

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
"САМАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ"
Кафедра экономической теории

Л.В. Белова, О.Ю. Кузьмина

РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ
по дисциплине
"Институциональная экономика"

Часть 1. ЛЕКЦИОННЫЙ КУРС

Издание второе

Самара
Издательство
Самарского государственного экономического университета
2015

УДК 30(007)
ББК У01
Б43

Рецензент доктор экономических наук,
профессор *Г.В. Семенов*

Печатается по решению
редакционно-издательского совета университета

Белова, Л.В.

Б43 Рабочая тетрадь по дисциплине "Институциональная экономика". В 3 ч. Ч. 1. Лекционный курс / Л.В. Белова, О.Ю. Кузьмина. - 2-е изд. - Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2015. - 88 с. ISBN 978-5-94622-528-1

Рабочая тетрадь по дисциплине "Институциональная экономика" составлена в соответствии с программой курса. В ней рассматриваются основные понятия институциональной экономической теории (формальные и неформальные институты, трансакционные издержки, права собственности, контракты и др.) и проблемы развития современных институтов. Тетрадь состоит из трех частей.

Первая часть - рабочая тетрадь по лекционному курсу, она несет информацию о содержании учебного материала. Материал расположен таким образом (оставлены поля), что есть место для заметок, которые студент может делать самостоятельно. По каждой теме приведен список основной и дополнительной литературы.

Предназначена для студентов направления подготовки "Экономика" (квалификация (степень) "бакалавр") всех форм обучения.

УДК 30(07)
ББК У 01

ISBN 978-5-94622-528-1

© Белова Л.В., Кузьмина О.Ю., 2015
© Самарский государственный
экономический университет, 2015

СОДЕРЖАНИЕ

Цели и задачи дисциплины "Институциональная экономика"	4
Тема 1. Введение в институциональную экономическую теорию	5
Лекция 1. Институциональная экономическая теория.....	5
Тема 2. Инструментарий институциональной экономики	9
Лекция 2. Ограниченная рациональность как норма поведения	9
Лекция 3. Институты как инструмент анализа институциональной экономики	13
Тема 3. Теория трансакционных издержек.....	23
Лекции 4-5. Трансакционные издержки как важнейшая категория институциональной экономики.....	23
Тема 4. Теория прав собственности	28
Лекция 6. Основные постулаты теории прав собственности.....	28
Лекция 7. Альтернативные режимы прав собственности	33
Тема 5. Институциональная система	40
Лекция 8. Институциональная среда	40
Тема 6. Контрактная организация экономических взаимодействий	45
Лекция 9. Основные постулаты теории контрактов.....	45
Лекции 10-11. Теория агентских отношений.....	49
Тема 7. Институциональная теория фирмы.....	57
Лекция 12. Основные подходы к понятию "фирма" в неоклассической и институциональной экономике.....	57
Лекция 13. Трансакционные издержки внутри фирмы и виды организаций.....	61
Тема 8. Институциональная теория государства.....	68
Лекции 14-15. Государство в институциональной экономике	68
Тема 9. Эволюционная концепция экономической динамики.....	75
Лекция 16. Эволюция экономики как процесс смены стационарных состояний.....	75
Лекции 17-18. Институциональные изменения и зависимость от пути развития.....	79

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ "Институциональная экономика"

Цели курса:

- освоение студентами ключевых положений и методологии институциональной экономической теории;

- формирование у студентов системных и реалистичных представлений о закономерностях экономической организации на всех ее уровнях путем использования выводов институциональной экономической теории.

Реализация указанных целей предполагает взаимосвязанное решение комплекса задач.

Задачи курса:

- изучение категориального аппарата и методологии институциональной экономической теории;

- выяснение закономерностей формирования, функционирования и развития экономических институтов;

- выявление закономерностей взаимодействия институциональной среды с экономической сферой, влияния институтов на поведение экономических агентов и формы хозяйственной организации;

- уточнение моделей экономических процессов на основе введения в них институционального фактора;

- раскрытие институциональных закономерностей организации экономических взаимодействий;

- структурный анализ организаций как участников рынка;

- анализ институтов как факторов экономического равновесия и его динамики на микро- и макроуровне;

- рассмотрение проблемы производства институтов через призму институционального выбора;

- выявление природы и институциональной функции государства.

Реализация в ходе обучения указанных и ряда других задач призвана способствовать критическому осмыслению студентами ранее пройденного материала, углубить их представления об экономике как сложной системе.

Тема 1. ВВЕДЕНИЕ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ

Лекция 1. Институциональная экономическая теория

План лекции

1. Предпосылки возникновения и этапы развития институциональной экономики
2. Предмет и методологические принципы институциональной экономики. Направления институционального анализа
3. Место институциональной экономики в системе экономических дисциплин. Междисциплинарный характер институционального анализа
4. Современное состояние и направления развития институциональной экономики

1. В конце XIX - начале XX в. капитализм свободной конкуренции перерос в монополистическую стадию. Усилились концентрация производства и капитала, централизация банковского капитала. В результате в американской капиталистической системе возникли острые социальные противоречия, разрешить которые с помощью инструментария неоклассики никак не удавалось, что и побудило научное сообщество к поиску новых подходов к исследованию экономических процессов и явлений. Возникло новое экономическое направление - институционализм. Термин "институционализм" впервые употребил Уолтон Гамильтон, определивший "институт" как пучок социальных обычаев.

Единой классификации институциональных теорий до сих пор так и не сложилось. Их достаточно много, они в большинстве своем находятся в тесной взаимосвязи и реже противостоят друг другу.

При многочисленности направлений институционализма им присущи общие черты:

- 1) критика капитализма с нравственно-психологических позиций;
- 2) неудовлетворенность высоким уровнем абстракций, присущих неоклассике;
- 3) стремление к интеграции экономической теории с другими общественными науками;
- 4) разработка рекомендаций по реформированию капиталистической экономики с позиций социального контроля и ее регулирования со стороны государства.

Что касается периодизации институционализма, то он прошел в своем развитии три этапа:

Первый этап - 20-30-е гг. XX в. Его родоначальниками стали Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Митчелл.

Второй этап - послевоенный период до середины 70-х гг. XX в. Его представители Дж. Морис Кларк, Дж. Гэлбрейт и др.

Третий этап - с 70-х гг. XX в. Он вошел в историю экономической мысли как появление неoinституционализма и новой институцио-

нальной теории. Его представителями являются Р. Коуз, Р. Познер, Дж. Стиглиц, Дж. фон Нейман, О. Моргенштерн и др.

2. Институционализм - в определенном смысле альтернатива неоклассическому направлению экономической теории. Теоретики институционализма предметом анализа считают экономические и неэкономические проблемы социально-экономического развития, к движущим силам экономики наряду с материальными факторами относят также духовные, моральные, правовые и др., рассматриваемые в историческом контексте объекты исследования. Институты они изучают совокупно, не делят на первичные и вторичные и не противопоставляют их друг другу.

Понятие "институт", лежащее в основе названия теории, рассматривается институционалистами в качестве первичного элемента движущей силы общества в экономике и вне ее. К "институтам" они относят самые разнообразные категории и явления - государство, семью, предпринимательство, монополии, частную собственность, профсоюзы, религию, нравы, предопределяющие обычаи, привычки, этику, правовые решения, общественную психологию и, главное, эволюцию экономики.

Такая множественность определений обусловлена неоднородностью институционализма как экономического направления. Несмотря на то, что все институциональные теории в той или иной степени опираются на неоклассику, одни за счет своей критики обогащают ее, не отказываясь от традиционного микроэкономического инструментария, критика же других выливается в анализ экономических процессов и явлений с помощью принципиально новой научной парадигмы, отличной от неоклассической.

3. Особенностью институциональной методологии является ее междисциплинарный характер. Сочетание социокультурного, правового, экономического, психологического, исторического и, наконец, философского подходов позволяет учесть гораздо больше значимых факторов при изучении поведения индивидов.

Междисциплинарный характер институциональных исследований объясняет обилие имеющихся направлений развития институциональной экономики.

4. Современные направления развития институционализма связаны с расширением и углублением идей неoinституционализма и новой институциональной экономики.

Отцом-основателем неoinституционализма по праву считается Роналд Коуз, в чьих статьях "Природа фирмы" (1937) и "Проблема социальных издержек" (1960) и была впервые сформу-

лирована исследовательская программа неoinституционализма. С этой программой связаны следующие изменения в "защитной оболочке" нео-классической теории.

Во-первых, рассматривается более широкий спектр форм собственности и контрактных форм, на основе которых осуществляется обмен. Наряду с частной собственностью анализируются коллективная, государственная, акционерная формы собственности, сопоставляется их сравнительная эффективность в обеспечении сделок на рынке. Такова исследовательская программа теории прав собственности (ее наиболее яркими представителями являются Р. Коуз, Р. Познер, С. Пейович) и теории оптимального контракта (Дж. Стиглиц, Й. Макнил). Здесь же следует упомянуть и теорию государства, ответственного за установление и эффективную защиту прав собственности, теорию общественного выбора (Дж. Бьюкенен, Г. Таллок). Некоторым особняком здесь стоит конституционная экономика (В. Ванберг), которая "отпочковалась" от теории общественного выбора. Ее специфика заключается в комбинировании элементов как неоклассической теории общественного выбора, так и "теории порядка", являющейся составной частью "старого" институционализма.

Во-вторых, в неоклассическую модель вводится понятие информационных издержек, т.е. издержек, связанных с поиском и получением информации о сделке и о ситуации на рынке. Хотя теория информации (Дж. Стиглер) и не относится напрямую к неoinституционализму, она оказала значительное влияние на его развитие.

В-третьих, наряду с производственными, или трансформационными, издержками неoinституционалисты допускают существование трансакционных. Под этим термином, центральным для теории трансакционных издержек (Р. Коуз, О. Уильямсон), понимаются все издержки, возникающие при совершении сделки. Новая экономическая история (Д. Норт) возникла в результате применения теории трансакционных издержек и теории прав собственности для исторического анализа.

Новая институциональная экономика затронула не только "защитный пояс", но и "жесткое ядро" неоклассики, предлагая принципиально новую научную парадигму. Первый удар пришелся на модель общего равновесия Вальраса - Эрроу - Дебре теорией игр (Дж. фон Нейман, О. Моргенштерн, Дж. Нэш). Хотя теория игр и является самостоятельным направлением в экономической теории, ее нельзя свести к институциональному подходу, именно теория игр сформулировала язык моделей новой институцио-

нальной экономики. Действительно, теория игр строится на допущении, что: а) может существовать несколько точек равновесия; б) точки равновесия не обязательно совпадают с точками оптимума по Парето; в) равновесие может не существовать вообще. Далее, модель рационального выбора была подвергнута жесткой критике Г. Саймоном. Его теория неполной рациональности учитывает существование не только информационных издержек, но и когнитивных ограничений. В ней предполагается, что индивид не только не способен собрать весь объем информации о сделке и о ситуации на рынке, он не способен и собранную информацию обработать оптимальным образом.

Наконец, новой институциональной экономикой ставятся под сомнение экзогенный характер предпочтений и их стабильность. Д. Норт акцентирует двухсторонний характер взаимодействия институтов и процесса восприятия индивидами собственных интересов. Институты задают рамки восприятию интересов, но в то же время индивиды способны изменить институциональные рамки. В наиболее развернутом виде программа новой институциональной экономики приведена в работах представителей экономики соглашений (Л. Тевено, О. Фавро, А. Орлеан, Р. Буайе), самого молодого и переживающего бурное развитие направления институционального анализа. Экономика соглашений сформировалась в отдельное направление в середине 1980-х гг. во Франции из представителей неоклассики, социологии, постмарксистской теории регуляции и философии. В центре ее анализа - соглашения как наиболее общие рамки взаимодействия между индивидами.

Основная литература

Кузьминов, Я.И. Курс институциональной экономики: Институты, сети, трансакционные издержки, контракты: учеб. для вузов / Я.И. Кузьминов, К.А. Бендукидзе, М.М. Юдкевич. - М. : ГУ-ВШЭ, 2006.

Олейник, А.Н. Институциональная экономика: учеб. пособие / А.Н. Олейник. - М. : ИНФРА-М, 2009.

Дополнительная литература

Автономов, В.С. Модель человека в экономической науке / В.С. Автономов. - СПб. : Экономическая школа, 1998.

Автономов, В.С. Человек в зеркале экономической теории: (Очерк истории западной экономической жизни) / В.С. Автономов. - М.: Наука, 1993.

Веблен, Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. - М. : "Прогресс", 1984.

Гэлбрейт, Дж.К. Экономические теории и цели общества / Дж. К. Гэлбрейт. - М. : Прогресс, 1976.

Капелюшников, Р.И. Новая институциональная теория / Р.И. Капелюшников // Сайт института свободы Московский либертариум. - Режим доступа: <http://www.libertarium.ru/10625>, свободный. - Загл. с экрана.

Юдкевич, М.М. Курс институциональной экономики / М.М. Юдкевич, Е.Л. Подколозина. - М. : ГУ ВШЭ, 2009.

Тема 2. ИНСТРУМЕНТАРИЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Лекция 2. Ограниченная рациональность как норма поведения

План лекции

1. Экономическое поведение как результат принятия решений
2. Рутины и ментальные модели
3. Общие ментальные модели и культура

1. В рамках неоклассической экономической теории поведение экономических агентов - действия, нацеленные на рациональное использование ограниченных ресурсов, - рассматривается как последовательность актов принятия решений. Экономический агент, исходя из своей целевой функции и имеющихся ресурсных ограничений, выбирает такое распределение ресурсов между возможными направлениями их использования, которое обеспечит экстремальное значение его целевой функции. Такая трактовка экономического поведения базируется на ряде явных и неявных предпосылок, важнейшая из которых - сознательный характер выбора варианта использования ресурсов. Агент знает как цели своих действий, так и возможности использования ресурсов.

С точки зрения новой институциональной экономики, задача принятия решений выглядит несколько иначе, она включает в себя не только "стандартные" ограничения, связанные с доступностью материально-вещественных, трудовых, природных и тому подобных ресурсов, но и ограничения на доступную информацию, временное ограничение (также при решении этой задачи необходимо учитывать и ограниченные калькулятивные способности людей).

В реальной жизни экономические агенты принимают решения не только на основе неполной, ограниченной информации о ресурсах и способах их использования, но и ограничены в возможностях обработки и переработки этой информации для выбора наилучшего варианта действий. Тем самым реальные экономические агенты, согласно терминологии, предложенной Г. Саймоном, являются ограниченно рациональными субъектами.

Ограниченная рациональность - это характеристика экономических агентов, решающих задачу выбора в условиях неполной информации и ограниченных возможностей по ее переработке. Сторонники теории ограниченной рациональности реализовали свое несогласие с моделью рационального выбора в развитии шести альтернативных интерпретаций рационального поведения. Каждая из этих интерпретаций по-

зволяет четко сформулировать условия, при которых рациональное поведение остается возможным.

В обычных ситуациях ни один индивид не решает задач последовательной оптимизации каждого из своих действий, вместо этого люди используют образцы (шаблоны, модели) поведения, которые представляют собой средства экономии ресурсов в рамках задач определения наилучших способов действий.

2. Рутины - это способ компактного хранения знаний и навыков, которые требуются человеку для его деятельности.

Изначально понятие "рутина" было введено создателями эволюционной теории Р. Нельсоном и С. Уинтером применительно к деятельности организаций и определено ими как "нормальные и предсказуемые образцы поведения". Однако рутинное поведение характерно не только для организаций, но и для индивидов. Применительно к последним рутины можно разделить на две категории: рутины технологические, формирующиеся в процессе взаимодействия человека и природы, и рутины отношенческие, складывающиеся в процессе взаимодействия между людьми.

Технологические рутины выполняют важную функцию: они снижают издержки принятия решений. Сталкиваясь с проблемой, мы, как правило, выбираем решение, которое было признано нами удачным исходя из прошлого опыта. Технологические рутины облегчают нам выбор в ситуации неопределенности, при нехватке информации. Не имея возможности оценить, насколько эффективными являются альтернативные стратегии поведения, мы обычно демонстрируем отрицательное отношение к риску, предпочитая следовать проверенным образцам поведения. Чем меньше у людей знаний об окружающем мире, чем выше степень неопределенности, тем более устойчивы рутины. Неопределенность на фоне ограниченных когнитивных возможностей делает постоянную оптимизацию поведения не только весьма затратной, но и зачастую бессмысленной. Рутин в таком случае выступает в качестве элемента страхования.

Значительная часть деятельности любого человека неизбежно связана с другими людьми. В рамках социальных взаимодействий и складываются отношенческие рутины. Они, помимо описанной выше функции снижения издержек принятия решений, выполняют еще одну важную функцию - функцию координации. В отличие от природы, люди являются стратегическими игроками, и при выборе линии поведения они стремятся учесть возможную реакцию окру-

жающих на свои действия. Когда мы знаем, что наши партнеры действуют, руководствуясь стереотипами, у нас возникают определенные ожидания относительно их будущих действий. В соответствии с этими ожиданиями мы выбираем стратегию своего поведения.

Необходимость выработки навыков для реализации имеющихся знаний обуславливает эволюционный характер формирования и изменения рутин. Если условия, в рамках которых функционируют фирмы или индивиды, меняются, то существующие в их памяти рутины перестают быть эффективными. Процесс приспособления к новым условиям, выраженный в поиске новых стратегий поведения, в освоении и закреплении их в качестве рутин, зависит от природы знания, которое лежит в основе этих рутин: чем менее явно знание, тем более длителен данный процесс.

В соответствии с нашими знаниями у нас формируются те или иные ментальные модели. Они определяют наши реакции и позволяют выбрать линию поведения наиболее экономным с точки зрения расходования когнитивных усилий способом.

3. Взаимодействуя друг с другом, экономические агенты выбирают общие правила поведения. Иерархические структуры этих правил в конечном счете и образуют общие ментальные модели. Такие модели создают рамку для одинакового восприятия и интерпретации реальности участниками отношений и служат основой любого совместного действия.

В социальных взаимодействиях люди оценивают деятельность окружающих, и у индивидов с общими ментальными моделями такие оценки очень схожи. Можно говорить о существовании в обществе определенных ценностей - представлений (на разных уровнях абстракции) о том, что хорошо, а что плохо. Передача оценочных суждений происходит в рамках ментальных моделей и ведет к их корректировке. Ментальные модели, разделяемые обществом в целом, сохраняются культурой этого общества.

Ценности - основополагающий элемент культуры, поскольку именно они задают вектор деятельности человека. Именно от их характера зависит, какие знания и навыки будет накапливать человек.

Г. Хофстед, один из самых известных специалистов по вопросам культуры, полагает, что во многом поведение человека зависит от его ментальных программ: он "запрограммирован" на их реализацию. Под ментальными программами Хофстед понимает "образцы размышлений, чувств и действий".

Говоря об экономической культуре, как о той части культуры, которая касается экономических взаимодействий, имеет смысл выделить три ее уровня, которые образуют пирамиду экономической культуры: массовую экономическую культуру, экономическую культуру лиц, принимающих решения на уровне организаций, и теоретическую экономическую культуру.

Первый (нижний) этаж пирамиды - массовая экономическая культура. Это ценности, знания и навыки массы потребителей, массы наемных работников. На этом уровне явные знания как элемент культуры практически не оказывают влияния на экономическое поведение, которое обусловлено, в первую очередь, ценностями и навыками. Навыки приобретаются за счет имитации успешных образцов поведения окружающих, причем имитируются они обычно без критического осмысления и оценки. В моменты кризисов социального сознания и резких изменений экономического устройства, когда в обществе идет пересмотр ценностей, такая имитация может стать причиной массового неэффективного поведения, например, участия в финансовых пирамидах.

Второй этаж пирамиды - экономическая культура менеджеров и руководителей организаций, составляющих так называемое управленческое звено организаций. Решения управленцев распространяются уже на десятки, сотни и тысячи людей, которые возложили на них реализацию собственных интересов, делегировав им свое право принятия решений.

Третий (верхний) этаж пирамиды - теоретическая экономическая культура. Это культура профессиональных экономистов. Анализируя решения других, профессиональные экономисты сами не принимают решения. Они обобщают и выдают готовые блок-схемы таких решений.

Говоря о ценностях - составной части культуры как отдельных индивидов, так и общества в целом, можно разделить их на две группы. К первой группе относятся абсолютные ценности. Им мы следуем, несмотря на все риски и потери, сопряженные с таким поведением, независимо от того, насколько нам это выгодно. Один из ярких примеров абсолютных ценностей - патриотизм. Вторая группа ценностей - ценности относительные, в соответствии с которыми мы действуем, только пока нам это выгодно.

От ценностей, которых мы придерживаемся, зависят наши оценки классов действий, определяемые предписаниями, которые называют нормами.

