

Национальный банк Республики Беларусь
УО «Полесский государственный университет»

Шебеко К.К., Ксензова В.Э.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА
пособие для студентов заочной формы обучения
специальностей «Экономика и управление на предприятии»,
«Финансы», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Пинск
ПолесГУ,
2009

УДК 330.837
ББК 65.010.11

Рецензенты:

кандидат экономических наук, доцент Л.Н. Кривошеева;
кандидат экономических наук, доцент Ю.В. Чеплянский

Утверждено
научно-методическим советом

Шебеко, К.К.

Институциональная экономика: учеб. пособие / К.К. Шебеко, В.Э. Ксенозова. – Пинск: ПолесГУ, 2009. – 91 с.

Аннотация. В пособии рассматриваются вопросы эволюции институциональной теории. Анализируются такие важнейшие понятия институциональной экономики как норма, трансакционные издержки, контракт, фирма, организация и др. Дается сравнительная характеристика институтов рыночной и трансформационной экономик.

УДК 330.837
ББК 65.010.11

© УО «Полесский государственный
университет, 2009

ОГЛАВЛЕНИЕ

Пояснительная записка.....	
Содержание учебного материала.....	
Тема 1. Институциональная теория: методологические основы и концепции.....	
Тема 2. Норма как базовый элемент институтов.....	
Тема 3. Конституции командной и рыночной экономики.....	
Тема 4. Трансакционные издержки.....	
Тема 5. Изменение институтов во времени.....	
Тема 6. Теория контрактов.....	
Тема 7. Теория фирмы.....	
Тема 8. Теория государства.....	
Тема 9. Домашнее хозяйство и его типы.....	
Глоссарий.....	
Литература.....	

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

В конце XX века наблюдается значительный рост интереса к проблемам институциональной экономики. Это связано не только с развитием институционализма как направления фундаментальных научных исследований в сфере теоретической экономики, но и с возрастанием роли и значимости в общественной жизни системы институтов, понимаемых как совокупность формальных и неформальных правил поведения, в том числе и в сфере экономической жизнедеятельности людей.

Институциональная среда всегда играла большую роль в развитии и функционировании социально-экономических систем. Однако только сейчас начинается адекватное осознание этой роли на теоретическом уровне. Ускорение экономического развития сопровождается болезненной ломкой стереотипов и правил поведения. Более того, сами институциональные изменения инициируют (или тормозят) это развитие. Поэтому важно изучить закономерности формирования и изменения институциональной среды в целом, и в конкретных исторических условиях – в частности.

Курс «Институциональная экономика» посвящен рассмотрению таких важных и актуальных проблем как влияние формальных и неформальных правил и норм на поведение людей в сфере экономики; сущность и механизмы функционирования таких институтов как организация, фирма, государство, домашнее хозяйство; роль и значимость контрактации в социальной и экономической жизнедеятельности; закономерности институциональных изменений и др.

Целью изучения курса «Институциональная экономика» является формирование у студентов научного представления о методологии анализа явлений с помощью инструментария институциональной экономики и знаний основных положений институциональных концепций.

Задачами изучения данной учебной дисциплины являются:

- изучить основные категории курса;
- усвоить методологические принципы и содержание различных направлений институциональной теории,
- овладеть методами анализа проблем с помощью инструментария институциональной экономики.

В результате изучения дисциплины студенты должны знать основные категории курса; методологические принципы институциональной теории; содержание различных концепций институциональной теории; методы анализа проблем с помощью инструментария институциональной экономики. А также уметь использовать методы анализа конкретных экономических проблем с помощью инструментария институциональной экономики и иметь навыки и представления об использовании инструментария институциональной экономики в смежных отраслях знания.

Перечень дисциплин, усвоение которых необходимо для изучения данной дисциплины: экономическая теория; микроэкономика; социология; политология; право.

Полесгау

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

Введение

Цель и задачи изучения дисциплины «Институциональная экономика». Методы изучения дисциплины. Место курса «Институциональная экономика» в системе экономических наук. Связь курса с другими учебными дисциплинами.

Тема 1. Институциональная теория: методологические основы и концепции

Классификация институциональных концепций. Пределы применимости неоклассического подхода. Полная занятость ресурсов. Полнота информации. Совершенная конкуренция. Homo oeconomicus. Целерациональность. Утилитарное поведение. Эмпатия. Доверие. Интерпретативная рациональность. Фокальные точки. Соглашения. «Жесткое ядро» неоклассики. «Защитная оболочка» неоклассики.

«Старый» институционализм. Методология холизма.

Неоинституциональная экономика. Теория прав собственности, теория оптимального контракта, теория общественного выбора, конституционная экономика, теория информации, теория трансакционных издержек, новая экономическая история.

Новая институциональная экономика. Критика модели общего равновесия. Теория неполной рациональности. Информационные издержки и когнитивные ограничения. Экономика соглашений.

Тема 2. Норма как базовый элемент институтов

Понятие нормы. Социальные, юридические и экономические санкции. Элементы конструирования норм. Норма как результат рационального выбора. Норма как предпосылка рационального поведения.

Типы соглашений: рыночное, индустриальное, традиционное, гражданское, общественное мнение, творческая деятельность, экологическое.

Рациональность как норма поведения. Целерациональное поведение. Ценностно-рациональное поведение. Традиционное поведение. Аффективное поведение. Когнитивные ограничения.

Тема 3. Конституции командной и рыночной экономики

Конституция командной экономики. Простой и ограниченный утилитаризм. Ценностно-рациональное поведение. Проблема доверия. Соглашение о взаимном оказании услуг. Провозглашаемый легализм.

Конституция рынка. Сложный утилитаризм. Целерациональное действие. Доверие. Эмпатия. Свобода. Легализм и уважение права собственности.

Подходы к спецификации прав собственности. Правомочия собственника.

Тема 4. Трансакционные издержки

Распределение правомочий между собственниками. Теорема Коуза.

Теория трансакционных издержек. Роль информационных издержек. Роль издержек согласования.

Классификация трансакционных издержек. Проблема измерения трансакционных издержек.

Тема 5. Изменение институтов во времени

Виды институциональных рамок: формальные, неформальные и спонтанно выбираемые. Сделки в семейно-родственных структурах.

Эволюционный вариант развития институтов. Зависимость от предшествующей траектории развития. Эффект исторической обусловленности развития. Инерционность институционального развития. Институциональные инновации.

Импорт институтов и смена траектории институционального развития. Конгруэнтность институтов. Сценарии институционального развития.

Тема 6. Теория контрактов

Понятие контракта. Контракт о продаже. Контракт о найме. Типы контрактов: классический, неоклассический, имплицитный.

Институт и организация. Факторы оптимального размера организации: степень специфичности активов, степень неопределенности, степень склонности сторон к риску, степень сложности сделки, соотношение цены доступа к закону и цены нелегальности.

Тема 7. Теория фирмы

Взаимоотношения принципала и агента. Варианты решения проблемы взаимоотношения принципала и агента: соревнование агентов, участие агента в результатах совместной деятельности, фирма как коалиция агентов.

Внутрифирменная структура: унитарная, холдинговая, мультидивизиональная.

Траектория развития фирмы. Организационная культура. Рутин.

Основные типы фирм.

Тема 8. Теория государства

Государство как организация. Функции государства. Спецификация и защита прав собственности. Создание каналов обмена информацией. разработка стандартов мер и весов. Создание каналов и механизмов физического обмена товаров. Правоохранительная деятельность. Производство общественных благ.

«Провалы» государства. «Граница» государства.

Государство и проблема принципала и агента. Модели государства. Эмпирические методы оценки характера государства.

Тема 9. Домашнее хозяйство и его типы

Домашнее хозяйство как организация. Типы домашних хозяйств. домашнее хозяйство в командной экономике. Домашнее хозяйство в рыночной экономике. Домашнее хозяйство в переходной экономике. Целевая функция. Ресурсы. Бюджетные ограничения. Сбережения. Экономическая целесообразность объединения ресурсов. Оптимальный размер. Внутренняя структура. Отношение к государству. Приоритетность в социальной политике.

Тема 1. Институциональная теория: методологические основы и концепции

1. Классификация институциональных концепций. Методология институционализма.
2. Пределы применимости неоклассического подхода.
3. «Старый» институционализм.
4. Неоинституциональная экономика. Новая институциональная экономика.

1. Классификация институциональных концепций. Методология институционализма

Институционализм является самым актуальным и востребованным как в теории, так и в практике направлением фундаментальных экономических исследований. Это объясняется по крайней мере двумя причинами. Во-первых, современная экономика – это экономика динамичной эволюции, что преломляется в трансформации всего образа мышления и мировосприятия. Во-вторых, экономическая деятельность людей не просто усложняется, она в силу глобальности выше означенных процессов теснейшим образом переплетается с различными аспектами человеческой жизни на различных социальных уровнях. Институциональная экономическая теория позволяет в какой-то степени приблизиться к пониманию и объяснению этих процессов, механизмов их формирования и изменения.

Условно в литературе принято выделять три основных подхода в институциональной теории, или три течения институционализма:

- «старый» институционализм;
- неоинституционализм;
- новая институциональная экономическая теория.

При всех относительных различиях эти направления объединяет попытка выяснить роль тех или иных институтов в существовании и развитии определенных экономических систем. Оценивая значимость институционализма как направления фундаментальных экономических исследований, Р. Коуз отмечал: «Экономисты имеют следующий предмет исследований: мы изучаем, как работает экономическая система, система, в которой мы получаем и тратим наши доходы. Благосостояние человеческого общества зависит от изобилия товаров и услуг, а это, в свою очередь, зависит от продуктивности экономической системы. Адам Смит объяснил, что продуктивность экономической системы зависит от специализации (он назвал это разделением труда), но специализация возможна только в том случае, если существует обмен, и чем ниже издержки обмена (транзакционные издержки, если желаете), тем больше будет специализация, и тем выше продуктивность системы. Но издержки обмена зависят от институтов, которые существуют в стране: от

её системы права, политической системы, социальной системы, системы образования, культуры и так далее. Фактически, это те институты, которые управляют экономической системой, и именно они представляют интерес для экономистов, изучающих «новую институциональную экономику» [4].

О том, что институциональная среда значительно (если не в определяющей мере) влияет на экономическую систему того или иного общества, писали в своих трудах еще представители марксистской экономической теории и представители исторической и новой исторической школ. У К. Маркса мы находим анализ таких важнейших институтов капиталистического общества как частная собственность, кооперация, капиталистическая фабрика и др. Представители исторических школ в Германии – Фридрих Лист, Карл Книс, Густав Шмоллер, Карл Бюхер, Луийо Brentano – вообще отрицали любые попытки создать универсальную экономическую теорию без учета влияния конкретных институтов в конкретный исторический период в той или иной стране. Если учитывать антикосмополитизм этих исследователей, отрицательное отношение к абстрактно-дедуктивным методам анализа, а также к концепции «экономического человека»; их понимание хозяйства как эволюционной системы, проходящей в своем развитии различные стадии, то можно считать их работы одним из фундаментальных источников институционализма.

Можно выделить некоторые особенности в принципах исследования институционализма, особенно в современных теориях:

1. Институционалисты придают большее значение пониманию экономических явлений и процессов, чем их прогнозированию. Они пытаются определить границы, в которых возможно предсказание фактического будущего в отличие от предсказания в контексте модели.

2. Институционалисты подходят к экономике не как к статичному механизму, а как к органичному системному эволюционирующему целому.

3. Институционалисты делают акцент на неизбежности нормативных элементов в экономической теории, особенно в аспекте применения теории к проблемам политики и экономической роли государства. Они в целом отрицательно относятся к позитивистскому анализу в экономической теории.

4. Институционалисты отстаивают методологический коллективизм либо в чистом виде, либо в сочетании с обогащенным и неидеологизированным методологическим индивидуализмом.

Можно также выделить методы и основные аналитические инструменты, которые используются при изучении и объяснении экономических процессов:

- 1) эмпирические методы (описание и выявление релевантных институтов);
- 2) методы классической и эволюционной теории игр;
- 3) микроэкономическое моделирование в духе неоклассической экономики (методы равновесного анализа);

4) компаративистский (сравнительный, то есть опирающийся при анализе на сравнительное изучение пространственно-временных взаимодействий) метод;

5) исторический метод (исследование роли истории в формировании, сохранении и изменении институтов).

Наиболее используемыми в институциональной экономике являются методы сравнительного (компаративистского) анализа, исторический метод и аналитические модели микроэкономики.

Классификация современных институциональных теорий наиболее полно дана в работе Э. Фуруботна «Институты и экономическая теория» [29]. Он выделяет следующие наиболее актуальные и разрабатываемые концепции в рамках неоинституционализма:

1. Экономическая теория транзакционных издержек. Транзакционные издержки возникают в связи с процессом обмена, и их величина влияет на способ организации и осуществления экономической деятельности. Общее понятие транзакционных издержек включает издержки поиска, информационные издержки, издержки ведения переговоров, принятия решений, дисциплинирования, а также издержки защиты институтов. Экономическая теория транзакционных издержек рассматривает, в частности, влияние таких издержек на заключение контрактов. Вклад в исследования в этой области внесли Коуз, Уильямсон, Алчиан, Клейн, Демсец и Барцель.

2. Экономическая теория прав собственности. Система прав собственности в экономической системе обуславливает положение индивидов относительно их возможностей использования ограниченных ресурсов. Изучение воздействия конфигурации прав собственности на экономические результаты имеет определенные основания, поскольку то, каким образом аллокация прав собственности влияет на стимулы и человеческое поведение, в целом можно предсказать. Вклад в исследования в этой области внесли Коуз, Алчиан, Демсец, Де Алесси, Фуруботн и Пейович.

3. Экономическая теория контрактов. Теория контрактов изучает проблемы, связанные со стимулами и асимметричной информацией. Последняя распадается на две самостоятельные категории. Асимметрия информации может существовать, во-первых, между участниками контракта, а во-вторых, между участниками контракта, с одной стороны, и третьей стороной (например, судом) – с другой. Соответственно, следует различать две разновидности теорий контракта:

а) *теория агентских отношений* имеет дело с проблемами информационной асимметрии между сторонами контрактных отношений. Рассматриваемая асимметрия информации может существовать либо до, либо после совершения транзакции. Теоретический подход, используемый в этих случаях, может опираться либо преимущественно на вербальный анализ, либо на формальные модели. Вклад в разработку вербальной («позитивной») теории агентских отношений внесли Дженсен, Меклинг, Фама, Алчиан и

Демсец, а в литературу по математической («нормативной») теории – Стиглиц, Хольмстром, Спенс и Шевелл;

б) *теория отношений и неполных контрактов* в центр внимания ставит информационную асимметрию, которая может возникать между контрагентами, заключившими (обычно долгосрочный) контракт. Важная цель таких контрактов – преодоление постконтрактного оппортунизма как возможного следствия сложности проверки исполнения контрактных обязательств, с которой сталкиваются суды или другие третьи стороны. Достоверные, а также самовыполняющиеся обязательства являются важным предметом в этой области исследований. Вклад в разработку теории отношений контрактов внесли Маколей, Макнейл, Голдберг, Уильямсон и Алчиан. Такие авторы как Гроссман и Харт разрабатывали формальную теорию неполных контрактов, а Телсер, Клейн, Леффлер и Крепе – менее формальные модели самовыполняющихся контрактов.

4. Новая институциональная экономическая история. Исследования экономистов-историков, придерживающихся данного методологического подхода, касаются применения таких концепций как трансакционные издержки, права собственности и контрактные отношения, к историческому прошлому и, исходя из этого, расширения представления о самих этих понятиях. Одна из важнейших целей этого направления заключается в разработке теории институциональной структуры общества как единого целого. Вклад в разработку проблем в этой области внесли Норт, Томас, Уоллис, Вейнгафт, Хоффман, Эггертссон, Лайбкеп и Грейф.

5. Неинституциональный подход к экономической теории политики. В последние годы идеи новой институциональной экономической теории дали импульс для развития так называемой новой экономической теории организации. В общем можно сказать, что тесная взаимосвязь между политической и экономической сторонами социальных систем, которая была основным объектом изучения политической экономии, теперь рассматривается с точки зрения трансакционных издержек и их воздействия на права собственности и контрактные соглашения. Эти исследования являются связующим звеном с конституционной экономической теорией.

6. Конституционная экономическая теория. Дж. Бьюкенен описывает эту область исследований как попытку «объяснить характерные особенности альтернативных совокупностей законодательно-институционально-конституционных правил, накладывающих ограничения на выбор способов деятельности политических и экономических субъектов» [11]. Более того, поскольку эти «правила» могут интерпретироваться как формальные или неформальные социальные механизмы, ограничивающие поведение, то наряду с ограничениями как таковыми должна изучаться сама процедура выбора среди имеющихся альтернативных ограничений. В частности, внимание приковано к изучению того, как общество выбирает правила для производства правил, определяющих функционирование системы («теория общественного

выбора»). Американскую ветвь этого направления представляют Бьюкенен, Вагнер и Толлисон, а немецкую – Ойкен, Бём, Микш и Ватрин.

2. Пределы применимости неоклассического подхода.

По мнению представителей институциональной экономики, доминирующая неоклассическая теория базируется на нереалистичных предпосылках и ограничениях, и, следовательно, использует модели, неадекватные экономической практике. На это, в частности, обращает внимание Луис де Алезе, отмечая, что неоклассические модели поведения хозяйствующих субъектов неявно предполагают следующие предпосылки: «1) трансакционные издержки – нулевые: в широком смысле это означает, что издержки получения информации о выборе, а также ведения переговоров, охраны, и исполнения контрактов – нулевые; 2) издержки регулирования – нулевые; 3) все ресурсы полностью распределены и являются частной собственностью; 4) собственники распределяют ресурсы согласно производственным целям только в соответствии с денежными мотивами; 5) выбор предпринимателя между доходом и досугом не зависит от дохода. Таким образом, уклонение от работы собственников и служащих (включая менеджеров) исключается, и прибыль фирм (то есть состояние собственников) максимизируется» [9].

В рамках неоклассики практически нет теорий, удовлетворительно объясняющих динамические изменения в экономике, важность изучения которых стала актуальной на фоне исторических событий XX века. Неоклассическая концепция может применяться для объяснения очень узкого круга экономических состояний. В частности, она хорошо описывает механизм функционирования рынка совершенной конкуренции и объясняет мотивы поведения участников сделок, осуществляемых в рамках данной рыночной структуры. Но рынок совершенной конкуренции перестал быть актуальным в современной экономике, кроме того, мотивы экономического поведения зачастую лежат за пределами экономической системы. А идеальные модели неоклассицизма не в состоянии учесть эту особенность, что делает их нереалистичными. Т. е. существует целый ряд условностей, или ограничений практической применимости неоклассических моделей экономического поведения субъектов хозяйствования:

- отсутствие в принципе полной занятости ресурсов (полная занятость ресурсов может быть скорее исключением, но не правилом);
- невозможность в рамках всей рыночной экономики обеспечить автоматический доступ всех экономических агентов к достоверной информации о ситуации на всех рынках.
- совершенная конкуренция является исключением, а не правилом, следовательно, нельзя обеспечить взаимную независимость участников рыночных сделок;
- нереальность предположения о полной (или как минимум значительной) взаимозаменяемости ограниченных ресурсов, т. к. большинство ресур-

сов являются специфическими, также ресурсы неоднородны по своим качественным характеристикам;

- люди как участники экономических сделок не являются абсолютными *homo oeconomicus*.

Рассмотрим некоторые ограничения подробнее. Существенным недостатком неоклассической концепции является предпосылка о полной информированности рационально действующих экономических субъектов. Полное знание всех условий производства и реализации товара, механизма ценообразования и предсказуемой динамики цен, состояния и предсказуемого изменения потребительского спроса возможно только в очень ограниченных рамках узкого локального рынка, но не в рамках всей экономики и даже отдельной отрасли.

Первым на этот недостаток методологии исследования неоклассической концепции обратил внимание Дж. Коммонс. Он предложил заменить гипотезу полноты информации на более реалистичную гипотезу несовершенства информации. Модель экономического равновесия, построенная на гипотезе полноты информации, не работает в динамике, так как для достоверного прогноза нужно показать, каким будет равновесие через различные промежутки времени – через месяц, через год и т.п. Следовательно, люди будут оценивать не сегодняшнее состояние дел, а ожидаемое, что всегда сопряжено с погрешностью в ожиданиях.

Большие сомнения вызывает и утверждение неоклассиков о том, что все субъекты хозяйствования действуют рационально, как своеобразные запрограммированные на конечный результат машины. То есть человек как участник экономических процессов является своеобразным *homo oeconomicus*, для которого характерно:

- *целерациональное поведение*, которое вслед за Максом Вебером понимается как «ожидание определенного поведения предметов внешнего мира и других людей и использование этого ожидания в качестве «условий» и «средств» для достижения своей рационально поставленной и продуманной цели» [5].

- *утилитарность поведения*, означающее, что действия *homo oeconomicus* должны быть подчинены задаче максимизации удовольствия, полезности;

- *эмпатия* по отношению к контрагентам означает, что субъект хозяйствования должен уметь поставить себя на место контрагентов и взглянуть на происходящий обмен с их точки зрения, независимо от личного отношения к тому или иному контрагенту;

- *доверие* к контрагенту, в существовании которого заключается предпосылка предсказуемости поведения контрагента, формирования более или менее устойчивых ожиданий касательно ситуации на рынке.

Все вышеперечисленные свойства идеального экономического субъекта можно в их совокупности обозначить как интерпретативную рациональность, под которой понимается способность индивида сформировать верные ожи-

дания относительно действий контрагента, а также облегчить контрагенту понимание собственных намерений и действий.

Институциональная теория – это попытка преодолеть вышеперечисленные ограничения неоклассической теории. По словам Л. Алези, «целью экономической теории, по-видимому, является предсказать (объяснить), как изменения условий воздействуют на экономическое поведение. Однако, зависимости, которые предлагает неоклассическая теория, как и большинство научных теорий, описывают поведение идеализированных переменных в чистых условиях. Соответственно, необходимы дополнительные гипотезы, чтобы связать теорию с реальными условиями» [9].

Одни представители институционализма в целом отрицают парадигму неоклассической концепции, другие в большей мере совершенствуют ее так называемую «защитную оболочку», не посягая на основополагающие принципы. В этом смысле можно в самой неоклассической теории выделить совокупность ее центральных постулатов, известных как «жесткое ядро», а также принципы, которые могут видоизменяться с учетом изменяющейся экономической реальности. Эти принципы принято называть защитной оболочкой.

К *жесткому ядру* неоклассицизма относят следующие постулаты:

- стабильные предпочтения;
- рациональный выбор (максимизирующее поведение);
- равновесие на рынке и общее равновесие на всех рынках.

Защитная оболочка (или защитный пояс) включает следующие принципы:

- права собственности остаются неизменными и четко определёнными;
- информация является совершенно доступной и полной;
- индивиды удовлетворяют свои потребности с помощью обмена, который происходит без издержек, с учётом первоначального распределения.

