс приближения предельных частных издержек (и соответственно выгод) к предельным социальным издержкам (выгодам).

Трансформационные издержки – производственные затраты, сопровождающие процесс физического изменения материала и получения продукта, обладающего определенной ценностью.

Трехсторонняя структура управления – институциональное образование, включающее третью сторону для разрешения конфликтов, а именно арбитражные или специализированные суды.

Управление поведением исполнителя – см. агентские отношения.

Утилитаризм (лат. *utilitas* – польза, выгода) – 1) индивидуалистическое направление в этике, признающее пользу или выгоду критерием нравственности; особенное распространение получил в Англии конца XVIII – начала XIX вв. (Бентам, Милль); 2) направление экономической теории, сторонники которого полагают, что общественное благосостояние представляет собой сумму функций индивидуальных полезностей всех членов. Поэтому справедливость, по мнению утилитаристов, существует там и тогда, где и когда удастся максимизировать совокупную полезность всех членов общества.

Ухудшающий отбор – первоначально термин из области страхового дела, употреблявшийся для характеристики тенденции, в соответствии с которой покупатели страховых полисов образуют случайную выборку из общей массы населения. Сейчас термин используется для характеристики одной из разновидностей предконтрактного оппортунизма, возникающей, когда одна из сторон располагает конфиденциальной информацией относительно факторов, которые повлияют на общую выгоду предполагаемого контракта для другой стороны, и когда сторона, обладающая такой информацией, согласится на заключение контракта лишь в том случае, если он будет особо невыгоден для другой стороны.

Фирма – экономический субъект, обладающий хозяйственной самостоятельностью и выполняющий три функции: он покупает ресурсы (факторы производства), использует их для производства продукта и продает продукт; под фирмой понимается коалиция владельцев факторов производства, связанных между собой сетью контрак-

тов, в результате чего достигается минимизация транзакционных издержек.

Фокальная точка – психологический феномен, позволяющий обеспечить согласованность действий экономических агентов в условиях, когда возможность непосредственного обмена информацией исключена.

Формальные правила – такие нормы, которые создаются преднамеренно, легко могут быть зафиксированы в вербальной и (или) письменной форме и обеспечены легальной и специализированной защитой со стороны государства.

Фундаментальная трансформация – процесс превращения отношений конкуренции *ex ante* в отношения двусторонней зависимости (или отношений с малым числом участников) *ex post* посредством вовлечения в транзакцию специфических активов. Фундаментальная трансформация сопряжена с возникновением издержек переключения для участника транзакции – обладателя прав собственности на специфический актив.

Холдинговая компания – объединение, являющееся собственником нескольких других фирм, однако не осуществляющее никакой деятельности по управлению ими или осуществляющее ее в незначительном объеме.

Холизм – 1) преобладание социальных отношений над психофизическими качествами индивидов, что определяет сущностные свойства экономической системы; 2) объяснение поведения и интересов индивидов через характеристики институтов, которые предопределяют их взаимодействия (институты первичны, индивиды вторичны).

Частная собственность – набор правомочий на определенный ресурс и право принятия решений принадлежит одному индивиду.

Частный порядок улаживания конфликтов – способ урегулирования спорных вопросов между сторонами контракта, который не предполагает участия в той или иной форме судов. Является следствием неустранимой с помощью судов неполноты контрактов.

Чисто общественное благо – тип блага, которое потребляется коллективно всеми гражданами независимо от того, платят люди за него или нет. Чисто общественное благо характеризуется двумя свойствами: неизбирательностью и неисключаемостью в потреблении. Такими свойствами обладает, например, национальная оборона.

Чисто частное благо – тип блага, каждая единица которого может быть продана за отдельную плату. Оно характеризуется двумя свойствами: конкурентностью и исключаемостью.

Эволюционные институциональные изменения – непрерывные приращения изменений в такой институциональной среде, которая допускает эти изменения.

Эволюционное развитие институтов – легализация неформальных ограничений, т. е. придание лежащим в их основе правилам силы закона и превращение этих ограничений в формальные.

Экономические правила – это правила, определяющие возможные формы организации хозяйственной деятельности, в рамках которой отдельные индивиды или группы кооперируются друг с другом или вступают в конкурентные отношения.

Экстерналии – действия одной из сторон, не опосредованные рынком, которые оказывают влияние на благосостояние других сторон.

Эффект богатства – изменение величины денежной суммы, которую потребитель готов уплатить за какой-либо предмет, обусловленное изменением материального положения потребителя.

Эффект Веблена – феномен, нарушающий закон спроса и гласящий, что при прочих равных условиях чем выше цена определенных товаров, тем больше объем спроса на них. Согласно концепции «демонстративного потребления», представители класса богатых покупают многие товары не из-за того, что эти товары удовлетворяют их личные потребности, а из-за того, чтобы выделиться среди других, продемонстрировать себя как состоятельных людей.

Эффективные правила – правила, которые «прекращают неудачные усилия и поддерживают удачные усилия» (по Д. Норт).

Учебно-методическое издание

Яркова Татьяна Андреевна

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Учебно-методическое пособие
для студентов, обучающихся по экономическим направлениям

Новокузнецкий институт (филиал)
Кемеровского государственного университета.
654000, г. Новокузнецк, просп. Metallургов, 19, тел. 74-14-95.
Центр издательской деятельности
Цена договорная