Лекция 3. Институты как инструмент анализа институциональной экономики

План лекции

1. Понятие нормы как фактора экономического поведения. Нормы и правила
2. Институты и их функции
3. Система институтов

1. Основным элементом институциональной среды, в которой люди осуществляют свой выбор, являются нормы. Существует множество определений нормы: "регулярность в поведении индивидов, опирающаяся на санкции"; "отражение элемента долженствования в поведении"; "связующее звено между ценностной системой индивида и его повседневным поведением". Если их все обобщить, то можно прийти к следующему выводу.

Норма - базовый регулятор взаимодействия людей. Нормой определяется, как должен себя вести индивид в различных ситуациях, при этом выполнение предписания носит добровольный характер либо основывается на санкциях (социальных, экономических, юридических).

Элементы, из которых конституируются нормы, таковы:

- атрибуты, они определяют группу людей, на которую распространяется норма;
- фактор долженствования (может, должен или не должен);
- цель;
- условия, при которых действует норма;
- санкции.

Выделение данных пяти элементов позволяет разграничить различные виды норм: совместную стратегию, норму в узком смысле этого слова и правило.

Нормы задают предписания по широким классам действий в форме правил, разрешающих (или запрещающих) тот или иной тип поведения в конкретных ситуациях. Между нормами и правилами есть два принципиальных различия.

Нормы не ориентированы на достижение конкретного результата, они лишь в общем виде предписывают: "делай это" или "не делай это". Правила же определяют поведение в конкретных ситуациях выбора и дают возможность заранее оценить эффект от следования той или иной стратегии.

Нормы обладают мотивационной составляющей: человек следует нормам, будучи убежден, что им надо следовать. Правила же рассматриваются людьми как некие объективированные рамки. Правила нельзя признать или не признать, как в случае норм, а можно только соблюдать или нарушать.

Большинство действующих в обществе правил можно разделить на три группы: правила, обеспечивающие координацию деятельности агентов в экономических и социальных взаимодействиях (правила координации); правила, регулирующие отношения кооперации между агентами (правила кооперации); правила, распределяющие результаты совместной деятельности (правила распределения). Данное деление достаточно условно, на практике одно и то же правило может способствовать решению сразу нескольких проблем.

До сих пор речь шла о правилах, которые формируются спонтанно внутри группы на основе норм в процессе эволюции и дают определенные преимущества членам этой группы. Подобные правила эффективны там, где люди тесно связаны социально и принадлежат к одной культуре, разделяя одни ценности. Но у этих правил есть и недостатки.

Прежде всего, правила обычно нигде не фиксируются явно. Будем называть правила, не зафиксированные в письменной форме, неформальными. Такие правила люди могут интерпретировать по-разному. Это вносит в отношения элемент непредсказуемости - ожидания одной стороны относительно поведения другой не всегда оправдываются.

Кроме того, под воздействием внешних факторов могут возникать ситуации, для урегулирования которых у членов группы вообще нет никаких правил. В их ментальных моделях, в их культуре нет соответствующих навыков и знаний.

Помимо правил, спонтанно возникающих внутри группы, отношения в ней регулируются также правилами, навязанными извне. Эти правила - не результат консенсуса участников взаимодействия, а результат решений отдельных лиц или групп лиц, наделенных соответствующими полномочиями. В абсолютном большинстве случаев данные правила зафиксированы в письменной форме, т.е. являются формальными.

Классификация формальных правил в виде трехуровневой пирамиды была предложена Д. Нормом.

Согласно Норму, на нижнем уровне пирамиды находятся контракты. Это правила поведения в конкретных ситуациях для группы лиц, участвующих в совместной деятельности, причем правила крайне специфицированные - их действие ограничено рамками данных отношений. Контракты формулируются так, чтобы наилучшим образом описать конкретную ситуацию и максимально облегчить совместную деятельность.

На среднем уровне пирамиды расположены экономические правила. Эти правила определяют

формулировки правил нижнего уровня - контрактов. Они описывают систему прав собственности. Изменить их сложнее, чем контракты.

Наконец, на верхнем уровне пирамиды находятся политические правила. Эти правила определяют, каким образом составляются и изменяются экономические правила, а также задают рамки поведения лиц, облеченных властью.

Подчеркнем, что некоторые правила, спонтанно возникающие внутри группы, со временем формализуются, а спускаемые сверху правила иногда могут носить неформальный характер.

Неформальные правила могут дополнять правила формальные, которые регулируют деятельность людей лишь до определенной степени. Например, защита контрактов обеспечивается как правовыми нормами (формальными правилами), так и методами самозащиты и третейским судом (правилами неформальными).

Неформальные правила могут вступать в конфликт с правилами формальными. Обычно это происходит из-за того, что формальные правила можно ввести извне, директивно, а неформальные правила эволюционируют крайне медленно и не могут быть приняты обществом в приказном порядке. Например, принятие закона (формального института) лишь вопрос голосования парламента, а формирование традиции следования этому закону (неформального института) - вопрос времени, часто десятилетий.

2. Наличие в обществе норм как образцов поведения, отклонение от которых порождает наказание нарушителя со стороны других членов общества, ограничивает, как отмечалось, возможности выбора для индивида, препятствуя реализации его стремления к рациональности.

Ограничивающий характер любой нормы очень важен для понимания многих наблюдаемых на практике форм экономического поведения. Если агент видит, что его действие А способно принести ему значительную выгоду, но запрещено некоторой нормой N, у него вполне может возникнуть стимул к нарушению этой нормы. Как в этом случае обычно принимается решение? Если ожидаемая выгода от нарушения В превышает ожидаемые издержки нарушения С то рациональным оказывается нарушить N. Ожидаемые издержки нарушения зависят от того, будет ли нарушитель выявлен и наказан, поэтому снижению вероятности наказания будут способствовать такие формы поведения нарушителя, как обман, дезинформация, хитрость и т. п.

Поведение, нацеленное на преследование собственного интереса и не ограниченное соображениями морали, т. е. связанное с использованием обмана, хитрости и коварства, в экономиче-

ской теории принято называть оппортунистическим поведением.

Однако нарушение того или иного правила, будучи индивидуально выгодным, способно привести к отрицательным внешним эффектам, т. е. возложить на других индивидов дополнительные издержки, которые в сумме могут превысить индивидуальную выгоду нарушителя (например, издержки, связанные с ростом неопределенности, который порождается отступлениями индивидов от ожидавшихся способов действий в "нормируемой" ситуации). Следовательно, с точки зрения максимизации стоимости, подобные нарушения нежелательны. Средством их предотвращения выступают санкции - те или иные наказания за нарушение нормы, т.е. действия, направленные на снижение полезности для их объекта, например, путем возложения на него некоторых дополнительных издержек. Субъектом санкций выступает гарант нормы - индивид, выявляющий нарушение и применяющий санкции к нарушителю.

Механизм принуждения правила к исполнению - это совокупность, состоящая из его гаранта (или гарантов) и правил его действий, регулирующих применение санкций к выявленным нарушителям "базового" правила. По данному признаку множество всевозможных правил разделяется:

1) на правила, в которых гарант нормы совпадает с ее адресатом; такие правила носят название "привычки"; их можно назвать также стереотипами поведения или ментальными моделями поведения; для привычек свойствен внутренний механизм принуждения их к исполнению, поскольку санкции за их нарушения налагает на себя сам адресат правила;

2) на правила, в которых гарант нормы не совпадает с ее адресатом; для таких правил характерен внешний механизм принуждения их к исполнению, поскольку санкции за нарушение таких правил налагаются на нарушителя извне, другими людьми.

Правила, в которых гарант нормы не совпадает с ее адресатом, - это и есть институты.

Любой институт - экономический, социальный, культурный - есть, по определению Д. Норта, "правила игры" в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми. Институт - это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми. Институты составляют формальные ограничения (правила, законы, конституции), неформальные ограничения (социальные нормы, условности и принятые для себя кодексы поведения) и меха-

низмы принуждения к их исполнению. В совокупности они определяют структуру стимулов в обществах и их экономиках.

Институты представляют собой базовую единицу анализа институциональной экономической теории, а их совокупность составляет предмет этой теории.

Существование института говорит о том, что действия людей зависят друг от друга и влияют друг на друга, что они вызывают последствия (экстерналии, или, иными словами, внешние эффекты), учитываемые другими людьми и самим действующим экономическим агентом. Естественные механизмы в результате их объективного существования приводят к схожим результатам, однако повторяющиеся действия оказываются следствиями решений, принимаемых отдельными экономическими агентами независимо друг от друга и без учета возможных санкций, которые к ним может применить гарант той или иной нормы.

При вышеобозначенной трактовке института встает вопрос, как соотносятся между собой понятия "институт" и "организация". Грань, отделяющая институт от организации в институциональном анализе, достаточно зыбкая: институт - это правила игры, а организации - это игроки, взаимодействующие в рамках данных правил. Каждый институт затрагивает интересы многих организаций, а каждая организация попадает под влияние многих институтов.

Главная роль, которую играют институты в обществе, заключается в уменьшении неопределенности путем установления устойчивой структуры взаимодействия между людьми.

3. В институциональной экономической теории большое внимание уделяется соотношению понятий "формальные правила" и "неформальные правила".

Правила, существующие в памяти участников различных социальных групп, в роли гаранта которых выступает любой участник группы, заметивший их нарушение, называются неформальными правилами.

Правила, существующие в форме официальных текстов или удостоверенных третьей стороной устных договоренностей, в роли гарантов которых выступают индивиды, специализирующиеся на этой функции, называют формальными правилами.

Данные определения отличаются от более широко распространенных, в соответствии с которыми формальными называют правила, утвержденные государством или любой организацией, признаваемой государством. Соответственно, неформальными называют все остальные правила. Такое понимание формального и не-

формального восходит к социологии, в рамках которой государство представляет собой особый феномен, резко отличающийся от остальных общественных явлений.

В рамках же новой институциональной экономической теории государство является одной из многих организаций, имеющей, конечно, существенные отличия от других организаций, однако эти различия не являются принципиальными. Поэтому в предложенных определениях формальных и неформальных правил разграничивающим их признаком выступает наличие или отсутствие специализации людей на осуществлении функции принуждения к исполнению правил.

Формальные и неформальные институты различаются между собой не только указанными характеристиками, но и другими признаками. Основной среди них - способы или механизмы принуждения этих типов правил к исполнению.

Важно понимать, что формальные и неформальные институты могут как противоречить друг другу, конкурировать между собой, так и взаимно дополнять и поддерживать друг друга.

Обсуждение понятия института, его соотношения с понятием нормы (правила), а также других общих вопросов, связанных с ролью институтов в детерминации экономического поведения, позволяет перейти к характеристике всей совокупности институтов в рамках экономической системы в целом. Для решения этой задачи представляется полезным взять за основу трехуровневую схему анализа, предложенную О. Уильямсоном (см. рисунок). Данная схема в наглядной форме представляет взаимодействие индивидов (первый уровень) и институтов разных типов: тех, которые представляют собой институциональные соглашения (второй уровень), и тех, которые являются составляющими институциональной среды (третий уровень).

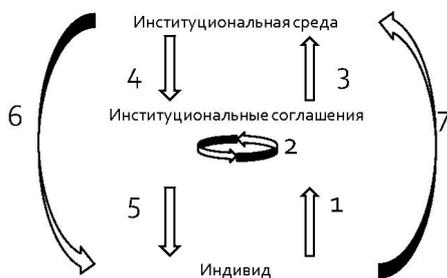


Рис. Схема взаимодействия индивидов и институтов О. Уильямсона

В соответствии с терминологией, предложенной Д. Нортон и Л. Дэвисом, институциональные соглашения - это договоренности между хозяйственными единицами, определяющие способы кооперации и конкуренции. Примерами институциональных соглашений выступают прежде

всего контракты - добровольно установленные экономическими агентами правила обмена, правила функционирования рынков, правила взаимодействия внутри иерархических структур (организаций), а также различные гибридные формы институциональных соглашений, сочетающие в себе признаки рыночных и иерархических взаимодействий.

Институциональная среда - совокупность основополагающих социальных, политических и юридических правил, определяющих рамки для установления институциональных соглашений. Составляющими институциональной среды выступают нормы и правила социальной жизни общества, функционирования его политической сферы, базовые правовые нормы - Конституция, конституционные и иные законы и т. п.

Рассмотрим основные связи между блоками схемы, обозначенные на упомянутом рисунке цифрами.

1. Воздействие индивидов на институциональные соглашения. Поскольку институциональные соглашения, по определению, представляют собой добровольные договоренности, предпочтения и интересы индивидов играют решающую роль в возникновении (создании) тех или иных институциональных соглашений (разумеется, в рамках, определяемых институциональной средой).

В зависимости от того, какие поведенческие предпосылки принимает исследователь, т.е. в зависимости от того, как трактуется исследователем экономический агент, различными будут и объяснения наблюдаемых институциональных соглашений. Например, если полагать, что индивиды обладают полнотой всей информации, необходимой для принятия решений, включая совершенное предвидение будущих событий, а также совершенной способностью делать логический вывод и проводить оптимизационные расчеты, невозможным становится объяснить существование многих видов контрактов. Непонятным становится, зачем индивиды расходуют время и ресурсы на их подготовку, если упомянутое полное знание должно изначально дать им ответ, стоит осуществлять некоторый длительный обмен или не стоит. Если же полагать, что знание не полно, а вычислительные возможности не совершенны, роль контрактов становится вполне понятной - подобные (временно устанавливаемые) правила вносят определенность в неизвестное будущее, упорядочивают будущие взаимодействия экономических агентов.

2. Влияние институциональных соглашений друг на друга. Содержание данного типа взаимоотношений достаточно разнообразно: поведение отдельных организаций влияет на характер изме-

нящегося рынка (так, выстраивание барьеров входа может приблизить рынок к монополистическому), объемлющие договоренности определяют типы более частных контрактов, правила действий гарантов контрактов влияет на выбор экономическими агентами типов заключаемых договоров, а характер рынка (например, его сегментация) - на структуру фирмы и т. д.

3. Влияние институциональной среды на институциональные соглашения. Содержание данной связи непосредственно вытекает из определений институциональной среды и институциональных соглашений: правила, входящие в состав институциональной среды, определяют несопадающие издержки заключения различных институциональных соглашений. Если какой-то их тип запрещен общими правилами, то издержки индивидов, решивших, несмотря на запрет, все же заключить такое соглашение, возрастают (добавляются, например, затраты на сокрытие информации); сокращаются также ожидаемые выгоды от такого соглашения, поскольку уменьшается вероятность достижения успеха, и т. д.

4. Влияние институциональных соглашений на индивидуальное поведение. Хотя институциональные соглашения и заключаются экономическими агентами добровольно, непредвиденные обстоятельства могут так поменять ситуацию принятия решений, что следование, например, ранее заключенному контракту может оказаться для индивида невыгодным. Однако разрыв контракта одной стороной может принести убытки другой стороне, причем в размерах, превышающих выгоды первого (например, если вторая сторона осуществила уже непереключаемые инвестиции). В этих условиях существование механизма принуждения контракта к исполнению (например, судебного) явно воздействует на решение первой стороны, предотвращая тем самым возникновение неоправданных социальных потерь.

5. Влияние институциональных соглашений на институциональную среду. Наиболее типичный способ такого воздействия тесно связан с распределительными эффектами институтов: институциональное соглашение, обеспечивающее ощутимые выгоды своим участникам, может сформировать так называемую группу специальных интересов - совокупность индивидов, заинтересованных в сохранении и увеличении получаемых выгод. Для этой цели при определенных обстоятельствах такая группа способна повлиять, например, на законодательный процесс с тем, чтобы добиться принятия закона, закрепляющего получаемые преимущества путем формализации предшествующего частного соглашения.

В экономической теории такой способ действий относится к рентоориентированному поведению, анализу которого большое внимание уделяли такие известные экономисты, как Дж. Бьюкенен, Г. Таллок и Р. Аккерман.

6. Влияние институциональной среды на индивидуальное поведение. Такое воздействие оказывается основополагающими правилами как непосредственно (например, Конституция Российской Федерации - закон прямого действия, т.е. гражданин может непосредственно обратиться в суд, если будет полагать, что кто-то нарушает его гарантированные Конституцией права), так и через институциональные соглашения, также формирующиеся, как отмечалось выше, под влиянием институциональной среды.

7. Влияние индивида на институциональную среду. Индивиды воздействуют на институциональную среду двумя основными способами: во-первых, через участие в выборах законодательных органов государства, принимающих законы, а во-вторых, через заключение институциональных соглашений.

Описанная выше схема представляет собой полезное средство для системного представления институтов и их взаимодействий через индивидуальное поведение. Она в наглядной форме отражает иерархический характер взаимоотношений социально защищенных правил, действующих в обществе и экономике. Вместе с тем, деление всей совокупности институтов на институциональную среду и институциональные соглашения является лишь первым приближением к действительному соотношению упомянутых правил по соподчиненности, степени влияния друг на друга и жесткости детерминации поведения экономических агентов.

Соподчиненность правил представляет собой широко распространенное явление, имеющее место как внутри институциональной среды, так и в совокупности институциональных соглашений. Суть общего принципа содержательной упорядоченности правил в следующем: норма более низкого порядка уточняет и раскрывает содержание нормы более высокого порядка. Последние, более общие, очерчивают те рамки, детали внутри которых регулируют более частные нормы.

Разумеется, далеко не все правила связаны между собой подобными содержательно-логическими соотношениями. Значительная их часть в этом плане вообще никак не соотносится друг с другом, т. е. относительно их пар нельзя сказать, что одно правило имеет более или менее общий характер, чем другое.

Однако любые правила становятся сравнимыми, если в качестве основы для сопоставления

выбрать такую их характеристику, как издержки введения (или изменения) правила, понимая под издержками не только денежные затраты, но и всю совокупность усилий экономических агентов, включающую и психологические издержки, а также необходимые для введения или изменения института затраты времени.

При таком подходе более общими, стоящими выше по иерархической лестнице, являются правила, издержки изменения или введения которых больше, чем у сравниваемых с ними правил.

"Экономическая" иерархия правил сильно коррелирует с их содержательной иерархией (разумеется, если последняя существует). Так, очевидно, что издержки разработки и принятия Конституции через референдум выше, чем соответствующие издержки для законов, которые, в свою очередь, выше, чем аналогичные издержки для подзаконных актов. Поэтому удобство экономической иерархии правил состоит прежде всего в том, что она позволяет сравнивать и упорядочивать такие правила, между содержанием которых нет смысловой связи.

Основная литература

Аузан, А.А. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: учебник / А.А. Аузан. - М. : Инфра-М, 2011.

Кузьминов, Я.И. Курс институциональной экономики: Институты, сети, трансакционные издержки, контракты: учеб. для вузов / Я.И. Кузьминов, К.А. Бендукидзе, М.М. Юдкевич. - М. : ГУ-ВШЭ, 2006.

Олейник, А.Н. Институциональная экономика: учеб. пособие / А.Н. Олейник. - М. : ИНФРА-М, 2009.

Дополнительная литература

Автономов, В.С. Модель человека в экономической науке / В.С. Автономов. - СПб : Экон. школа, 1998.

Автономов, В.С. Человек в зеркале экономической теории: (Очерк истории западной экономической жизни) / В.С. Автономов. - М. : Наука, 1993.

Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. - М. : Начала, 1997.

Эггертссон, Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертссон; пер. с англ. М.Я. Каждана; науч. ред. пер. А. Н. Нестеренко. - М. : Дело, 2001.

Юдкевич, М.М. Курс институциональной экономики / М.М. Юдкевич, Е.Л. Подколзина. - М. : ГУ ВШЭ, 2009.

Тема 3. ТЕОРИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Лекции 4-5. Трансакционные издержки как важнейшая категория институциональной экономики

План лекции

1. Трансакция как базовый элемент институционального анализа
2. Классификация трансакций
3. Основные факторы возникновения трансакционных издержек
4. Классификации трансакционных издержек
5. Количественная оценка трансакционных издержек

1. Экономистов все больше интересуют социальные взаимодействия, приводящие к изменению прав и свобод людей, и все меньше - социальные взаимодействия, приводящие к перераспределению материальных благ. Поэтому понятие "товарный обмен" постепенно уступает центральное место в экономической науке понятию "трансакция" (от *англ.* transaction - сделка).

Трансакция - социальное взаимодействие, в результате которого происходит отчуждение или присвоение прав собственности и прав свобод.

Пример 1. Товарный обмен является важным частным случаем трансакции. В результате обмена между двумя торговцами каждый из них отчуждает право собственности на один товар и обретает право собственности на другой. Важнейшая особенность традиционного товарного обмена состоит в том, что каждый его участник приобретает (или теряет) право собственности на товар одновременно с приобретением (или потерей) самого физического товара.

Пример 2. Фьючерсная сделка отличается от товарного обмена тем, что ее участники приобретают (или теряют) право собственности на товар до того, как они приобретают (теряют) сам товар. Предметом фьючерсной сделки является право собственности на товар, а не сам товар. Поскольку право собственности на будущий товар приобретается (продается) за деньги, оно принимает форму традиционного товара. Таким образом, фьючерсная сделка не является товарным обменом, но она является сделкой купли-продажи, или рыночной сделкой.