3.«Старый» институционализм.

Первое направление институционализма – «старый» институционализм – возник во многом как альтернатива неклассической концепции, утверждавшей, что рынок совершенной конкуренции – это самая идеальная с точки зрения реализации интересов рационального субъекта, и поэтому самая жизнеспособная, экономическая система. Причем рынок рассматривался не как институт, возникший в процессе эволюции системы, а как некий идеальный самодостаточный механизм, с помощью которого осуществляется рациональный выбор в условиях ограниченности ресурсов. Неоклассики анализировали идеальные «стерильные» модели поведения хозяйствующих субъектов безотносительно каких-либо исторических, ментальных условий и факторов. Т. Веблен назвал такую теорию «экономикой классной доски».

Основателями «старого» институционализма являются Торстейн Веблен (1857–1929), Уэсли Клэйр Митчелл (1874–1948), Джон Морис Кларк (1884–1963), Джон Коммонс (1862–1945).

В литературе выделяются следующие общепризнанные характеристики данного направления экономической мысли:

1. Отрицание принципа оптимизации. Хозяйствующие субъекты трактуются не как максимизаторы (или минимизаторы) целевой функции, а как следующие различным «привычкам» – приобретенным правилам поведения – и социальным нормам.

2. Отрицание методологического индивидуализма. Действия отдельно взятых субъектов в значительной мере предопределяются ситуацией в экономике в целом, а не наоборот. В частности, их цели и предпочтения формируются обществом.

3. Сведение основной задачи экономической науки к «пониманию» функционирования хозяйства, а не к прогнозу и предсказанию.

4. Отрицание подхода к экономике как к (механически) равновесной системе и трактовка экономики как эволюционирующей системы, управляемой процессами, носящими кумулятивный характер. «Старые» институционалисты исходили здесь из предложенного Т. Вебленом принципа «кумулятивной причинности», согласно которому экономическое развитие характеризуется причинным взаимодействием различных экономических феноменов, усиливающих друг друга.

5. Благосклонное отношение к государственному вмешательству в рыночную экономику.

4. Неинституциональная экономика. Новая институциональная экономика

Следующее направление – неинституционализм – можно охарактеризовать как «экономический империализм», поскольку его представители пытаются, используя микроэкономический инструментарий, смоделировать поведение людей в различных сферах общественной жизнедеятельности, например, таких, как политика. Представителями данного направления являются Р. Коуз, Дж. Стиглер, Дж. Стиглиц, О. Уильямсон, Дж. Бьюкенен. В целом они не пытаются изменить общую парадигму неоклассицизма, сохраняя основные установки (постулаты) «жесткого ядра» неоклассики. Но при этом активно модифицируют принципы «защитной оболочки». В частности, Р. Коуз, Дж. Стиглиц, Дж. Бьюкенен исходят из того, что частная собственность на ресурсы *не является* абсолютной предпосылкой осуществления обмена на рынке. Их исследования положили начало таким теориям, как теория прав собственности, теория трансакционных издержек, новая экономическая история, теория оптимального контракта и др.

Общий подход неинституционалистов можно выразить следующими словами Алеззи: «Как минимум, несколько недостатков неоклассической теории возникают вновь... Так, в частности, права собственности на ресурсы могут быть не полностью распределены или являться частной собственностью, а трансакционные издержки могут быть положительными. Однако

неоклассическую теорию можно обобщить, чтобы устранить некоторые из этих недостатков. Основная задача – разрешить противоречия между теорией потребительского выбора и теорией фирмы, расширяя действие гипотезы о максимизации полезности на все индивидуальные выборы, включая выборы, сделанные менеджерами фирм и правительственными служащими. Другая задача – расширить понятие границ индивидуальных выборов для того, чтобы включить институциональные ограничения (систему прав собственности), а также другие ограничения (например, включение транзакционных издержек и издержек регулирования), определяемые природой и уровнем современного развития» [9].

Неоинституционалисты, как это видно из вышеприведенного высказывания, критике подвергают не всю парадигму неоклассицизма, а только ее защитную оболочку. Во-первых, критиковалась предпосылка о том, что обмен происходит без издержек. Критику этого положения можно найти в первых работах Р. Коуза. До сих пор обмен рассматривался как процесс, происходящий без издержек, но в реальной экономике любой акт обмена связан с определенными издержками, которые получили название **транзакционных**. Они обычно трактуются как издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решения, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта.

Концепция транзакционных издержек противоречит тезису неоклассической теории, что издержки функционирования рыночного механизма равны нулю. Такое допущение позволяло не учитывать в экономическом анализе влияние различных институтов. Следовательно, если транзакционные издержки положительны, необходимо учитывать влияние экономических и социальных институтов на функционирование экономической системы.

Во-вторых, признавая существование транзакционных издержек, возникает необходимость в пересмотре тезиса о доступности информации. Признание тезиса о неполноте и несовершенности информации открывает новые перспективы для экономического анализа, например, в исследовании контрактов.

В-третьих, подвергся пересмотру тезис о нейтральности распределения и спецификации прав собственности. В рамках этого направления субъекты экономической деятельности, хозяйственные организации, перестали рассматриваться как «чёрные ящики».

Представители новой институциональной теории, такие как Дж. Фон Нейман, О. Моргенштерн, Дж. Нэш, Г. Саймон, Д. Норт, считают, что сама парадигма неоклассики, т. е. ее «жесткое ядро», требует кардинального переосмысления и критики. Дж. Фон Нейман, О. Моргенштерн, Дж. Нэш считают: 1) может существовать несколько точек равновесия, 2) точки равновесия не обязательно совпадают с точками оптимума по Парето, 3) равновесие может не существовать вообще. Ими была разработана теория игр для анализа действий хозяйствующих индивидов в условиях неопределенности и с учетом той или иной степени вероятности развития событий. Г. Саймон, разра-

ботавший теорию неполной рациональности, считает, что принцип максимизации выгоды должен быть в анализе заменен более реалистичным принципом удовлетворительности. Это объясняется тем, что индивид не может собрать всю имеющуюся информацию и обработать ее оптимальным образом. Д. Норт ставит под сомнение действие принципа экзогенности и неизменности предпочтений индивидов, принимающих экономические решения. Данный принцип предполагает, что действия индивидов подчиняются существующим институциональным рамкам, но сами индивиды не способны повлиять на эти рамки. Д. Норт считает, что индивиды способны повлиять на институциональные рамки поведения. Более того, именно поведение индивидов и изменяет институциональную структуру общества.

Тема 2. Норма как базовый элемент институтов

1. Понятие нормы. Социальные, юридические и экономические санкции.
2. Норма как результат рационального выбора. Норма как предпосылка рационального поведения.
3. Типы соглашений: рыночное, индустриальное, традиционное, гражданское, общественное мнение, творческая деятельность, экологическое.
4. Рациональность как норма поведения. Целерациональное поведение. Ценностно-рациональное поведение. Традиционное поведение. Аффективное поведение. Когнитивные ограничения.

1. Понятие нормы. Социальные, юридические и экономические санкции.

В институциональной экономике можно выделить несколько ключевых категорий, понятий, которые тесно взаимосвязаны между собой. В первую очередь такими центральными для теории понятиями являются:

- правило (норма);
- институт;
- соглашение;
- сделка (транзакция);
- права собственности;
- контракт;
- транзакционные издержки.

Связанные формально и логически в единую систему, эти понятия отражают реальные взаимосвязи социально-экономической действительности

Правила – это модели или образцы поведения, говорящие о том, как следует себя вести в той или иной ситуации. Они существуют, поскольку при выборе варианта использования ограниченных ресурсов экономический агент сталкивается еще с тремя ограничениями: 1) на доступную информа-

цию; 2) временное ограничение (на величину отрезка времени, в течение которого необходимо оптимально распределить ресурсы); 3) ограниченные калькулятивные и предсказательные способности.

Понятие **«норма»** очень близко понятию «правило». Многие авторы (А. Аузан, В. Тамбовцев) считают их синонимами. Другие (А. Олейник) полагают, что понятие «норма», в отличие от понятия «правило» не включает в обязательном порядке такой атрибут как санкции. В частности, норма определяется как предписание определенного поведения, обязательное для выполнения и имеющее своей функцией поддержание порядка в системе взаимодействий. Мы в дальнейшем будем считать эти понятия синонимами.

Элементы, из которых конструируется правило (норма):

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

Также в литературе приводится логическая структура социальной нормы:

- 1) описание условий (ситуации), в которых индивид обязан следовать образцу;
- 2) описание образца действий;
- 3) описание санкций и их субъектов [25, с. 34].

Приведенная структура свойственна всякой норме, как неформальной, существующей в виде знаковой модели должного поведения лишь в сознании людей или в виде записи исследователя их поведения, так и формальной, записанной в виде определенного текста и санкционируемой властью государства или руководства какой-то формальной организации.

А.А. Ивин отмечает: «Содержанием нормы является действие, которое может, должно или не должно быть выполнено; условия приложения – это указанная в норме ситуация, с наступлением которой следует или допустимо реализовать предусмотренное данной нормой действие; субъект – это лицо или группа лиц, которым адресована норма. Характер нормы определяется тем, обязывает ли она, разрешает или запрещает выполнить некоторое действие» [25, с. 23]

Можно представить следующую стандартную схему поведения хозяйствующего субъекта, руководствующегося определенным правилом:

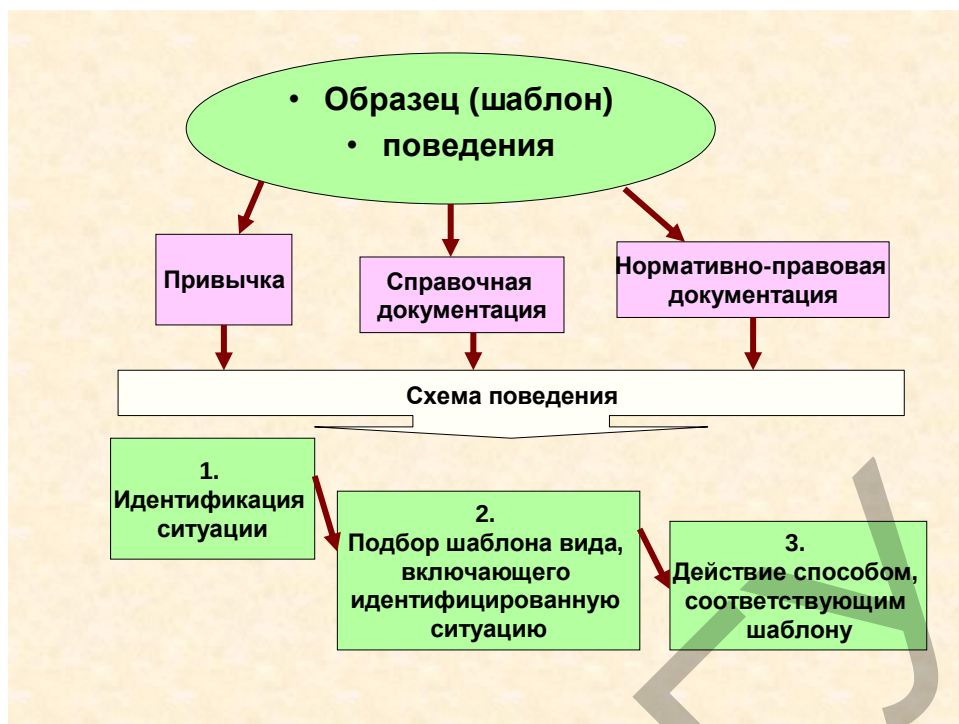


Рис. 2.1. – Образец (шаблон) поведения.

Шаблон поведения базируется на привычках и на использовании справочной и нормативно-правовой документации. В результате формируется определенный механизм (схема) поведения индивида:

- 1) идентификация ситуации;
- 2) подбор шаблона вида, включающего идентифицированную ситуацию;
- 3) действие способом, соответствующим шаблону.

Наличие в обществе норм как образцов поведения, отклонение от которых порождает наказание нарушителя со стороны других членов общества, ограничивает возможности выбора для индивида, препятствует реализации его стремления к рациональности. Т.е. любая норма, независимо от ее характера, для осуществления экономического действия выступает в роли некоторого ограничителя выбора. Даже норма, явно предоставляющая новые возможности, делает это лишь относительно ограниченного круга последних, пополняя множество допустимых альтернатив, но отнюдь не делая его универсальным, всеобъемлющим.

Нарушение правила предполагает введение санкций. **Санкции** существуют, так как возможно *оппортунистическое поведение*. **Оппортунистическое поведение** – поведение, нацеленное на преследование собственного интереса и не ограниченное соображениями морали, т.е. связанное с использованием обмана, хитрости и коварства. Д. Норт [20] приводит следующие причины объективного существования в современной экономике оппортунистического поведения:

1. Для того чтобы достоверно и точно измерить качество и количество продукции, выпускаемой на предприятии, от покупателя этой продукции требуются весьма существенные затраты. Для их сокращения покупатель вы-

нужден в большинстве случаев использовать косвенные способы и методы такой оценки качественных и количественных параметров продукции. Сортировка, разделение на классы, маркировка, торговые марки, гарантии, лицензии – вот все, хотя и дорогие и несовершенные, способы определения характеристик товара или услуги. Но, несмотря на существование подобных способов, несправедливое распределение доходов, очевидно, присутствует всегда вокруг нас из-за сложности измерения, например, качества починки автомобиля, оценки безопасности продукта и качества медицинских услуг или измерения отдачи от образования.

2) Несмотря на то, что производство в команде позволяет осуществить экономию на масштабе, эта экономия влечет за собой издержки отчуждения и «отлынивания». Дисциплина есть не более чем ответ на проблему «отлынивания» в командном производстве. С точки зрения нанимателя, дисциплина заключается в правилах, предписаниях, стимулах и наказаниях, важных для эффективного выполнения функций. С точки зрения работника, все это – бесчеловечные способы, направленные на поощрение увеличения выпуска продукции и ее эксплуатации. Так как не существует согласованной меры выпуска, определяющей выполнение контракта, обе точки зрения являются правильными.

3. Увеличение потенциальных выгод от оппортунистического поведения ведет к стратегическому поведению как внутри фирмы (отношения работник-наниматель, например), так и в контрактном взаимодействии между двумя фирмами. Везде, и на рынке ресурсов, и на рынке готовой продукции, выгоды от утаивания информации или изменения условий соглашения в ключевые моменты потенциально велики.

4. Развитие крупномасштабных иерархий порождает проблему бюрократии. Применение правил и предписаний внутри крупных организаций для контроля отлынивания и решения проблемы «принципал-агент» приводит к жесткости, несправедливому распределению дохода, и потере гибкости, важной для адаптивной эффективности.

И, наконец, есть еще внешние эффекты: неценовые (неоцененные) издержки современного кризиса. Взаимозависимость в мире специализации и разделения труда экспоненциально увеличивает переложение издержек на третьих лиц.

Классификация санкций:

- общественное осуждение;
- официальное порицание;
- денежный штраф;
- силовое прекращение начатого действия;
- силовое принуждение к повторению совершенного действия, но уже по правилам;
- ограничение нарушителя в некоторых из его прав;
- лишение свободы;
- смертная казнь

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

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**

Соотношение формальных и неформальных правил:

1. Формальное правило вводится на базе позитивно проявившего себя неформального правила. Можно в данном случае привести пример из статьи Д. Норта «Трансакционные издержки во времени»: «Купцы в различных частях Западной Европы постепенно усовершенствовали поведенческий кодекс, чтобы определить отношения между собой. В отсутствие механизма принуждения со стороны государства, репутация и ostracism служили основой принуждения. Но с ростом размеров рынка одного механизма репутации стало недостаточно, чтобы гарантировать выполнение обязательств. Правовой кодекс усилил эффективность механизма репутации, обеспечивая стимулы для распространения информации, наложение штрафных санкций на нарушителей, выплату пошлин, накладываемых на отдельных купцов. Ключевой чертой торгового кодекса является то, что он развивался и вливался в формальное законодательство, обеспечивая таким образом развитие от неформальных кодексов поведения к формальному принуждению со стороны государства». [20]

2. Формальное правило вводится для противодействия сложившимся неформальным правилам.

3. Неформальные правила вытесняют формальные, если последние порождают неоправданные издержки их применения, не принося ощутимых выгод от их использования.

4. Возникающие неформальные правила способствуют реализации введенных ранее формальных правил.

Э. Фуруботн обращает внимание на объективную взаимосвязь формальных и неформальных правил: «В целом в формальной организации жизненно важно иметь возможность для развития неформальных правил. Барнард утверждал, что «формальные организации черпают жизненные силы от неформальных и развиваются благодаря им... Одни не могут существовать без других». Возникновение неформальных правил, подчеркнем это еще раз, рассматривается как сила, которая в итоге может привести к институциональным изменениям. Неформальные правила, проявляющиеся в форме определенных повседневных стереотипов, можно назвать «обычаем» в том случае, когда реальная практика базируется на устоявшихся образцах поведения. Любой обычай подразумевает наличие единообразно воспроизводимых образцов (regularities), которые необходимо воспринять, изучить, запомнить и передать». [29, с. 28]

Существует определенная соподчиненность правил:

1. Содержательная упорядоченность правил (норма более низкого порядка уточняет и раскрывает содержание нормы более высокого порядка).

2. Издержки введения (или изменения) правил (более общими, стоящими выше по иерархии, являются правила, издержки введения или изменения которых больше, чем у сравниваемых с ними правил).

А.Е. Шаститко отмечает: «Правила могут находиться в отношении соподчиненности. В данном случае это значит, что одно правило непосредственно определяет содержание другого, но не наоборот. Один тип правил изменить проще, чем другой. Правила, непосредственно определяющие альтернативы для формулировки других правил и поддающиеся изменению с большими издержками, являются глобальными. Они формируют институциональную среду. В свою очередь, глобальные правила состоят из конституционных, или политических, и экономических. К локальным правилам относятся двух- и многосторонние контракты, которые заключаются между отдельными экономическими агентами» [25, с. 105 – 106].

Надконституционные правила – это наиболее общие и трудно измеряемые неформальные правила, имеющие глубокие исторические корни в жизни различных народов, тесно связанные с преобладающими стереотипами поведения, религиозными представлениями и т.п. Они определяют иерархию ценностей, разделяемых широкими слоями общества, отношение людей к власти, массовые психологические установки на кооперацию или противостояние и т.п.

Конституционные правила – это правила, которые:

- а) устанавливают иерархическую структуру государства;
- б) определяют правила принятия решений по формированию государственных органов власти;
- в) определяют формы и правила контроля действий государства со стороны общества.

Экономические правила – это правила, непосредственно определяющие формы организации хозяйственной деятельности, в рамках которых экономические агенты формируют институциональные соглашения и принимают решения об использовании ресурсов (например, квоты на импорт, запреты на использование некоторых контрактов и т.п.).

2. Норма как результат рационального выбора. Норма как предпосылка рационального поведения.

Существует два подхода к оценке соотношения между нормой и рациональным поведением людей в сфере экономики:

1. **Норма – это предпосылка рационального поведения.** Поведение homo oeconomicus полностью определяется сложившейся в обществе совокупностью норм (институтов). Такой подход отражает принцип институционального детерминизма.

2. Норма – это результат рационального поведения. У субъекта экономики есть свобода выбора и он, стремясь к максимизации результата при минимизации затрат, в итоге создает такие институциональные рамки поведения, которые позволяют ему экономить издержки при выборе варианта этого поведения. Такой подход отражает принцип *методологического индивидуализма*.

В реальной экономической практике норма (институт) одновременно является и предпосылкой (условием) осуществления экономической деятельности, и результатом множественных рациональных выборов экономических субъектов.

Любое экономическое действие осуществляется в рамках уже сложившейся институциональной среды. И субъекты первоначально руководствуются существующими нормами, т.к. объективно стремятся к интерпретативной рациональности в своем поведении.

Следование норме становится для индивида способом доведения до контрагента сигналов о своих намерениях, равно как и основой для понимания намерений других индивидов. Индивиды выполняют требование нормы не потому, что она является абсолютным детерминантом их поведения, а для снижения неопределенности во взаимодействиях и, следовательно, для достижения своих рационально поставленных целей. Одновременно осуществление множества рациональных выборов отдельными индивидами и их группами выявляет неэффективность отдельных норм (институтов) и способствует их трансформации или замене на более эффективные.

3. Типы соглашений: рыночное, индустриальное, традиционное, гражданское, общественное мнение, творческая деятельность, экологическое.

Индивиды осуществляют свою ежедневную экономическую деятельность в рамках существующей институциональной среды, которая тесно взаимосвязана с целым комплексом институциональных соглашений. В результате формируется достаточно сложная институциональная структура данного общества, которую можно представить в виде следующей схемы:

Рис. 2.2. – Институциональная структура

Институциональные соглашения – это договоренности между индивидами и (или) их группами, определяющие способы кооперации и конкуренции (например, контракт).

Как отмечает А. Н. Олейник, соглашение – это регулярность R в поведении группы индивидов P в часто возникающей ситуации S , если выполняются шесть следующих условий:

- 1) каждый подчиняется R ;
- 2) каждый думает, что все другие подчиняются R ;
- 3) вера в то, что другие выполняют предписание R , является для индивида главным стимулом тоже его выполнять;
- 4) каждый предпочитает полное соответствие R соответствию частичному;
- 5) R не является единственной регулярностью в поведении, удовлетворяющей условиям 4 и 5;
- 6) условия с 1-го по 5-е являются общеизвестными (common knowledge) [5, с. 23 – 24].

Выделяется семь типов соглашений, регулирующих деятельность индивидов в различных сферах, причем каждый индивид в своей повседневной жизни может действовать в рамках всех семи сфер деятельности.

Таблица 1 – Типы соглашений

Тип соглашения	Основная форма поведения	Источник информации
Рыночное соглашение	Максимизация индивидом полезности через удовлетворение потребностей других индивидов	цены
Индустриальное соглашение	Обеспечение непрерывности производственного процесса, подчинение взаимодействия между людьми требованиям технологии.	стандарты
Гражданское соглашение	Подчинение индивидуальных интересов коллективным.	закон
Общественное мнение	Достижение известности, привлечение общественного внимания.	слухи
Творческая деятельность	Достижение неповторимого результата, у которого отсутствуют аналогии.	озарение
Экологическое соглашение	Обеспечение гармонии с природой, подчинение взаимодействий людей требованиям экологии.	информация о состоянии окружающей среды
Традиционное соглашение	Соблюдение традиций, особенно в семье.	обычаи и общепризнанные традиции поведения

Варианты соотношения соглашений:

1. **Экспансия** – соотношение соглашений, при котором организация взаимодействий происходит на основе норм одного из соглашений в тех сферах, где ранее господствовали нормы других соглашений.

2. **Касание** – одно и то же взаимодействие может быть осуществлено на основе взаимоисключающих норм.

3. **Компромисс** – соотношение соглашений, при котором появляются синтетические нормы, снимающие противоречие между требованиями различных соглашений. Например, любая рекламная кампания предполагает нахождение компромисса между требованиями рыночного соглашения и соглашения об общественном мнении.