Пример 3. Брачный контракт о разделе совместного имущества. В случае развода представляет собой пример трансакции, которая не опосредуется актом купли-продажи. Мало того, в брачном контракте вообще могут не упоминаются стоимостные величины. Данный пример показывает, что понятие трансакции применимо при исследовании нерыночных, немонетарных экономических систем.

Пример 4. Клятва верности, которую дают друг другу жених и невеста при вступлении в

брак, служит примером трансакции, не затрагивающей права собственности взаимодействующих индивидов, но затрагивающей их права свободы. Результатом этой трансакции служат определенные ограничения в повседневном поведении мужа и женщины, которые они добровольно возлагают на себя.

Экономическая трансакция - это такая трансакция, в результате которой изменяется индивидуальное благосостояние ее участников. Экономическая трансакция характеризуется наличием конфликта, взаимозависимости и порядка. *Конфликт* - отношение взаимоисключения по поводу использования ограниченного ресурса. *Взаимозависимость* - отношение, отражающее возможность повышения благосостояния путем взаимодействия. *Порядок* - отношение, посредством которого определяется суммарный выигрыш и способ его распределения между участниками трансакции. Ниже под термином "трансакция" будет пониматься экономическая трансакция.

2. Р. Коуз выделяет рыночные и нерыночные трансакции. *Рыночная трансакция* есть покупка или продажа товара по сложившейся равновесной цене, реализованная в короткий промежуток времени; она осуществляется посредством механизма цен. По сути рыночная трансакция представляет собой краткосрочный контракт. *Нерыночная трансакция* представляет собой долгосрочный контракт; она осуществляется посредством организационных усилий предпринимателя.

Дж. Коммонс предложил классификацию трансакций, основанную на двух классификационных признаках.

1. Характер правовых отношений в процессе взаимодействия: симметричный или несимметричный. *Симметричные* правовые отношения базируются на добровольном соглашении между обеими сторонами. При этом контрагенты могут располагать различной переговорной силой. Так, результат переговоров между администрацией предприятия и профсоюзным комитетом зависит от сплоченности членов профсоюза, решимости администрации и др. Вместе с тем формально закон гарантирует обеим сторонам равные права. *Несимметричные правовые* отношения обычно содержат элемент принуждения.

2. Форма социального взаимодействия: межличностная или межгрупповая. Участниками *межличностных* трансакций являются отдельные индивиды, а участниками *межгрупповых* трансакций - социальные группы, коллек-

тивные органы управления, общественные организации, предприятия и т.д.

Дж. Коммонс различал три основных вида трансакций: трансакцию сделки, трансакцию управления и трансакцию рациионирования.

Трансакция сделки (торговая трансакция).

В трансакции сделки соблюдается условие симметричности отношений между контрагентами. Отличительным признаком трансакции сделки, по мнению Коммонса, является не производство, а передача товара из рук в руки.

Трансакция управления - в ней ключевым выступает отношение управления-подчинения. В трансакции управления поведение явно асимметрично, что является следствием асимметричности положения сторон и, соответственно, асимметричности правовых отношений.

Трансакция рациионирования - при ней сохраняется асимметричность правового положения сторон и межгрупповой формы социального взаимодействия. *Рациионирование* - это наложение некоторых ограничений на поведение человека, т.е. ограничение его права выбора.

3. Трансформационные издержки - это ценность ресурсов, затрачиваемых на осуществление трансформации. В силу социальной роли трансформации эти издержки называют также *статическими*. Величина трансформационных издержек заранее известна и выражается в денежных единицах.

Трансакционные издержки - это ценность ресурсов, затрачиваемых на осуществление трансакции. В силу социальной роли трансакции эти издержки называют также *динамическими*. Величина трансакционных издержек характеризуется высокой степенью *неопределенности*.

Трансформационные издержки и трансакционные издержки обычно связаны *обратной зависимостью*: сокращение одной величины влечет за собой увеличение другой и наоборот.

Налоги - это специфический тип трансакционных издержек. Их государству надо собирать, чтобы минимизировать наши издержки.

4. П. Милгром и Д. Робертс предложили следующую классификацию трансакционных издержек. Они делят их на две категории - *издержки, связанные с координацией*, и *издержки, связанные с мотивацией*.

Координационные издержки.

1. *Издержки определения деталей контракта.*

2. *Издержки определения партнеров.*

3. *Издержки непосредственной координации.*

Мотивационные издержки (т.е. издержки, связанные с процессом выбора: вступать или не вступать в данную транзакцию).

4. *Издержки, связанные с неполнотой информации.*

5. *Издержки, связанные с оппортунизмом.*

О. Уильямсон привязывает типологию транзакционных издержек к этапам заключения сделки. Он выделяет транзакционные издержки *ex ante* и *ex post*, т. е. возникающие до и после заключения сделки. Данная классификация хорошо стыкуется с концепцией, предложенной Д. Норт и Т. Эгертсоном.

5. В экономической литературе существует два подхода к возможности количественной оценки транзакционных издержек: ординалистский и кардиналистский.

Впервые количественно оценить транзакционные издержки на макроэкономическом уровне попытались Дж. Уоллис и Д. Норт, которые предложили использовать понятия *транзакционные услуги* и *транзакционный сектор*.

Видимые, наблюдаемые и измеряемые элементы транзакционных издержек называются транзакционными услугами. Следует отметить, что речь здесь идет о транзакционных услугах в легальном секторе экономики.

Существует особая категория фирм, основная деятельность которых связана с оказанием транзакционных услуг.

В так называемые транзакционные отрасли включены следующие группы фирм:

1. Финансы и операции с недвижимостью. Основная функция данных фирм - обеспечение передачи прав собственности, включая поиск альтернатив, подготовку и осуществление сделок.

2. Банковское дело и страхование. Основная функция - посредничество в осуществлении обменов, зависящих от специфических обстоятельств и требований (неопределенных, асинхронных во времени и не соответствующих по количеству и величине), а также снижение издержек, связанных с безопасностью реализации прав собственности на соответствующие ресурсы.

3. Правовые (юридические) услуги. Основная функция соответствующих организаций состоит в обеспечении координации, направления и контроля выполнения условий контрактов.

4. Оптовая и розничная торговля. Более сложным оказывается вопрос об оптовой и розничной торговле, которая включает в себя как транзакционные, так и трансформационные услуги.

Согласно сделанным указанными авторами расчетам доля транзакционного сектора в США выросла с 26 % ВВП в 1870 г. до 55 % ВВП в 1970 г., но транзакционные издержки на единицу национального продукта сократились, в частности, из-за опережающего роста государственного транзакционного сектора.

Объясняя причины расширения транзакционного сектора в это время, Д. Норт и Дж. Уоллис выделяют три основных фактора:

1. Значительно возросло значение издержек спецификации и защиты контрактов, поскольку в результате роста специализации, урбанизации обмен становился во все большей степени безличным, деперсонализированным, что требует широкого использования специалистов в области права. Важнейшим же фактором, определившим рост данной формы обмена, стало развитие материальной инфраструктуры, в частности транспорта, связи, что значительно расширило спектр возможных альтернатив обмена и соответственно привело к росту общих расходов на получение и обработку информации.

2. Вторым важным фактором стали технологические изменения.

3. Третий фактор - снижение издержек использования политической системы для перераспределения прав собственности.

Основная литература

Аузан, А.А. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: учебник / А.А. Аузан. - М. : Инфра-М, 2011.

Кузьминов, Я.И. Курс институциональной экономики: Институты, сети, транзакционные издержки, контракты: учеб. для вузов / Я.И. Кузьминов, К.А. Бендукидзе, М.М. Юдкевич. - М. : ГУ-ВШЭ, 2006.

Олейник, А.Н. Институциональная экономика: учеб. пособие / А.Н. Олейник - М. : ИНФРА-М, 2009.

Дополнительная литература

Автономов, В.С. Модель человека в экономической науке / В.С. Автономов. - СПб. : Экон. школа, 1998.

Автономов, В.С. Человек в зеркале экономической теории: (Очерк истории зап. экон. жизни) / В.С. Автономов. - М. : Наука, 1993.

Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. - М. : Начала, 1997.

Эггертссон, Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертссон; пер. с англ. М.Я. Каждана; науч. ред. пер. А.Н. Нестеренко. - М. : Дело, 2001.

Юдкевич, М.М. Курс институциональной экономики / М.М. Юдкевич, Е.Л. Подколозина. - М. : ГУ ВШЭ, 2009.

Тема 4. ТЕОРИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ

Лекция 6. Основные постулаты теории прав собственности

План лекции

1. Ключевые понятия теории прав собственности
2. Спецификация и размывание прав собственности
3. Права собственности и ответственность. Внешние эффекты
4. Регулирование внешних эффектов. Теорема Коуза
5. Теории возникновения прав собственности

1. Права собственности являются одним из важнейших экономических институтов, обуславливающих эффективность экономики.

Экономический обмен между людьми становится возможным, только когда они обладают правами на обмениваемые блага, эти права осознаны и между членами общества существует согласие относительно закрепленных прав, и такой обмен становится чрезвычайно сложным, когда права собственности четко не определены.

Итак, права собственности - это отношения между людьми, которые возникают вследствие ограниченности ресурсов.

Важно, что это *отношения между людьми* и что это *отношения по поводу ограниченных ресурсов*.

Система прав собственности - это совокупность методов предоставления конкретным индивидам "полномочий" выбирать любой способ использования конкретных благ из класса незапрещенных способов использования этих благ.

С точки зрения экономической теории, права собственности - это признанное обществом право производить определенные действия.

Различают понятия "право собственности" и "права собственности". Права собственности - это описательный термин, который является более общим понятием, чем право собственности. Категорию "права собственности", которая используется неинституциональной экономической теорией, не следует смешивать с ее юридическим значением. Экономическое определение прав собственности шире, чем их юридическое определение, поскольку охватывает не только формальные правила, но и многообразные неформальные социальные нормы, которые регулируют права индивидов использовать ресурсы.

Активы - объекты собственности, обладающие ликвидностью.

Английский юрист Оноре выделил 11 элементов пучка прав, которые могут комбинироваться определенным образом.

Экономисты обычно пользуются более коротким перечнем, который включает в себя:

- право использования актива (*usus*), которое определяет, какие способы использования актива являются законными;

- право получать доход, приносимый активом (*usus fructus*);

- право изменять форму актива и его субстанцию (*abusus*);

- право передавать актив другим лицам по взаимосогласованной цене, т.е. право отчуждать актив.

Третье и четвертое право представляют наибольший интерес для экономистов, потому что означают право вносить изменения в стоимость актива.

Права собственности могут быть абсолютными и относительными.

Уровни прав собственности: владение, распоряжение, пользование.

Передача прав собственности осуществляется с помощью таких механизмов, как дарение (насилие), распределение, а также с помощью рынка прав собственности.

2. *Спецификацией* называется точное определение набора правомочий собственника. Способы установления прав собственности достаточно многообразны. Права собственности могут быть как специфицированы государством, так и установлены в результате самопроизвольного децентрализованного развития. Специфицировать права собственности означает:

- 1) установить объект того или иного права собственности (актив);

- 2) установить содержание конкретного права собственности;

- 3) установить субъекта этого конкретного права;

- 4) установить степень исключительности соответствующего права.

Спецификация выступает важнейшим условием эффективной работы экономики. Она уменьшает неопределенность экономической среды и формирует у индивидуумов стабильные ожидания относительно того, на что они могут рассчитывать в результате собственных действий и в отношениях с другими экономическими агентами.

Однако важно не только четко специфицировать права собственности, но и надежно их защитить. *Защитить* то или иное право собственности владельца на актив означает *предотвратить не разрешенное владельцем использование актива* в соответствующем направлении другими субъектами (потенциальными нарушителями соответствующего права):

- физическими лицами;

- юридическими лицами;

- государством - его отдельными ведомствами и учреждениями, отдельными государственными служащими.

Спецификацией и защитой прав собственности занимается специальный социальный субъект, который называется *гарантом* права собственности. Следовательно, спецификация того или иного права собственности может иметь как формальный, так и неформальный характер.

В случае *формальной спецификации* она осуществляется *государством*, органами его *исполнительной* или *судебной* власти. В этом случае гарантом специфицированного права выступает государство в лице правоохранительных органов.

Неформальная спецификация осуществляется и реализуется обычно членами той или иной группы - семьи, соседской общины и т.п.

Процессом, противоположным спецификации прав собственности, является их *размывание*. Под размыванием права собственности понимается сознательное *введение неопределенности и нечеткости* в те или иные компоненты специфицированного права собственности. Размывание прав собственности имеет место, когда они либо неточно установлены и плохо защищены, либо подпадают под разного рода ограничения. Субъектом размывания права собственности выступает тот же субъект, который выполняет функцию спецификации права, т.е. *гарант*. В этом *размывание* права собственности отличается от его *нарушения*: *нарушителем* прав обычно является некая *третья сторона*, отличная и от субъекта права, и от его гаранта.

Часто размывание прав собственности связано с действиями государства. Размывание прав собственности ведет к ослаблению всех тех информационных и мотивационных преимуществ "полного" права частной собственности, которые обеспечивают экономическую эффективность.

Права собственности часто бывают *расщеплены* или *рассредоточены*, и каждое из правомочий, входящее в пучок прав собственности, может быть предметом обмена. После того, как совершится обмен, права соединяются в новые пучки и ценность блага меняется в зависимости от того, какие права вошли в новый пучок.

Основные проблемы:

- Права собственности не всегда полностью определены.

- Кому принадлежит воздух? Как решить проблемы загрязнения?

- Не всегда полностью соблюдаются.

- Всегда ли возможно предотвратить кражу и сколько это будет стоить?

- Не всегда на них могут быть установлены эффективные цены.

- Парковка - 300 руб. в час. Является ли данная цена оптимальной?

3. При использовании собственности одним человеком могут возникать негативные или благоприятные последствия для других людей. *Если действия одной стороны влияют или могут с определенной вероятностью повлиять на изменение благосостояния другой стороны, то в этом случае говорят, что действия одной стороны создают внешний эффект для другой стороны.*

Внешние эффекты - это исключительно экономическое понятие, в юриспруденции такого понятия нет.

В неоклассической экономической теории внешние эффекты рассматриваются как следствие или форма проявления провала рынка, или механизма цен. Отсюда их определение как величины полезности или издержек, которые не учитываются в системе цен. Внешние эффекты могут быть самыми разнообразными: положительными, т.е. приносящими пользу другой стороне, и отрицательными - причиняющими вред другой стороне.

Положительные внешние эффекты возникают тогда, когда деятельность одних экономических субъектов приводит к возникновению дополнительных выгод для других субъектов, причем это не отражается в ценах на производимое благо. Примером положительных экстерналий является любая полезная деятельность человека. Так, пчелы пасечника опыляют фруктовые деревья его соседа.

Отрицательные внешние эффекты возникают тогда, когда деятельность одних экономических субъектов вызывает дополнительные издержки для других, что также не отражается в ценах. Классическими примерами отрицательных экстерналий является: загрязнение окружающей среды, опасное поведение человека, чреватое риском несчастного случая, и т.п.

Устранить провал рынка можно с помощью государственного вмешательства. Государство вводит налог ("налог Пигу") на лиц, создающих внешние эффекты. Величина его такова, что после его уплаты частные издержки создающей внешний эффект стороны равны социальным издержкам ее деятельности.

С вопросом об ответственности, связанной с правами собственности, сопряжен вопрос об *обременении*. Существуют разные виды обременения:

- налоговое;
- мобилизационное;
- реализация публичных функций;
- инвестиционное;
- сохранение культурного наследия.

4. Цель регулирования прав собственности - регулирование внешних эффектов. Регулирование внешних эффектов осуществляется с помощью таких механизмов, как правовые ограничения (закон), обычай и контракт.

Теорема Коуза. Если права собственности четко определены и вытекающие из них правомочия можно свободно обменивать, а также если транзакционные издержки (включающие издержки сбора информации, издержки ведения переговоров и издержки реализации прав) равны нулю, то размещение ресурсов будет эффективным и неизменным, каким бы ни было первоначальное распределение прав собственности, если отвлекаться от эффекта богатства.

Теорема Коуза содержит ряд основных условий, которые должны выполняться, чтобы правовая система не оказывала влияния на размещение ресурсов и эффективность производства.

Первое из них - это четкая спецификация прав собственности. Причина внешних эффектов - размытые, нечетко специфицированные права собственности.

Обмену правомочиями должно предшествовать определение того, кому принадлежит спорное правомочие.

Второе условие теоремы Коуза - это нулевые транзакционные издержки, которые не воспрепятствуют заключению взаимовыгодной сделки между сторонами конфликта.

При положительных транзакционных издержках отношения собственности начинают влиять на процесс производства. В реальном мире права собственности перестают быть нейтральным фактором.

Транзакционные издержки имеют ключевое значение для работы рынка. Если они незначительны, то внешние эффекты могут быть устранены посредством механизма рынка без вмешательства государства. Неэффективное распределение прав собственности будет исправлено в процессе рыночного обмена этими правами. Однако если транзакционные издержки велики и препятствуют заключению рыночных сделок между сторонами, то рыночный механизм перестает действовать.

При положительных транзакционных издержках ситуация может быть улучшена путем государственного вмешательства, однако было бы ошибкой считать, что правила, которые устанавливает государство, всегда будут максимизировать совокупную полезность или богатство общества. Поэтому вмешательство государства не всегда будет лучшим выходом из положения. Использование механизма государства также связано с издержками.

Лекция 7. Альтернативные режимы прав собственности

План лекции

1. Общедоступная собственность
2. Режим коллективной собственности
3. Режим частной собственности
4. Государственная собственность
5. Теории возникновения прав собственности

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

Альтернативные системы собственности предполагают разный уровень транзакционных издержек на один и тот же вид хозяйственной деятельности. Это приводит к неодинаковому объединению правомочий в кластеры, к выбору разных контрактных форм. Кроме того, альтернативные правовые режимы требуют разных затрат на свое содержание и защиту. Чем дешевле обходится защита прав собственности, тем эффективнее она будет проводиться.

Общая собственность - это система собственности, доступ к которой открыт всем без исключения и в которой никто не находится в привилегированном положении.

Согласно методологии транзакционного подхода система общей собственности складывается там, где издержки по спецификации и защите индивидуальных прав собственности запретительно высоки. Выгоды от установления таких прав либо недостаточны, чтобы перевесить необходимые затраты, либо вообще отсутствуют, если ресурс имеется в изобилии.

Вместе с тем, издержки, сопряженные с действием системы общей собственности, велики и возрастают с увеличением числа пользователей. Общая собственность неизбежно порождает существенные экстерналии, поскольку лица, владеющие коммунальными правами, практически не несут никаких издержек, связанных с последствиями своих действий. Отсюда всем хорошо известный феномен - *нещадная эксплуатация и быстрое истощение ресурсов, находящихся в общей собственности.*

Индивиды, использующие общий ресурс, имеют слабые стимулы к долгосрочным инвестициям в сохранение и умножение ресурса, поскольку они не могут воспользоваться результатами своих вложений.

Ценность ресурсов в общей собственности снижается также вследствие того, что обмен

ограничен из-за отсутствия прав собственности. Установление прав собственности необходимо для того, чтобы появилась рыночная цена на ресурс, которая отражала бы соотношение спроса и предложения ресурса. В отсутствие рыночных ценовых сигналов ресурсы не смогут при изменении экономических условий плавно переходить к тем лицам, которые ценят их наиболее высоко.

При собственности открытого доступа собственность является *общей до захвата и индивидуальной после захвата*. Поэтому при общей собственности одни из конкурирующих претендентов на ресурсы могут вкладывать труд и другие ресурсы в грабительскую деятельность, а другим необходимо будет расходовать ресурсы на защиту от грабежа, а не направлять их в производство, что было бы более эффективно с общественной точки зрения.

Одним из решений проблемы общей собственности может быть установление частных прав собственности на ресурс.

Другим решением является централизация принятия решений по поводу использования общей собственности, например, принимать решения может единовластный правитель. Между первым и вторым крайними решениями возможны также промежуточные решения в виде, например, общинной (коллективной) собственности, которая будет рассмотрена ниже.

Проблему внешнего эффекта, приводящего к утечке ренты, можно решить с помощью регулирования путем введения налога или установления квот. Простейшую координацию действий по пользованию плодами, приносимыми ресурсом, можно осуществить с помощью квот на использование ресурса.

2. При режиме коллективной собственности исключительными правами на ресурс обладает определенная группа людей. Коллективную собственность можно определить как общую собственность с закрытым доступом. Из числа собственников исключаются все люди, которые не принадлежат к данной группе.

Примером коллективной собственности может служить общинная собственность на землю.

Однако общая собственность с закрытым доступом нуждается в институциональной структуре, которая помогала бы решать возникающие проблемы:

1. Так как необходимо решить проблему исключения других лиц (не членов общины) из доступа к ресурсу, то возникает необходимость в правилах, которые определяют, кто имеет доступ к данному ресурсу, а кто нет.