4. Рациональность как норма поведения.

В соответствии с концепцией М. Вебера выделяют четыре «идеальных типа» поведения:

1. **Целерациональное поведение** – продуманное использование условий и средств для достижения поставленной цели.

2. **Ценностно-рациональное поведение** – использование условий и средств для достижения заданных извне целей. Цели при этом определены верой в самодовлеющие ценности (религиозные, эстетические, идеологические).

3. **Традиционное поведение** – поведение, цели и средства которого заданы извне и носят традиционный характер. В основе поведения лежит длительная привычка или обычай.

4. **Аффективное поведение** – поведение, в котором цели и средства не выделяются. Поведение обусловлено эмоциональным состоянием индивида, его непосредственными чувствами, ощущениями.

В основе повседневного взаимодействия лежит не рациональное, а *обоснованное* действие, которое предполагает, что индивиды могут понять намерения друг друга с помощью обращения к житейскому опыту. Именно житейский опыт и здравый смысл, а не модель рационального выбора чаще всего позволяют индивидам построить достоверные предположения о действиях окружающих.

Известный социолог Гарольд Гарфинкель предлагает провести границу между рациональностью как нормой и рациональностью как моделью поведения с помощью следующей классификации элементов рациональной деятельности:

- типологизация и сравнение ситуаций;
- определение допустимой ошибки при построении типологии;
- поиск средств для достижения целей;
- анализ альтернативных планов деятельности и возможных последствий;
- определение условий, при которых каждая из альтернатив будет реализована;
- определение периода времени, необходимого для принятия окончательного решения;
- предсказание развития ситуации;
- определение процедуры принятия решения;
- осознание того, что любое решение предполагает выбор;
- осуществление выбора на основе информации и накопленного опыта;
- достижение соответствия выбора целей и средств принципам формальной логики;
- достижение семантической четкости принятых решений, соответствия используемых терминов общепринятым;
- достижение ясности и однозначности принятых решений;
- соответствие определения ситуации научному знанию.

Обычно способности индивидов в оценке и подсчете вероятностей очень ограничены, особенно по следующим параметрам:

1. Чаще всего индивиды не пересматривают («калибруют») свои оценки вероятностей после наступления событий. Например, они продолжают с уверенностью ожидать наступления события *A* уже после того, как практика показала, что оно наступает лишь в 80% случаев.

2. Восприятие событий и оценка их вероятности зависят во многом от уже накопленного опыта. Чем больше новизна события, тем выше вероятность ошибки.

3. Оценка вероятности того или иного события является функцией его «репрезентативности», т. е. вероятность события оценивается по степени сходства с другими событиями и по наличию ярких, запоминающихся элементов, на основе которых дается характеристика событию в целом.

4. Оценка вероятности часто зависит не от объективных, а от субъективных факторов – самопроизвольного оптимизма или пессимизма

5. Индивиды оценивают не зависящие от их действия события так, будто на развитие этих событий они могут повлиять («иллюзия контроля») и, следовательно, изменить вероятность их наступления.

Различают следующие **альтернативные интерпретации рационального поведения**:

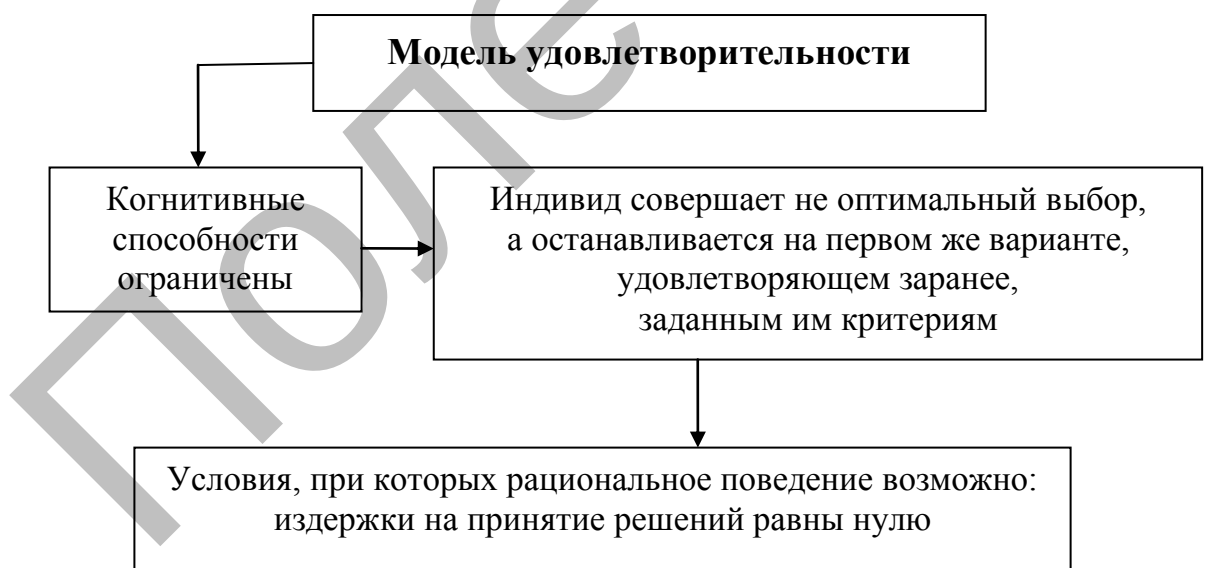


Рис. 2.3. – Модель удовлетворительности.

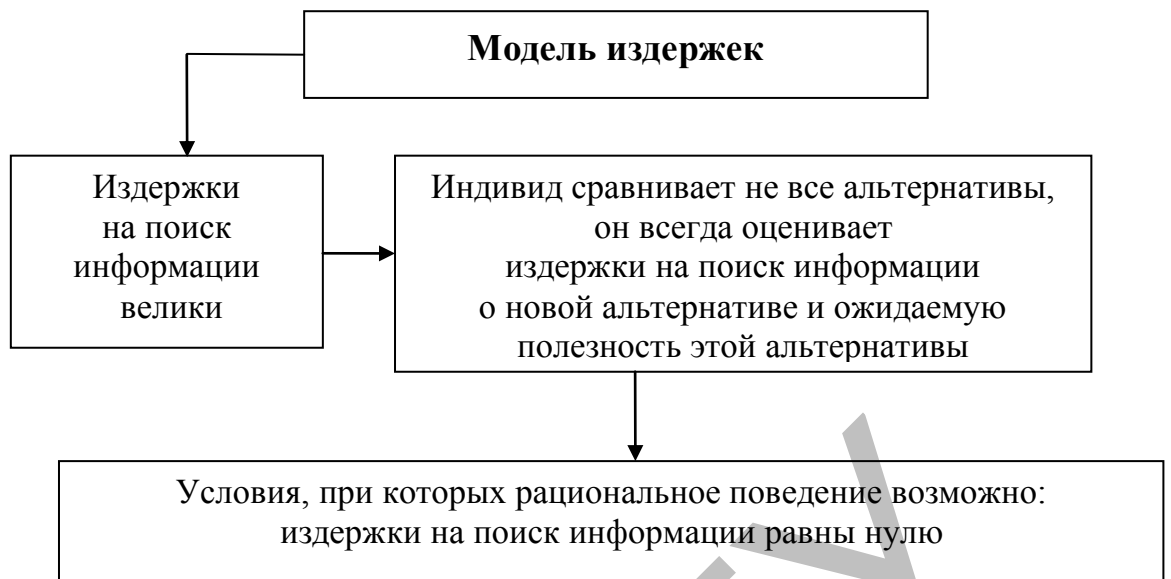


Рис. 2.4. – Модель издержек.

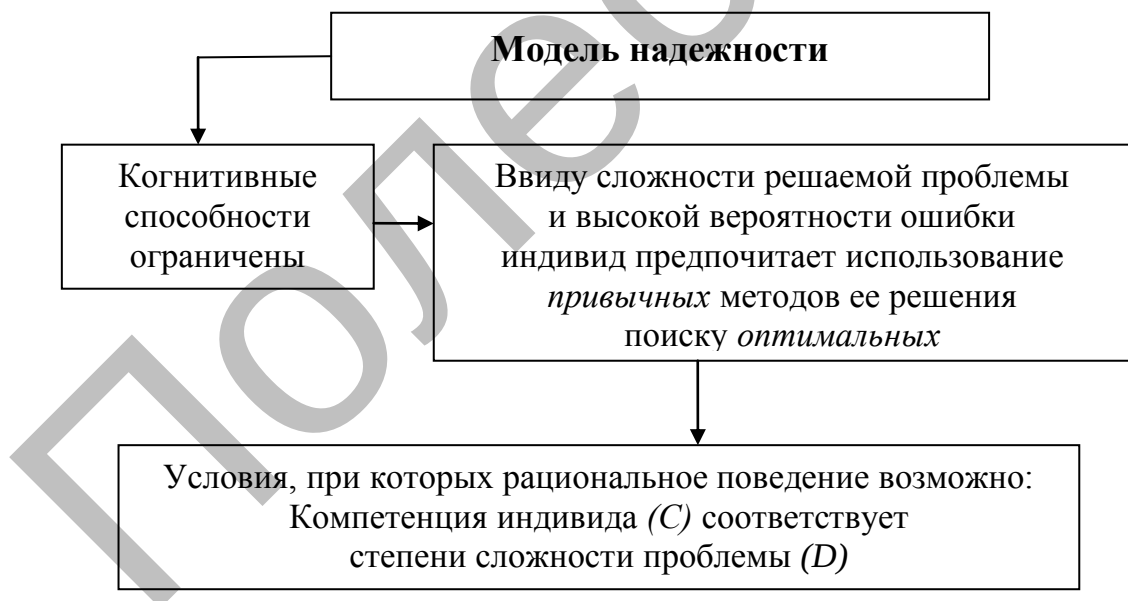


Рис. 2.5. – Модель надежности.



Рис. 2.6. – Модель робота.

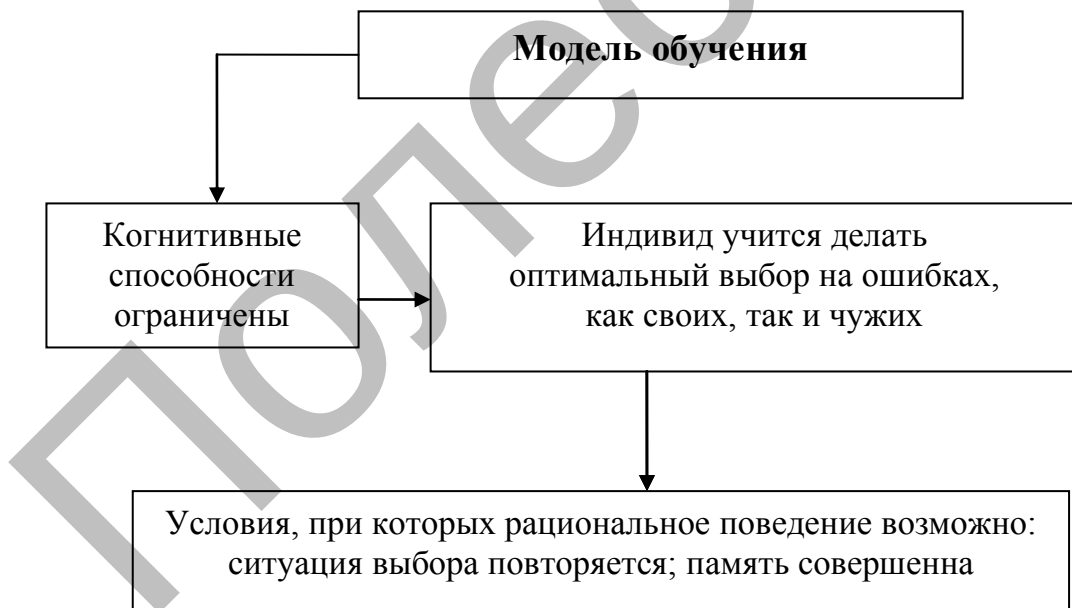


Рис. 2.7. – Модель обучения.

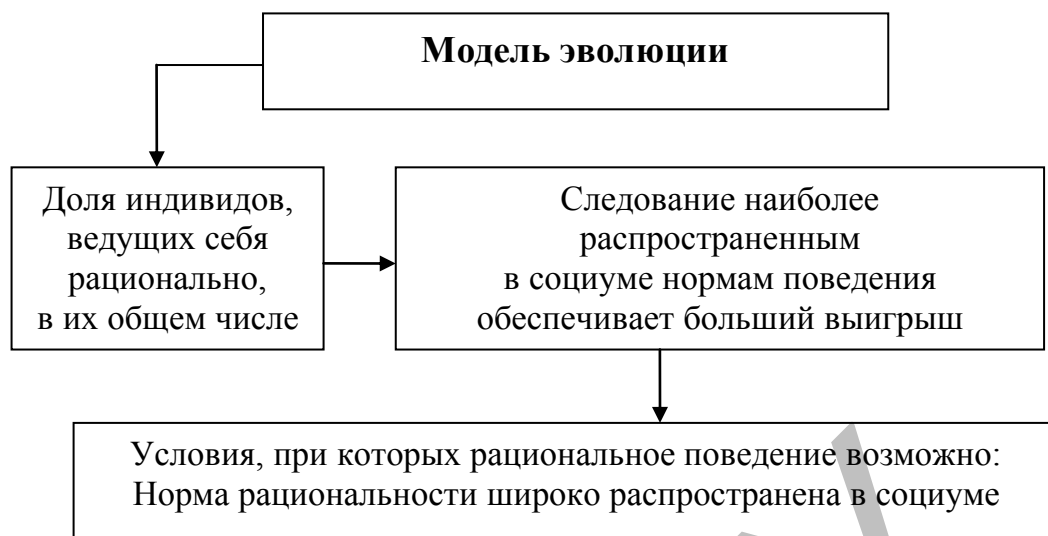


Рис. 2.7. – Модель эволюции.

Тема 3. Конституции командной и рыночной экономики

1. Конституция командной экономики.
2. Конституция рынка.
3. Теория права собственности. Правомочия собственника.

1. Конституция командной экономики

В настоящее время наша страна переживает непростой период своего развития. С одной стороны, экономика постепенно переходит на рыночные механизмы взаимоотношений хозяйствующих субъектов, с другой – еще весьма сильны нормы и правила экономического поведения, имевшие место в эпоху строительства социализма. Поэтому достаточно правомерным является сравнительный анализ конституции командной (планово-административной) и рыночной экономик.

Конечно, в реальной действительности в чистом виде ни одна из этих экономических систем никогда не существовала. Во второй половине XX века экономики практически всех развитых западных стран были (и остаются) смешанными. Но при этом доля рыночных начал в этих хозяйственных системах все-таки выше. Для белорусской же экономики скорее характерно обратное – достаточно сильные централизованные командные начала в хозяйственном механизме. Однако общая траектория развития такова, что административные подходы к регулированию экономики постепенно (но неуклонно) замещаются рыночными.

Нормы командной экономики эпохи «развитого социализма» отражали специфику взаимоотношений между субъектами экономики и государством, а также между самим экономическими субъектами. Причем система не была

хаотичной и непредсказуемой. Более того, она была достаточно стабильной. А.Н. Олейник отмечает следующее: «Несмотря на наличие хронического дефицита, т. е. нехватки ресурсов, командная экономика, тем не менее, характеризовалась внутренней стабильностью и способностью к самовоспроизводству. Парадоксально, но дефицит тоже может быть *нормальным* состоянием системы, когда его уровень стабилизируется на определенном уровне и экономические агенты приспосабливаются к этому уровню. В этом случае речь идет о *нормальном* дефиците» [5, с. 95].

Основные нормы командной экономики.

1. **Норма утилитаризма** предполагает, что субъект хозяйствования в своем ежедневном поведении стремится к удовлетворению потребностей и достижению потребительского равновесия через увеличение полезности при одновременном сокращении расходов на приобретение благ, несущих эту полезность. Данная норма в ее самом общем виде не является особой принадлежностью какой-то конкретной социально-экономической системы, ее формы проявления и механизмы ее реализации различны. В командной экономике норма утилитаризма приобретает форму *простого и ограниченного утилитаризма*. Достаточно низкий уровень развития так называемого второго подразделения народного хозяйства (производство предметов потребления) приводил к постоянному дефициту товаров ширпотреба. Их приобретение не зависело от трудовых усилий обычных работников. Получение более высокой зарплаты еще не гарантировало возможность покупки большего количества потребительских товаров лучшего качества. Доступ к этим товарам (цены которых регулировались государством и были относительно невелики) имели не те, кто больше зарабатывают, а те, кто занимается их распределением в торговой сети. Как метко выразился М.М. Жванецкий, «гегемоном является не пролетариат, а сфера обращения». Поэтому в СССР самые большие конкурсы при поступлении были в торговые и экономические вузы, т.к. по их окончании выпускник трудоустраивался в сферу обращения и получал доступ к дефицитным товарам. И это при условии, что официальные зарплаты в отраслях данной сферы были одними из самых низких. Таким образом, утилитаризм как норма был, но в простом виде, т.е. не привязанный к трудовым усилиям экономического субъекта.

2. **Норма рационализма в хозяйственной деятельности.** Рациональность как норма поведения в экономике также не является особенной для какой-либо системы. Различаются лишь формы ее проявления и достижения. В командной экономике особое значение приобретают ценностные идеологические установки при определении того, является ли данное экономическое действие рациональным. Если оно соответствует этим установкам, то является рациональным и одобряется обществом (в лице руководящей партии). Кроме того, рациональное действие предполагает возможность своевременного получения и обработки экономической информации, чего не было в социалистической экономике. Это объясняется в первую очередь тем, что отсутствовали адекватные ценовые сигналы, поскольку вся система цен была

негибкой и контролируемой из центральных органов власти. К тому же система централизованного распределения ограниченных ресурсов не позволяла выбрать наиболее подходящего контрагента для совершения сделок. В таких условиях невозможно осуществлять рациональный выбор. Поэтому можно было говорить об ограниченной рациональности, находящейся под сильным влиянием идеологических установок. Таким образом, деятельность хозяйствующих субъектов была *ценностно-рациональной*.

3. Норма доверия в условиях командной экономики проявляла себя через двойственность и персонификацию отношений. Хозяйствующие субъекты при осуществлении сделок доверяли в первую очередь тем, с кем были лично знакомы, либо получили рекомендации от общих знакомых, которым обе стороны сделки доверяют. Это во многом обуславливалось слабым развитием и небольшой ролью торговых сделок в экономике, что было связано с практически полным отсутствием частного предпринимательства. Также цена товаров не являлась стимулом для осуществления сделки. В результате даже легальные сделки часто осуществлялись благодаря личным знакомствам, т.е. среди узкого круга родственников и знакомых. Нелегальные сделки (т.е. реализация товаров подпольных производств, а также спекуляция импортным ширпотребом) тем более осуществлялись с большой осторожностью, и далеко не все могли принять в них участие (так как данное участие со стороны торговцев было уголовно наказуемым). Двойственность нормы доверия проявлялась в том, что основная часть хозяйствующих субъектов вынуждена была доверять центральной власти в деле принятия экономических решений. Без доверия к государству нельзя было обойтись по причине опосредованности любой значимой сделки обращением в государственный орган: партийный, плановый, снабженческий. В этих условиях совершенно излишне доверять непосредственному контрагенту, государство в качестве третьей стороны гарантировало выполнение условий сделки.

4. Норма «ты – мне, я – тебе» характерна для экономики, в которой сильны персонифицированные взаимоотношения между контрагентами сделок. Причем это касается как обычных сделок по купле-продаже товаров ширпотреба, так и сделок по поставкам сырья и готовой продукции между различными предприятиями, особенно связанными технологически. Эта норма демонстрирует достаточно сильное доверие контрагенту в том плане, что есть уверенность в адекватных ответных действиях в будущем. Фактически закрепляется зависимость между узким кругом взаимодействующих субъектов, что предполагает, с одной стороны, взаимовыручку в сложных условиях, а с другой стороны, не дает возможности поиска более рациональных вариантов распределения ограниченных ресурсов.

5. Норма легализма (добровольного подчинения закону) регулирует взаимоотношения между хозяйствующими субъектами и центральной властью. Отдельные субъекты в условиях командной экономики нуждаются в поддержке регулирующих органов власти, поэтому они публично демонстрируют свое лояльное отношение к центральной власти и формально эту

власть поддерживают (меткое определение эпохи «развитого социализма» как эпохи «за – стоя» наглядно демонстрирует это отношение). При этом большинство экономических субъектов понимают всю неэффективность существующего хозяйственного механизма, испытывают постоянно возникающие в связи с этим экономические затруднения (дефицит, очереди, неадекватность цен и т.п.). В результате фактически (реально) они данную власть не поддерживают, но открыто об этом не говорят, опасаясь репрессий. Итогом становится *норма так называемого провозглашенного легализма, или двоемыслия.*

2. Конституция рынка

Аналогично конституции командной экономики можно рассмотреть и конституцию рынка через анализ соответствующих основополагающих норм. Рынок можно в самом общем плане определить как особый тип обмена. Его отличительной чертой является равенство продавцов и покупателей в выборе контрагента, предмета и пропорций обмена. Рынок – это множество симметричных избирательных обменов, пропорции в которых регулируются механизмом цен.

Основные нормы рынка.

1. Норма сложного утилитаризма предполагает, что каждый индивид стремится к максимизации выгоды, но при этом достижение поставленной цели главным образом определяется продуктивной деятельностью данного индивида. Добровольность и равноправие сторон при заключении большинства рыночных сделок означает возможность поиска наиболее выгодных условий заключения сделки с точки зрения затрат. Поскольку главным механизмом принятия решений является ценовой механизм, то для субъекта становится очевидной привязка получаемых им доходов и возможности максимизации полезности. Отсюда – стремление к наиболее производительному труду как основному источнику высокого реального дохода.

2. Целерациональное действие предполагает использование индивидом определенного поведения предметов внешнего мира и людей в качестве «условий» и «средств» для достижения своей рационально поставленной и продуманной цели. При этом необходимо помнить, что и для рынка характерна не полная, а ограниченная рациональность. А это в свою очередь порождает проблему оппортунизма, т.е. стремления получить дополнительный доход за счет асимметрии информации и ограниченных когнитивных способностей контрагентов. «Даже при наличии полной информации ограниченность познавательных способностей контрагента приводит к невозможности оценки и принятия во внимание им всех релевантных данных. Кроме того, даже если передача данных не представляет особых трудностей, один или оба контрагента могут быть заинтересованы в сохранении информационной асимметрии, стремясь к получению дополнительной выгоды от сокрытия полезных сведений» [2, с. 172 – 173]. Рациональные индивиды будут вести себя

оппортунистически всякий раз, когда выгоды подобного поведения будут превосходить выгоды от честной торговли.