2. Нужно решить проблему ограничения интенсивности использования ресурса внутри данного сообщества. Для этого необходимо принять правила, ограничивающие использование ресурса, и создать институциональную структуру, обеспечивающую выполнение этих правил. Проблема ограничения использования ресурса решается с помощью социальных норм, обычаев, табу.

3. При общинной собственности возможно возникновение проблем со стимулами отдельных членов группы, которые имеют важные поведенческие последствия:

во-первых, если член данной общности не обладает, например, исключительным правом на доход и распределение полученных продуктов осуществляется на основе уравнительного принципа, то в условиях неопределенности возникает проблема недоиспользования ресурса, поскольку каждый обладатель права на часть продукта будет рассчитывать на другого и снижать свой трудовой вклад;

во-вторых, если принцип распределения будет установлен в соответствии с затраченными усилиями, то возникает проблема сверхиспользования ресурса, которая обуславливает нестабильность режима свободного доступа в случае возникновения и прогрессирования его истощения. Таким образом, в рамках общинной собственности может возникнуть эффект свободного доступа, что делает саму систему коллективной собственности потенциально неустойчивой;

в-третьих, систему общинной собственности можно рассматривать в терминах распределительной демократии, когда решение об использовании ресурса тем или иным способом определяется посредством голосования, поскольку таким образом агрегируются предпочтения и возникает решение, которое в первом приближении можно рассматривать как выражение общественного интереса.

4. Проблема оптимального количества группы.

Исключительные права собственности в данном случае, в отличие от общедоступной собственности, создают прямые стимулы к повышению эффективности и производительности, к овладению новой техникой и приобретению новых знаний.

3. Частная собственность характеризуется наиболее высокой степенью исключительности. Собственник может исключить всех других лиц из пользования ресурсом.

При частной собственности обеспечивается исключительность права получения результатов, приносимых активом. Собственник мо-

жет исключить других лиц из пользования результатами своей собственности. Данный режим собственности обеспечивает наиболее тесную связь между принимаемыми решениями и получаемыми результатами.

При частной собственности существует исключительность права отчуждения собственности, передачи ее другим лицам по взаимно согласованной цене. Собственность можно обменять, а не отбирать или захватывать. В процессе обмена ресурсы перемещаются к тому экономическому агенту, который предлагает более высокую цену, в результате чего достигается их эффективное размещение.

Можно выделить несколько факторов, которые имеют значение для установления прав частной собственности на ресурс, находящийся в общедоступной собственности:

1) *величина потерь*, вызванных тем, что ресурс находится в общей собственности;

2) *характер переговорного процесса*, в ходе которого происходят институциональные изменения, а также величина трансакционных издержек, возникающих при решении проблемы общей собственности;

3) *величина издержек спецификации и защиты прав собственности*. Зависит от характеристик ресурса, на который устанавливаются права собственности (мобильный или стационарный ресурс).

4. Режим государственной собственности также предполагает исключительность прав собственности. Из доступа к ресурсам исключены все лица, которые не являются гражданами данного государства. Кроме того, все граждане государства, как частные лица, также исключены доступа к государственным ресурсам. Их ссылка на личный интерес не является достаточным основанием для получения доступа к ресурсам. Доступ к ограниченным ресурсам регулируется ссылками на коллективные интересы общества в целом. Исключение граждан государства, как частных лиц, из доступа к ресурсам, в отличие от коллективной собственности, при которой использование ресурса может регулироваться неформальными правилами, при государственной собственности должно быть закреплено в формальных правилах, установленных государством. Совладельцы государственной собственности не могут продать свои права на нее.

Система государственной собственности предполагает:

во-первых, установление неких правил, определяющих, в чем же именно заключается коллективный интерес (благо общества). Заме-

тим, что коллективный интерес с трудом поддается фиксации и измерению;

во-вторых, разработку процедур, переводящих этот общий принцип в конкретные способы принятия решений по использованию каждого отдельного ресурса (т. е. решается ли это голосованием, делегированием прав профессиональным экспертам, единоличным распоряжением верховного правителя и т. д.).

Государственной собственностью сложно управлять и контролировать ее. Этой собственностью управляет бюрократия, а проконтролировать ее сложно. У совладельцев государственной собственности мало стимулов контролировать наемных управляющих (бюрократов). Издержки внутреннего управления государственной собственностью очень высоки, процедура принятия решения по оперативному управлению ею чрезвычайно сложна. Серьезную проблему представляет согласование интересов совладельцев, решение ее зависит от соотношения политических сил.

Таким образом, выгоды от использования государственной собственности могут доставаться одному участнику, а издержки, тем не менее, будут нести все совладельцы государственной собственности.

Итак, меняя режимы собственности, можно воздействовать на поведение людей, поскольку альтернативные режимы собственности порождают различную структуру стимулов. Однако нельзя выбирать в качестве эталона для сравнения один из режимов собственности.

Институциональный подход помогает преодолеть ограниченность неоклассического подхода, сравнивая альтернативные режимы прав собственности между собой, объясняя их сосуществование в современном мире наличием транзакционных издержек.

5. В литературе выделяются три теории возникновения прав собственности:

- наивная теория прав собственности;
- теория узкогрупповых интересов;
- теория рентаориентированного поведения;

Наивная теория прав собственности. Эта теория иногда называется оптимистической из-за ее уверенности в том, что рыночные силы устраняют неэффективные права собственности, постепенно разрушая те институты собственности, которые слабо отвечают новым экономическим возможностям.

Данная теория называется наивной, поскольку объясняет возникновение или, наоборот, отсутствие прав собственности издержками и выгодами исключения других лиц из доступа к ресурсу, а также издержками

ми 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.*

Наивная теория не выясняет также, каковы были механизмы возникновения прав собственности, не учитывает проблему "безбилетника", которая серьезно осложняет принятие коллективных решений.

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

Таким образом, больше возможностей влияния на политиков имеют небольшие компактные группы со специфическими интересами, участники которых сильно выигрывают от изменения прав собственности, группа имеет легкий доступ к необходимой информации и может контролировать информацию и манипулировать ею.

Теория рентоориентированного поведения. Теория рентоориентированного поведения близка к теории групп интересов.

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 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 будут направлены на получение ренты).

Типичный пример такого поведения - взятка. Мы получаем какие-либо преимущества не за счет конкурентной борьбы, а за счет перераспределения ресурсов. В рамках данного подхода изучается формирование бюрократии, взяточничества, неконкурентного поведения между фирмами.

Теория "поиска ренты" - самая продвинутая из вышеперечисленных теорий. Она уже учитывает социальные и политические факторы, различные группы интересов. И тем не менее для этой теории характерен ряд недостатков. Так, в рамках данной теории непонятно, что такое "государство". Госу-

дарство здесь - некая совокупность конкурирующих между собой групп интересов, которые в процессе борьбы каким-то образом достигают равновесия на политическом рынке и устанавливают те или иные права собственности (например, группа, проводящая интересы представителей естественных монополий; группа, представляющая интересы крупных промышленников; и т.п.).

Основная литература

- Капелюшников, Р.И.* Экономическая теория прав собственности / Р.И. Капелюшников. - М. : ИМЭМО, 1990.
- Одинцова, М.И.* Институциональная экономика / М.И. Одинцова. - М. : ГУ ВШЭ, 2009.
- Олейник, А.Н.* Институциональная экономика: учеб. пособие / А.Н. Олейник. - М. : ИНФРА-М, 2004.
- Шаститко, А.Е.* Неоинституциональная экономическая теория / А.Е. Шаститко. - М. : ТЕИС, 2010.

Дополнительная литература

- Алчиан, А.* Производство, информационные издержки и экономическая организация / А. Алчиан, Х. Демсетс // Истоки. - М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2004. - С. 166-207.
- Корнейчук, Б.В.* Институциональная экономика: учеб. пособие / Б.В. Корнейчук. - М. : Гардарики, 2007.
- Коуз, Р.* Фирма, рынок и право / Р. Коуз: пер. с англ. - М. : Дело ЛТД, 1993.
- Кузьминов, Я.И.* Институциональная экономика: учеб.-метод. пособие / Я.И. Кузьминов, М.М. Юдкевич. - М. : ГУ ВШЭ, 2000.
- Милгром, П.* Экономика, организация и менеджмент: в 2 т. / П. Милгром, Дж. Робертс; пер. с англ. под ред. И.И. Елисеевой, В.Л. Тамбовцева. - СПб.: Экон. школа, 1999.
- Найшуль, В.* Либерализм и экономические реформы / В. Найшуль // МЭ и МО. - 1992. - № 8. - С. 69-81.
- Норт, Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. - М. : Начала, 1997.
- Олсон, М.* Логика коллективных действий / М. Олсон. - М. : Фонд экономической инициативы, 1995.
- Познер, Р.* Экономический анализ права: в 2 т. / Р. Познер; пер. с англ. под ред. В.Л. Тамбовцева. - СПб.: Экон. школа, 2004.
- Уильямсон, О.И.* Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, "отношенческая" контракция / О.И. Уильямсон. - СПб. : Лениздат; CEV Press, 1996.
- Фактор транзакционных издержек в теории и практике российских реформ / под ред. В.Л. Тамбовцева. - М.: Экон. фак.; ТЕИС, 1998.
- Aoki, M.* Toward a Comparative Institutional Analysis / M. Aoki. - Cambridge, Mass. : MIT Press, 2001.
- Demsetz, H.* Toward the Property Rights / H. Demsetz // American Economic Review. - 1967. - Vol. 57. - No 2. - P. 349-359.
- Hardin, G.* The Tragedy of the Commons / G. Hardin // Science. - 1968. - Vol. 162. - No. 3859. - P. 1243-1248.
- Honore, A.M.* Ownership // Oxford essays in jurisprudence / A.M. Honore, A.W. Guest. - Oxford, 1961. - P. 112-128.
- North, D.* Structure and Change in Economic History / D. North. - N. Y.; L: W.W. Norton & Company, 1981.

Тема 5. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА

Лекция 8. Институциональная среда

План лекции

1. Понятие институциональной среды
2. Плотность институциональной среды и эффективность хозяйственных взаимодействий
3. Структура институциональной среды

1. Институциональная среда - это упорядоченный набор институтов, создающих матрицы экономического поведения, определяющих ограничения для хозяйствующих субъектов, которые формируются в рамках той или иной системы координации хозяйственной деятельности.

В экономической литературе понятие "институциональная среда" имеет множество трактовок. Часто не проводится различий между дефинициями "институциональная структура" и "институциональная среда". О. Уильямсон приводит наиболее общее определение институциональной среды: "Это основные политические, социальные и правовые нормы, являющиеся базой для производства, обмена и потребления". Но наличие некоторых, присущих спонтанному рыночному порядку институтов еще не является достаточным условием для становления рыночной институциональной среды. Например, создание правовой базы для частной собственности не означает, что она действительно может функционировать в экономике как рыночный институт.

Институты как таковые по своей природе не однородны. Существуют институты системообразующие (институты первого порядка), определяющие тип экономического порядка, и институты, составляющие ту или иную систему (институты второго порядка).

Исходя из предпосылки, что институциональная среда не является простым набором соответствующих институтов, мы можем считать ее особым рода институтом (матрицей развития) высшего порядка. Она определяет основное направление развития системы, а также те ориентиры, на основе которых происходит формирование и отбор наиболее эффективных экономических и социальных институтов.

2. В конкретном обществе одновременно существует множество институтов. Они взаимодействуют, дополняя и обуславливая друг друга, а иногда и входя во взаимное противоречие. Совокупность разноуровневых институтов создает институциональную среду общества.

Основными характеристиками институциональной среды общества в целом и отдельных его подсистем являются плотность и иерархическая структура институциональной среды.

Показателем плотности или институциональной насыщенности может служить субъективное ощущение индивидами достаточной степени регулирования отношений в той сфере, где они осуществляют свою деятельность. Критерием выбора здесь служит экономия транзакционных издержек, связанных с реализацией управленческих функций.

Недостаточная плотность институциональной среды усиливает неполноту контрактных отношений как на открытом рынке, так и внутри организаций. Каждая сторона, участвующая в сделке, трактует неурегулированные ситуации в своих интересах. Неформальные договоренности, достигнутые в условиях недостаточной доверительности, могут быть нарушены при изменении обстоятельств, меняющих распределение издержек и выгод между партнерами. Это создает почву для постконтрактного оппортунизма, т.е. поведения, связанного с нарушением условий контракта.

Недостаточное развитие формальных (законодательно закрепленных) институтов способствует образованию неформальных норм и правил, которые "заполняют" институциональные пустоты, как правило, отражая интересы локальных групп, имеющих сравнительное силовое преимущество. Так формируются, например, мафиозные структуры. В подобных условиях регулирующая роль государства характеризуется структурной недостаточностью, ей присуща "институциональная слабость". Это означает, что государство не в состоянии контролировать свою территорию, гарантировать безопасность своим гражданам, поддерживать господство закона, обеспечивать права человека, эффективное управление, экономическое развитие и производство общественных благ.

Вместе с тем, характер, темпы и результаты институциональных реформ во многом определяются "плотностью" организации. Плотность организации - это уровень объективации в организационных структурах общественного труда, опыта, культуры в целом. Собственно плотность организации и есть плотность институциональной среды. По временным и пространственным параметрам уровень плотности связан не только с нарастанием массы, но и с усложнением взаимозависимости между всеми элементами системы. Вследствие этого любое институциональное нововведение, например, реформа высшего образования, осуществляется более эффективно в тех социально-экономических средах, плотность которых относительно низка.

Избыток формальных институтов порождает устройство общества по типу "командной" общественной системы. Кроме того, чем выше

институциональная плотность, тем больше вероятность возникновения противоречий при установлении норм и правил. Именно в такой ситуации оказывается население страны, меняющей тип общественного устройства. Институциональные противоречия двух во многом противоположных социально-экономических систем становятся серьезным препятствием для развития рыночных отношений и определяют общественную ситуацию, часто обозначаемую термином "третий путь" России.

Преобладание формальных институтов в институциональной среде общества обеспечивает верховенство права, к основным критериям которого относятся: прозрачность, относительная стабильность, отсутствие обратной силы законов, открытость, ясность и универсальность законодательских правил и процедур, доступность и независимость функционирования судебной системы. При господстве неформальных институтов формальные в лучшем случае являются их фасадом или не имеют значения. Сказанное выше означает, что оптимальная плотность создает стабильные и предсказуемые социально-экономические условия деятельности организаций.

Институты образуют не жесткий каркас, а гибкую поддерживающую структуру, изменяющуюся под влиянием практического действия.

3. Институциональная среда имеет более или менее сформировавшуюся структуру. Структурно-функциональный подход к ее изучению включает два аспекта. Во-первых, требуется выяснение компонентов, составляющих данную систему, и определение закономерных связей между ними (структурный аспект). Во-вторых, необходимо изучение внутреннего механизма функционирования элементов системы, а также изучение внешнего функционирования системы в целом (функциональный аспект).

С позиций структурно-функционального подхода "институциональная структура" трактуется как определенный упорядоченный набор институтов, создающих матрицы экономического поведения, определяющих ограничения для хозяйствующих субъектов, которые формируются в рамках той или иной системы координации хозяйственной деятельности.

Иерархический порядок взаимодействия институтов определяется тем, что некоторые из них по своей сути являются более значимыми и крупными, другие представляют собой их составные части, конкретизирующие отдельные стороны крупных институтов. Например, институты приватизации и банкротства производны от института собственности, а институты ценообразования и контракта - от института рынка.

Как указывают некоторые исследователи, провести четкие границы между институтами крайне затруднительно. Одни и те же нормы и производные институты могут являться составными частями, элементами различных более крупных институтов и нести различные смысловые нагрузки. Например, ответственность руководителя организации за неуплату налогов является сложной нормой, входящей в ряд институтов - организаций налогообложения, бюджетных отношений - на одном уровне и собственности, государства, рынка - на другом.

Чем выше уровень агрегирования, тем легче определяются границы институтов и тем более структурированной становится институциональная среда.

Верхний уровень агрегирования представлен так называемыми базовыми институтами, т.е. теми, которые постоянно действуют и сохраняют системообразующие свойства при любых формах общественного устройства, определяя глубинные условия функционирования общественно-экономических систем. Прежде всего, к ним следует отнести институты собственности, государства и рынка. Значение системы базовых институтов состоит в том, что осознание их сути и структуры в практическом плане должно давать ориентиры и индикаторы изменений во всех производных данных.

Институциональная среда, ее "облик" и "направленность" тесно связаны с принятыми в стране государственными порядками, стратегическими целями развития социально-экономической сферы страны, приоритетами государственной экономической и социальной политики. Однако упомянутые "порядки" могут быть санкционированы обществом или же его частью, но не обязательно государством. Поэтому институциональная среда структурно состоит из совокупности формальных и неформальных институтов.

Структуризация любой среды может быть реализована по пространственному или функциональному признаку.

С точки зрения преобладания первого из названных признаков в качестве подсистем общества можно выделить макроинституциональную среду, мезоинституциональную среду, микроинституциональную среду и наноинституциональную среду.

Так как одна из трактовок институтов представляет их как коллективные ограничения для индивидуальных действий, следует предположить, что все выше названные среды взаимосвязаны таким образом, что институты более "широких" сред продолжают регулировать взаимодействия организаций и индивидов и в более

"узких" средах. По крайней мере, институты более "узких" сред при эффективно организованном общественном порядке не противоречат институтам сред более "широких".

Стремясь снизить собственные издержки, члены общества могут предпочесть совместную, коллективную деятельность. По мнению Р. Куза, в этом состоит основная причина выделения, обособления организаций в рыночной среде, которая предполагает свободный равноценный обмен плодами индивидуальной деятельности (одного человека, одной фирмы и т.д.). В указанном контексте организацию можно рассматривать как микроинституциональную категорию, определяющую рамки конкретного взаимодействия; имеющую достаточно постоянный состав участников и основанную на иерархии и властных отношениях, являющуюся результатом осознанного выбора индивидов.

Результаты коллективной работы (внутри организации) впоследствии обмениваются в рыночных взаимодействиях - трансакциях. Таким образом, существует две среды, в которых протекает общественная деятельность и одновременно два механизма, ее регулирующие: организация и рынок.

Особым видом организации (надорганизацией) можно считать государство как властную структуру, выделяя его регламентирующую и упорядочивающую функции. Различные уровни властных структур образуют макроинституциональный и мезоинституциональный уровни регулирования.

Основная литература

Василенко, Н.В. Институциональная среда организаций: характеристики и уровни регулирования / Н.В. Василенко // Проблемы современной экономики. - 2008. - № 3 (27).

Институциональная экономика: конспект лекций / Е.В. Савченко. - Омск: Изд-во ОмГТУ, 2007.

Клейнер, Г.Б. Эволюция институциональных систем / Г.Б. Клейнер. - М. : Наука, 2004.

Дополнительная литература

Вольчик, В.В. Институционализм: вторичность нового мифа? (возможности и пределы институциональной экономики) / В.В. Вольчик // Экономический вестник Ростовского государственного университета. - 2003. - Т.1, № 1.

Гельман, В.Я. Институциональное строительство и неформальные институты в современной российской политике / В.Я. Гельман // Политические исследования. - 2003. - № 4.

Олсон, М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп / М. Олсон. - М. : Фонд экон. инициативы, 1995.

Пригожин, А.И. Социология современной организации / А.И. Пригожин. - М. : Интерпракс, 1995.

Радаев, В.В. Новый институциональный подход: построение исследовательской схемы / В.В. Радаев // Журн. социологии и социальной антропологии. - 2001. - Т. IV, № 3.

Скорев, М.М. Модернизация институциональной структуры российской системы образования / М.М. Скорев. - Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2004.

Шапкин, В.В. Институционализм как методология исследования образования / В.В. Шапкин, Н.В. Василенко. - СПб. : РГПУ им. А.И. Герцена, 2005.

Тема 6. КОНТРАКТНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ

Лекция 9. Основные постулаты теории контрактов

План лекции

1. Юридический и экономический подходы к понятию "контракт"
2. Основные понятия теории контрактов
3. Управление контрактными отношениями

1. По мере развития общества растет специализация и разделение труда и усложняются хозяйственные отношения между экономическими агентами. Эти отношения все в большей степени нуждаются в регулировании со стороны формальных и неформальных институтов.

Участники предпринимательской и иной экономической деятельности руководствуются двумя основными принципами: *принципом свободы договора* и *принципом согласования (координации) интересов*. В соответствии с принципом свободы договора и принципом согласования (координации) интересов люди имеют право:

- решать, заключать им контракт или нет;
- выбирать партнеров по контракту;
- определять содержание контракта;
- определять форму контракта.

Вместе с тем, такая свобода контрактов не абсолютна, и первым ограничением здесь является закон. Контракт должен соответствовать обязательным для сторон правилам, установленным законом или правовыми актами.

Контракт в юридическом смысле - это соглашение, договор, устанавливающий гражданские права и обязанности сторон и оговаривающий сроки действия соглашения. Под контрактом понимаются также гражданское правоотношение, возникающее из договора, и документ, в котором изложено содержание контракта, заключенного в письменной форме.

С экономической точки зрения *контракт есть правовое оформление экономических трансакций, т.е. это соглашение о передаче и (или) защите набора прав собственности*.

2. *Контракт* - это совокупность правил, структурирующих в пространстве и во времени, обмен между двумя (и более) экономическими агентами посредством определения обмениваемых прав и взятых обязательств и установления механизма их соблюдения.

Структура контракта:

- 1) предмет контракта;
- 2) размер возмещения, получаемого участниками за свои действия;
- 3) правила и процедуры, которые используются сторонами в обусловленных контрактом действиях в будущем;

4) ожидаемое поведение. Контракт включает характеристику поведения сторон, которого они ожидают друг от друга.

Параметры контракта. С точки зрения теории контрактного права, можно выделить ряд параметров, по которым контракты различаются между собой. К ним обычно относят:

- размер;
- продолжительность;
- частоту;
- формальность;
- реальное равенство (или неравенство)

участников.

Теорией контрактного права стандартно выделяются следующие виды контракта:

Контракт купли-продажи.

Контракт разового найма.

Контракт найма.

Брачный контракт.

Потребительский кредитный контракт.

Контракт ренты.

Кредитный контракт на приобретения недвижимости.

Лизинговый контракт.

Кредитный контракт и др.

Чтобы быть полным:

1) контракт должен абсолютно точно установить, что каждая сторона обязана делать в каждом возможном случае развития событий;

2) контракт должен установить для каждого возможного случая развития событий распределение издержек и выгод, которые связаны с деятельностью сторон;

3) контракт должен учитывать все возможные случаи несоблюдения одной из сторон тех или иных условий контракта и соответствующие штрафные санкции;

4) основные положения полного контракта должны быть сформулированы таким образом, чтобы каждая из сторон сочла для себя оптимальным в каждый данный момент соблюдать условия контракта - ведь она вступила в контракт добровольно, он реализуется без принуждения и основывается на принципах взаимной выгоды. Язык контракта должен быть недвусмысленным, чтобы не возникало проблем с трактовкой его положений.

Однако в реальном мире полные контракты невозможны по нескольким причинам, которые в целом связаны с ограниченной рациональностью экономических агентов:

Во-первых, это ограниченность предвидения человека, который не может предусмотреть все обстоятельства.

Во-вторых, это издержки осуществления расчетов и переговоров при заключении догово-

ров. Стороны, скорее всего, откажутся от детального описания в договорах маловероятного изменения обстоятельств и от дорогостоящих усилий по распределению риска.

В-третьих, положения контракта могут быть неясными и двусмысленными из-за ограничений лексического аппарата.

В-четвертых, определенная деятельность или информация, оказывающая существенное влияние на выгоду, которую получают стороны, может оказаться не наблюдаемой третьей стороной и не поддающейся проверке в суде.

Итак, в реальном мире существуют только *неполные контракты*. Неполный контракт делает его более гибким, но уязвимым с точки зрения оппортунистического поведения.

Когда стоит выбор между более и менее полным контрактом, то при подготовке контракта всегда достигается некий компромисс между защитой от оппортунистического поведения, с одной стороны, и способностью гибко приспосабливаться к меняющимся обстоятельствам - с другой.

Проблема оппортунистического поведения сторон связана с асимметрией информации, которая 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.

Можно выделить *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*;

2) *скрытая информация и скрытые действия*, которые приводят к *моральному риску* той стороны, которая обладает информацией;

3) *скрытые намерения* партнера по сделке таят опасность третьего вида оппортунистического поведения - *вымогательства*.

3. Из принятого определения контракта становится очевидным, что одним из решающих условий заключения соглашения является наличие механизма принуждения к его выполнению. От выбора механизма принуждения и соответствующего гаранта контракта зависит способ разрешения конфликтных ситуаций, возникающих в процессе обмена. Данная характеристика может быть положена в основу типологии контрактов, опирающейся на трехзвенную класси-

фикацию юридических концепций контракта Я. Макнейла, в основе которой лежит деление контрактного права на *классическое*, *неоклассическое* и *"отношенческое"*.

Классический контракт характеризуется двумя такими свойствами, как *дискретность* и *презентативность*. Классический контракт является полным и формализованным, предполагает расторжение соглашения при возникновении конфликтной ситуации, гарантом его выполнения является государство (договор об открытии счета в банке, о поставке электроэнергии населению и т.д.).

Неоклассический контракт. Данный контракт характеризуется наличием пробелов в содержащемся в нем планировании и использованием дополнительных механизмов, обеспечивающих его *гибкость* в ответ на возникновение непредвиденных обстоятельств. Таким дополнительным механизмом может быть третейский судья, т. е. некий индивид, или структура, к которому стороны по их взаимному соглашению обратятся в случае спора или конфликта.

Отношенческий контракт. Данный тип контракта характеризуется *непрерывностью* контрактных отношений и использованием в качестве основы для разрешения споров и адаптации к непредвиденным обстоятельствам всего опыта взаимодействия сторон, накопленного за время их отношений. Под непрерывностью контрактных отношений подразумевается свойство контрактов, состоящее в том, что они включают в себя множество (как правило, неписаных) норм взаимодействия, которые могут выходить далеко за пределы того, что связано с организуемой ими трансакцией. В отличие от классического и отчасти неоклассического контракта, где упор делается на контрактном процессе *ex ante*, в отношенческом контракте основа для эффективной адаптации создается *ex post*.

Классический контракт доминирует в период зрелости индустриальной экономики, когда взаимодействия хозяйственных субъектов носят механистический и антагонистический характер. Отношенческий контракт доминирует в информационную эпоху, он основан на накопленных участниками знаниях об опыте взаимодействия друг с другом. В настоящее время отношенческие контракты охватывают большинство типовых агентских отношений, включая дистрибьюторские соглашения, совместные предприятия и трудовые договоры. К отношенческим контрактам относят отношения, которые проистекают из обещаний, не имеющих юридических последствий, или из взаимоотношений, не заключающих в себе формальных обязательств (дружба, политические или семейные отношения).

О. Уильямсон выделяет *четыре типа* структур управления контрактными отношениями: *рыночную, трехстороннюю, двухстороннюю и объединенную*.

Обратим внимание на то, что каждому виду организации транзакций ставится в соответствие определенный вид контракта из классификации Я. Макнейла:

- *Рыночная организация* - классический контракт. Напомним, что классический контракт претендует на полноту. Очевидно, что такой контракт подходит только к стандартным транзакциям, в которых не имеет значения соответствие партнеров друг другу и, следовательно, транзакции не порождают взаимной зависимости. Данное свойство присуще также и рыночной организации, поскольку конкуренция как характерный для нее механизм адаптации предполагает наличие сопоставимых альтернатив, что равносильно отсутствию взаимной зависимости. Таким образом, использование применительно к стандартным транзакциям - это то, что объединяет и рынок как способ организации, и классический контракт.

- *Трехсторонняя организация* - неоклассический контракт. Различие между этими терминами можно усматривать только в их, соответственно, экономическом и юридическом происхождении.

- *Двусторонняя/объединенная организация* - отношенческий контракт.

Главное, что может объединять двустороннюю и объединенную организации, - это долгосрочный характер специализированных транзакций. В данном случае, с одной стороны, возникает двусторонняя зависимость, с другой стороны, накапливается опыт взаимоотношений, который может быть использован как инструмент адаптации. Последний же, как уже упоминалось, прежде всего, и отличает отношенческие контракты.

Лекции 10-11. Теория агентских отношений

План лекции

- 1. Теория агентских отношений**
- 2. Теория отношенческих контрактов. Вымогательство**

1. В данном вопросе будут рассмотрены две "крайние" теории контрактов: *теория агентских контрактов* и *теория отношенческих контрактов*. Первая имеет неоклассический характер, она рассматривает взаимодействие участников контракта как антагонистическое, а их поведение как абсолютно рациональное и максимизирующее. Вторая, наоборот, делает акцент на роли

кооперации, сотрудничества, солидарности. Поведение участников взаимодействия не является абсолютно рациональным, на него оказывает существенное влияние институционализированная система ценностей.

Одним из современных направлений теории контрактов является теория агентства, которая рассматривает основные виды оппортунистического поведения - неблагоприятный отбор и моральный риск, - последствия их проявления и механизмы борьбы с ними.

Теория агентства, или теория агентских отношений, возникла в начале 1970-х гг. В ее основу легли работы по теории асимметричной информации. Начальный этап развития теории агентства тесно связан с именами нобелевских лауреатов в области экономики Джорджа Акерлофа и Майкла Спенса, а также с именами таких известных ученых, как Пол Милгром, Бендт Холмстром и ряд других.

Основными предпосылками данной теории являются положения, что:

1) все участники контрактных отношений считаются совершенно рациональными. В частности, они обладают параметрическим знанием относительно ситуации, в которой находятся (они не знают, что произойдет в будущем, но знают структуру проблем, которые могут возникнуть), и их вычислительные способности не ограничены;

2) участники контрактных отношений обладают разной информацией относительно ряда ключевых переменных. Таким образом, информация хотя и является полной, но распределена между участниками асимметрично.

Сторонами контракта выступают *принципал (P)*, или *заказчик*, и *агент (A)*, или *исполнитель*. Принципал нанимает агента, действующего от имени принципала, для оказания неких услуг и, чтобы облегчить достижение поставленных целей, делегирует этому агенту некоторые полномочия по принятию решений.

Информация до и после заключения контракта асимметрична, поскольку:

а) действия агента не поддаются непосредственному наблюдению со стороны принципала;

б) агент располагает некоторыми результатами наблюдений, которых нет у принципала.

Модель агентских отношений применима практически к любым сферам экономического и социального взаимодействия.

Основной задачей теории агентства является поиск и анализ оптимальных схем вознаграждения, включающий оценку издержек, возникающих вследствие асимметрии информации в

тех или иных контрактах, и поиск эффективных механизмов минимизации этих издержек.

Издержки, связанные с реализацией контракта между принципалом и агентом, называются *агентскими*. Они включают в себя:

а) затраты принципала на мониторинг, предназначенный для ограничения уклоняющейся деятельности агента;

б) затраты агента, сопряженные с осуществлением залоговых гарантий. Залоговые издержки часто необходимы, чтобы принципал имел гарантии, что агент не предпримет каких-либо действий, причиняющих ему ущерб;

в) остаточные потери принципала, связанные с тем, что действия агента не направлены всецело на максимизацию благосостояния принципала.

Теория агентских отношений распадается на проблемы *ex ante* и *ex post*. В обоих случаях речь идет о решении проблемы оппортунизма экономических агентов, препятствующего заключению эффективных сделок. При этом выделяются два вида оппортунизма: *предконтрактный* и *постконтрактный*.

Оппортунизм, с которым экономические агенты пытаются справиться на стадии поиска партнера по сделке, принято обозначать как *предконтрактный*, а та его разновидность, против которой направлены усилия экономических агентов на стадии заключения контракта с уже найденным партнером, - как *постконтрактный*.

Также и асимметричность информации на стадии поиска партнера принимает форму *скрытой информации*, а на стадии заключения контракта - форму *скрытых действий*.

Под *скрытыми действиями* понимаются те действия агента, которые принципал наблюдать не может. *Скрытая информация* - это информация о внешних условиях, которая на определенном этапе становится известна агенту, но не принципалу. Как правило, термин "скрытая информация" имеет отношение к проблеме неблагоприятного отбора, однако нередко проблема скрытой информации связывается также и с проблемой морального риска. Это имеет место тогда, когда действия агента являются наблюдаемыми и, следовательно, в строгом смысле скрытых действий нет, но может присутствовать скрытая информация относительно внешних обстоятельств, влияющих на результат наблюдаемых действий.

Вышеназванные формы асимметричности информации являются также и формами проявления оппортунизма, а именно: предконтрактный оппортунизм проявляется в скрытой информации, а постконтрактный оппортунизм - в скрытых действиях. Далее, скрытая информа-

ция порождает проблему *неблагоприятного отбора*, а скрытые действия - проблему *морального риска*.

Неблагоприятный отбор проявляется в том, что агент (более информированная сторона), используя информационное преимущество, добивается заключения контракта на самых выгодных для себя условиях. Задача принципала в этом случае - предложить агенту такую схему вознаграждения, которая заставит его открыть информацию.

Моральный риск состоит в недобросовестном поведении агента, которое обусловлено асимметрией информации относительно эндогенных переменных. Соответственно, задачей принципала является разработка таких условий стимулирования, которые заставят агента придерживаться линии поведения, отвечающей интересам принципала.

В качестве механизма решения данных проблем в первом случае выступают *информативные сигналы* и *фильтрация*, а во втором случае - *оптимальный контракт*.

Неблагоприятный отбор возникает, *во-первых*, из-за наличия у агентов характеристик, неизвестных принципалу, и, *во-вторых*, в силу наличия издержек измерения этих характеристик.

Данную проблему можно рассмотреть на примере рынка подержанных автомобилей, соответствующую модель которого впервые предложил Дж. А. Акерлоф. Стандартные примеры неблагоприятного отбора приводятся также в связи с функционированием рынков труда, страховых услуг и кредита.

Для решения данной проблемы используются различные способы, а именно *сигналы*, *фильтрация* и *рационирование*.

Сигнализирование. Действия, которые предпринимает агент (информированная сторона) с целью сообщить принципалу (неинформированной стороне) о наличии у себя определенных характеристик и таким образом предотвратить неблагоприятный отбор, называются *сигналами*.

Классическим примером сигнализирования является получение образования, поскольку в данном случае предполагается, что уровень образования будет достоверным сигналом о типе агента.

Только при условии, что подача сигнала для работников с разной продуктивностью связана с разными издержками, они могут выбирать разные сигнальные действия (на рынке труда это, в первую очередь, получение или отказ от получения диплома).

С точки зрения эффективности сигнализация имеет два эффекта - положительный и отрицательный. Положительный эффект связан с решением проблемы неблагоприятного отбора, так что сделки между хорошими агентами и принципалами реализуются и повышается благосостояние тех и других.

Отрицательный эффект связан с осуществлением затрат на сигнализацию. Если допустить, что сигнализация, например получение образования, никакого дополнительного экономического эффекта не имеет, то затраты на нее будут величиной, на которую сокращается общее благосостояние. Можно допустить, что в случае небольшой разницы в производительности разных типов агентов, благодаря чему возможно объединяющее равновесие, сигнализация будет создавать чистый отрицательный эффект.

Фильтрация (просвечивание). У принципала есть ряд возможностей выявить скрытые характеристики потенциальных агентов даже в случае, если последние имеют все основания их скрывать.

Действия, предпринимаемые принципалом (неинформированной стороной) с целью выявить реакцию на них агента (стороны информированной), по этой реакции определить скрытые характеристики последнего и таким образом предотвратить неблагоприятный отбор, носят название *фильтрации*, или *просвечивания*.

Подчеркнем, что механизмы действия сигналов и фильтрации на рынке труда в данном случае очень схожи. Однако в сигнальном взаимодействии первый шаг (получение диплома) делает сторона информированная, а в фильтрационном первый ход (требование о предоставлении диплома) - сторона неинформированная.

Действия, которые предпринимает принципал с целью предотвращения неблагоприятного отбора и которые состоят в предъявлении агенту дополнительных требований, напрямую не связанных с показателями, влияющими на прибыль принципала, называются *рационированием*.

Основной проблемой агентских отношений, когда партнеры определили друг друга, является постконтрактный оппортунизм. Он заключается в том, что после заключения контракта действия агента не (вполне) соответствуют интересам принципала. Данная проблема возникает по причине того, что, во-первых, принципал и агент имеют различные интересы и, во-вторых, имеет место асимметричная информация о такой существенной стороне их контрактных отношений, как действия и (или) результаты действий агента. Если принципал,

в отличие от агента, не в состоянии наблюдать действия агента, данная ситуация обозначается как проблема скрытых действий. Если же действия агента наблюдаемы, но результаты его действий зависят от влияния внешней среды, которое известно только агенту, то такая ситуация обозначается как проблема скрытой информации (как и в случае неблагоприятного отбора). Вероятность неблагоприятного влияния заключения контракта на действия агента обозначается термином *моральный риск*.

Формами морального риска в страховой индустрии являются: *пренебрежение рисками, недобросовестное поведение и чрезмерное использование предоставляемых услуг*.

Пренебрежение рисками. Когда вы полностью застраховали свое имущество или себя самое, то ваше поведение обычно меняется в сторону более рискованного. При этом у вас может возникнуть стимул повести себя недобросовестно: использовать это имущество или распорядиться собой так, чтобы спровоцировать страховой случай и получить компенсацию - это *недобросовестное поведение*.

Чрезмерное использование предоставляемых услуг. Когда в результате приобретения страховки какие-то услуги вам предоставляются бесплатно или по заниженной цене, вы порой начинаете этим злоупотреблять, слишком часто прибегая к ним. Подобные действия обуславливают социально неэффективный результат: социальные издержки превышают ваши выгоды.

В сфере трудовых отношений моральный риск состоит в вероятности того, что агент после заключения контракта будет прилагать недостаточно усилий в выполнении порученных ему заданий. При этом различают моральный риск со скрытыми действиями и моральный риск со скрытой информацией, однако именно первый случай считается классическим для проблемы морального риска.

При повременной оплате труда подчиненный заботится, прежде всего, о высиживании оговоренного времени на рабочем месте, количественные же результаты его труда на его оплату не влияют и, следовательно, в данном случае будет страдать количество. При сдельной оплате труда подчиненный заботится только о количестве в ущерб качеству.

Таким образом, в первом случае отлынивание проявляется в виде уклонения от выполнения трудовых операций, во втором случае - в виде пренебрежения качеством оказываемых трудовых услуг.

Факторы возникновения морального риска:

Во-первых, различие в целях сторон, заключающих контракт.

Во-вторых, затрудненность мониторинга за исполнением контрактных обязательств.

В-третьих, ограниченная ответственность агента за свои действия или решения.

Способы решения проблемы морального риска. Эти способы можно разделить на две категории: внутренние (или контрактные) и внешние.

Внутренними механизмами являются: *контроль за действиями агента, стимулирующие контракты, добровольное принятие агентом более жестких условий и принцип "сделай сам".*

К *внешним* относятся механизмы, обеспечиваемые самим рынком или той средой, где данный контракт заключается, благодаря чему участники не платят за них вообще или платят опосредованно. К таким механизмам можно отнести сложившуюся *репутацию* на рынке, *конкуренцию* на данном рынке, *угрозу поглощения* компании.

2. Теория *отношенческих контрактов* применима к ситуациям, в которых существует *двусторонняя зависимость* участников контракта, обусловленная наличием *транзакционно-специфических инвестиций*. Инвестиции данного вида трансформируют *агентский контракт* в *отношенческий*. Примером служит *фундаментальная трансформация* - *возрастающая зависимость* фирмы от *наемных работников*, обладающих *специфическим человеческим капиталом*.

Гарантии *отношенческих контрактов* со стороны законодательства весьма ограничены. По этой причине *оппортунизм* приходится предотвращать путем *частного порядка улаживания конфликтов*.

Вымогательство - это вид *оппортунистического поведения*, возникающий после заключения сделки, суть которого состоит в *перераспределении квазиренты*, ущемляющем интересы сторон, осуществившей *специфические инвестиции*.

Квазирента - это *дополнительный доход*, который возникает при *объединении специфических ресурсов* и является *целью оппортунистического поведения*.

Квазирента - это *часть дохода*, превышающая *минимальное количество*, необходимое для того, чтобы *удержать производителя* в данной отрасли. *Квазиренту* можно определить следующим образом: это *разница между доходом фактора при его использовании* в данном

месте и доходом при его альтернативном наилучшем варианте использования.

Присвоение квазиренды связано с затратами ресурсов и не создает никакой ценности, а лишь перераспределяет ее. Угроза вымогательства со стороны партнера - это серьезное препятствие на пути осуществления специализированных инвестиций. Если не найти способа предотвращения экспроприации квазиренды, то экономические агенты не будут вкладывать средства в специфические ресурсы.

Основная литература

Аузан, А.А. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: учебник / А.А. Аузан. - М. : Инфра-М, 2011.

Кузьминов, Я.И. Курс институциональной экономики: Институты, сети, трансакционные издержки, контракты: учеб. для вузов / Я.И. Кузьминов, К.А. Бендукидзе, М.М. Юдкевич. - М. : ГУ-ВШЭ, 2006.

Олейник, А.Н. Институциональная экономика: учеб. пособие / А.Н. Олейник. - М. : ИНФРА-М, 2009.

Дополнительная литература

Алчиан, А. Производство, информационные издержки и экономическая организация / А. Алчиан, Х. Демсетс // Истоки. - М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2004. - С. 166-207.

Корнейчук, Б.В. Институциональная экономика: учеб. пособие / Б.В. Корнейчук. - М. : Гардарики, 2007.

Коуз, Р. Фирма, рынок и право: пер. с англ. / Р. Коуз. - М. : Дело ЛТД, 1993.