3. Норма доверия предполагает, что индивиды доверяют своим контрагентам, поскольку такое доверие облегчает процесс заключения сделки и снижает трансакционные издержки, связанные с поиском контрагента и выяснением условий сделки. Норма доверия возникает не на пустом месте. Требуется достаточно длительный исторический период, в течение которого через осуществление множества торговых трансакций контрагенты в итоге убеждаются, что деперсонифицированное доверие позволяет обеим сторонам максимизировать выгоду при минимизации издержек. В обществе формируются соответствующие действительности ожидания относительно поведения предметов окружающего мира и людей, предсказуемость деятельности.

4. Эмпатия – норма деперсонифицированного доверия, умение поставить себя на место контрагента и четко представлять, чем он мотивирован при совершении сделки. Эмпатия лишена психологической окраски и не учитывает личностные отношения контрагентов. На месте данного контрагента может оказаться любой индивид, желающий на приемлемых условиях совершить сделку. «Поэтому важен не факт личного знакомства, а факт зависимости индивида в достижении его собственных целей от позиции контрагентов. Например, в основе стратегии маркетинга товара или услуги лежит попытка производителя определить отношение к его продукции потенциального покупателя, попытка увидеть ее глазами покупателя» [5, с. 102 – 103].

5. Свобода поведения и выбора в позитивном смысле. Индивид должен рассчитывать только на себя при осуществлении экономической деятельности, но при этом он не ограничен в выборе сферы деятельности. Все зависит от его способностей и умения приспособиться к существующей ситуации. Такая свобода предполагает зависимость от действий других субъектов хозяйствования, которые также свободны в своем выборе. Институциональная среда в условиях рынка призвана создавать максимально благоприятные условия для подобной свободы выбора и действия.

6. Норма легализма и уважения права собственности отражает реально существующее в обществе уважение к закону. Это обусловлено тем, что вся система формальных правил рыночной экономики направлена на реализацию всех выше перечисленных норм. Соблюдение законности при принятии экономических решений гарантирует субъекту хозяйствования реальную защиту его прав собственности. А это создает благоприятные условия для достижения целей максимизации выгоды.

В рыночной экономике права собственности приобретают особое значение, так как их реализация является главным условием эффективного хозяйствования.

3. Теория права собственности. Правомочия собственника.

Любое **право индивида** (или организации) – это возможность беспрепятственно осуществлять некоторые действия, в частности действия с тем или иным объектом (имуществом). С экономической точки зрения права являются *средствами экономии ресурсов* в процессе осуществления действий.

Экономические правила являются условиями и предпосылками возникновения прав собственности, которые возникают там и тогда, где и когда в обществе формируются правила, регламентирующие выбор людьми способов использования ограниченных благ (в том числе ресурсов).

Права собственности возникают потому, что они обеспечивают стимулы для производства любой продукции сверх минимума, требуемого для личного потребления. Также права собственности создают стимулы для долгосрочных инвестиций, таких как строительство и ремонт зданий, повышение плодородия земли, сохранение и поддержание возобновляемых ресурсов. В отсутствие прав собственности индивиды вынуждены были бы тратить время и силы на то, чтобы отобрать вещи у других и сохранить их у себя, что приводило бы к постоянным конфликтам. Защита прав собственности государством, хотя и требует определенных издержек, существенно снижает потери, которые могли бы возникнуть в отсутствие прав собственности [25, с. 68]. Если значительное число людей, пользующихся некоторым имуществом, осознает факт превышения выгод над издержками спецификации, права собственности неизбежно возникнут [25, с. 70].

Права собственности представляют собой такие разрешенные и защищенные от препятствий к их осуществлению возможные способы использования ограниченных ресурсов, которые являются исключительной прерогативой отдельных индивидов или групп.

Право собственности можно разделить на две группы: имущественные права и права передачи этих имущественных прав. **Имущественное право** на некоторую вещь представляет собой право использовать ее при некоторых обстоятельствах тем или иным определенным образом в установленное (обозначенное) время. **Право передачи некоторого имущественного права** представляет собой право передать или продать некоторое имущественное право другому индивиду.

В историческом плане можно выделить два подхода к определению и исследованию собственности:

1) как внутри себя нерасчлененного целого, абсолютного и неделимого (подход основан на континентальной правовой традиции, представленной в Кодексе Наполеона).

2) как набора правомочий, которые представляют собой открытое множество (подход реализован в рамках англосаксонской традиции). Значимость этого подхода обусловлена возможностью дифференцированного отношения к вещи экономических агентов в соответствии с их сравнительными преимуществами в ее использовании.

В.Л. Тамбовцев отмечает: «Расщепление имущественных прав на отдельные права является особенно значимым, когда различные субъекты или

стороны получают от них существенно различающиеся выгоды. Дело в том, что максимальная выгода при этом может быть получена тогда, когда каждое из таких частичных прав перейдет к тому, кто ценит его больше всех. Вместе с тем, с расщеплением прав связаны и значительные проблемы, обусловленные тем, что реализация прав одной стороны может препятствовать реализации прав другой стороны, например, право «основного» владельца участка использовать его для выращивания растений может вступить в конфликт с правом другого на пешее пересечение этого участка. Кроме того, множественность сторон, обладающих теми или иными правами на определенный объект, неизбежно порождает сложные задачи координации их действий и, следовательно, связанные с ними издержки (например, если у автомобиля несколько владельцев, нетрудно представить себе, как непросто согласовать график его использования)» [25, с. 71].

Виды правомочий (по С. Пейович):

- 1) право пользоваться вещью;
- 2) право извлекать из использования данной вещи доход;
- 3) право изменять физическую форму и субстанцию вещи;
- 4) право передавать указанные правомочия другому лицу (дарить, завещать, продавать, передавать на время).

Правомочия собственника (по А. Оноре):

- *право владения* (ius possendi), заключающееся в физическом контроле над собственностью и в намерении осуществлять исключительный контроль, в том числе посредством представителей владельца, агентов;
- *право пользования* (ius utendi), т. е. личного использования вещи;
- *право распоряжения* или управления (ius abutendi) представляет собой решение, как и кем вещь может быть использована;
- *право присвоения* или право на доход (ius fruendi), т. е. право на блага, проистекающие от предшествующего личного использования вещи или от разрешения другим лицам пользоваться ею;
- *право на остаточную стоимость* (право суверена, ius vindicandi) – право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение вещи;
- *право на безопасность* – право, гарантирующее иммунитет от экспроприации;
- *право на переход вещи по наследству или по завещанию*;
- *бессрочность* – неограниченность обладания правомочиями во времени, если иное не оговорено специально в контракте;
- *право на запрещение вредного использования* – запрет на использование вещи, если оно связано с производством негативных внешних эффектов;
- *ответственность в виде взыскания*, т. е. возможность отобрания вещи в уплату долга;
- *остаточный характер*, заключающийся в ожидании «естественного» возврата переданных кому-либо правомочий по истечении срока передачи.

Спецификация права собственности – это создание режима исключительности для отдельного индивида или группы посредством определения:

- субъекта права,
- объекта права,
- набора правомочий, которыми располагает данный субъект, а также механизма, обеспечивающего их соблюдение.

Важнейшей функцией процесса спецификации прав собственности является придание последним свойства исключительности. Правомочие собственности называется исключительным, если его субъект в состоянии эффективно исключить других экономических агентов из процесса принятия решения относительно использования данного правомочия. Если права собственности субъекта на результат использования его ресурсов не являются исключительными, у него нет стимулов максимизировать результат, поскольку весь он или его любая часть могут достаться другому субъекту.

Обратным к процессу спецификации является размывание прав собственности. Этим термином обозначается практика нарушения исключительности прав, приводящая к снижению ценности объекта права для субъекта, так как поток ожидаемых доходов должен дисконтироваться по более высокой ставке процента (учитывающей риск экспроприации).

Тема 4. Трансакционные издержки

1. Теорема Коуза.
2. Теория трансакционных издержек.
3. Классификация трансакционных издержек. Проблема измерения трансакционных издержек.

1. Теорема Коуза.

В неоклассической экономической теории рынок принято рассматривать как механизм, обеспечивающий формирование цен и отвечающий за размещение ресурсов и эффективное их использование. Одновременно относительные цены являются источником информации для экономических агентов, принимающих решения. Поскольку предполагается, что внешние эффекты возникают тогда, когда не все выгоды или издержки отражены в системе цен, то это свидетельствует о нарушении принципа оптимальности размещения ресурсов, а значит, об их неэффективном использовании (относительно условий Парето-оптимальности). Иными словами, внешние эффекты отражают недоиспользование теоретически возможных выгод от добровольного обмена.

Примером отрицательного внешнего эффекта могут быть издержки, которые несут владельцы пансионата из-за расположенного вблизи дымящего и

сливающего в реку грязные отходы предприятия. Такое соседство не привлечет много отдыхающих, и пансионат понесет убытки. Положительный внешний эффект возникает, если, например, пчелы, являющиеся собственностью пчеловода *А*, опыляют во время цветения садовые деревья, правами собственности на которые обладает садовод *В*. Тогда садовод получает прибавку к урожаю и соответственно прибыли, не выплачивая за это компенсации пчеловоду. В результате масштабы предприятия (объем производства) пчеловода меньше общественно эффективных.

Изучение проблемы внешних эффектов началось с анализа ситуаций, когда один экономический агент оказывал вредное влияние на другого экономического агента, что было побочным результатом его основной (производительной) деятельности. На основе этого обстоятельства вредное влияние интерпретировалось как нарушение принципа эффективности, что требовало вмешательства государства.

Р. Коуз обращал внимание на то, что решение проблемы внешних эффектов является непростым, так как взыскание в той или иной форме, наложенное на одного контрагента, означает одновременно как его потери, так и прирост выгоды другого контрагента. И еще неизвестно, что обойдется обществу дороже: «Вопрос обычно понимался так, что вот *А* наносит ущерб *В* и следует решить, как мы ограничим действия *А*? Но это неверно. Перед нами проблема взаимообязывающего характера. Оберегая от ущерба *В*, мы навлекаем ущерб на *А*. Вопрос, который нужно решить, — следует ли позволить *А* наносить ущерб *В* или нужно разрешить *В* наносить ущерб *А*? Проблема в том, чтобы избежать более серьезного ущерба» [4, с.25].

Ключ к решению данной проблемы дает так называемая **теорема Коуза**. Общий смысл теоремы состоит в том, что *в конечном счете неважно, кто изначально будет обладать правом собственности на ресурс. Важно то, что в результате правами собственности на ресурс будет обладать тот, кто выше всего его ценит.*

Рассмотрим следующий пример. В один из домов, расположенных рядом с домом, где доктор принимает пациентов, вселяется кондитер. Кондитер создает свое производство, одним из ключевых компонентов которого является электрическая ступка, издающая достаточно сильные шумы во время работы. Шум мешает работе доктора, который из-за этого рискует потерять часть клиентов. Таким образом, возникает конфликт прав на пространство вокруг домов. Оцениваемые чистые потери доктора в случае продолжения работы кондитера – 2000 ед., тогда как кондитер в случае прекращения работы потеряет 2 500 ед. чистого выигрыша.

Если предположить, что первоначально правами собственности наделен доктор (если, например, суд принял во внимание то обстоятельство, что доктор первый использовал данный ресурс), то чистые потери общественного благосостояния составят 500 ед., так как без разрешения доктора кондитер не сможет продолжать дальше работу (или доктор сократит прием пациентов).

Вместе с тем сумма, которая может быть передана доктору кондитером за права продолжить работу, не должна превышать 2 500 ед.

Соответственно, стоимость права собственности на данный ресурс может оцениваться суммой до 500 ед. При прочих равных условиях доктору выгодно будет отказаться от своей практики (или сократить прием пациентов), согласившись на сумму A в пределах между 2000 и 2 500 ед. Каким образом будет установлена сумма, неважно. Предполагается, что достижение соглашения и его выполнение ничего не стоят. В результате чистый выигрыш будет равен 2 500. Причем чистый выигрыш доктора равен A , тогда как чистый выигрыш кондитера – $(2500 - A)$.

Предположим менее «естественный» (на первый взгляд) вариант решения вопроса о первоначальном распределении прав: права принадлежат кондитеру. Сумма, которую может заплатить доктор за отказ кондитера от продолжения производства, не должна превышать 2000 ед. Между тем кондитер в результате достижения соглашения теряет 2 500 ед. Иными словами, чистые потери общественного благосостояния будут составлять 500 ед. Таким образом, рационально отказаться от совершения сделки. В результате окончательные права собственности у кондитера.

Таким образом, вне зависимости от того, как распределены права собственности, окончательное распределение прав позволяет максимизировать общественное благосостояние, величина которого равна 2 500 ед. Единственным отличием являются результаты распределения богатства между заинтересованными лицами.

Если транзакционные издержки равны нулю, то окончательное размещение ресурсов Парето-оптимально вне зависимости от первоначального распределения прав собственности.

Частная собственность означает, что права индивида на использование ресурсов, которые ему принадлежат, исключительны и добровольно передаваемы. Если транзакционные издержки нулевые, то эти права будут полностью определены, полностью распределены, и полностью исполняемы. Кроме того, они будут перераспределены для их наиболее эффективного использования независимо от первоначального распределения.

2. Теория транзакционных издержек.

Базовой единицей анализа в теории транзакционных издержек признается акт экономического взаимодействия – **сделка, транзакция**. Категория транзакции понимается предельно широко и используется для обозначения обмена товарами и юридическими обязательствами, сделок краткосрочного, и долговременного характера, требующих как детального документального оформления, так и предполагающих простое взаимопонимание сторон. Затраты и потери, которыми может сопровождаться такое взаимодействие, получили название **транзакционных издержек**.

Торговая транзакция – единственная форма, в которой возможно соблюдение условий симметричности правовых отношений между контрагент-

тами. Суть торговой трансакции состоит в обмене правами собственности на основе добровольного соглашения между обменивающимися сторонами, что является следствием симметричности правовых отношений, в которых оказываются данные экономические агенты.

В трансакции управления ключевым является отношение управления-подчинения, предполагающее такое взаимодействие между людьми, при котором право принимать решения принадлежит только одной стороне. Данные трансакции существуют в силу того, что право на принятие решения обменивается на доход, ожидаемая полезность которого должна превышать полезность, соответствующую рыночной ставке заработной платы.

В трансакции рационирования асимметричность правового положения сторон сохраняется, но место управляющей стороны занимает, как правило, коллективный орган, выполняющий функцию спецификации прав. Вместе с тем здесь возможны обращения одной стороны к другой, которые внешне могут напоминать переговоры: для доказательства возможности присвоения или необходимости отчуждения блага необходимо представить достаточные основания. Однако только одна сторона обладает исключительным (формально) правом принятия окончательного решения.

Трансакции различаются по трем главным признакам: степени специфичности, повторяемости и неопределенности. С его точки зрения, чем более общий, краткосрочный и однозначный характер носит сделка, тем больше оснований либо вообще обходиться без ее юридического оформления, либо ограничиваться составлением простейших контрактов. Напротив, чем более специальный, повторяющийся и неопределенный характер она имеет, тем выше трансакционные издержки и тем сильнее стимулы к установлению долговременных отношений между участниками.

Неоклассическая теория рассматривала рынок как совершенный механизм, где нет необходимости учитывать издержки по обслуживанию сделок. Ключевое значение для работы экономической системы трансакционных издержек было осознано благодаря статье Р.Коуза «Природа фирмы» (1937 г.). Он показал, что при каждой сделке необходимо проводить переговоры, осуществлять надзор, устанавливая взаимосвязи, устранять разногласия.

К. Менгер, исследуя производительность экономического обмена, обращал внимание на то, что обмен будет происходить до тех пор, пока ценность благ в распоряжении каждого участника обмена будет, по его оценкам, меньше ценности тех благ, которые могут быть получены в результате обмена. То есть уже в работах представителей австрийской школы в неявном виде упоминаются издержки осуществления обмена.

Первоначально трансакционные издержки были определены Р.Коузом как «издержки пользования рыночным механизмом». Позднее это понятие приобрело более широкий смысл. Оно стало обозначать любые виды издержек, сопровождающих взаимодействие экономических агентов независимо от того, где оно протекает - на рынке или внутри организаций, поскольку де-

ловое сотрудничество в рамках иерархических структур (таких как фирмы) также не свободно от трений и потерь.

Можно рассмотреть несколько подходов к интерпретации понятия «транзакционные издержки» в трактовке разных авторов.

Согласно Р. Коузу, транзакционные издержки трактуются как «издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решения, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта» [5, с. 9].

К. Эрроу определяет транзакционные издержки как издержки эксплуатации экономической системы. Многими экономистами при объяснении феномена транзакционных издержек проводится аналогия с трением. У Коуза есть ссылка на слова Стиглера: «Мир с нулевыми транзакционными издержками оказывается столь же странным, как физический мир без сил трения. Монополистам можно выплачивать компенсацию за то, чтобы они вели себя конкурентно, а страховые компании просто не существовали бы» [5, с. 16].

В трактовке Д. Норта транзакционные издержки «состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению» [18, с. 45]. Эти издержки служат источником социальных, политических и экономических институтов.

Г. Демсец понимает данную категорию издержек «как издержки любой деятельности, связанной с использованием ценового механизма. Аналогично, издержки управления он определяет как «затраты, связанные с осознанным управлением использованием ресурсов» и предлагает использовать следующие аббревиатуры: PSC (price system costs) и MSC (management system costs) – соответственно издержки использования ценового механизма и механизма управления [33, Р. 426.].

Также в новой институциональной экономической теории распространён следующий взгляд на природу транзакционных издержек: «Фундаментальная идея транзакционных издержек – в том, что они состоят из издержек составления и заключения контракта *ex ante*, а также издержек надзора за соблюдением контракта и обеспечения его выполнения *ex post* в противоположность производственным издержкам, которые суть издержки собственно выполнения контракта. В значительной мере транзакционные издержки – это отношения между людьми, а издержки производства – это издержки отношения между людьми и предметами, но это следствие скорее их природы, чем определения» [31, с. 29].

В теориях некоторых экономистов (Коуз, Эрроу, Норт) транзакционные издержки существуют не только в рыночной экономике, но и в альтернативных способах экономической организации и, в частности, в плановой экономике (С. Чанг, А. Алчиан). Так, согласно Чангу, максимальные транзакционные издержки наблюдаются в плановой экономике, что, в конечном счёте, определяет её неэффективность.

В экономике транзакционные издержки определяются как издержки измерения, т.е. оценки полезных свойств объекта обмена, и принуждения к вы-

полнению соглашения. В более широком смысле, в контексте эволюции общества, трансакционные издержки – это все издержки, возникающие в процессе взаимодействия людей во времени. Трансакционные издержки – это ценность ресурсов, затрачиваемых на осуществление трансакций [2, с. 61].

Трансакционные издержки, возникающие по ходу взаимодействия экономических агентов, противопоставляются трансформационным (производственным) издержкам, связанным с физическим преобразованием ресурсов. Значение трансакционных издержек, как показали Дж.Уоллис и Д.Норт, возрастает в процессе экономического развития.

3.Классификация трансакционных издержек. Проблема измерения трансакционных издержек.

Развивая анализ Р. Коуза, сторонники трансакционного подхода предложили различные классификации трансакционных издержек.

О.Уильямсон различает два типа трансакционных издержек: *ex ante* и *ex post*. К издержкам типа *ex ante* относятся затраты на составление проекта соглашения и проведения переговоров по нему. Издержки типа *ex post* включают в себя организационные и эксплуатационные затраты, связанные с использованием структуры управления; затраты, возникающие по причине плохой адаптации; расходы на тяжбы, возникающие в ходе приспособления контрактных отношений к непредвиденным обстоятельствам; затраты, связанные с выполнением контрактных обязательств [27].

К. Менар разделяет трансакционные издержки на 4 группы:

- 1) издержки вычленения;
- 2) издержки масштаба;
- 3) информационные издержки;
- 4) издержки поведения [16, с. 44].

Наиболее известной отечественной типологией трансакционных издержек является классификация, предложенная Р. Капелюшниковым:

1. Издержки поиска информации. Перед тем, как будет совершена сделка или заключён контракт, нужно располагать информацией о том, где можно найти потенциальных покупателей и продавцов соответствующих товаров и факторов производства, каковы сложившиеся на данный момент цены. Издержки такого рода складываются из затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска, а также из потерь, связанных с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации.

2. Издержки ведения переговоров. Рынок требует отвлечения значительных средств на проведение переговоров об условиях обмена, на заключение и оформление контрактов. Основной инструмент экономии такого рода затрат – стандартные (типовые) договоры.

3. Издержки измерения. Любой продукт или услуга – это комплекс характеристик. В акте обмена неизбежно учитываются лишь некоторые из них, причём точность их оценки (измерения) бывает чрезвычайно приблизитель-

ной. Иногда интересующие качества товара вообще неизмеримы, и для их оценки приходится пользоваться суррогатами (например, судить о вкусе яблок по их цвету). Сюда относятся затраты на соответствующую измерительную технику, на проведение собственно измерения, на осуществление мер, имеющих целью обезопасить стороны от ошибок измерения и, наконец, потери от этих ошибок. Издержки измерения растут с повышением требований к точности.

Громадная экономия издержек измерения была достигнута человечеством в результате изобретения стандартов мер и весов. Кроме того, целью экономии этих издержек обусловлены такие формы деловой практики, как гарантийный ремонт, фирменные ярлыки, приобретение партий товаров по образцам и т. д.

4. Издержки спецификации и защиты прав собственности. В эту категорию входят расходы на содержание судов, арбитража, государственных органов, затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных прав, а также потери от плохой их спецификации и ненадежной защиты. Некоторые авторы (Д. Норт) добавляют сюда же затраты на поддержание в обществе консенсусной идеологии, поскольку воспитание членов общества в духе соблюдения общепринятых неписаных правил и этических норм является гораздо более экономным способом защиты прав собственности, чем формализованный юридический контроль.

5. Издержки оппортунистического поведения. Это самый скрытый и, с точки зрения экономической теории, самый интересный элемент транзакционных издержек. Различают две основные формы оппортунистического поведения: моральный риск и вымогательство.

Моральный риск возникает тогда, когда в договоре одна сторона полагается на другую, а получение действительной информации о её поведении требует больших издержек или вообще невозможно. Самая распространенная разновидность оппортунистического поведения такого рода – «отлынивание», т. е. работа агента с меньшей отдачей, чем от него требуется по договору.

Возможности для *вымогательства* появляются тогда, когда несколько производственных факторов длительное время работают в тесной кооперации и настолько притираются друг к другу, что каждый становится незаменимым, уникальным для остальных членов группы. Это значит, что если какой-то фактор решит покинуть группу, то остальные участники кооперации не смогут найти ему эквивалентной замены на рынке и понесут невосполнимые потери. Поэтому у собственников уникальных (по отношению к данной группе участников) ресурсов возникает возможность для шантажа в форме угрозы выхода из группы. Даже когда «вымогательство» остается только возможностью, оно всегда оказывается сопряжено с реальными потерями.