Кузьминов, Я.И. Институциональная экономика: учеб.-метод. пособие / Я.И. Кузьминов, М.М. Юдкевич. - М. : ГУ ВШЭ, 2000.

Милгром, П. Экономика, организация и менеджмент: в 2 т. / П. Милгром, Дж. Робертс; пер. с англ. под ред. И.И. Елисеевой, В.Л. Тамбовцева. - СПб. : Экон. школа, 1999.

Найшуль, В. Либерализм и экономические реформы / В. Найшуль // МЭ и МО. - 1992. - № 8. - С. 69-81.

Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. - М. : Начала, 1997.

Олсон, М. Логика коллективных действий / М. Олсон. - М. : Фонд экономической инициативы, 1995.

Познер, Р. Экономический анализ права: в 2 т. / Р. Познер; пер. с англ.; под ред. В.Л. Тамбовцева. - СПб. : Экон. школа, 2004.

Уильямсон, О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, "отношенческая" контракция / О.И. Уильямсон. - СПб. : Лениздат: CEV Press, 1996.

Тема 7. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ФИРМЫ

Лекция 12. Основные подходы к понятию "фирма" в неоклассической и институциональной экономике

План лекции

1. Неоклассическая теория фирмы
2. Контрактная теория фирмы
3. Теория фирмы в модели "принципала-агента"

1. В основе всех неоклассических моделей, рассматривающих фирму как максимизатора прибыли, лежат *несколько допущений*:

1. Под прибылью однозначно понимают разность между выручкой и совокупными издержками, включая альтернативные издержки и налоги. Прибыль поддается измерению.

2. Фирма действует как принимающая решения неделимая единица "черный ящик", в который поступают ресурсы, а из него выходит готовая продукция, и эта трансформация осуществляется в соответствии с характером производственной функции $Q = f(L; K; T)$, где Q - это объем производства; L - труд; K - капитал; T - технический прогресс.

3. Такой подход устраняет необходимость изучения внутренних аспектов фирмы: организацию, контроль, поведение персонала и т. д.

4. Функция полезности фирмы как неделимой единицы принятия решения содержит только одну переменную - прибыль:

$$U = F(p).$$

5. Все действия фирмы как экономического субъекта являются рациональными.

6. Фирме доступна полная и достоверная информация относительно положения на рынках товаров и факторов производства.

7. Вся деятельность фирмы контролируется собственником.

Неоклассическая теория фирмы имеет ряд достоинств и недостатков.

К *достоинствам неоклассической теории фирмы* можно отнести следующие:

1. Поддается математической формализации.

2. Полезна для анализа того, как фирма меняет свое производство в ответ на изменения внешних факторов (таких, например, как рост заработной платы или введение налога на продажи).

3. Может быть использована для анализа поведения фирм в условиях несовершенной конкуренции, например, для анализа связи между уровнем концентрации в отрасли и объемом ее выпуска и уровнем цен.

В качестве существенных *недостатков неоклассической теории фирмы* можно назвать следующие:

1. Не объясняет, как организовано производство внутри фирмы, ничего не говорит о внутренней организации фирмы, об ее иерархической структуре, о том, как делегируется принятие решений, кто обладает властными полномочиями и т. д.

2. Полностью игнорирует проблемы, связанные со стимулами, действующими внутри фирмы.

3. Не объясняет, почему возникает фирма. По неоклассической теории у фирм нет оснований для того, чтобы существовать. Она не объясняет, почему некоторые сделки совершаются не на рынке, не с помощью ценовой системы, а переносятся внутрь фирмы.

4. Не в состоянии четко определить границы фирмы. Она не объясняет, что происходит, когда две фирмы сливаются в одну или когда одна фирма разделяется на две более мелкие фирмы.

5. Фирма в неоклассической теории - это абстракция, в которой стерты все различия между реальными фирмами.

2. Первыми, кто попытался объяснить роль фирмы в децентрализованной экономике необходимостью наличия института, обеспечивающего распределение риска, были Ф. Найт и Р. Коуз.

Так, *фирма представляет собой совокупность отношений между работниками, управляющими и собственниками, которые закреплены контрактами.*

Контракты не обязательно заключаются в формальной форме (т. е. фиксируются на бумаге), они могут принимать вид и неформальных соглашений.

Согласно институциональной теории фирма, представляя собой совокупность внутренних и внешних контрактов, сталкивается с двумя типами затрат на обеспечение их выполнения: с трансакционными издержками и издержками контроля (организационными издержками).

Трансакционные издержки - это явные и неявные затраты на обеспечение выполнения внешних контрактов.

Издержки контроля - это издержки, связанные с выполнением внутренних контрактов. Издержки контроля включают расходы на мониторинг выполнения внутренних контрактов, а также потери в результате недолжного выполнения контрактов.

Рынок и фирма с этой точки зрения представляют собой альтернативные способы заключения контрактов. *Рынок может трактоваться как сеть внешних контрактов, а фирма - как сеть внутренних контрактов.*

Рост транзакционных издержек из-за неэффективности внешних контрактов ограничивает сферу деятельности рынка.

При увеличении размеров фирмы растут издержки контроля.

Фирма как обособленный субъект экономической деятельности существует между двумя видами издержек - транзакционными издержками, которые определяют нижнюю границу фирмы, ее минимальный размер, и издержками контроля, которые задают верхнюю границу, ее максимальный размер.

Контрактный подход к фирме позволяет выделить две принципиальные организационные формы фирмы: *U-форму* и *M-форму*.

U-форма (unitary) отличается небольшими издержками контроля и большими транзакционными издержками. U-форма (унитарная форма) характеризует организацию, которая ориентируется на изготовление одного товара или оказание одной услуги и в которой право принимать решения по поводу долгосрочной стратегии и текущих операций принадлежит относительно узкой группе.

M-форма (multiproduct) - характеризует фирму со многими подразделениями, выпускающую большую номенклатуру продукции, включая производство промежуточных (полуфабрикатов) продуктов внутри фирмы. Такая форма организации характеризуется разъединением краткосрочных решений, которые принимаются на уровне отдела.

3. В 1933 г. в своей работе "Современная корпорация и частная собственность" Адольф Берль и Гардинер Минз показали, что причины укрупнения производства связаны с финансированием, осуществляемым множеством собственников.

В рамках данного подхода одна из наиболее ранних попыток детального институционального объяснения природы фирмы и ее внутренней организации была предложена А. Алчианом и Г. Демсецем, которые уделили основное внимание постконтрактной стадии сделок и проблемам, возникающим в связи с контролем исполнения контрактов.

Появление фирмы они объяснили выгодами от работы командой. Работа командой - это производство, в котором:

- используется несколько типов ресурсов;

- продукт работы команды - это нечто большее, чем сумма результатов каждого включенного в команду ресурса;

- ресурсы, используемые в производстве, не принадлежат одному лицу.

При работе командой возникает синергия - больший эффект целого, чем сумма эффектов частей. Общий выпуск команды может быть больше, чем сумма индивидуальных вкладов, произведенных по отдельности. Основная проблема при работе командой - это проблема измерения вклада отдельных ее членов и предотвращения их оппортунистического поведения, ее решение возлагается на специального центрального агента - управляющего (менеджера). Однако отделение собственности от текущего контроля на крупных корпорациях порождает конфликт интересов также между собственниками и управляющими-менеджерами.

Проблема оппортунистического (с точки зрения собственников) поведения менеджеров решается путем контроля за их деятельностью.

Существуют следующие способы контроля за деятельностью управляющих.

1. Деятельность совета директоров (наблюдательного совета), однако этому препятствуют:

- возможность конфликта интересов внутри совета директоров;

- неполнота информации о решениях менеджеров и их последствиях.

2. Решения общего собрания акционеров, которое может регулярно заслушивать отчеты управляющих и выносить решения об их замене.

3. Угроза банкротства фирмы, что может повлечь принудительную смену руководства.

4. Угроза слияния или поглощения.

5. Конкуренция на рабочем месте.

6. Денежные поощрения управляющих в виде денежных выплат за достижение менеджером поставленных собственником целей.

7. Репутация менеджера.

Таким образом, институциональная экономика рассматривает фирму как сложное экономическое образование с большим разнообразием целей, вызванных усложнением субъектов собственности, которые могут породить в ней внутренние конфликты. Каждая из моделей фирмы и каждый подход к определению сущности фирмы помогают понять значимые стороны функционирования современной фирмы, те ее стороны, которые не в состоянии объяснить традиционная микроэкономическая теория.

Лекция 13. Трансакционные издержки внутри фирмы и виды организаций

План лекции

1. Трансакционные издержки внутри фирмы. Издержки влияния
2. Сравнительный анализ различных типов экономических организаций

1. Внутри фирмы возникают две взаимосвязанные проблемы: *координационная и мотивационная*.

Суть координационной проблемы заключается в том, чтобы скоординировать разделение труда внутри фирмы. Необходимо решить, что следует сделать, как это следует сделать и кто должен это сделать. Требуется определить, кто принимает решения, какие решения нужно принимать в централизованном порядке, а какие можно принимать децентрализованно, кто будет принимать решения, какая информация должна быть передана наверх тем, кто принимает решения, и какая информация должна быть спущена вниз тем, кто участвует в реализации плана, и др.

А поэтому координационные издержки включают в себя следующие компоненты:

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

Суть мотивационной проблемы заключается в том, чтобы обеспечить охотное выполнение работниками заданий, заинтересовать их в аккуратном и точном предоставлении информации, необходимой для разработки планов.

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 - санкций, штрафов.

Издержки, возникающие в связи с мотивационной проблемой, включают следующие компоненты:

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

Пытаясь определить границы фирмы и ответить на вопрос о возможности преодоления одного из недостатков фирмы как механизма

координации деятельности людей, который связан с отсутствием внутри фирмы сильных экономических стимулов, характерных для рыночного механизма, Мильгром предложил идею "издержек влияния". Он предположил, что бюрократические правила - это рациональный способ сдержать вредную для организации деятельность, направленную на оказание влияния на руководство с целью получения от него определенных выгод.

Можно выделить следующие составляющие издержек влияния:

- потери эффективности из-за искажения агентами информации, которую они предоставляют в вышестоящие инстанции, пытаясь таким образом повлиять на решения руководства;

- время и усилия, которые растрачиваются в попытках повлиять на принимаемые руководством решения в свою пользу;

- затраты на предотвращение политизации внутренней жизни фирмы и сокращение издержек влияния.

Чтобы предотвратить или ограничить политизацию внутренней жизни и рост издержек влияния:

- 1) фирмы используют способ, который называется "сокрытие информации" (например, от сотрудников скрываются данные о заработной плате их коллег);

- 2) сглаживаются различия в оплате труда;

- 3) устанавливается жесткая зависимость между заработной платой и стажем работы и выполняемым заданием;

- 4) вводятся "объективные" критерии продвижения по службе (возраст или образование сотрудников);

- 5) устанавливаются жестко формализованные процедуры принятия решений;

- 6) создаются специальные контролирующие органы;

- 7) ограничивается общение между руководителями и сотрудниками более низкого уровня.

Все данные ограничения связаны с прямыми расходами, однако они оказывают и негативное косвенное влияние - приводят к снижению эффективности из-за ослабления стимулов.

2. Рассматривая природу и разновидности фирм, представители неинституционального направления обращают внимание на то, что всякой экономической организации соответствует особая конфигурация транзакционных издержек. И каждая форма экономической

организации при определенной структуре и величине трансакционных издержек превращается в наиболее эффективный способ координации экономической деятельности.

Все многообразие существующих в реальности фирм можно описать, анализируя распределение правомочий между их членами. От этого во многом будут зависеть цели функционирования фирмы, а также выбор способов их достижения.

В ракурсе (сравнительного анализа с позиции трансакционных издержек) рассмотрим различные виды экономических организаций.

Отправной точкой анализа будет *частно-предпринимательская* фирма. Собственник частнопредпринимательской фирмы обладает полным набором прав собственности:

а) правом на остаточный доход фирмы, который остается после того, как работникам выплачивается причитающееся им вознаграждение. Это право создает для собственника стимул к выполнению всех функций, связанных с управлением фирмой;

б) правом нанимать и увольнять членов команды, т.е. правом контролировать фирму. В частнопредпринимательской фирме издержки контроля низкие, так как владелец управляет фирмой сам, хорошо знает ее, всегда присутствует на производстве.

в) правом продажи первых двух прав, т.е. правом продажи фирмы по ее текущей рыночной стоимости, которая представляет собой текущую ценность ожидаемых будущих остаточных доходов, которые можно получить за весь период существования фирмы.

Преимущества указанной формы предприятия заключаются в том, что:

а) здесь не возникает проблемы общей собственности и, следовательно, отсутствует проблема безбилетника;

б) нет проблем, связанных с отношениями принципала и агента;

в) не существует проблем мотивации, поскольку у предпринимателя сильные стимулы к тому, чтобы эффективно управлять предприятием.

Но у данной формы предприятия есть и свои недостатки:

а) прежде всего это проблема недостаточного инвестирования. Владелец является одновременно и производителем, и потребителем, поэтому перед ним стоит проблема распределения дохода между текущим и будущим потреблением, что приводит к недостатку инвестиций и завышенной норме потребления;

б) для этой формы предприятия характерны высокие издержки несения риска. По сравнению, например, с диверсифицированным портфелем акционера это предприятие более рискованное. Нехватка инвестиций обуславливает также недостаточную диверсификацию производства, что также повышает риски данного предприятия;

в) и наконец, это серьезные трудности с внешним инвестированием, поскольку для кредиторов финансирование таких предприятий представляется рискованным, так как ответственность заемщика ограничивается его имуществом.

Такая форма предприятия неприемлема для тех сфер деятельности, где требуются значительные капиталовложения. Однако эти предприятия имеют относительные преимущества в тех сферах, где потенциал экономии от масштаба незначителен и высока отдача от поддержания стандартов качества, например, в сфере обслуживания.

В *партнерстве* совокупность правомочий принадлежит не одному, а нескольким индивидам, причем реализация права на их передачу может быть ограничена. Право на остаточный доход принадлежит теперь всем владельцам специфических ресурсов и принимает форму участия в прибыли. Вместе с тем соединение права на остаточный доход и на контроль может в этих условиях не обеспечивать достаточной защиты от оппортунизма. Существует риск обострения проблемы безбилетника: члены команды, не идентифицирующие себя с общим делом, могут счесть возможным экономить собственные усилия, при этом на каждого из них будет приходиться незначительная доля потенциальных потерь. Ограничения на размер партнерства накладываются в связи с усложнением оценки вклада каждого партнера в совокупный продукт, приростом размеров группы, сопровождающихся снижением степени ее однородности. В этой ситуации уменьшение риска проявления оппортунистического поведения произойдет в той мере, в какой окажется возможным осуществление взаимного контроля участников команды.

Вместе с тем увеличение количества партнеров имеет и положительные стороны. По мере роста партнерства ослабевают финансовые ограничения, что позволяет в большей мере использовать положительные эффекты масштаба производства, диверсифицировать виды производимой продукции и оказываемых услуг.

Это также приводит к снижению риска инвестиций и расширению временного горизонта функционирования фирмы.

В партнерстве право на остаточный доход, так же как и в частнопредпринимательской фирме, совмещено с правом контроля и управления, но реализация правомочий отдельным индивидом возможна только по согласованию с другими партнерами. Это предопределяет повышение издержек принятия решений в рамках данного типа организации. Возможным вариантом снижения остроты проблемы является неформальная специализация некоторых членов на реализации отдельных правомочий. В то же время стабильность существования организации может быть поставлена под угрозу в связи со стремлением одного из партнеров занять доминирующее положение, что приведет к ухудшению стратегического положения в фирме других ее членов.

Равноправие обычно наблюдается между собственниками специфического человеческого капитала, поэтому партнерства часто встречаются в сфере научной, артистической, интеллектуальной деятельности. В этих областях трудно осуществлять контроль за деятельностью членов команды. Равномерное распределение прав на остаточный доход и на контроль, а также культивирование неформальных отношений являются наиболее эффективным способом предотвращения оппортунистического поведения.

В *открытой корпорации* специфическим ресурсом является физический капитал. Именно его владельцы, акционеры, претендуют на право получения остаточного дохода. Вместе с тем, рост размеров предприятия приводит к невозможности реализации этого права небольшой группой хорошо знающих друг друга людей. Для управления крупной компанией требуются специфические знания и навыки, поэтому в данных условиях право собственников на управление сводится к праву контроля за высшими менеджерами, которым также передается право на изменение членства в команде.

Преимущества такой организационной формы состоят в ограниченной ответственности акционеров, что является немаловажным стимулом для мобилизации крупных сумм рискованного капитала в условиях высокого уровня неопределенности. У открытой корпорации шире временной горизонт, поскольку при выбытии одного из членов команды не происходит изъятия специфических ресурсов.

Разделение права на остаточный доход, связанный с несением риска, и права на управление также может привести к увеличению экономической эффективности в рамках сложной организационной структуры. Подобная специализация позволяет переложить риск на нейтрально относящегося к нему индивида, каковым является поручитель (владелец акций), и делегировать право принятия решений исполнителю, обладающему специфическими знаниями или информацией.

Вместе с тем, расплытие права на остаточный доход среди акционеров и делегирование ими права управления высшим менеджерам создает определенные трудности в организации контроля за действиями последних. Функция полезности менеджеров может включать много компонентов, но только при создании определенных стимулов они будут заинтересованы в увеличении прибыли корпорации. В этих условиях прибыль, скорее всего, не достигнет максимального уровня, поскольку менеджеры будут стараться завышать уровень непроизводственных издержек, раздувать штаты, не принимать рискованные решения, экономить собственные усилия.

Среди преимуществ данной организационной формы следует отметить возможность получения дополнительной информации об эффективности действий менеджеров в виде косвенных сигналов с фондового рынка. При снижении уровня дивидендов со временем падает и доверие акционеров к решениям управляющих, начинается массовый сброс акций, что влияет на их курсовую стоимость. Это имеет ряд негативных последствий для менеджеров всех уровней: снятие с должности, снижение статуса в связи с поглощением компании, создание плохой репутации на рынке менеджерских услуг. Последнее может быть также эффективным средством обеспечения взаимного контроля управляющих, поскольку стороннему наблюдателю трудно выявить, кто именно виноват в ухудшении положения компании.

Появление открытой корпорации связано с развитием технологии массового производства, осуществляемого в условиях значительной экономии на масштабе. Применение подобной технологии требует не только значительных капитальных вложений, но и сложной внутренней организации.

Итак, существование множества типов экономических организаций связано в рамках неинституционального анализа с существованием различного вида трансакционных из-

держек. Но чем определяются трансакционные издержки, величина и структура которых непосредственно влияют на формы экономической организации, и что определяет их изменения? Далеко не в последнюю очередь - политикой государства. Поэтому представляет несомненный интерес взгляд на природу государства, рассмотрение его роли в экономике в рамках институционального анализа.

Основная литература

Аузан, А.А. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: учебник / А.А. Аузан. - М. : Инфра-М, 2011.

Олейник, А.Н. Институциональная экономика: учеб. пособие / А.Н. Олейник. - М. : Инфра-М, 2009.

Дополнительная литература

Алчиан, А. Производство, информационные издержки и экономическая организация / А. Алчиан, Х. Демсетс // Истоки. - М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2004. - С. 166-207.

Аоки, М. Фирма в японской экономике / М. Аоки. - СПб., 1995.

Коуз, Р. Фирма, рынок и право: пер. с англ. / Р. Коуз. - М. : Дело ЛТД, 1993.

Кузьминов, Я.И. Институциональная экономика: учеб.-метод. пособие / Я.И. Кузьминов, М.М. Юдкевич. - М.: ГУ ВШЭ, 2000.

Менар, К. Экономика организаций / К. Менар. - М. : ИНФРА-М, 1996.

Милгром, П. Экономика, организация и менеджмент: в 2 т. / П. Милгром, Дж. Робертс; пер. с англ. под ред. И.И. Елисейевой, В.Л. Тамбовцева. - СПб.: Экон. школа, 1999.

Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. - М. : Начала, 1997.

Олсон, М. Логика коллективных действий / М. Олсон. - М. : Фонд экономической инициативы, 1995.

Уильямсон, О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, "отношенческая" контракция / О.И. Уильямсон. - СПб. : Лениздат; CEV Press, 1996.

Тема 8. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА

Лекции 14-15. Государство в институциональной теории

План лекции

1. Различные подходы к анализу государства
2. Контрактная концепция государства
3. Эксплуататорская концепция государства. Модель "оседлого бандита" Мак-Гира Олсона
4. Неоклассическая теория Д. Норта
5. Модель "государство-организация"
6. Государство и проблемы рентоориентированного поведения

1. Взгляды А. Смита и классической политэкономии отражают концепцию минималистского государства в экономике. Государство, по мнению сторонников классической политэкономии, должно лишь обеспечивать права собственников и экономическую свободу индивидов, а также обеспечивать граждан общественными благами.

Неоклассическая школа предложила свой набор причин, объясняющих возможность и даже необходимость государственного вмешательства в экономику. Необходимость государственного вмешательства неоклассическая экономическая теория связывает с несостоятельностью ("провалами") рынка.

Кардинальное отличие институционального подхода от неоклассического состоит в идее, что рыночная экономика без выполнения государством определенных функций вообще не может нормально существовать. Государство должно выработать своего рода "правила игры" в сфере экономических и социальных отношений, в которой участвуют граждане свободного общества, и осуществлять контроль за их соблюдением.

По мнению Д. Норта, *государство* - это организация со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющимися на географический район, чьи границы определены его способностью облагать налогом подданных.

В современной интерпретации неинституционалистов функции государства, с точки зрения минимизации трансакционных издержек экономических субъектов, следующие:

- спецификация и защита прав собственности;
- создание каналов обмена информацией;
- разработка стандартов мер и весов;
- создание каналов и механизмов физического обмена товарами и услугами;
- правоохранительная деятельность и выполнение роли третьей стороны в конфликтах;
- производство чистых общественных благ.

2. В рамках неоинституционального направления появление государства означает формирование и соблюдение своеобразного социального контракта. Суть последнего в том, что граждане добровольно передают государству часть своих прав в расчете на то, что государство обеспечит их защиту намного эффективнее, чем они это сделают в частном порядке.

По своей сути *контрактное государство* - это государство, в котором каждый гражданин делегирует государству часть функций по спецификации и защите исключительных правомочий, а государство использует монополию на насилие в рамках делегированных ему правомочий.

3. Предложенная Бьюкененом модель общественного договора отражает процесс горизонтальной социальной контрактации, характерный в основных своих чертах для современных развитых демократий. Однако более правдоподобной выглядит *теория эксплуататорского государства*, выдвигающая иную версию его происхождения. Данная модель, предложенная М. Олсоном и М.С. Мак-Гиrom, получила название "*модель оседлого бандита*" (*автократа*). Она представляет собой один из наиболее интересных примеров описания вертикальной социальной контрактации.

При данном подходе в государстве видят орудие господствующих групп или классов. Как следствие, основная функция государства в этом случае будет объективно состоять в "перекачке" доходов от остальных членов общества в пользу властвующей группы или класса.

М. Олсон полагает, что во многих случаях установление государственности было, по всей видимости, результатом действия стимула, когда завоеватели вынуждены были утвердить себя в "правительственном бизнесе", так как грабеж через налоговые сборы был намного эффективнее, чем редкие налеты. Своекорыстный интерес завоевателя заставлял его ввести закон и общественный порядок на территории подвластной ему области, что препятствовало злоупотреблениям.

Таким образом, наличие государства является фактором, позволяющим экономить на издержках осуществления насилия.

Если рассматривать государство с данных позиций, то главной его функцией выступает поддержание порядка с наименьшими транзакционными издержками. Иными словами, роль государства заключается:

- в поддержке существующего положения, опирающегося на действующую систему формальных правил, согласующихся в значительной степени с неформальными нормами;
- в определении такого соотношения интересов различных сторон, которое обеспечивает

социально-экономической системе устойчивое, хотя не во всех случаях эффективное (по критерию экономического роста) развитие.

Еще раз подчеркнем, что различия в контрактной и эксплуататорской теориях государства заключаются:

во-первых, в расхождении относительно трактовки возникновения государства;

во-вторых, в характеристике получателей остаточного дохода в широком смысле слова (т.е. выгод от обеспечения защищенности и упорядоченности обменов и вообще прав собственности).

Согласно эксплуататорской теории дополнительные выгоды получает только властвующая группа, а по контрактной теории - выгоды более или менее равномерно распределяются между всеми членами общества, т.е. в эксплуататорской теории государства речь идет о ренте, извлекаемой правящей группой, в контрактной же - о выгодах, которые получают все участники первоначального договора.

Однако если рассматривать остаточный доход не в исключительно денежной форме, а как выгоды от обеспечения защищенности и упорядоченности обменов, а следовательно, и прав собственности, то договорная и эксплуататорская теории государства не слишком различаются. И та и другая признают неизбежным введение порядка государством и, как следствие, уменьшения уровня неопределенности при принятии индивидуальных решений.

Таким образом, сама функция внесения порядка не зависит от характера происхождения государства. В любом случае отличительной чертой государства выступает монополия на насилие или угроза применения силы, что является необходимым и для поддержания господства, и для охраны общественного договора.

4. В целом, подход Д. Норта представляет собой некую синтетическую теорию, которая включает элементы контрактной и эксплуататорской теории государства, он признает как продуктивный, так и потенциально "грабительский" характер деятельности правительства.

В предложенной им модели государство:

1) понимается как агентство, "продающее" услуги обороны и правосудия в обмен на налоги. Общество выигрывает, ибо имеет место экономия на масштабах. Здесь явно присутствует постулат о добровольности и взаимовыгодности обмена между гражданами и государством, что позволяет рассматривать эти отношения как контрактные;

2) наделяется чертами "дискриминирующего монополиста". Это означает, что оно разбивает население на группы и для каждой устанавливает такие права собственности, чтобы максимизировать поступления в казну;

3) государство (правитель) ограничивается в своих действиях наличием конкурентов, претендующих на власть. Это могут быть как соседние государства, так и претенденты внутри страны.

В концепции Д. Норта возможности правителя увеличивать свой доход имеют ограничения, связанные со следующими факторами:

- угроза появления потенциальных соперников внутри государства или за его пределами (наличие у подданных кандидатов на замену правителя);

- склонность к оппортунистическому поведению агентов государства (государственных чиновников);

- разнообразные издержки измерения, особенно издержки измерения базы налогообложения.

Д. Норт обращает внимание на то, что роль государства в экономическом развитии противоречива. Оно может способствовать как экономическому росту (устанавливая и защищая эффективные права собственности), так и экономическому упадку (в частности, вследствие неэффективного распределения прав собственности).

Но какова бы ни была трактовка государства, очевидно, что государство как политический институт, устанавливая, среди прочего, и систему прав собственности, оказывает огромное влияние на ход экономических процессов. Не будет большим преувеличением сказать, что государство является ключевым фактором, определяющим структуру правил и, соответственно, структуру прав собственности.

5. Помимо анализа государства в моделях контрактного и эксплуататорского государства, существует подход, рассматривающий особенности функционирования этого политического института с несколько иных позиций. Здесь акцентируется внимание на том, что государство имеет не только признаки института, но и является организацией, и в этом качестве выполняет роль и принципала (поручителя), и агента (или исполнителя), если рассматривать взаимоотношения государства и граждан в теории агентских отношений.

Причем указанные отношения в данном случае достаточно своеобразны, поскольку в отношениях "государство - граждане" имеет место двойная модель "принципала-агента", или "поручителя-исполнителя". Иными словами, и граждане, и государство одновременно являются и "принципалом", и "агентом".

Так, гражданин выступает принципалом, когда делегирует часть своих прав государству-агенту. Подчиняясь же решениям, установленным государством-принципалом, как гарантом исполнения контрактов, гражданин выступает в

качестве агента. Американский экономист Дж. Бьюкенен в своей теории общественного выбора назвал данную ситуацию "парадоксом подчиненного". Человек воспринимает себя одновременно и участником - объектом государственного управления, и субъектом, принуждаемым соблюдать нормы поведения, которые он, возможно, не выбирал.

Модель "принципал - агент" позволяет выявить ряд проблем, связанных с функционированием государства:

- не будет ли государство стремиться распространить сферу своего контроля за пределы оговоренных сторонами сделок;

- не будет ли государство, пользуясь своей монополией на применение насилия, игнорировать интересы граждан и не рассматривать их даже в качестве ограничения при максимизации собственных интересов;

- не будут ли граждане вести себя оппортунистически, стремясь уклониться от оплаты предоставляемых государством услуг.

В данной теории люди добровольно соглашаются терпеть принуждение государства в случае, если конечные результаты обмена (социального контракта) совпадают с их личными интересами.

В таком идеальном случае принуждение должно отсутствовать. Однако оно есть, и государство может использовать его в своих собственных интересах. Отметим, что эффективность принуждения зависит от признания гражданами права государства применять насилие.

Таким образом, особенности современной политической системы, предполагающие реализацию принципов демократии, обуславливают возможность злоупотребления политической властью.

6. Агентские отношения предполагают (и не без основания) существование проблемы поведения исполнителя. Данный феномен получил название "*вымогательство ренты*". Со стороны государства в отношении к гражданам вымогательство ренты может принимать разнообразные формы, включая угрозу установления правил, препятствующих деятельности хозяйствующего субъекта, обещание не применять чрезмерно жесткое правило в обмен на платеж (взятку) и т.д.

Причины данной проблемы в том, что интересы поручителя не совпадают с интересами исполнителя, а также в том, что информация распределена асимметрично в пользу последнего.

Уменьшить возможность злоупотребления агента чисто теоретически возможно путем повышения вероятности своевременного выявления нарушения (злоупотребления) и наказания за недобросовестность; установления четких про-

цедур, определяющих нарушения правил; создания механизма ответственности за ущемление прав экономических субъектов и т.д.

По мнению представителей неонституционального направления, важнейшим средством, ограничивающим недобросовестность государства, является развитие конкуренции.

В *теории общественного выбора* Дж. Бьюкенена, который рассматривает любые коллективные действия как действия индивидов, решивших достичь некоей цели в составе коллектива, а не индивидуально, *государство* характеризуется как простой набор приемов, как машина, которая делает возможным осуществление таких действий. Государство здесь представляется как сумма его индивидуальных членов, действующих как коллектив, а правительство, с его точки зрения, является только выразителем коллективной воли и не может присваивать себе право максимизировать что-либо. В этом суть экономического подхода к коллективной деятельности.

По мнению Бьюкенена, человек максимизирует полезность и в рыночном, и в политическом обмене (политическая деятельность рассматривается им как особая форма обмена). В экономике, как и в политике, люди преследуют сходные цели - получить выгоду, прибыль.

Таким образом, государство представляет собой организацию, члены которой (модель "экономического человека" постулируется) стремятся исключительно к максимизации собственной выгоды. И это касается как политических деятелей, так и государственных чиновников. В этом плане государство теряет признаки института как нейтрального арбитра, следящего за выполнением правил и принуждающих (невзирая на лица) к их исполнению.

Одним из направлений исследования в теории общественного выбора является *экономика бюрократии*. В рамках данного подхода бюрократия представляет собой систему организаций, которая удовлетворяет двум критериям: она не производит экономические блага и извлекает часть доходов из источников, не связанных с продажей результатов своей деятельности. В данной теории обращается внимание на то, что, обслуживая интересы законодательной и исполнительной власти, бюрократы реализуют и свои собственные интересы.

Осознание данного процесса стало основанием разработки такого направления теории общественного выбора, как *теория поиска ренты*, или рентоориентированного поведения. Объект его изучения - непроизводительная деятельность индивидов, направленная на извлечение прибыли путем создания и захвата привиле-

гированных позиций. При этом последние трактуются как *искатели ренты*, т.е. лица, стремящиеся к получению личных выгод за счет политического или общественного процесса.

Теория поиска ренты утверждает, что издержки государственного вмешательства связаны с отвлечением ресурсов на непроизводительную деятельность частных агентов, направленную на то, чтобы получить ренту, этим вмешательством порожденную. Таким образом, существование ренты связывается с искусственным вмешательством в действие механизмов конкуренции.

В рамках исследуемых процессов выделяется бюрократическая и политическая ренты. *Бюрократическая рента* определяется как доход, незаконно полученный государственным чиновником, который использует в корыстных целях свое должностное положение (взятки, подарки и т.д.). Что касается *политической ренты*, то она также представляет собой доход. Однако ее источником являются особые правительственные льготы, субсидии и иные привилегии, полученные относительно немногочисленными группами в результате лоббизма.

Итак, в соответствии с неинституциональным подходом государство можно рассматривать не только как институт, но и как организацию. Как институт государство представляет собой механизм формирования и соблюдения системы формальных правил на базе социального контракта. Являясь системой институтов власти и управления, государство поддерживает стабильность общества и в таком качестве осуществляет функции, характерные для институтов. В то же время государство можно рассматривать и как организацию, имея в виду структуру государственного аппарата управления.

Основная литература

Аузан, А.А. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: учебник / А.А. Аузан. - М. : Инфра-М, 2011.

Одинцова, М.И. Институциональная экономика: учебник / М.И. Одинцова. - М. : ГУ ВШЭ, 2009.

Олейник, А.Н. Институциональная экономика: учеб. пособие / А.Н. Олейник. - М. : ИНФРА-М, 2009.

Дополнительная литература

Мюллер, Д. Общественный выбор III / Д. Мюллер; пер. с англ. под ред. А.П. Заостровцева, А.С. Скоробогатова. - М. : ГУ ВШЭ, 2007.

Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. - М. : Начала, 1997.

Олейник, А. Тюремная субкультура в России: от повседневной жизни до государственной власти / А. Олейник. - М. : ИНФРА-М, 2001.

Олсон, М. Логика коллективных действий / М. Олсон. - М. : Фонд экон. инициативы, 1995.

Смит, А. Теория нравственных чувств / А. Смит. - М. : Республика, 1997.

Тема 9. ЭВОЛЮЦИОННАЯ КОНЦЕПЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ

Лекция 16. Эволюция экономики как процесс смены стационарных состояний

План лекции

1. Стабильность институциональной структуры и институциональные изменения
2. Механизм воздействия инноваций на экономическую динамику

1. Институциональная структура общества в целом достаточно стабильна. Именно эта стабильность институциональной структуры является необходимым условием для реализации сложных видов обмена, когда передача обмениваемых благ и соответствующий платеж не происходят одновременно и в одном и том же месте.

Иерархическая организация формальных правил, в которой каждый более высокий уровень сложнее и дороже изменить, чем предшествующий ему более низкий уровень, обеспечивает необходимую стабильность институтов. Неформальные ограничения еще более устойчивы, и их сложнее изменить, чем правила формальные. Стабильность институциональной структуры общества создает в нас ощущение комфорта и уверенности в своих действиях. Однако, несмотря на стабильность институтов, нет никакой гарантии в том, что институты являются эффективными.

Стабильность - это необходимое, но отнюдь не достаточное условие для эффективности институтов. Будучи стабильными, институты подвержены изменениям, но в большинстве случаев процесс изменения происходит путем непрерывно малых приращений, имеет непрерывный характер, хотя иногда происходят и дискретные, революционные изменения институциональной структуры общества.

Ученые, занимавшиеся данной проблемой, по-разному подходили к объяснению причин и источников институциональных изменений. Т. Веблен видел причину институционального развития в склонности человека к "бессмысленной", непрагматической творческой деятельности и экспериментированию, которое он называл "праздным любопытством" и которое, по его мнению, является основной причиной социальных, научных и технологических изменений. "Праздное любопытство", по его убеждению, создает новые стереотипы мышления и способствует появлению новых институтов. Другой источник изменений он видел в конфликтах ("трении") между самими институтами, особенно теми, которые сложились в разные исторические и культурные эпохи. Й. Шумпетер главными факторами институционального развития считал

инновационную деятельность предпринимателей и других активных членов общества, а также технологический прогресс. Стимулом предпринимателя к инновациям служит поиск прибыли или квазиаргументы от инноваций. Его действия творческие и полны риска, и именно они являются причиной создания нового и разрушения старого (Шумпетер говорит о "творческом разрушении"). Рыночная конкуренция у Шумпетера - это не только ценовая конкуренция, но и конкуренция инноваций имитаций.

Неоинституциональный подход к вопросам институциональной динамики сочетает два основных подхода.

Первый восходит к Дж. Коммонсу, который считал, что институты возникают как преднамеренный результат коллективной воли общества или в результате законодательской деятельности. Таким образом, по Коммонсу, институты - это результат планомерного, целенаправленного действия.

Второй подход связан с именем К. Менгера, который считал, что институты возникают в результате взаимодействия огромного числа экономических агентов, преследующих свои собственные цели. Закон, язык, деньги, рынки и цены, государство, ставка процента и земельная рента и тысячи других явлений - это в значительной степени непреднамеренный результат общественного развития. Процесс возникновения и развития этих институтов осуществляется медленно, мелкими шагами, эволюционно. Люди постепенно учатся на собственном опыте и на опыте других людей, процесс осуществляется методом проб и ошибок.

Отмеченные два подхода не являются взаимоисключающими. Сам К. Менгер признавал, что существуют и институты, которые были созданы по какому-то замыслу, проекту, плану, и к этим институтам неприменимо объяснение типа "невидимой руки". Ф. фон Хайек, другой крупнейший представитель эволюционного подхода, также проводил различие между "самопроизвольным порядком", который покоится на абстрактных правилах справедливого поведения, позволяющих людям использовать знания для достижения своих целей, и организациями, которые основаны на специфических командах.

Неоинституциональный подход пытается соединить в себе эти два подхода, с одной стороны, подчеркивая преднамеренные попытки экономических агентов создать новые формальные правила, а с другой стороны, включая, часто неявно, эволюционный подход, который исходит из того, что в обществе действует эволюционный механизм, отбирающий те институты и кон-

трактные формы, которые оказались наиболее эффективными.

2. Остановимся поподробнее на теории экономического развития Й. Шумпетера, в центре которой находится фигура предпринимателя-инноватора как создателя новых комбинаций факторов производства, новых продуктов, новых рынков, новых технологий. Перечисленные факторы выводят экономическую систему из равновесия (состояние "шумпетеровского шока") и стимулируют экономический рост как приспособление к шоку. С институциональной точки зрения интерес представляет не столько сама фигура предпринимателя, сколько внешняя среда, институциональная структура рынка, в которой он действует. Новые блага не являются полными субститутами по отношению к уже предлагаемым на рынке, что обеспечивает инноватору монопольное положение и свободу в установлении цены. Ценообразование в условиях несовершенной конкуренции совместимо с достижением равновесия на новом уровне только в особых институциональных рамках, позволяющих производителям новых благ и их потребителям обмениваться информацией и согласовывать интересы.

Важнейшей категорией теории экономического развития Й. Шумпетера является инновация. Стимулы к осуществлению инноваций, логично классифицировать с помощью теории общественного выбора, т. е. опираясь на противопоставление частных и общественных благ. Например, изменение институциональных рамок деятельности является общественным благом по отношению ко всем ее участникам и, следовательно, связано с проблемой безбилетника, сопровождающей производство всех общественных благ.

С другой стороны, изменения на уровне организаций имеют характер клубных благ. Число их пользователей ограничено членами организации, или, как мы их еще называли, "инсайдерами". Такие инновации ограничены рамками организации, ведь имитации и распространению инновации за организационные рамки препятствует факт ее "кодировки" в особом языке и рутинах.

Наконец, создание нового продукта близко по своей сути производству частного блага, особенно при существовании патентов, защищающих права на изобретения. Однако даже если патенты отсутствуют, в начальный период после своего появления на рынке новый продукт находится в монопольном положении. До начала имитации нового продукта его создатель получает "ренду инноватора", монопольную сверхприбыль, которая, собственно, и стимулирует разра-

ботку новых продуктов. Итак, инновации могут иметь характер общественных, клубных и частных благ.

Что касается субъектов инноваций, то это индивидуальные предприниматели, фирмы, государство, домашние хозяйства, группы и социальные движения.

Долгосрочный рост социально-экономической системы достигается за счет институциональных и организационных инноваций, снижающих трансакционные издержки и создающих стимулы для создания новых товаров и услуг. Пусть ось, на которой мы будем откладывать характер инноваций, будет в нашей схеме вертикальной. Тогда с помощью горизонтальной оси мы сможем ранжировать субъектов инноваций по мере их удаления от императива индивидуальной полезности и приближения к императиву максимизации общественных интересов. Получается матрица, позволяющая связать тип инновации с оценкой стимулов к ее осуществлению различных субъектов. Например, позиция Б4 предполагает анализ стимулов группы к осуществлению инновации, имеющей характер клубного блага, позиция В6 - стимулы государства к производству общественных благ, и так в отношении всех шести рассматриваемых субъектов инноваций и трех типов инновации. Попробуем сравнить силу стимулов к инновации или, наоборот, консервации существующего положения каждого из субъектов. Начнем с инновации, имеющей характер частного блага. Здесь полностью задействован потенциал предпринимателя - он может рассчитывать на получение прибыли инноватора в полном объеме. Группа имеет более слабые стимулы к производству частного блага из-за возникновения конфликта по поводу распределения прибыли. Впрочем, этот конфликт достаточно легко решаем на основе использования социальных санкций и эффекта репутации. Фирма и домашнее хозяйство нейтральны в отношении производства "частных" инноваций. Перспективы получения прибыли уравниваются увеличением издержек на корректировку рутин, что особенно существенно в отношении домашнего хозяйства. Социальное движение и государство играют консервативную роль в отношении рассматриваемого типа инновации, так как ее частный характер подвергается критике с позиций общих интересов.