Если рассматривать транзакционные издержки в связи с существующими правами собственности и контрактными правами, то они включают издержки по определению и измерению ресурсов или требований, вытекающих

из контракта, в совокупности с издержками по использованию и защите специфицированных прав. Применительно к передаче имеющихся прав собственности, а также установлению или передаче контрактных прав между индивидами (или юридическими лицами) транзакционные издержки включают в себя информационные издержки, издержки ведения переговоров и защиты (обеспечения исполнения контрактов).

Некоторые транзакционные издержки являются переменными в том смысле, что они зависят от объема или количества определенных транзакций (например, зарегистрированного объема продаж или отработанного времени), в то время как другие – постоянны (например, издержки создания новой базовой организации).

Относительно формальных институтов можно сказать, что транзакционные издержки – это издержки, которые возникают при установлении, использовании, поддержании и изменении: 1) институтов в смысле права; 2) институтов в смысле прав (например, конкретное требование, вытекающее из добровольно заключенного трудового контракта) [29].

Издержки использования рыночного механизма более детально могут быть классифицированы следующим образом: 1) издержки на подготовку контрактов (издержки поиска и информационные издержки в узком смысле); 2) издержки заключения контрактов (издержки ведения переговоров и принятия решений), а также 3) издержки мониторинга и обеспечения исполнения контрактных обязательств.

Управленческие транзакционные издержки классифицируются на:

1. Издержки создания, поддержания или изменения организационного дизайна. Такие издержки связаны с довольно широким перечнем действий и включают в себя затраты на управление персоналом, инвестиции в информационные технологии, защиту от поглощений, связи с общественностью и лоббирование. Это типичные постоянные транзакционные издержки.

2. Издержки эксплуатации организации, которые распадаются преимущественно на две категории:

а) информационные издержки, включающие затраты на принятие решений, мониторинг исполнения приказов, измерение результатов деятельности работников, агентские издержки, затраты на информационный менеджмент и т. д.;

б) издержки, связанные с физическим пересечением товарами и услугами границ смежных производственных процессов. Примерами являются издержки простоя в процессе перемещения полуфабрикатов в пределах предприятия, издержки внутрифирменной транспортировки и т. п.

Часть издержек относится к постоянным, а часть – к переменным транзакционным издержкам. Это зависит от того, являются ли они накладными расходами или связаны с объемом продаж или других видов деятельности.

Политические транзакционные издержки в общем смысле являются издержками создания общественных благ посредством коллективного дей-

ствия. Их можно трактовать как аналог управленческих транзакционных издержек. В частности, политические транзакционные издержки включают:

1. Издержки создания, поддержания и изменения формальной и неформальной политической организации системы – это издержки, связанные с установлением правовых рамок, административной структуры, военной, образовательной, судебной систем и т. д. Но в дополнение к этим затратам существуют издержки, связанные с деятельностью политических партий и всех групп давления в целом.

2. Издержки эксплуатации государственного устройства – это текущие затраты на осуществление того, что раньше называлось «обязанностями государства». Они включают в себя текущие затраты на законодательство, оборону, отправдение правосудия, транспорт и образование. Так же как и в частном секторе, осуществление этих государственных функций требует затрат на поиск, информацию, принятие решений, издание (официальных) распоряжений, мониторинг и принуждение к исполнению официальных инструкций. Нужно также принимать во внимание издержки ведения политических переговоров.

Для совершения транзакций требуется финансовое обеспечение необходимых для этих целей реальных ресурсов, то есть, для покрытия транзакционных издержек нужен финансовый капитал. Поэтому можно говорить о *транзакционном капитале*. Эта категория включает в себя капитальные инвестиции (основной транзакционный капитал) на организацию рынков, фирм, государственное устройство, а также оборотный капитал (оборотный транзакционный капитал), затраты которого необходимы для поддержания текущего функционирования рынка и политических систем.

На данный момент не существует единой методики измерения транзакционных издержек. Многие виды транзакционных издержек можно оценивать лишь косвенно, через потери времени, либо через оценку неполученного дохода и т.п.

Можно попытаться определить величину транзакционных издержек, выявляя те транзакции, осуществление которых требует привлечения специалистов со стороны именно для адекватного измерения, экономии времени на поиск и обработку информации и поиск альтернатив и т.п. Например, для покупки дорогих объектов, таких как дома, покупатели стараются нанять консультантов, например риэлторов, юристов и финансовых консультантов, которые оказывают «транзакционные услуги». Гонорары, уплачиваемые покупателями этим частным лицам или фирмам, отражены в системе национальных счетов, и, таким образом, можно сделать заключение о величине (агрегированной) данных транзакционных расходов.

С точки зрения рыночных поставщиков, транзакционные издержки, или издержки продаж, состоят из затрат на сбыт определенного товара за вычетом расходов на транспортировку от производителя до конечного потребителя.

Внутри фирмы большое значение имеют управленческие транзакционные издержки. В данном случае за основу для измерения могут быть взяты так называемые накладные расходы.

У типичной фирмы транзакционные издержки, связанные с производством, могут составлять от 10 до 20% всех издержек. Затраты на исследования и разработки, которые очень различаются в разных отраслях промышленности, могут, вероятно, в среднем равняться 10 – 15%. Управленческие транзакционные издержки, связанные с производством, могут поэтому составлять около 20 – 35% совокупных издержек.

Сумма управленческих и рыночных транзакционных издержек будет составлять приблизительно 50 – 57% окончательной цены, уплачиваемой потребителем.

Если предположить, что транзакционные издержки, сопряженные с дополнительными стадиями, составляют до 10% цены конечного потребителя, то оказывается, что общая величина транзакционных издержек составляет не менее 60-67% цены конечного потребителя [29].

Уоллис и Норт рассчитали долю транзакционных издержек в ВВП в исторической ретроспективе за 1870, 1880, 1890, ... вплоть до 1970 г. С 1870 по 1970 гг. доля транзакционных издержек более чем удвоилась и возросла с 26,09 до 54,71%. Авторы приходят к выводу, что получение выгод от роста разделения труда и специализации неизбежно сопряжено с относительным увеличением транзакционных издержек [5, с. 142].

Уоллис и Норт утверждают, что в XIX в. имели место три главные причины роста транзакционных издержек.

Прежде всего, экспансия рынка и растущая организация во второй половине XIX в. привели к значительному возрастанию издержек спецификации и обеспечения исполнения контрактов. «По мере роста специализации и урбанизации экономики обмен между индивидами становился все более и более безличным, поскольку они не устанавливали долговременных отношений... Рациональные потребители все больше вовлекались в деятельность по поиску и сбору информации (включая покупку информации через посредников, т. е. транзакционных услуг), так как они все меньше и меньше знали о тех субъектах, у которых покупали продукцию... Вторая часть рассматриваемого процесса — влияние на транзакционные услуги технологических изменений в производстве и на транспорте. Новые капиталоемкие производственные технологии часто могли более прибыльно (т. е. с меньшими издержками) использоваться только при большом масштабе производства... [более крупные предпринимательские организации] получали дополнительный доход за счет координации используемых факторов производства и выпуска продукции, а также мониторинга многочисленных контрактов, сопровождавших производство и дистрибьюцию продукции... Третья составляющая — снижение издержек использования политической системы при изменении структуры прав собственности... [Результатом этого изменения было дальнейшее создание различных комиссий], которые заменили деятельность исполнительных ор-

ганов правительства по принятию решений... [и] породили дополнительные транзакционные издержки для остальной части экономики» [5, с. 143].

Тема 5. Изменение институтов во времени

1. Виды институциональных рамок: формальные, неформальные и спонтанно выбираемые. Сделки в семейно-родственных структурах.
2. Эволюционный вариант развития институтов. Зависимость от предшествующей траектории развития.
3. Импорт институтов и смена траектории институционального развития.

1. Виды институциональных рамок: формальные, неформальные и спонтанно выбираемые. Сделки в семейно-родственных структурах.

Институт – совокупность формальных, фиксируемых в праве, и неформальных, фиксируемых в обычном праве, рамок, структурирующих взаимодействия индивидов в экономической, политической и социальной сферах.

Принято выделять формальные, неформальные и спонтанно выбираемые институциональные рамки поведения хозяйствующих субъектов. А.Н. Олейник [5] предлагает систему критериев для сравнения этих видов институциональных рамок (табл. 2).

Таблица 2 – Виды институциональных рамок и критерии их сравнения

Критерий сравнения	Формальные рамки	Неформальные рамки	Спонтанно выбираемые рамки
Структура	Правило	Правило или норма	«Совместная стратегия»
Характер санкций за невыполнение предписаний	Легальные (административная или уголовная ответственность)	Социальные (ostracism, потеря репутации)	Санкции отсутствуют
Где закреплены	Писаное право	Неписаное право	Интуиция
В отношении кого действуют	Все индивиды	Действие ограничено рамками социально однородных групп или круга лично знакомых людей	Обладающие достаточной информацией друг о друге люди

Трансакционные издержки	Не зависят от личности участников сделки и/или их социальной принадлежности, определяются лишь степенью эффективности государственного вмешательства в процесс спецификации и защиты прав собственности	Минимальны в случае совершения сделки в рамках социально однородных групп или круга лично знакомых людей, максимальны — в других случаях	Отсутствуют — сделка не оформляется ни легальным, ни нелегальным образом
Пример	«Товары, услуги и финансовые средства свободно перемешаются по всей территории Российской Федерации» ⁴	«Где сила, там и право», «Свой своему поневоле друг», «Худой мир лучше доброй ссоры»	Поведение толпы, «стадный» инстинкт. В экономической сфере — поведение субъектов фондового рынка

С точки зрения экономии на трансакционных издержках наиболее предпочтительны спонтанно выбираемые рамки, однако при одном существенном условии: сделки должны объединять очень узкий круг людей с одинаковым мировосприятием. Поэтому данный вид институциональных рамок не имеет сколь-нибудь важного значения в поведении хозяйствующих субъектов, особенно в условиях рыночных отношений.

Из формальных и неформальных рамок, с точки зрения экономии на трансакционных издержках, более предпочтительны, конечно, неформальные. А.Н.Олейник отмечает: «При обращении к неформальным рамкам индивиды экономят не только на цене подчинения закону: издержках заключения контракта, издержках спецификации и защиты прав собственности и издержках защиты от третьих лиц. Издержки поиска информации минимальны в силу ограниченности круга потенциальных партнеров (лично знакомые люди или лица, принадлежащие одной и той же социальной группе) и обладания каждым из них известной репутацией. Ведение переговоров и процесс согласования интересов облегчаются по причине наличия общих ценностей, пережитого совместно опыта. Издержки измерения вообще могут отсутствовать — репутация партнеров лишает необходимости специфицировать качество товара или услуги, по поводу которых совершается сделка. Например, постоянный покупатель фруктов у определенного продавца на рынке не выбирает их, а доверяется продавцу. Гарантеей против возникновения оппортунизма и, следовательно, предпосылкой снижения издержек мониторинга и предупреждения оппортунизма является опять-таки угроза потери репутации и применения социальных санкций» [5, с. 188 – 189].

Сделки на основе неформальных рамок наиболее эффективны при условии, что контрагенты находятся между собой в семейно-родственных отношениях. Поэтому при увеличении числа участников сделок вначале предпринимаются попытки вовлечь этих новых участников в данные отношения, чтобы неформальные рамки играли для них особую роль, не игнорировались ими. Однако при дальнейшем интенсивном расширении круга возможных участников трансакций неформальные рамки перестают качественно выпол-

нять свои функции регулятора и координатора сделок. Особое значение приобретают формальные рамки, не ограничивающие число тех, кто может потенциально вступать в те или иные институциональные соглашения рыночного плана.

Также в литературе выделяют основные режимы функционирования институтов:

1) Бездействие. При функционировании нормы в этом режиме индивиды знают о правиле, им известно, как требуется поступать в некоторой ситуации, однако они действуют иначе. В данном режиме могут существовать преимущественно формальные институты, являющиеся «бездействующим законом».

2) 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 правила, либо же поступают по своему усмотрению;

3) Систематическое действие. Правило, существующее в данном режиме, оказывается применяемым всегда, когда в деятельности индивидов возникают ситуации, совпадающие с условиями использования соответствующей нормы [2, с. 291].

2. Эволюционный вариант развития институтов. Зависимость от предшествующей траектории развития.

Институциональная структура экономики любой страны – это, прежде всего, результат прошлых действий государства и спонтанного эволюционного отбора наиболее эффективных институтов.

В отличие от эволюции биологической, в социальной эволюции навыки, умения, знания и опыт не передаются по наследству, а усваиваются, приобретаются, наследуются в ходе обучения в социальных организациях и группах. Если в биологической эволюции происходит наследование признаков родителей, то в социальной – опыта традиций социальных коллективов и общества в целом.

Все типы институциональных изменений, которые описаны в экономической литературе можно сгруппировать так:

1. Инкрементные институциональные изменения за счет закрепления неформальных правил, норм, институтов в относительно малых группах с семейно-родственными связями. Эффективно снижает трансакционные издержки для членов группы.

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

3. Революционные институциональные изменения. Обычно проявляются при экзогенном заимствовании институтов, или их «импорте».

Существуют и другие классификации институциональных изменений. Д. Норт делит их на дискретные и инкрементные: «Под дискретными изменениями я понимаю радикальные изменения в формальных правилах. Обычно они происходят в результате завоеваний или революций. 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)» [18, с. 116].

Также 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 возникают и распространяются в большем или меньшем соответствии с некоторым осознанно разработанным планом. Формирование целенаправленных институциональных изменений называется институциональным проектированием. Можно выделить смешанный тип, когда само новое правило появляется незапланированно, а его распространение осуществляется вполне сознательно и целенаправленно. В качестве примера наиболее наглядным будет использование прецедента в системе общего права.

Вольчик В.В., анализируя институциональные изменения, отмечает следующее: «Можно выделить два типа институциональных изменений: эндогенные и экзогенные. Эндогенными, по нашему мнению, являются такие трансформации институциональной структуры экономики, которые осуществляются путем эволюционного изменения существующих правил и норм, составляющих основу институтов» [1, с. 45].

Эволюционный вариант развития институциональных рамок предполагает, что новые формальные институты возникают не на пустом месте, а в процессе трансформации существующих неформальных. Развитие формальных институтов воспроизводит уже сложившиеся на уровне неформальных рамок тенденции.

Отбор институтов во многом осуществляется стихийно с учетом того, как эти институты влияют на изменение предельной выгоды от их применения все большим количеством участников.

Неэффективность институтов возникает вследствие высоких издержек (дороговизны) коллективных действий, необходимых для изменения институтов, что, в свою очередь, определяется другими экономическими и политическими институтами. Именно такого рода затраты по изменению институтов обуславливают достаточную продолжительность существования институтов, необходимую для того, чтобы выявить их экономическую эффективность. Такое объяснение эволюции институтов характерно для концепции Харольда Демсеца. Согласно его концепции, изменения институтов, и прежде всего правомочий собственности, объясняются изменениями в относительных ценах экономических ресурсов. Возникновение или не возникновение исключительных прав рассматривалось этой теорией под углом зрения сопоставле-

ния 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. Фактором, объясняющим институциональные изменения, в этой концепции выступает эффективность, понимаемая как прирост стоимости или богатства в обществе Демсец отмечает: «Права собственности развиваются для того, чтобы интернализировать экстерналии, и тогда, когда выгоды от интернализации становятся больше, чем издержки на нее. Возрастающая интернализация в основном является результатом изменений в экономических ценностях, тех изменений, которые возникают из развития новых технологий и открытия новых рынков и с которыми плохо согласованы старые права собственности... При данных предпочтениях сообщества... возникновение новых правомочий собственности, частных или государственных, будет ответом на изменения в технологиях и относительных ценах» [34, с. 350].

Данной точки зрения придерживались также Д. Норт, Т. Андерсон и др. Они предполагали, что вновь возникающие институты обеспечивают большую экономическую эффективность, способствуют созданию стоимости. При этом подразумевалось, что институциональные изменения как бы автоматически следуют за изменениями условий экономической деятельности, не предполагая активных действий со стороны государства. Ими приводится следующая логика 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 не нулевые трансакционные издержки на политическом рынке препятствуют тому, чтобы реализовались все полезные для создания стоимости потенциально возможные институциональные изменения.

В расширенном порядке закрепляются формальные институты, которые при значительном увеличении числа индивидов, следующих в рамках их правил и ограничений, дают возрастающую предельную отдачу для всей группы, в рамках которой применяется данный институт. Действия в рамках таких институтов будут привлекательными для большинства индивидов в группе, поэтому для выполнения правил и ограничений, предписываемых институтом, нет необходимости для насилия или какого-либо другого принуждения. Здесь выбор индивиды делают сами.

Также может наблюдаться преимущественно убывающая отдача от следования правилам и ограничениям того или иного института. Хотя для узкого круга лиц предельная отдача может наблюдаться положительной, при увеличении круга лиц, входящих в сферу действия этого института, предельная отдача непременно снижается. Примером здесь могут служить институты

распределения экономических благ и льгот в командной экономике. Следование таким институтам невозможно без принуждения.

Важную роль в эволюции институтов играет государство. По Д. Норт, «государство – организация со сравнительными преимуществами реализации насилия, распространяющимися на географический район, границы которого устанавливаются его способностью облагать налогом подданных» [19]. Поэтому государство может как способствовать созданию эффективных рыночных институтов, так и, наоборот, создавать институциональную структуру, которая не позволяет проявиться преимуществам конкурентного порядка из-за монопольной власти и других факторов, ведущих к росту транзакционных издержек.

Изменения институциональных рамок находится в тесной зависимости от траектории предшествующего развития. 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 следствия более ранних аналогичных ситуаций.

Огромное значение здесь имеет господствующая в обществе идеология, которая во многом определяет интерпретативную рациональность экономического субъекта. Под идеологией понимается способ восприятия ежедневно возникающих проблем, который позволяет минимизировать количество информации, требуемой для их решения (позитивное определение), и суждение о справедливости или легитимности институциональных рамок, в которых действует индивид (нормативное определение). С помощью идеологии индивид определяет круг факторов, учитываемых при принятии решения, когда его поведение не полностью рационально. Кроме того, одинаковое восприятие проблемы участниками взаимодействия на основе общих идеологических убеждений облегчает коммуникацию и обмен информацией между ними, позволяет им действовать на основе нормы интерпретативной рациональности.

Индивиды изменяют свои идеологические воззрения, когда их практический опыт не поддается интерпретации на основе прежней идеологии. Однако несоответствие опыта идеологии далеко не сразу приводит к радикальной смене идеологических воззрений — изменения носят характер коррекции и малых приростов. Радикально новый опыт, проходящий через фильтр основанного на идеологии восприятия, превращается лишь в незначительным образом скорректированный старый.

Теория общественного выбора объясняет затруднения в институциональных изменениях тем, что нормы являются общественными благами, использование которых порождает проблему «безбилетника».

Для норм характерны следующие свойства:

- *Свойство неизбирательности в потреблении*: использование определенной нормы одним человеком не уменьшает ее доступности для остальных.

- *Свойство неисключаемости в потреблении*: ни одному человеку не может быть запрещено использование нормы, даже если он не участвует (или не участвовал) в ее создании или корректировке.

- *Свойство неисчерпаемости в потреблении*: использование нормы одним индивидом не уменьшает полезного эффекта от использования этой же нормы другим индивидом.

Поэтому индивиды в принципе заинтересованы в новой эффективной норме как общественном благе, но каждый в отдельности не желает тратить усилия и ресурсы на введение данной нормы.

Еще одной причиной затруднений в институциональных изменениях является так называемый эффект блокировки. Это понятие было использовано Д. Нортом для объяснения часто встречающихся на практике ситуаций, в которых институциональное изменение, способное существенно улучшить условия для производства стоимости, не реализуется на практике, прежде всего из-за действий государства. Эффект блокировки заключается в создании препятствий изменению правил организациями, получающими распределительные выгоды от использования действующих правил.

Способы блокировки потенциально эффективных институциональных изменений, используемые на практике, весьма разнообразны: от идеологических обоснований недопустимости этих изменений, со ссылками на традиции, национальный менталитет и т.п., до прямого подкупа законодателей или руководителей исполнительной власти, в чьей компетенции находится осуществление соответствующего институционального изменения.

«Неэффективности существовали вследствие того, что правители стремились избежать конфликтов с влиятельными избирателями и не вводили в действие эффективных прав собственности, которые противоречили интересам последних. Другая причина могла состоять в том, что издержки надзора, исчисления и сбора налогов, возможно, порождали такую ситуацию, при которой менее эффективные права собственности приносили большие налоговые сборы, чем эффективные» [18, с. 74].

В целом можно систематизировать факторы, влияющие на институциональные изменения, опираясь на точку зрения Д. Норта. Он ссылается на действие трех факторов:

1. *Двойственная роль государства.*

Сложные формы обмена невозможны без участия государства, которое специфицирует права собственности и обеспечивает исполнение контрактов. Но, обладая монополией на применение насилия, оно получает возможность произвольно переопределять и перераспределять права собственности. Его роль оказывается двойственной. Государство может способствовать экономическому росту, производя в обмен на налоги важнейшее общественное благо - правопорядок, но может вести себя как «хищник», стремясь максимизировать монопольную ренту – разницу между доходами и расходами казны. Достижению этих целей чаще всего отвечают совершенно разные наборы институтов. Государство может быть заинтересовано в поддержании неэф-

фективных институтов, если это увеличивает монопольную ренту. Фактически, как показывает Д. Норт, так и было на большей части человеческой истории.

2. Влияние групп со специальными интересами.

Выгоды и издержки от действия институтов распределяются неравномерно. Если даже какие-то «правила игры» подрывают благосостояние общества, но при этом ведут к перераспределению богатства в пользу той или иной могущественной группы, они несмотря ни на что будут устанавливаться и сохраняться. Перераспределительные соображения часто берут верх над соображениями эффективности. Из-за высоких транзакционных издержек проигрывающая от несовершенных институтов группа редко бывает способна «откупиться» от заинтересованной в их сохранении группы и получить ее согласие на введение более эффективных институтов. По убеждению Нортона, политическим рынкам органически присуща тенденция производить на свет неэффективные права собственности, ведущие к стагнации и упадку.

3. Зависимость эволюции институтов от однажды избранной траектории (path dependence).

Институты отличает значительная экономия на масштабах: когда какое-то правило установлено, его можно с минимальными затратами распространять на все большее число людей и сфер деятельности. Но само создание институтов требует крупных первоначальных вложений, являющихся необратимыми. Поэтому «новые» и «старые» институты находятся в неравном положении. «Старый» институт свободен от издержек, которые пришлось бы нести при установлении «нового», так что сохранение менее совершенного института, если учесть возможные затраты по его замене, часто оказывается более предпочтительным. Кроме того, субъективные модели и организационные формы «притираются» к особенностям существующих «правил игры» и при других правилах могут полностью обесцениваться. На освоение действующих норм и законов люди затрачивают огромные ресурсы. Поэтому институциональные изменения неизбежно встречают сильнейшее сопротивление даже тогда, когда они увеличивают благосостояние общества.

Все это стабилизирует сложившуюся институциональную систему независимо от ее эффективности. В результате институты оказываются далеко не нейтральным фактором: они «загоняют» общество в определенное русло, с которого потом трудно свернуть.

Необходимо также упомянуть такое понятие как «*институциональное равновесие*». Состояние институционального равновесия Д.Норт определяет как ситуацию, когда никто из агентов не заинтересован в перестройке действующего набора институтов (с учетом издержек, которые им при этом пришлось бы понести).

Институциональное равновесие определяет условия для стабильного функционирования хозяйственного механизма в рамках доминирующего способа экономической координации. Динамические процессы в экономике приводят к созданию экономических ситуаций, которые характеризуются

неравновесием не только на обычных рынках товаров и факторов производства но и на институциональном «рынке».

3. Импорт институтов и смена траектории институционального развития. Конгруэнтность институтов. Сценарии институционального развития.

Если эволюционные изменения институтов можно рассматривать как эндогенные, то соответственно выделяются и экзогенные институциональные изменения. Они являются по своей природе более радикальными и чаще всего проявляются при импорте институтов. Импорт институтов возможен только тогда, когда вектор развития имеющихся “отечественных” институтов совпадает или, по крайней мере, не противоречит требованиям сознательно внедряемых институтов [23, с. 22]. Экзогенные институциональные изменения осуществляются и в том случае, когда институты конструируются на основании мыслительных конструкций, идеологий и теоретических построений, которые нигде не существовали на практике. Примером этому может служить конструирование нового общества и новой экономики после Октябрьской революции в России 1917 года.

При импорте институтов роль государства из чисто технической, сведенной к законодательной фиксации неформальных норм, превращается в главенствующую. Выбирается институт-«образец», хорошо зарекомендовавший себя в другой стране, и предпринимаются действия государства по внедрению данного образца через введение соответствующих формальных правил и норм. При этом нет никаких гарантий, что импортированный институт действительно приживется и будет способствовать экономическому росту в стране-импортере. Все зависит от того, насколько данный институт конгруэнтен существующей институциональной среде, и прежде всего, системе неформальных правил и норм поведения хозяйствующих субъектов.

Как отмечается в литературе, наличие между нормами конгруэнтности позволяет получить их конвергенцию, сближение тренда, траектории институционального развития. Конвергенция может быть:

- 1) позитивной, которая заключается в сближении формальных и неформальных норм на основе тенденции, ведущей к оптимуму;
- 2) негативной, т.е. принимающей форму общей тенденции к неэффективному результату, поскольку неформальные нормы противоречат импортируемым формальным.
- 3) эволюционной: формальные и неформальные нормы вступают во взаимодействие в динамике, выступая факторами развития друг друга.
- 4) статической: формальные и неформальные нормы просто дополняют друг друга.

Выделяются два основных сценария развития событий в случае импорта институтов: «Во-первых, в случае конгруэнтности формальных и неформальных норм происходит ускорение институционального развития. Но при

этом радикальной смены траектории институционального развития не происходит, ведь изначально формальные и неформальные нормы не противоречили друг другу. Институт лишь проходит быстрее ряд этапов своего становления, которые в случае эволюционного развития заняли бы значительно больший период времени. Во-вторых, в случае неконгруэнтности формальных и неформальных норм происходит замедление институционального развития ввиду роста рассогласования между формальными и неформальными нормами. Второй сценарий тем более не предполагает, что происходит радикальная смена траектории институционального развития» [5, с. 210 – 211].

Тема 6. Теория контрактов

1. Понятие контракта. Контракт о продаже. Контракт о найме.
2. Типы контрактов: классический, неоклассический, имплицитный.
3. Институт и организация.
4. Факторы оптимального размера организации. Степень специфичности активов.

1. Понятие контракта. Контракт о продаже. Контракт о найме.

Существующая институциональная среда определяет те институциональные рамки, в которых субъекты хозяйствования осуществляют трансакции, т.е. обмениваются правами собственности. Сам механизм осуществления трансакций представляет собой заключение соответствующего соглашения между контрагентами. Это соглашение получило название **контракта**.

С юридической точки зрения *контракт* определяется как добровольно заключаемое соглашение, основанное на взаимных обещаниях, к выполнению которых стороны могут быть принуждены в соответствии с нормами контрактного права.

При заключении контракта индивиды используют в качестве данных формальные и неформальные нормы, применяя и интерпретируя их для нужд конкретной сделки. С этой точки зрения контракт можно рассматривать как институциональное соглашение, т.е. совокупность правил, структурирующих в пространстве и во времени обмен между двумя (и более) экономическими агентами посредством определения обмениваемых прав и взятых обязательств и определения механизма их соблюдения.

Таким образом, контракт представляет собой частный рациональный выбор в заданных институциональных рамках. Этот выбор осуществляется контрагентами при наличии следующих элементов: предложение заключения контракта со стороны одного из контрагентов; принятие этого предложения другим контрагентом; заключение договора.

Для успешного заключения соглашения необходимым условием является наличие *механизма принуждения* к его выполнению. От выбора механизма принуждения и соответствующего гаранта контракта зависит способ разрешения конфликтных ситуаций, возникающих в процессе обмена.

Заключение контракта не обязательно означает его немедленное исполнение. Может наблюдаться значительный разрыв во времени между моментом заключения сделки и моментом выполнения обязательств. Поэтому контракт предполагает возможность риска невыполнения или неполного выполнения принятых на себя одной из сторон обязательств по сделке. Риск в данном случае может быть обусловлен как внешними обстоятельствами, не зависящими от самих участников сделки, так и возможностью оппортунистического поведения одного из контрагентов.

Наличие внешних обстоятельств, которые могут оказать воздействие на результат выполнения контрактных обязательств, по-разному влияет на поведение индивидов. Это в свою очередь зависит от склонности конкретного индивида к риску в условиях неопределенности. В соответствии с этой склонностью все индивиды делятся на три группы: противники риска, склонные к риску, нейтральные к риску.

Важным моментом, влияющим на заключение контракта, является также вид самой трансакции. Торговая трансакция, предполагающая равноправие сторон, в большинстве случаев позволяет достаточно точно установить степень риска. Для ее осуществления заключается так называемый **контракт о продаже**. Его участники, как правило, нейтральны к риску и готовы смириться с возможностью того, что внешние обстоятельства (непредвиденный экзогенный фактор) могут помешать реализации выбранной трансакции.

Контракт о продаже определяет те задачи, которые поэтапно будут решены в ходе исполнения каждой из сторон принятых на себя обязательств. Стороны равноправны при заключении данного контракта.

Трансакция управления предполагает изначально неравноправие сторон. С точки зрения заключения институционального соглашения в виде контракта в данном случае имеется в виду, что одна из сторон делегирует часть своих правомочий в ходе реализации контрактных обязательств другой стороне. Т.е. одна из сторон берет на себя риск, связанный с получением конечного результата, компенсируя другой стороне затраты, связанные с выполнением контрактных обязательств. Таким образом, один из контрагентов является склонным к риску, в то время как другой является либо противником риска, либо нейтрален к риску. Контракт, заключаемый в условиях разного отношения контрагентов к риску и предполагающий реализацию трансакции управления, называется **контрактом о найме**.

Чаще всего подобный контракт заключается между работодателем и наемным работником. Первый склонен к риску и готов осуществлять определенный вид деятельности, рассчитывая на результат, который не всегда предсказуем с большой степенью вероятности. Соответственно может возникнуть ситуация как потери дохода (или его недополучения), так и получения

непредвиденных, незапланированных доходов. И в том, и в другом случае контракт о найме предполагает, что второй стороне, не склонной к риску, будет выплачен строго фиксированный доход, сумма которого оговорена в контракте.

Таким образом, в зависимости от характеристики трансакции и от склонности индивидов к риску различают контракт о продаже и контракт о найме.

2. Типы контрактов: классический, неоклассический, имплицитный

Тип контракта определяется во многом его внутренней структурой, степенью детализации оговариваемых обязательств и механизмом принуждения к соблюдению последних. Немаловажно также, кто является гарантом исполнения контрактных обязательств. В зависимости от этих условий принято говорить о классическом, неоклассическом и имплицитном контракте.

Классический контракт – полный и формализованный контракт, предполагающий расторжение соглашения при возникновении конфликтной ситуации, гарантом выполнения которого является государство.

Заключение полного контракта предполагает, что в нем могут быть зафиксированы все значимые параметры соглашения, что в свою очередь возможно лишь на основании принятия предпосылки о неограниченной рациональности контрагентов. При наступлении всех возможных событий в контракте должно быть в явном виде определено, каким образом должны вести себя стороны в том или ином случае, какие издержки нести и какие выгоды получать.

В условиях полноты контракта можно выделить ряд существенных характеристик контрактных отношений. Во-первых, личные качества участников такого взаимосогласованного обмена не влияют на его условия, т.е. не обязательным является соответствие сторон друг другу. Во-вторых, после тщательного определения сути соглашения стороны, осуществляющие обмен, в первую очередь руководствуются юридическими нормами и формализованными условиями договора. В-третьих, точно определяются средства преодоления трудностей с реализацией контракта.

Классический контракт является, как правило, краткосрочным, стороны одинаково нейтральны к риску, сохраняют полную автономию и легко могут найти друг другу замену при перезаключении контракта. Обычно это контракт в стандартной форме.

Однако в условиях долгосрочного взаимодействия контрагентов классический контракт неприемлем, т.к. не может учесть все возможные обстоятельства будущих периодов. Поэтому долгосрочный контракт не может быть полным и всеохватывающим. В таком случае говорят о неоклассическом контракте.

Неоклассический контракт является неполным, предполагает непрерывность отношений сторон при возникновении конфликтной ситуации до завершения сделки. Гарант выполнения контракта – третья сторона.

Возможные причины неполноты контрактов:

1. Положения контракта могут быть неясными и двусмысленными из-за ограничений лексического аппарата.

2. Контрагенты, ввиду ограниченной рациональности, часто упускают из виду важные переменные, относящиеся к выполнению контракта, особенно если они не могут с легкостью оценить влияние этих переменных на реализацию продукта.

3. В подавляющем большинстве случаев стороны действуют в условиях структурной неопределенности, т.е. не могут знать вероятности наступления будущих событий.

4. Выявление всей относящейся к делу информации, известной одной из сторон или неизвестной никому из участников контракта, приводит к увеличению выгод одной или обеих сторон, однако увеличивает также предконтрактные транзакционные издержки поиска информации и ведения переговоров, на которых рациональные агенты склонны экономить.

5. Стороны могут счесть более выгодным не раскрывать друг другу информацию, что приведет к увеличению индивидуального выигрыша одного из контрагентов.

6. Стороны могут намеренно заключать неполные контракты, перекладывая издержки по дополнению контракта на третью сторону.

Одним из важнейших условий заключения соглашений здесь становится доверие сторон механизму урегулирования споров [2].

Примером неоклассического контракта может быть долгосрочный контракт между транспортными, энергетическими и сырьевыми компаниями.

ИмPLICITный контракт исходит из того, что условия не фиксируются однозначно в явном виде, а предполагаются. Т.е. это не оговоренный до конца контракт. Например, наем на работу не предполагает, что будут детально оговорены все возможные обстоятельства, связанные с выполнением работы наемным работником. При этом наблюдается двухсторонняя зависимость участников сделки, когда результат полностью зависит от их способности к совместной деятельности. Контракт фактически сводится к передаче одной стороной права контроля своих действий другой стороне.

В случае имплицитного контракта период действия договора может и не быть четко определен. При нарушении условий выполнения контракта спор разрешается без привлечения третьей стороны.

Во-первых, обращение к внешнему арбитру, скорее всего, пошатнет доверие сторон друг к другу. Во-вторых, с увеличением сложности используемых активов и других характеристик сделки во всех нюансах не сможет разобраться даже квалифицированный эксперт. Многие относящиеся к осуществлению обмена переменные оказываются неverifiedируемые третьей стороной. В-третьих, заключаемые в таких условиях контракты являются не-

полными, с большой неформализованной составляющей, при их выполнении стороны основываются не столько на пунктах, написанных на бумаге, сколько на опыте всех предшествующих отношений.

3. Институт и организация.

Наличие контрактов о найме и трансакций управления предопределяет появление коллективных образований, посредством которых индивиды организуют свои рациональные выборы в условиях заданных институциональных рамок. Говоря языком Дж. Коммонса, осуществляется коллективное действие. «Причем понятие коллективного действия широко варьируется от неорганизованного обычая или традиции до множества организованных текущих отношений, таких как семья, корпорация, торговая ассоциация, профсоюз, систем резервов, государство. Общим принципом для всех этих понятий выступает большее или меньшее количество контроля, либерализации и расширения индивидуальных поступков коллективными действиями» [6, с. 100]. С формальной точки зрения контракты о найме создают возможность появления организации

Организация – это система социальных отношений, ориентированная на достижение общих целей, обладающая собственными ресурсами, внутренней нормативной и статусной структурами, в рамках которых члены организации за соответствующее вознаграждение выполняют отведенные им функциональные роли.

В статье «Производство, информационные издержки и экономическая организация» А. Алчиан и Г. Демсец отмечают: «Перед теорией экономической организации стоят две важные проблемы: объяснить условия, определяющие достижение максимальных выгод от специализации и кооперированного производства — посредством организаций типа фирмы или посредством рынков, и объяснить структуру организации» [32].

Любая экономическая организация обладает следующими признаками:

- 1) общая цель, не сводимая к индивидуальным целям ее членов;
- 2) набор ресурсов и определенный способ их защиты;
- 3) система официально утвержденных норм поведения и форм контроля за их соблюдением;
- 4) структура устойчиво воспроизводимых статусов (иерархия, постоянное формальное руководство);
- 5) специфическое разделение труда между своими членами;
- 6) наличие вознаграждений и наказаний за участие или (неучастие) в делах организации [23, с. 130.].

«Экономическая организация, с помощью которой осуществляется кооперация собственников факторов производства, обеспечивает наилучшее использование их сравнительных преимуществ в той мере, в какой она делает возможной выплату вознаграждений в соответствии с производительностью. Если бы размер вознаграждений носил произвольный характер и не зависел

от затраты ресурсов, организация не создавала бы никакого стимула к производительным усилиям. А если бы вознаграждения были негативно коррелированы с производительностью, организация была бы подвержена саботажу. К экономической организации предъявляются два ключевых требования: учет производительности ресурсов и учет вознаграждений» [32].

Организация (фирма) является основной единицей, где принимаются экономические решения. Но на процесс принятия решения влияет распределение прав собственности и тип контроля и экономической власти внутри организации. Контракты о найме предполагают, что внутри организации есть субъект, принимающий решения (принципал) и субъекты, выполняющие команды принципала – агенты.

Организация является единицей координации деятельности связанных сетью контрактов субъектов, институт также определяет рамки и правила поведения субъектов в экономике. Однако между ними есть различие. Институты и правила, являясь стандартными ограничениями, принятыми в экономической теории, формируют возможности, которыми располагают члены общества. Организации создаются для того, чтобы использовать эти возможности. По мере своего функционирования и развития организации изменяют институты. Иными словами, для осуществления функций формальных институтов необходимы специально созданные организации, являющиеся проводниками и исполнителями того или иного закреплённого правила или обычая хозяйствования.

А.Н. Олейник предлагает провести сравнительный анализ института и организации с помощью таблицы [5, с. 244].

Таблица 3 – Сравнительные характеристики института и организации

Институт	Организация
Макроинституциональная категория	Микроинституциональная категория
Определяет рамки взаимодействия в целом	Определяет рамки конкретного взаимодействия
Обладает характеристиками чистого общественного блага	Обладает характеристиками клубного блага
Регулирует деперсонифицированные и не-локальные традиции	Регулирует транзакции в четких границах, следовательно, персонифицированные и локальные
Индивиды не могут повлиять на процесс изменения институтов	Организации являются результатом осознанного выбора индивидов
Элемент властных отношений (принуждение) отсутствует	Властные отношения лежат в основе функционирования организаций
Определяет структуру и величину транзакционных издержек	Способствует экономии транзакционных издержек, заданных институциональными рамками

Дуглас Норт так определяет организации: «Организации представляют собой целенаправленно действующие единицы, созданные организаторами для максимизации богатства, дохода или иных целей, которые определяются возможностями, предоставляемыми институциональной структурой общества».[18, с. 97].

Возникновение организации рассматривается под углом зрения сравнительной эффективности рынка и фирмы как интегрирующих сил. Р. Коуз отмечал, что «...следует объяснить, почему одна интегрирующая сила (предприниматель) должна замещать другую интегрирующую силу (механизм цен)» [4, с. 33].

Проблема существования организации, строящей свою внутреннюю деятельность на принципах, отличных от рыночных, в новой институциональной экономике рассматривается «как проблема выбора оптимальной формы контракта» [3, с. 64]. В данном случае под контрактом понимается «соглашение между покупателем и поставщиком, в котором условия обмена определяются тремя факторами: ценой, специфичностью активов и гарантиями» [28, с. 688].

Если трансакционные издержки заключения контракта на рынке слишком высоки, то они заменяются внутриорганизационными издержками по координации хозяйственной деятельности, что доказано Р. Коузом [4].

Рынок (механизм цен) как всеобщая и естественная основа всякой экономической деятельности, то есть неоклассический рынок, есть исходный и самодостаточный пункт хозяйственного развития у Р. Коуза. Лишь там, где механизм цен «сбивается», возникает нерыночный феномен, который дополняет (замещает по Р. Коузу), достраивает рыночную (фактически неоклассическую) систему до нормально функционирующей конкурентной экономики.

Рыночная экономика характеризуется условиями информационной асимметрии: в данный момент времени субъекты хозяйства не имеют точных представлений о ценах и качественных параметрах всех ресурсов и товаров, обращающихся на рынке. Прежде всего это касается рынка ресурсов, рынка труда. Специализированным рабочим необходимо вступить в кооперацию, без которой они не смогут произвести продукт, годный к реализации на рынке. В конечном итоге, они прекращают поиск друг друга для того, чтобы вступить в кооперацию и использовать свои специализированные активы (знания и умения) для получения нового продукта, а также прекращают поиск необходимых для реализации продукта потребителей. Все это за них выполняет предприниматель, создавая фирму: в рамках фирмы рабочие заключают контракты, объединяющие их в единое производственное целое, не друг с другом, а только с одним агентом – предпринимателем, и он же ведет поиск потребителя для реализации готовой продукции рабочих.

Сложность контрактного процесса столь велика, а объем располагаемой информации столь мал, что он практически неизбежно будет заменен одним долгосрочным соглашением, в котором определяются лишь самые общие границы взаимодействия, а частности будут уточняться уже непосредственно в

процессе производства одним агентом-покупателем всех ресурсов. Этот агент – предприниматель – будет нести ответственность за процесс производства как целого и разрабатывать общие контрактные условия взаимодействия с рабочими.

«Командное производство будет иметь место, если с его помощью можно достичь объема производства, который превышает сумму обособленных выпусков в достаточной мере, чтобы компенсировать издержки организации и поддержания дисциплины между членами команды» [33].

4. Факторы оптимального размера организации. Степень специфичности активов.

Используя предельный анализ А. Маршалла, Р. Коуз пытается определить границу, предел, на котором останавливается «замещение» организацией (фирмой) института (рынка). Здесь он остается полным сторонником теории равновесия: когда трансакционные издержки использования рынка уравновешиваются внутрифирменными трансакционными издержками, то рост масштабов фирмы останавливается, предприниматель прекращает нанимать новых рабочих. Там, где заканчивается фирма, начинается рынок и наоборот, уменьшаясь в своих границах, фирма «замещается» рынком. «Вполне возможно, что издержки А на организацию трансакций, которые прежде организовывал В, окажутся большими, чем у В. В силу этого А возьмет на себя всю организацию В только в том случае, если его издержки на организацию операций В будут превышать издержки В на величину, равную издержкам на осуществление трансакции обмена на открытом рынке. Но как только рыночная трансакция делается экономичной, становится выгодным разделить производство так, чтобы издержки на организацию дополнительной трансакции в каждой из фирм уравнились... Чтобы определить размер фирмы, нужно рассмотреть рыночные издержки (т. е. издержки использования механизма цен) и издержки организации у различных предпринимателей, и только после этого мы сможем определить, сколько продуктов будет производить каждая фирма и сколько каждого продукта она произведет» [4, с. 22, 41, 47 – 48].

Таким образом, организация (в т.ч. и фирма) представляет собой сеть долгосрочных контрактов между принципалом и агентами. Какие же факторы влияют на размер самой организации? Это в первую очередь факторы, влияющие на выбор оптимального контракта.

Как отмечает О. Уильямсон, рынок, то есть особая контрактная форма отношений, не может обеспечить эффективность управления рядом трансакций в силу наличия: а) ограниченной рациональности; б) оппортунистического поведения субъектов отношений; в) специфичности используемых активов.

Выбор контрагентами того или иного типа контракта зависит от следующих характеристик осуществляемых трансакций:

1. *Уровень неопределенности.*

Стороны соглашения не только не способны сделать предположения о вероятности и направлении изменений, но и определить, насколько оппортунистически поведет себя контрагент. В условиях неопределенности рыночной экономики индивиды не способны точно определить все будущие события, которые они хотели бы отразить в своих контрактах при осуществлении трансакций, поэтому многие контракты не могут быть полными.

Также экономические агенты склонны к нечестному поведению, которое Уильямсон называет оппортунизмом. С его точки зрения оппортунизм – это проявление природы человека. «В более общем случае оппортунизм означает предоставление неполной или искаженной информации, особенно когда речь идет о преднамеренном обмане, введении в заблуждение, искажении и сокрытии истины или других методах запутывания партнера» [28, с. 98].

Если бы не было неопределенности и ограниченной рациональности, контрагенты могли бы легко найти замену своим партнерам, просто обозревая рынок и определяя того, кто будет более честным исполнителем контракта. Однако в условиях непредсказуемой рыночной среды это сделать невозможно.

2. *Степень специфичности активов*, являющихся объектом соглашения или ресурсов, использование которых связано с выполнением контрактов.

Специфическим называется актив или ресурс, приобретающий особую ценность в рамках данных контрактных отношений. Степень специфичности определяется в соответствии с возможностью перепрофилирования ресурсов для использования в альтернативных целях или в отношениях с другими партнерами без потерь в производственном потенциале.

По определению Уильямсона: «Специфические активы – это те, которые являются результатом специализированной инвестиции, и которые не могут быть перепрофилированы для использования в альтернативных целях или альтернативными пользователями без потерь в их производственном потенциале. Специфичность активов может принимать несколько форм, среди которых основными являются специфичность человеческого капитала, основных фондов, местоположения, а также целевые активы. Наличие специфических активов способствует двусторонней зависимости, которая усложняет контрактные отношения» [28, с. 66].

Специфичность активов повышает риск капитальных вложений. Поэтому возникает необходимость создания организаций, минимизирующих риски и способствующих оптимальному распределению ресурсов при осуществлении инвестиций в специфичные активы.