Самые сильные стимулы к осуществлению инновации, имеющей характер клубного блага, получают группы. Их структура в наибольшей мере отвечает потребностям ограничения доступа к результатам инновации и безграничного их использования теми, кто этот доступ получил. Предприниматель в меньшей степени заинтере-

сован в осуществлении таких инноваций, так как не может последовательно проводить политику дискриминирующего монополиста. Впрочем, предприниматель может опираться на организационную структуру (фирму), делегируя часть полномочий по контролю за доступом к результатам инновации своим агентам.

Государство и вслед за ним социальное движение в наибольшей мере заинтересованы в производстве общественных благ. А государство может опираться еще и на использование принуждения для финансирования изменений. Далее следует фирма, тоже использующая принуждение для финансирования инновации, но в ограниченных масштабах, и группа. Предприниматель совершенно не заинтересован в осуществлении такого типа инноваций, что иллюстрируется проблемой безбилетника. Наконец, домашнее хозяйство играет максимально консервативную роль, так как рассматриваемые изменения ставят под угрозу не только рутину, но и саму защитную функцию домохозяйства. Институциональные инновации способны изменить границу между частной и публичной сферами жизни.

Вернемся к задаче эвристического сопоставления роли различных субъектов в обеспечении долгосрочного роста. Воспользуемся 5-балльной шкалой, где +2 будет обозначать максимальную силу стимулов к осуществлению данного типа инновации, -2 - консервативную ориентацию, а 0 - нейтральное отношение. Тогда в клетках матрицы мы сможем отразить искомые потенциалы инновации/консерватизма, которыми обладают рассматриваемые субъекты. Решая задачу создания предпосылок долгосрочного роста, следует учитывать различные потенциалы инновации/консерватизма, которыми обладают основные субъекты социально-экономического развития.

Лекции 17-18. Институциональные изменения и зависимость от пути развития

План лекции

- 1. Понятие институциональных изменений и их классификация**
- 2. Схема институциональных изменений**
- 3. Траектория и типологизация институциональных изменений**

1. Выполнение правила всегда отличается от его идеальной модели, как зафиксированной в знаковой форме, так и содержащейся в памяти людей, но это вовсе не означает, что правило изменяется. Изменение правил - процесс, отличный от ошибок и неточностей, допускаемых индивидами при следовании этим правилам.

Изменение правила - это изменение какого-то одного или нескольких его компонентов.

Изменение правила - это не изменение в поведении, которое может быть вызвано самыми разными, в том числе случайными, причинами, а изменение описания компонентов правила, позволяющих индивидам принимать решения о своих действиях.

Сказанное не означает, что изменения в поведении индивидов, стремящихся следовать правилу, включая случайные, ненамеренные отклонения от предписываемого порядка действий, не могут привести к изменениям правила в строгом смысле этого слова. Напротив, именно такие отклонения чаще всего и вызывают действительные изменения в правилах.

Дело в том, что отклонения от предписанного порядка действий могут приносить их субъектам неожиданные выгоды, - большие, чем те, на которые рассчитывал индивид, принимая решение следовать правилу. Причинно-следственная связь между произошедшим отклонением в поведении и полученной выгодой может отразиться в памяти индивида и при некотором числе ее повторений может трансформироваться в новое "индивидуальное правило", отличающееся от исходного в каком-то из компонентов: ситуации, содержании нормы и т.п. Новая успешная практика через различные каналы передачи информации может распространиться на всех индивидов, оказывающихся адресатом "старого" правила, в описании которого, содержащемся в их памяти, соответственно, произойдет изменение. Это последнее и будет означать, что изменилось не только поведение - изменилось и регулирующее его правило. Если же произошедшее отклонение в поведении не принесло его субъекту осознанных им выгод (или привело к чистым убыткам), либо потери от наказания превысили такие выгоды, либо информация об успешном отклонении не распространилась среди потенциальных адресатов нормы, то приведенная последовательность событий не будет иметь места, так что изменение в правиле не произойдет.

Можно выделить три основные группы классификационных признаков, позволяющих 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.

Первые две группы классификаций характеризуют институциональные изменения как эле-

менты процессов функционирования и развития экономики, последняя - как элементы относительно обособленной системы, отдельного экономического института. Тем самым в совокупности эти группы классификаций позволяют достаточно полно описать разнообразие институциональных изменений.

Д. Норт разделяет институциональные изменения на дискретные и инкрементные. Под дискретными изменениями он понимает радикальные изменения в формальных правилах. Обычно они происходят в результате завоеваний или революции. Инкрементные изменения означают, что участники акта обмена пересматривают свои контрактные отношения с тем, чтобы получить некоторый потенциальный выигрыш от торговли (по крайней мере, для одной из сторон обмена).

Д. Норт фактически сближает дискретные институциональные изменения с изменениями в формальных нормах и правилах, относящихся к уровню институциональной среды, а инкрементные - с изменениями институциональных соглашений, локальных (групповых) неформальных норм и правил.

Важным для характеристики реально происходящих институциональных изменений является их деление на спонтанные и целенаправленные. Спонтанными называются такие институциональные изменения, которые осуществляются - возникают и распространяются - без чьего-либо предварительного замысла и плана. Целенаправленные институциональные изменения, напротив, возникают и распространяются в большем или меньшем соответствии с некоторым осознанно разработанным планом. Обычно на уровне экономики в целом "автором" подобного плана является государство в лице некоторого органа законодательной либо исполнительной власти или же политическая оппозиция действующей власти; внутри экономических организаций автором такого плана выступает руководство. Формирование целенаправленных институциональных изменений называется институциональным проектированием.

По признаку происхождения институциональных изменений, кроме двух названных "чистых" типов, можно выделить еще и смешанный тип, когда само новое правило появляется незапланированно, а его распространение осуществляется вполне сознательно целенаправленно.

2. Проблема разработки общей схемы институциональных изменений, которая вобрала бы в себя все разнообразие фактических и возможных путей их возникновения, была в центре исследований, посвященных тематике институциональных изменений.

Первой концепцией, решающей данную проблему, является концепция Х. Демсетца, объясняющая изменения институтов, прежде всего, правомочий собственности, изменениями в относительных ценах экономических ресурсов. Возникновение или не возникновение исключительных прав рассматривалось этой теорией под углом зрения сопоставления издержек и выгод от исключения индивидов из доступа к тому или иному имуществу, с одной стороны, и внутренних издержек совместного управления имуществом группой индивидов, с другой стороны. Иными словами, фактором, объясняющим институциональные изменения, в этой концепции выступает эффективность, понимаемая как прирост стоимости или богатства в обществе. Государство и политические процессы трактовались в ней как пассивные факторы, молчаливо принимающие любые изменения, обуславливающие рост чистой общественной выгоды.

Т. Андерсон и П. Хилл применили тот же подход, они использовали графическую модель, включающую функции предельных издержек и выгод от инвестирования в спецификацию и защиту прав собственности и позволяющую определить оптимальный уровень деятельности по установлению исключительных прав.

Еще одним примером применения характеризуемого подхода к объяснению институциональных изменений может служить объяснение периода в экономической истории, получившего название неолитической революции, суть которой заключается в постепенном переходе от охоты и собирательства к оседлому земледелию. Поскольку такой переход неизбежно сопровождался спецификацией прав собственности на землю, Д. Норт назвал ее также первой экономической революцией. Движущей силой изменений в модели Норта - Томаса выступает демографическое давление.

Отличительной чертой названных и других пионерных работ по экономическому объяснению возникновения институциональных изменений было убеждение в том, что с изменением внешних условий формируются те институты, которые обеспечивают возможность экономического использования этих внешних изменений (в знаниях, технологиях, численности населения и т.п.). Иными словами, предполагалось и обосновывалось, что вновь возникающие институты обеспечивают большую экономическую эффективность, способствуют созданию стоимости. Второй момент, характерный для этих концепций, заключался в том, что институциональные изменения как бы автоматически следуют за изменениями условий экономической деятельности, не предполагая активных действий государ-

ства и других организованных социальных групп.

Легко видеть, что оба указанных момента первоначальных теорий институциональных изменений могут быть опровергнуты примерами из реальной действительности.

Ответом на критику послужила базовая модель институциональных изменений, сформулированная Д. Нортом и опубликованная в 1990 г. Эта модель предлагает следующую логику институциональных изменений:

1) изменение в уровне знаний ведет к появлению новых технологий;

2) новые технологии меняют относительные уровни цен на ресурсы;

3) новые уровни цен создают стимулы у владельцев потенциально возрастающих в стоимости ресурсов к трансформации прав собственности на них;

4) новые уровни цен ведут также к появлению правил, позволяющих максимизировать ценность использования таких прав;

5) вместе с тем, ненулевые транзакционные издержки на политическом рынке препятствует тому, чтобы реализовались все полезные для создания стоимости потенциально возможные институциональные изменения.

Эта базовая схема институциональных изменений была впоследствии дополнена другими исследователями рядом важных моментов. Они не изменили общую ее логику, однако позволили более полно объяснять наблюдаемые изменения, а также формировать более надежные гипотезы относительно возможных направлений будущих институциональных изменений.

К числу наиболее важных из таких дополнений следует отнести:

- указание на возможность возникновения индуцированных институциональных изменений, когда внешние факторы меняются в одной сфере, а институциональные изменения появляются в другой (В. Раттен и Ю. Хайами);

- возможность возникновения в связи с осуществлением институциональных изменений эффекта безбилетника, связанную с тем, что институты во многом схожи с общественными благами (Д. Найт);

- необходимость учета того обстоятельства, что выгоды от возможного институционального изменения, позитивно влияющего на создание стоимости, будут получать одни экономические агенты, а издержки на его осуществление должны будут нести другие, что может воспрепятствовать его появлению (Г. Лайбкеп).

С учетом указанных и других дополнений и уточнений схема институциональных изменений Д. Норта позволяет связать их не только с внеш-

ними шоками, но и с внутренними стимулами к изменению правил, которые возникают у тех заинтересованных групп, которые являются основными получателями выгод от возможного изменения правила. Это означает, что в рамках данной схемы получают объяснения не только те институциональные изменения, которые улучшают условия создания стоимости, но и те, которые эти условия ухудшают. Примером таких институциональных изменений выступают, прежде всего, административные барьеры.

Таким образом, при выдвижении гипотез относительно динамики институциональных изменений необходимо учитывать не только возможность переформулирования правила, которое положительно скажется на производстве стоимости, но и последствия такого переформулирования для групп и организаций, получающих выгоды от существования неэффективных правил.

3. Различные институциональные изменения проходят разные траектории своего развития. Для описания этих траекторий в количественном аспекте, отражающем динамику распространения институционального изменения в экономике, удобно использовать термин "режим функционирования института".

Выделяются следующие основные режимы функционирования институтов:

- бездействие; при функционировании нормы в этом режиме индивиды знают о правиле и им известно, как требуется поступать в некоторой ситуации, однако они действуют иначе; в данном режиме могут существовать преимущественно формальные институты: "бездействующий закон" вполне типичное, к сожалению, явление для отечественной практики, хотя, в принципе, возможен и "бездействующий обычай" - например, если он представляет собой ритуал, воспроизводимый жителями какой-то местности исключительно для туристов, т.е. как информационный товар;

- спорадическое действие; данный режим соответствует такой практике, когда при возникновении некоторой ситуации рассматриваемое правило может применяться, а может и не применяться; в последнем случае индивиды либо ведут себя, исходя из другого или других правил, либо же поступают по своему усмотрению, не опираясь ни на какое из правил, известных им и в принципе применимых в этой ситуации;

- систематическое действие; правило, существующее в режиме систематического действия, оказывается применяемым всегда (или почти всегда), когда в деятельности индивидов возникают ситуации, совпадающие с условиями использования соответствующей нормы.

Всякое институциональное изменение можно рассматривать как разновидность инновации. Это означает, что для институциональных изменений можно использовать представления об этапах жизненного цикла инновации.

Если наложить разновидности режимов функционирования нового или изменившегося института на этапы его жизненного цикла, то можно построить соответствующую теоретическую типологию, характеризующую разнообразие траекторий институциональных изменений в количественном аспекте последних.

Режимы функционирования институтов в типичном случае симметрично распределены по этапам их жизненных циклов. Это вполне естественно, поскольку этапы 3 и 4 функционирования одного правила по своему смыслу выступают одновременно этапами 1 и 2 для другого правила, сменяющего первое в выполнении им своих экономических функций.

Понятие траектории развития институционального изменения (или институционального развития) имеет, кроме охарактеризованного количественного, также и качественный аспект. В этом смысле под траекторией понимается последовательность изменений, которые претерпевает некий рассматриваемый (базовый) институт.

Примером такой траектории может служить последовательное изменение закона, осуществляемое в течение нескольких лет путем введения в него поправок. Каждая такая поправка может отражать накапливаемый опыт применения закона, уточняя те или иные из его положений, добиваясь более полного достижения цели, которую преследовал законодатель, принимая соответствующие правовые нормы. Другим примером может служить постепенное изменение какого-то обычая, когда из жестких правил поведения, имевших большое значение для определенной группы, он трансформируется в необязательный, "мягкий" ритуал, а после и вовсе исчезает.

Для всех такого рода траекторий изменения институтов важно различать два существенно разных их типа: траектории, формируемые инкрементными изменениями (именно к ним относятся оба приведенных выше условных примера), и траектории, содержащие определенные "разрывы", скачки или "институциональные шоки", означающие, что бытование исходного института фактически заканчивается, а его функции в экономике начинает выполнять иной институт (или целая их группа).

В соответствии с классификацией институциональных изменений траектории второго типа можно охарактеризовать как включающие дискретные изменения. Вопрос о том, можно ли здесь говорить об изменениях одного института,

включающих подобные сдвиги, или же речь должна идти о замещении его другим, остается открытым.

При анализе различных конкретных траекторий институциональных изменений исследователями было подмечено, что как в первом, так и во втором случае возникающие изменения имеют не произвольный характер, а подчиняются определенной закономерности, которая получила название зависимости от траектории предшествующего развития. Суть этой зависимости заключается в том, что в каждый данный момент времени в экономике могут произойти не любые (произвольные) институциональные изменения, а лишь те, которые оказываются осуществимыми в сложившихся ранее условиях, которые, в свою очередь, возникли как следствие более ранних аналогичных ситуаций.

Существует несколько форм зависимости от траектории развития.

1. Слабая форма, или зависимость от пути развития первой степени. Эта форма имеет место тогда, когда один институциональный (или технологический) результат был бы не хуже альтернативного. Каждый хорош по-своему, каждый достаточно эффективен. В прошлом общество осуществило выбор между двумя институтами, и этот выбор закрепился. Выбранный институт функционирует не хуже, чем альтернативный, от которого отказались. Примером зависимости от траектории развития этого вида может служить выбор в пользу правостороннего или левостороннего движения, сделанный в различных странах.

2. Средняя форма, или зависимость от траектории развития второй степени. Зависимость от траектории развития этого типа связана с неэффективностью выбранного пути. Она определяется неспособностью индивидов к совершенному предвидению будущего, поэтому решения, которые представлялись эффективными *ex ante*, не всегда могут оказаться эффективными *ex post*. Если бы мы делали свой выбор сейчас, то выбрали бы другую альтернативу, поскольку неэффективность выбора уже очевидна. Но инвестиции в связи с выбранной альтернативой уже осуществлены, и перестраивать систему неэффективно. Мы сожалеем о сделанном в прошлом выборе, но нет никакого экономического смысла в изменении. Любая из моделей корпоративного управления имеет свои недостатки и связана с определенными издержками. В американской системе это агентские издержки, связанные с положением управляющих, слишком короткий временной горизонт принятия решений, издержки, связанные с жесткой вертикальной интеграцией. В германской и японской моделях - это агентские издержки, связанные с финансовыми института-

ми, чрезмерные вложения в долгосрочные инвестиционные проекты, подавление инновационной активности. Однако переход от одной модели корпоративного управления к другой в каждой из этих стран был бы неэффективным.

3. Сильная форма, или зависимость от пути развития третьей степени. Имеющиеся в наших головах ментальные конструкции, заданные нашим движением по определенной траектории развития, мешают нам выбрать новый путь. Для человеческого мышления характерна ограниченность возможностей воображения. Эти пределы определяются опытом и привычным мышлением, которые зависят от той культуры, частью которой является человек. Общество не может эффективно рассуждать о новом пути, потому что у него нет соответствующего словаря, концепции и даже веры в то, что другой путь вообще может существовать. Таким образом, дополнительным источником возможной неэффективности институтов могут быть идеи и идеологические установки, которые определяют те ментальные конструкции, при помощи которых люди обрабатывают информацию, необходимую для принятия решений.

При третьей форме зависимости от траектории развития следование по старому пути ведет к результату, который неэффективен, но в этом случае результат можно исправить. Траекторию движения общества в случае зависимости слабой и средней форм нельзя исправить при нашем состоянии знания и тех альтернативах, которые доступны. Сильная степень зависимости в принципе предполагает возможность исправить траекторию движения, и она в наибольшей степени привлекает внимание экономистов.

Основная литература

Аузан, А.А. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: учебник / А.А. Аузан. - М. : Инфра-М, 2011.

Одинцова, М.И. Институциональная экономика: учебник / М.И. Одинцова. - М. : ГУ ВШЭ, 2009.

Олейник, А.Н. Институциональная экономика: учеб. пособие / А.Н. Олейник. - М. : ИНФРА-М, 2009.

Дополнительная литература

Алчиан, А. Производство, информационные издержки и экономическая организация / А. Алчиан, Х. Демсетс // Истоки. - М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2004. - С. 166-207.

Бородкин, Л.И. "Порядок из хаоса": концепции синергетики в методологии исторических исследований / Л.И. Бородкин // Новая и новейшая история. - 2003. - № 2.

Найшуль, В. Либерализм и экономические реформы / В. Найшуль // Мэ и Мо. - 1992. - № 8. - С. 69-81.

Нельсон, Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Уинтер. - М. : Дело, 2000.

Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. М. : Начала, 1997.

- Олсон, М.* Логика коллективных действий / М. Олсон. - М. : Фонд экон. инициативы, 1995.
- Уильямсон, О.И.* Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, "отношенческая" контракция / О.И. Уильямсон. - СПб. : Лениздат: CEV Press, 1996.
- Уинтер, С.* Естественный отбор и эволюция / С. Уинтер // Экономическая теория / под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгрейта, П. Ньюмена (New Palgrave). - М. : Инфра-М, 2004.
- Фридмен, М.* Методология позитивной экономической науки / М. Фридмен // THESIS. - Т. 2, вып. 4. - С. 20-52.
- Хайек, Ф.А.* Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма / Ф.А. Хайек. - М. : Новости при участии Catallaxy, 1992.
- Ходжсон, Дж.* Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Дж. Ходжсон. - М. : Дело, 2003.
- Шумпетер, Й.* Теория экономического развития / Й. Шумпетер. - М. : Прогресс, 1982.
- Шургалина, И.Н.* Реформирование российской экономики. Опыт анализа в свете теории катастроф / И.Н. Шургалина. - М. : РОССПЭН, 1997.
- Alchian, A.A.* Uncertainty, Evolution, and Economic Theory / A.A. Alchian // J. of Political Economy. - 1950. - Vol. 58, № 3. - P. 211-221.
- Dosi, G.* Technical Change and Economic Theory / G. Dosi. - L., 1988.
- Metcalfе, J.S.* Evolutionary Theories of Economic and Technological Change / J.S. Metcalfe, P.P. Saviotti. - Chur: Harwood Academic Publishers, 1991.
- Mokyr, J.* Punctuated Equilibria and Technological Progress / J. Mokyr // The American Economic Review. - 1990. - Vol. 80, № 2; Papers and Proceedings of the Hundred and Second Annual Meeting of the American Economic Association. - P. 350-354.
- Mokyr, J.* The Lever of the Riches / J. Mokyr. - N. Y., 1990.
- Nelson, R.R.* Bringing institutions into evolutionary growth theory / R.R. Nelson // J. of Evolutionary Economics. - 2002. - Vol. 12, № 1. - P. 18.
- Nelson, R.R.* Recent Evolutionary Theorizing About Economic Change / R.R. Nelson // J. of Economic Literature. - 1995. - Vol. 33, № 1. - P. 48-90.
- Witt, U.* Evolutionary concepts in economics / U. Witt // Eastern Economic J. - 1992. - Vol. 18, № 4. - P. 406.

Учебное издание

Белова Людмила Владимировна
Кузьмина Ольга Юрьевна

РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ
по дисциплине "Институциональная экономика"

Часть 1. ЛЕКЦИОННЫЙ КУРС

Издание второе

Издательская группа:

О.В. Егорова, С.Л. Бренер, Л.И. Трофимова, Т.Ю. Курноскина

Подписано в печать 14.04.2015. Формат 60x84/8.

Бум. офсетная. Гарнитура "Times New Roman". Печать оперативная.

Усл. печ. л. 10,23 (11,0). Уч.-изд. л. 5,5. Тираж 150 экз. Заказ №

Самарский государственный экономический университет.

443090, Самара, ул. Советской Армии, 141.

Отпечатано в типографии СГЭУ.