Если предположить, что уровень неопределенности низок, то использование специфических активов часто позволяет снизить затраты, связанные с производством товаров и предоставлением услуг. Однако инвестиции в специфические активы являются потенциально рискованными, поскольку подобные активы не могут быть в случае прерывания или преждевременного расторжения контракта перемещены для использования в других проектах без ущерба их экономической ценности.

Использование специфических ресурсов и активов повышает не только сложность контрактных отношений, но также влияет на их длительность путем увеличения взаимозависимости контрагентов.

Специфические активы бывают четырех типов: специфичность местоположения, специфический человеческий капитал, специфические целевые активы и специфический физический капитал.

Специфичность местоположения возникает в связи с немобильностью активов, обусловленной тем, что ввод в действие или передислокация сопряжены со значительными затратами. Например, нефтедобывающая вышка не может быть использована для другой задачи, кроме добычи нефти со дна моря, да еще в определенном месте. Следовательно, после первичного размещения таких активов стороны будут поддерживать отношения двустороннего обмена в течение всего срока их службы.

Специфический физический капитал (технологическая специфичность) – это оборудование, созданное таким образом, что оно не может быть переориентировано для другого использования без потери стоимости. Примером могут служить специальные цистерны или вагоны для перевозки грузов, обладающих существенными конструктивными особенностями, или заготовки для производства специализированных деталей.

Специфический человеческий капитал – это особые профессиональные знания и опыт работников, которые не воспроизводимы в любой момент времени мгновенно, а требуют времени и инвестиций для своего накопления. Занятие определенных позиций, например главного бухгалтера или руководителя подразделения, позволяет приобрести знания и опыт, необходимые для осуществления работы на конкретной позиции, и даже при занятии той же должности в другой фирме потребуется время для адаптации специфических знаний и навыков к новым условиям.

Специфичность целевых активов (специфичность инвестиций) является результатом осуществления инвестиций в производственные мощности общего назначения, создаваемые при наличии перспективы продажи значительного количества произведенного с их помощью продукта определенному потребителю. Инвестиции в целевые активы предполагают, например, расширение основных производственных сооружений для обеспечения выполнения заказа конкретного покупателя. Собственники этих активов сознательно создают в форме неполных долгосрочных контрактов средство борьбы с оппортунизмом и одновременно средство экономии на издержках координации. Во-первых, они ставят кооперирующихся с ними экономических субъектов перед постоянной угрозой увольнения (разрыва контракта). Во-вторых, так как неполный контракт не предусматривает заранее определение всех деталей работ, в каждый данный момент собственник и действующий от его имени менеджер может дать (в определенных пределах, конечно) любое задание работнику, то есть трудовая задача зависит не от воли работника, а от воли менеджера/ собственника. В-третьих, так как детали трудовой деятельности выбираются собственниками активов, то они получают право в рамках

контракта осуществлять мониторинг процесса труда всех членов организации. Так перед нами снова возникает система отношений (контрактов) найма, которую Алчиан и Демсец назвали «классической капиталистической фирмой». В-четвертых, для того чтобы окончательно справиться с оппортунизмом и прежде всего оппортунизмом самих менеджеров, собственники разрабатывают специальные карьерные лестницы, особые системы оплаты труда, пенсионное обеспечение, бонусы от прибыли, чтобы долгосрочные интересы их работников были привязаны к интересам повышения прибыльности всей компании.

Отбор организационных форм идет и их границы устанавливаются не по принципу максимизации доходов собственников ресурсов и не по принципу обеспечения максимальной власти капиталистов над рабочими, а по принципу максимальной эффективности, понимаемой как способность экономить транзакционные издержки.

Всякая организация предполагает существование составляющих ее частей. Их функции могут совмещаться и иногда выполняться одним и тем же участником, например, в организации малого размера. Но с точки зрения теории они различны. Можно выделить пять фундаментальных организационных форм:

1. Простая структура характеризуется явным преобладанием стратегического центра. Здесь мы имеем организацию с низкой степенью сложности, где решения концентрируются в руках нескольких участников и подчиняются мало формализованным правилам; власть весьма сильно сконцентрирована, размеры фирмы малы, давление со стороны внешней среды значительно (например, малые предприятия в момент образования).

2. Механистическая, или машинная, бюрократия («Machine Bureaucrasy») указывает на организацию с преобладанием техноструктуры, где технология навязывает весьма сильную стандартизацию задач, и большая часть решений носит рутинный характер. Эта организация характеризуется также ограничением со стороны техники, отсюда — большое значение инженеров и техников. Технологическое воздействие обуславливает централизованную власть, призванную, например, обеспечить постоянный поток ресурсов, и осуществляющую свои полномочия исходя из формальных правил. Эта организация реализует точные цели в ограниченном числе, откуда следует ее весьма функциональный характер (это видно на примере крупных фирм, действующих в стабильной внешней среде).

3. Профессиональная бюрократия («Professional Bureaucrasy»), наоборот, основывается на ключевой позиции операционного центра. Здесь речь идет об организациях, прибегающих к сложным, изменяющимся технологиям, что определяет стандартизацию заданий, соединенную с детальным разделением труда и требующую активного участия высококвалифицированного персонала. Процедуры принятия решения, весьма децентрализованные, используют малоформализованные правила, которые обуславливают гибкость выбора. Эффективность организации покоится на обращении внутрь

(интериоризации) ее ценностей и норм для участников. Обычно здесь мы имеем организации, действующие в сложном, но стабильном окружении, где управление внутренними конфликтами, вследствие сильной автономии составляющих частей, занимает особенно большое место (примерами могут служить больницы, библиотеки, профессиональные организации).

4. Структура по отделениям предполагает господство такого управляющего компонента как промежуточные инстанции. Используемая технология почти не требует инициативы участников, главная проблема заключается в начальном запуске и поддержании ясно определенной деятельности. Большинство решений здесь принимают промежуточные инстанции, которые умеют лучше реагировать «на местах». Но умножение отделений влечет за собой дублирование задач и обуславливает трудности координации. Отсюда – специфическое сочетание управляющих промежуточных инстанций, которые господствуют, и стратегического центра, который их контролирует, но и сам от них зависит (например, автомобильная промышленность).

5. Адхократия (Adhocracy) – организация, где доминирует персонал материально-технического снабжения. Здесь мы имеем дело с комплексами небольших размеров, где участники работают с нестабильными технологиями в сложной и подвижной внешней среде, что влечет за собой сильную горизонтальную дифференциацию заданий в сочетании со слабой вертикальной дифференциацией. Децентрализация решений и слабая формальная иерархизация становятся главными гарантом гибкости организации, чье единство покоится скорее на приверженности участников общим целям, чем на отношениях публичной власти. Ключевая роль персонала материально-технического обеспечения объясняется высокоспециализированным характером этого обеспечения и децентрализацией из-за необходимости работы небольшими командами (команды в производстве фильмов, средств программного обеспечения или же при работе мозговых центров), составленные на временной основе для решения специфических проблем.

Эта типология примечательна тем, что она подходит к организации как к структурированному собранию участников. Она не сводит организацию к совокупности индивидов, чьи отношения определяются извне – технологией, рынком, размерами и т.д. Напротив, несмотря на то, что эти факторы принимаются во внимание, она исходит из идеи, что организация – это прежде всего коалиция между структурированными подгруппами участников, конечно, разнородными, которые, однако, составляют вместе единое целое.

Тема 7. Теория фирмы

1. Теории фирмы.
2. Взаимоотношения принципала и агента.
3. Внутрифирменная структура.

4. Траектория развития фирмы. Основные типы фирм.

1. Теории фирмы

Фирма является одним из основных видов организации в современной экономике. Различные концепции по-разному относятся к изучению феномена фирмы. Внимание уделяется в первую очередь таким вопросам, как сущность фирмы, причины ее происхождения, цели и механизмы функционирования, внутрифирменная организация.

Неоклассическая теория в принципе не ставит вопрос о том, почему возникает фирма. Сама фирма рассматривается как своеобразный «черный ящик», единое нерасчлененное целое. Соответственно не уделяется внимания характеру внутренней организации фирмы, таким задачам менеджмента, как поиск рынков, продуктов, технологий. Менеджмент в данной модели решает всего одну задачу – выбрать максимизирующий прибыль объем выпуска продукции. Основными допущениями неоклассической теории фирмы являются: а) единственность критерия выбора решения; неограниченность возможностей и обработки поступающей из внешней среды информации.

В институциональной экономике фирма в большинстве случаев рассматривается как экономическая организация, которая является альтернативным рынку способом хозяйственной координации, сопряженным с организационными издержками (соответственно рыночная координация – с транзакционными).

Контрактная теория фирмы берет свое начало с работ Рональда Коуза, в частности с его наиболее известной статьи «Природа фирмы». Р. Коуз показал, что фирма, хотя и является основным субъектом хозяйственной деятельности, но в экономических исследованиях ее природа не получила должного отражения.

В новой институциональной экономической теории фирма рассматривается не как внутри себя неделимая целостность, а как совокупность индивидов, объединенных для достижения определенной цели, но вместе с тем имеющих собственную функцию полезности, максимизация которой оказывает влияние на их поведение.

Фирма представляет собой совокупность отношений между работниками, управляющими и собственниками. Эти отношения часто выражаются договорами – контрактами.

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

Рост транзакционных издержек из-за неэффективности внешних контрактов ограничивает сферу деятельности рынка. Это, в свою очередь, обуславливает существование относительно крупных фирм, перед которыми

проблема внешнего соглашения и возможности оппортунистического поведения во многих случаях снимается развитием внутренних контрактов.

В свою очередь, при росте фирмы растет численность занятых и расчлененность производственного процесса (характерный пример – конвейер с обособленными операциями), так что совокупный результат деятельности фирмы оказывается делом не одного или нескольких работников, как в доиндустриальную эпоху, а многих подразделений и множества работников. В результате теряется непосредственная связь между трудом и его результатом, характерная для мелкого производства.

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.

Фирма – это множество асимметричных неизбежных обменов, в которых координация деятельности индивидов осуществляется посредством команд.

2. Взаимоотношения принципала и агента.

Фирма предполагает достаточно четкое выделение принципала и агента, т. е. наличие властных отношений и иерархии в управлении. Именно такие взаимоотношения внутри фирмы позволяют ей оптимизировать транзакционные издержки, связанные с заключением множественных контрактов между собственниками различных активов. Все множество контрактов сводится к одной разновидности – долгосрочным контрактам между принципалом и агентами.

Соответственно внутри фирмы механизм цен как способ координации деятельности индивидов вытесняется *внутрифирменным управлением*, которое осуществляется с помощью приказов от руководителей (принципалов) – исполнителям (агентам, собственникам человеческих активов), а также через передислокацию (аллокацию) капитальных активов в соответствии с распоряжениями принципалов.

Передача права принятия решений принципалу дает возможность реализовать выгоды от специализации в управлении активами: не все собственники являются одновременно хорошими предпринимателями. Добровольный отказ от ряда правомочий компенсируется заранее оговоренным способом. Фиксация уплачиваемой суммы за использование каждого фактора производства дает возможность их владельцам, не склонным к риску, переложить бремя ответственности на принципала.

При этом распределение правомочий и ответственности между принципалом и агентом порождает проблему оппортунистического поведения. «Проблема принципала-агента – угроза манипулирования агентом принципала при выполнении поручений и предписаний последнего. Введение принци-

пала в заблуждение становится возможным на основе асимметричности информации и высоких издержек контроля над деятельностью агента» [5, с. 266].

На выработку тактических и стратегических принципов функционирования фирмы большое влияние оказывают сведения, поступающие с нижних уровней иерархии. В процессе прохождения по ним информация может быть преднамеренно либо непреднамеренно искажена. Намеренное предоставление ложных сведений является одной из форм оппортунизма, от которой не удается избавиться при переходе к объединенному управлению.

Необходимо также учитывать, что и собственник, и наемный работник имеют каждый свою функцию полезности, и эти функции могут не совпадать. В таком случае возникает оппортунистическое поведение в форме отлынивания. Возможность проявления данного типа оппортунизма возникает в связи с наличием частной информации об уровне усилий отдельного контрагента в процессе выполнения контрактных обязательств.

Для решения проблемы взаимоотношений принципала и агента используются следующие механизмы.

1. *Соревнование агентов.* Размер вознаграждения устанавливается на конкурентной основе. Наибольшее вознаграждение достается тому агенту, который достиг наивысших результатов. В таком случае между агентами возникает конкуренция за получение наивысшего вознаграждения. Однако есть свои ограничения в использовании данного механизма борьбы с оппортунизмом агентов:

- вознаграждение только «победившего» стимулирует выбор агентами наиболее рискованных стратегий, т.е. происходит «обратный отбор» агентов, в результате которого остаются лишь применяющие самые рискованные стратегии;
- степень склонности агента к риску, связанному с «естественными» непредвиденными обстоятельствами;
- конкуренция среди агентов окончательно разрушает элементы доверия в отношениях между ними, задачи, требующие совместных усилий агентов, становятся практически нереализуемыми [5, с. 267 – 268].

2. *Участие агента в результатах совместной деятельности.* С агентом заключается контракт о найме, предполагающий выплату не фиксированного вознаграждения, а зависящего от общих результатов деятельности фирмы.

3. *Создание коалиции агентов.* В данном случае функции принципала начинают поочередно выполняться всеми агентами. Таким образом решается проблема достоверности и доступности информации внутри фирмы. Однако такая схема применима только при ограниченном числе агентов (от 5 до 10 человек).

Современные фирмы могут иметь достаточно сложную структуру управления, где центральный принципал (собственник) передает часть своих властных полномочий менеджерам. В результате эти менеджеры одновременно являются агентами по отношению к принципалу, и принципалами по

отношению к тем работникам, которые занимают более низкие ступени в общей иерархии. Это также порождает дополнительные проблемы принципал-агент между центральным принципалом и менеджерами.

Конфликт между интересами собственников и менеджеров углубляется из-за асимметрии информации. Поскольку управляющие находятся ближе к производству, они располагают большей информацией относительно положения дел фирмы. Проблема оппортунистического (с точки зрения собственников) поведения управляющих решается путем контроля над деятельностью менеджеров. Существует несколько проверенных практикой способов контроля и стимулирования такого поведения менеджеров, которое бы удовлетворяло интересам собственников. Однако ни один из способов не является панацеей. К способам контроля над деятельностью управляющих относятся:

1) Деятельность совета директоров (наблюдательного совета). Однако этому способу контроля препятствуют, во-первых, возможность конфликта интересов внутри совета директоров, во-вторых, неполнота информации о решениях менеджеров и их последствиях;

2) Решения общего собрания акционеров. Общее собрание акционеров может регулярно заслушивать отчеты управляющих и выносить решения об их замене. Однако этот способ малоэффективен при большом числе акционеров и нерегулярном созыве собраний;

3) Угроза банкротства фирмы, что может повлечь принудительную смену руководства;

4) Угроза слияния или поглощения. Сокращение прибыли из-за недобросовестного или недостаточно эффективного управления фирмой ведет к понижению стоимости ее акций, что облегчает их скупку другой фирмой.

5) Конкуренция на рабочем месте. Создание конкуренции на рабочем месте управляющего предполагает заключение с управляющими контракта, согласно которому размер денежного вознаграждения устанавливается в зависимости от соотношения результатов его работы с результатами работы менеджеров других подразделений;

6) Денежные поощрения управляющих возможны в виде денежных выплат за достижение менеджером поставленных собственником целей или в виде пакетов акций с целью превращения собственника-распорядителя в собственника-владельца;

7) Репутация менеджера. Увольнение недобросовестного менеджера сказывается на его репутации, что снижает его оценку на рынке управляющих и возможности получения хорошей должности в другой компании.

3. Внутрифирменная структура

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

U-форма (от английского unitary) характеризуется небольшими издержками контроля и большими трансакционными издержками. Организации U-

формы ориентируются на изготовление одного товара или оказание одной услуги, право принимать решения по поводу долгосрочной стратегии и текущих операций в таких организациях принадлежит относительно узкой группе.

М-форма (от английского multiproduct) характерна для фирм со многими подразделениями, выпускающих большую номенклатуру продукции, включая производство промежуточных (полуфабрикатов) продуктов внутри фирмы. Такая форма организации характеризуется разъединением краткосрочных решений, которые принимаются на уровне отдела, и большими организационными издержками.

Ситуация на факторных рынках (динамика транзакционных издержек) напрямую детерминирует выбор организационной структуры, а следовательно, размеры фирмы, форму собственности, институциональную организацию контроля за использованием собственности. Как уже отмечалось, при нулевых транзакционных издержках, согласно Коузу, фирмы вообще не будут существовать. Рост транзакционных издержек будет приводить к росту фирмы за счет интернализации (замены транзакций внутренней управленческой или организационной координацией) транзакций. В случае монополии транзакционные издержки принимают очень высокие значения, что делает нерентабельным существование двух фирм в отрасли. Хотя здесь может наблюдаться искусственное увеличение транзакционных барьеров за счет действий государства, создающего различного рода административные барьеры. Таким образом, низкий уровень транзакционных издержек на факторных рынках характерен для U-формы, а высокий – для М-формы.

Также существует классификация фирм по характеристике их внутренней структуры на унитарные, холдинговые, мультидивизионные и смешанные типы.

Унитарные фирмы соответствуют U-форме. Все основные решения принимаются принципалом, он же осуществляет контроль. Право контроля может быть частично делегировано только по функциональному признаку – менеджерам функциональных подразделений.

Холдинговая структура предполагает, что все стратегически важные финансовые решения принимаются в главном офисе. Вопросы, касающиеся организации производства, сбыта продукции, решаются автономными подразделениями на местах. В результате может возникнуть конкуренция между подразделениями.

Мультидивизионная структура характерна для таких образований как конгломераты и транснациональные корпорации, когда сфера производственной активности дивизионов не конкретизирована. Дивизион – это полуавтономное подразделение, функционирующее на основе принципа самоокупаемости. В центре принимаются только важнейшие стратегические решения. На уровне дивизионов принимаются самостоятельные решения в области управления производством и сбытом продукции. Дивизионы могут находиться в разных странах и в разных отраслях.

Смешанная структура возникает в том случае, если одно из подразделений полностью контролируется главным офисом, второе зависит от главного офиса только в финансовых вопросах (как в холдинге), а третье имеет операционную самостоятельность и действует на принципах самоокупаемости (как в мультидивизионной структуре).

4. Траектория развития фирмы. Основные типы фирм.

О. Уильямсон считает, что в своем развитии фирма прошла несколько форм от наиболее простых до классической капиталистической фирмы, которую Уильямсон называет административной властью. К классу механизмов управления, которые стоят под рубрикой «фирма», он относит следующие организационные формы: федеративную, коммунальную, группу равных, систему «выкладывания сырья», внутреннюю контрактацию и классическую капиталистическую фирму (административную власть) [28, с. 345 – 351]. Уильямсон считает, что любая технология предполагает, что ее эксплуатация может осуществляться в нескольких возможных формах организации отношений между агентами (управляется разными механизмами управления) [28, с. 52, 345 – 351]. Следовательно, в пределах этого спектра их создают методом проб и ошибок.

Федеративный способ организации – это взаимодействие собственников отдельных рабочих операций на контрактной основе, полуфабрикат передается от одной стадии обработки к другой по договору при условии наличия буферных запасов.

Коммунальный способ организации – это общая (общинная, коммунальная) собственность на средства производства, но распределение продукта (результата) по индивидуальному вкладу каждого работника.

Группа равных (peer group) – это кооператив, в котором принятие решений осуществляется общим собранием, но нет контрактов между членами кооператива, они работают одной группой, без центрального контрактного агента, без менеджера-собственника, и доходы распределяются достаточно уравнилельно.

Внутренняя контрактация – это централизованная капиталистическая фирма, в которой рабочие заключают не традиционные контракты найма, а нечто вроде договоров субподряда. В результате собственник-менеджер контролирует не весь процесс труда рабочих с начала смены и до конца рабочего дня, а только качество и количество конечного продукта, тогда как распорядок работы зависит от самого внутреннего контрактора-рабочего.

Выделяется несколько типов фирм:

1. Классическая капиталистическая фирма – это такая контрактная организация привлечения ресурсов (рабочих прежде всего), которая характеризуется: а) совместным производством продукции; б) наличием нескольких собственников ресурсов (наличием команды); в) одной стороной, с которой заключают контракты все собственники ресурсов (центральный контрактный

агент). Такая фирма обладает правом перезаключать контракты с каждым собственником ресурсов отдельно от остальных, правами распоряжения «остаточным доходом» и правом продавать свое право распоряжения остаточным доходом.

Алчиан и Демсец объясняют появление классической фирмы в первую очередь тем, что она способствует преодолению оппортунизма собственников ресурсов. Они отмечают следующее: «Один из методов сокращения уклонения заключается в специализации одного из членов команды на контроле за эффективностью деятельности других членов. Однако кто будет контролировать контролера? Одним из ограничений для поведения контролера может служить... конкуренция со стороны других контролеров, но... она не является абсолютно эффективной. На контролера может быть наложено другое ограничение: ему может быть предоставлено право на все чистые заработки команды, за вычетом платежей собственникам других ресурсов. Если собственники кооперирующихся ресурсов договорятся с контролером, что он должен получать весь остаточный продукт свыше установленной суммы (как можно надеяться, суммы предельных продуктов других ресурсов), контролер будет иметь дополнительный стимул не уклоняться от исполнения своих обязанностей» [32].

Чтобы поддерживать дисциплину среди членов команды и сокращать уклонение, претендент на остаточный доход должен обладать полномочием пересматривать условия индивидуальных контрактов и стимулы к их выполнению, не сталкиваясь с необходимостью расторгать или изменять контракты со всеми остальными собственниками ресурсов. «Полный набор его прав: 1) право на остаточный доход; 2) право на контроль за расходом ресурсов; 3) право на выполнение в контрактных отношениях роли центральной стороны, общей для контрактов со всеми собственниками ресурсов; 4) право изменять членство в команде; 5) право продавать все эти права, которое определяет *собственника* (или работодателя) в *классической* (капиталистической, свободно предпринимательской) фирме» [32].

Как кластер отношений, классическая капиталистическая фирма, по мнению Алчиана и Демсеца, – это единица собственности (совокупность контрактов собственников ресурсов и «центральный контрактный агент»), которая функционирует на рынке, обеспечивая собственнику-работодателю инструменты поддержания особой высокой производительности. Но в то же время эта совокупность контрактов не более чем особый, приватизированный рынок, нейтральный с точки зрения различий в экономических возможностях (власти) участвующих в них агентов.

2. Фирмы, основанные на участии в прибыли. Система участия в прибыли является наиболее жизнеспособной, если деятельность команд небольшого размера связана с ситуациями, когда издержки специализированного контроля велики по сравнению с повышением производственного потенциала командных усилий.

Алчиан и Демсец отмечают следующие причины существования участия в прибылях: «собственники ресурсов, используемых в сферах творческого или высококвалифицированного труда – юристы, специалисты по рекламе, врачи — будут располагать сравнительно большей свободой в отношении собственного поведения. Если управление ресурсами связано с относительно высокими издержками или неэффективно, но тем не менее командные усилия являются более производительными, чем функционирование атомизированных единиц, связанных посредством рыночного обмена, то будет развиваться тенденция к использованию систем участия в прибыли с целью создания стимулов к отказу от уклонения».[32].

3. Корпорация предполагает специфический способ покупки ресурсов для фирмы через рынок капиталов (финансовый рынок). «Все фирмы должны вначале получить контроль над определенными ресурсами. Корпорация достигает этого главным образом путем продажи "обещаний" на получение будущих доходов тем, кто (как кредиторы или собственники) снабжает ее финансовым капиталом» [32].

Экономия, связанная с аккумулярованием больших сумм капитала данным способом, предполагает, что требуется внесение изменений во взаимоотношения собственников ресурсов корпорации, чтобы справиться с проблемой уклонения, которая возникает при распределении прибыли между большим числом акционеров. Одно из изменений заключается в ограничении имущественной ответственности, особенно в тех случаях, когда активы фирм превышают размер богатства акционеров. Оно служит защите акционеров от крупных потерь, вне зависимости от того, что привело к этим потерям.

Более эффективный контроль за деятельностью корпорации достигается путем передачи прав принятия решений по большинству вопросов группе с меньшим количеством членов, главная функция которой состоит в заключении контрактов с собственниками других ресурсов командного производства и управлении ресурсами (т.е. в пересмотре указанных контрактов). Акционеры корпорации сохраняют за собой право пересматривать членство в группе менеджеров и принимать наиболее важные решения, касающиеся изменений в деятельности корпорации или ликвидации последней.

Вместо того чтобы пытаться контролировать решения менеджеров, что труднее сделать при наличии большого, нежели малого, числа акционеров, каждый акционер располагает неограниченной возможностью продавать акции, что обеспечивает для него более приемлемый выход из ситуации, когда он не согласен с проводимой политикой.

Алчиан и Демсец выделяют еще также кооперативные и неприбыльные фирмы, партнерства и объединения работников. В частности они отмечают: «Командное производство, основанное на использовании творческих или интеллектуальных ресурсов с более высокой степенью вероятности будет осуществляться партнерствами, чем другими типами фирм. Это соответствует рыночно-организованной командной деятельности и отсутствию статуса работодателя. Таким образом, для организации производства будут использо-

ваться основанные на самоконтроле партнерства, а не контракты между работодателем и работником, причем размер партнерств будет невелик, чтобы предотвратить чрезмерное ослабление усилий по причине уклонения. Кроме того, более вероятно, что партнерства будут создаваться родственниками или людьми, хорошо знающими друг друга, причем не обязательно потому, что они имеют общую функцию полезности, но также и потому, что каждый из них лучше осведомлен о рабочих качествах коллег и их склонности к уклонению» [32].

Тема 8. Теория государства

1. Государство как организация. Функции государства.
2. «Провалы» государства. «Граница» государства.
3. Государство и проблема принципала и агента. Модели государства.

1. Государство как организация. Функции государства.

В институциональной экономике большое место отводится анализу сущности государства как специфической организации. С этой точки зрения Д. Норт определяет государство как организацию со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющимися на географический район, границы которого устанавливаются его способностью облагать налогом подданных.

Природа государства определяется властными отношениями, возникающими между гражданами и государственным аппаратом. Обычно распределение прав между гражданами и государством фиксируется в конституции, играющей роль социального контракта. Поэтому при изучении государства как организации особое внимание уделяется проблемам контрактации между государством и гражданами.

На государство его граждане возлагают ряд функций, связанных в первую очередь с «провалами рынка». Среди данных функций важнейшей является *спецификация и защита прав собственности*. Государство специфицирует и защищает права собственности и свободы путем создания и поддержания системы формальных правил. Отсутствие неких единых, принимаемых всеми или по крайней мере большинством членов общества правил (как формальных, так и неформальных) затрудняет экономический обмен между индивидами. Более того, когда единых правил не существует, обмен, скорее всего, будет просто невозможен.

Еще одной важной функцией государства является *создание условий для уменьшения асимметрии информации между обменивающимися сторонами*. Это осуществляется путем создания единой системы мер и весов, налаживания государственных каналов передачи информации и т.п. Государство также

создает производственную и социальную инфраструктуру, которая значительно сокращает трансакционные издержки для всех участников рыночных обменов.

На государство возлагается задача выполнения роли «третьей стороны» при разрешении конфликтных ситуаций, особенно касающихся несоблюдения контрактных отношений и угрозы оппортунистического поведения.

Наряду со спецификацией прав собственности государство выполняет еще одну не менее важную функцию – оно является производителем общественных благ. Более того, между этими функциями существует тесная взаимосвязь. Ведь спецификация и защита прав собственности по сути является сама общественным благом.

Под *общественными благами* в первую очередь подразумеваются те блага, для которых отсутствуют как исключительность доступа, так и конкурентность при их потреблении. Классическими примерами общественных благ могут служить защита населения страны от угрозы внешней агрессии, повышение общего культурного уровня граждан и т.д.

Так как одной из отличительных черт общественных благ является невозможность исключения кого-либо из их потребления, рыночные стимулы не способны обеспечить производство общественных благ. В принципе данные блага могут производиться и частным порядком. Например, каждый желающий, не доверяя государству производство блага «охрана безопасности граждан на улицах города», может нанимать охранников для защиты своей личной безопасности. Однако совокупные издержки создания такого блага окажутся в результате непомерно высокими, и будут отвлекать ограниченные ресурсы из других отраслей экономики. Кроме того, «режим, при котором права собственности специфицируются и поддерживаются исключительно частным порядком, весьма нестабилен, и эта нестабильность возрастает прямо пропорционально развитию технологии производства оружия. Осознание экономическими агентами, действующими в таком обществе, шаткости существующего порядка и вытекающей из него угрозы для своей собственности приведет к сокращению у них экономических горизонтов планирования и росту индивидуальной ставки дисконтирования будущих доходов, подрывая, таким образом, стимулы к осуществлению не только долгосрочных, но и среднесрочных инвестиций» [2, с. 224].

Блага, которые характеризуются отсутствием исключительности к их доступу, могут производиться частным порядком только в том случае, когда заинтересованность какого-либо индивида или группы в таких благах настолько велика, что этот индивид или группа готовы взять на себя все издержки предоставления таких благ, понимая при этом, что выгоды от потребления производимых благ достанутся не только их создателям, но и всем другим членам общества.

А.Н. Олейник приводит пример альтернативы государству в процессе установления и защиты прав собственности через норму «приоритета первого»: «Сбор грибов в лесу или функционирование очереди служат иллюстра-

цией этой нормы. Спецификация прав собственности с ее помощью сталкивается с двумя ограничениями. Во-первых, снижение неопределенности достигается лишь в краткосрочном периоде, ибо каждый раз появляется новый владелец ресурса, а это не позволяет участникам взаимодействий формировать устойчивые ожидания. Во-вторых, даже в краткосрочном периоде не существует никаких гарантий против попадания ресурса под контроль не наиболее умелого и эффективного владельца, а лишь того, кто оказался первым» [5, с. 346].

Таким образом, объективно государство берет на себя функцию спецификации и защиты прав собственности, что позволяет в итоге повысить общественное благосостояние.

2.«Провалы» государства. «Граница» государства.

Проблемы «провалов» государства наиболее подробно анализируются в работах российского экономиста А.Н. Олейника [5]. Он рассматривает факторы, влияющие на ограничения в росте масштабов государственного влияния на экономику. С одной стороны, показаны так называемые «провалы» государства. С другой стороны, отмечаются объективные границы государства как организации.

Функционирование государства, как и любой другой организационной структуры, связано с транзакционными издержками. И они тем больше, чем в большем числе транзакций государство выступает в качестве гаранта выполнения условий контракта. Властные отношения, возникающие между индивидом и государством, носят *сложный* и *позиционный* характер. Во-первых, индивиды делегируют государству вместе с правом контроля и право передачи государством контроля своим представителям, государственным служащим. Во-вторых, индивиды делегируют право контроля не конкретному лицу, а занимающим определенные позиции в государственной структуре функционерам, бюрократам. Речь идет об обосновании властных отношений не личными качествами функционеров, а их «деловой компетентностью, обоснованной рационально созданными правилами». Чем активнее роль государства в спецификации и защите прав собственности, тем сложнее внутренняя структура государства и больше численность государственных служащих, и, следовательно, выше искажения циркулирующей внутри государственного аппарата информации. Кроме того, возрастают издержки на мониторинг и предотвращение государством оппортунистического поведения своих представителей, бюрократов. Поэтому при моделировании любого вмешательства государства в процесс спецификации и защиты прав собственности мы должны учитывать возможные искажения информации и тот факт, что вероятность *легитимного* использования насилия всегда меньше 100%. Поэтому аналогично «провалам» рынка, следует принимать во внимание и «провалы» государства. Выделяют следующие «провалы» государства:

1. *Несоответствие доходов и расходов.* В отличие от обычной фирмы

степень жесткости бюджетного ограничения государства далека от абсолютной. Государство значительно сложнее превратить в банкрота, даже если оно оказывается неспособным выполнять взятые на себя обязательства;

2. *Отсутствие четких критериев эффективности деятельности.* В отсутствие таких четких критериев эффективности деятельности государства, каковым является прибыль для фирмы, государственные структуры подменяют их самостоятельно разработанными стандартами. Таким образом, деятельность государства зачастую оценивается по задаваемым им самим критериям: росту бюджетных поступлений, экспансии государственного контроля и т.д.;

3. *Высокая вероятность достижения результатов, отличных от поставленных.* Рост информационных издержек и издержек мониторинга и контроля, сопровождающий развитие государства, создает предпосылки для систематического отклонения реализованных задач от поставленных.

4. *Неравномерное распределение ресурсов.* В распоряжении государства при распределении прав собственности на ресурсы, когда транзакционные издержки отличаются от нуля, находится несколько стандартов справедливости. Наряду с оптимумом по Парето такими стандартами являются правило Калдора (изменение в распределении ресурсов допускается, если выигрывающая в его результате сторона способна компенсировать потери проигрывающей стороне), правило Ролза (справедливое распределение ресурсов — это то, которое улучшает положение наименее обеспеченных) и многие другие.

Фактически выбор приходится осуществлять не между двумя идеальными ситуациями: распределением прав собственности на основе функционирующего без издержек рыночного обмена с частными гарантиями исполнения контракта и передачей контроля над обменом правомочиями государству, действующему в интересах сторон контракта, а между двумя несовершенными альтернативами. С одной стороны, рыночный механизм обмена и защиты прав собственности предполагает отличные от нуля транзакционные издержки и эскалацию использования насилия. С другой стороны, получение государством монопольного права на использование насилия тоже приводит к росту транзакционных издержек, на этот раз внутри государственного аппарата, и к систематическим искажениям в распределении правомочий.

В связи с этим О. Уильямсон [28] предлагает оценивать эффективность того или иного варианта распределения прав собственности, сравнивая его не с гипотетическим идеалом, а с реально осуществимыми альтернативами. Вариант распределения, для которого нельзя предложить альтернативу, которую можно описать и внедрить с большим чистым выигрышем, следует считать оптимальным. В такой перспективе многие примеры распределения прав собственности, ранее считавшиеся неэффективными, оказываются с учетом реальных альтернатив оптимальными.

«Граница» государства. Аналогично постановке вопроса о наличии предела в экспансии фирмы по отношению к рынку требуется объяснить су-

ществование пределов роста государства. Если учесть, что полная монополия государства на выполнение функций гаранта исполнения контрактов приводит к высоким транзакционным издержкам, принимающим форму высоких издержек подчинения закону, то разумно предположить, что государство выступает гарантом не во всех, а лишь в некоторых взаимодействиях. В остальных сделках действуют альтернативные механизмы гарантирования их реализации.

Круг гарантируемых государством сделок ограничивается теми сделками, гарантирование которых государством связано с меньшими издержками, чем сделки, возникающие при обращении сторонами контракта к альтернативным гарантам. Поэтому вопрос «делать самому или покупать на рынке?», сформулированный в отношении фирмы, следует переформулировать в отношении государства на «гарантировать самому или делегировать право контроля другим гарантам?». Например, опыт различных стран показывает, что в одних странах все сделки, связанные с социальным и медицинским страхованием, гарантируются государством, тогда как в других странах социальное и медицинское страхование делегируется частным фирмам. То же самое верно и в отношении образовательных услуг. Это позволяет предположить, что при сравнении альтернативных механизмов гарантирования сделок следует принимать во внимание соотношение связанных с ними транзакционных издержек в конкретных экономических, социальных и политических условиях. Следовательно, не существует абсолютной границы государства и не существует оптимальных размеров государственного вмешательства в экономическую и социальную жизнь безотносительно к конкретным историческим реалиям.

Данный вывод подтверждается анализом роли государства в исторической перспективе, сделанным Дугласом Нортом. В своей наиболее известной книге «Структура и изменение в экономической истории» он говорит о двух экономических революциях, причем обе связаны с изменением круга сделок, в которых государство выступает в качестве гаранта. Итак, первая экономическая революция, по Норту, произошла в момент перехода от кочевой к оседлой жизни человека, когда земледелие стало основным источником увеличения ресурсной базы. Именно в этот момент появились первые формы государственного устройства как гаранта прав собственности на землю. «Исключительные права собственности [на землю] обеспечивают для собственника прямые стимулы для увеличения эффективности и производительности [ее использования]» [19]. Таким образом, результатом первой экономической революции стал рост продукта, производимого сельским хозяйством.

Вторая экономическая революция произошла в начале XIX в., и она предшествовала началу промышленной революции. Точнее, вторая экономическая революция создала предпосылки для промышленной, ибо заключалась во включении в сферу гарантируемых государством контрактов тех, кто связан с правами собственности на изобретения и, прикладные разработки. Специфицированные права собственности на изобретения увеличили отдачу от

научно-исследовательской и изобретательской деятельности и сократили тем самым дистанцию между научным знанием и техникой. Патентное право, законодательная защита промышленных секретов, регулирование законом использования торговых марок и торговых знаков создали стимулы для появления и широкого распространения технических изобретений и соединения науки с производством. Возможно, следующим радикальным изменением роли государства станет решение им проблемы защиты интеллектуальной собственности, актуальность которой подчеркивается распространением различных форм «пиратства», препятствующих развитию культуры и искусства.

3. Государство и проблема принципала и агента. Модели государства.

Государство представляет собой не просто институт (или организацию), внешнюю силу по отношению к жителям данной страны. Можно говорить о своеобразной системе контрактных отношений между государством и его гражданами. А следовательно, возникает проблема взаимоотношений в рамках «принципал – агент». Возникает вопрос: кто является принципалом (или агентом) – государство или граждане?

Если исходить из тезиса о том, что государство призвано выполнять определенные функции в пользу граждан и фактически по их поручению, то граждане являются принципалами, а государство – агентом. С другой стороны, гражданин подчиняется решениям государства как гаранта исполнения контрактов, становясь агентом. Дж. Бьюкенен назвал эту двойственность «парадоксом подчиненного»: человек воспринимает себя одновременно и участником процесса управления государством, и субъектом, которого принуждают соблюдать нормы поведения, которые он, возможно, и не выбирал. Следовательно, проблема принципала и агента носит в случае государства двойственный характер. Этим определяется то, что отсутствует единая модель государства с точки зрения отношений «принципал – агент». Как показывает историческая практика, можно условно выделить модели государства, тяготеющие либо к так называемой «контрактной» модели, либо к «эксплуататорскому» государству.

В первом случае речь идет о *социальной контрактации*, которая в свою очередь может быть как вертикальной, так и горизонтальной. Между государством и гражданами заключается своеобразный общественный договор. Характеристика *вертикальной социальной контрактации* восходит своими традициями к концепции происхождения государства Томаса Гоббса. По Гоббсу, естественные человеческие законы (справедливость, беспристрастность, скромность, милосердие и т.п.) не могут поддерживаться сами по себе, так как они противоречат «естественным страстям» каждого человека. Именно для защиты этих естественных законов и необходима сила государства:

«Для установления общей власти необходимо, чтобы люди назначили одного человека или собрание людей, которые явились бы их представителями; чтобы каждый человек считал себя доверителем в отношении всего, что

носитель общего лица будет делать сам или заставит делать других в целях сохранения общего мира и безопасности, и признал себя ответственным за это; чтобы каждый подчинил свою волю и суждение воле и суждению носителя общего лица» [14, с. 132].

В данном случае предполагается почти полная власть правителя над гражданами. Единственное право, которым обладают подданные перед сувереном, — право бороться за свою жизнь. Иными словами, человек, приговоренный государством к смертной казни, имеет право попытаться спасти свою жизнь любым возможным способом: в этом случае индивид разрывает социальный контракт и возвращается в «естественное», анархическое состояние.

Джон Локк исходит в своей трактовке государства из примата *горизонтального социального контракта*. Государь, по Локку, «обязан править согласно установленным постоянным законам, провозглашенным народом и известным народу, а не путем импровизированных указов; править с помощью беспристрастных и справедливых судей, которые должны разрешать споры посредством этих законов, и применять силу сообщества в стране только при выполнении таких законов» [15, с. 336].

Иными словами, даже после образования государства сувереном остается народ. Более того, народ имеет право лишить правителя его власти и заменить его другим в том случае, если правитель не выполняет своих обязанностей, связанных с производством общественных благ.

В чистом виде не существует ни однозначно вертикально, ни однозначно горизонтальной социальной контрактации. Можно выделить основные предпосылки существования «контрактного государства»:

1. Наличие четких конституционных рамок деятельности государства.
2. Существование механизмов участия граждан в деятельности государства.
3. Существование *ex ante* института рынка как главного альтернативного механизма распределения прав собственности.

Современный этап развития теории общественного договора связан, в первую очередь, с работами нобелевского лауреата Дж. Бьюкенена. Предложенная им концептуальная схема общественного договора выглядит следующим образом. На первом этапе происходит «естественное распределение» благ, которое определяется усилиями, затрачиваемыми индивидами на захват и защиту ограниченных благ. После такой идентификации индивидов по отношению к правам собственности заключается конституционный договор, предметом которого является «государство защищающее», т.е. определяются права свободы и права собственности индивидов и права государства, функцией которого является защита этих прав. Третий этап – постконституционный договор, или договор о «государстве производящем». На этом этапе устанавливаются правила, по которым государство и должно действовать, занимаясь производством общественных благ [12, с. 241].

В отличие от контрактного государства эксплуататорское использует монополию на насилие для максимизации собственного дохода (налоговых поступлений), точнее – дохода группы, контролирующей государственный аппарат. Главной целью эксплуататорского государства при спецификации и защите прав собственности становится достижение такой структуры собственности, которая максимизирует ренту правителя, даже если это достигается в ущерб благосостоянию общества в целом. Эксплуататорское государство подразумевает возможность оппортунистического поведения как граждан, так и самих государственных чиновников. Хотя оппортунизм государства не исключает нормальную, продуктивную деятельность его граждан. Самое главное – это предсказуемость поведения государственных чиновников или представителей верховного правителя.

А.Н. Олейник отмечает: «В этом смысле у эксплуататорского государства много общего с мафией – оба походят на «оседлого» бандита, который хотя и осуществляет поборы с проживающих на контролируемой им территории, но в то же время «знает меру» и к тому же защищает от «гастролеров», действующих по принципу «украсть – и убежать» [5, с. 357].

Еще одна отличительная черта эксплуататорского государства заключается в важной роли, которую играет распределение потенциала насилия среди граждан. Ведь именно индивид или группа, обладающие наибольшим потенциалом насилия, контролируют государственный аппарат и присваивают монополию на применение насилия. Поэтому военная технология становится одним из факторов, объясняющих функционирование эксплуататорского государства.

Тема 9. Домашнее хозяйство и его типы

1. Домашнее хозяйство как организация.
2. Типы домашних хозяйств. Домашнее хозяйство в командной экономике.
3. Домашнее хозяйство в рыночной экономике. Домашнее хозяйство в переходной экономике.

1. Домашнее хозяйство как организация.

Домашнее хозяйство наряду с фирмой и государством является одной из организаций современной экономики. Данная организация призвана выполнять специфические функции по воспроизводству и использованию такого важнейшего ресурса как человеческий капитал. Т.е. деятельность домашнего хозяйства сосредоточена в сфере экономики, оно объединяет людей, связанных, как правило, родственными узами, и ведущих совместное хозяйство. Этим домашнее хозяйство отличается от семьи, которая также объединяет

людей, связанных родственными узами, но при этом члены семьи могут жить в разных местах и не вести совместного хозяйства.

Таким образом, **домашнее хозяйство** – это группа людей, объединенных общей задачей воспроизводства человеческого капитала, местом проживания, бюджетом и семейно-родственными связями. В основе домашнего хозяйства лежат властные отношения – права по контролю над совместной экономической деятельностью передаются одному из его членов, главе семьи.

Деятельность домашнего хозяйства по воспроизводству человеческого капитала включает в себя:

1. Создание условий для человеческого капитала:
 - формирование и использование бюджета;
 - ведение домашнего хозяйства.
2. Производство человеческого капитала:
 - детородная функция;
 - функция социализации;
 - рекреационная функция.
3. Реализация человеческого капитала:
 - организация семейного бизнеса;
 - индивидуальное участие членов домохозяйства в рыночном хозяйстве;
 - корпоративные формы участия домохозяйств в рыночном хозяйстве.

Властные отношения в домашнем хозяйстве реализуются в двух направлениях: через передачу права контроля над действиями детей (особенно несовершеннолетних) их родителям, что гарантирует защиту материальных интересов детей, и через передачу права контроля над семейным бюджетом одному из членов семьи (как правило, тому, кто лучше будет распоряжаться финансовыми средствами). Домашнее хозяйство нацелено на обеспечение своим членам гарантированного уровня благосостояния вне зависимости от наступления непредвиденных обстоятельств, по аналогии с контрактом о найме и моделью принципала и агента. Защитная функция домашнего хозяйства базируется на формальных и неформальных нормах взаимопомощи и оказания материальной поддержки членов семьи.

В функционировании домашнего хозяйства особую роль играют рутины. *Рутинa* представляет собой запоминание определенного действия через его регулярное повторение. Это привычный образ действия в конкретной ситуации, привычная обстановка, которые позволяют человеку автоматически приспосабливаться к обстановке, не задумываясь о механизме как своего поведения, так и поведения других членов данной группы (в частности, в рамках одного домашнего хозяйства). Важность рутин проявляется в том, что они способствуют снижению информационных издержек и издержек мониторинга и предупреждения оппортунизма.

Выделяются следующие причины основополагающей роли рутин в функционировании домашнего хозяйства:

1) Человеку свойственна потребность в создании вокруг себя предсказуемой среды. Действуя на рынке или в сфере гражданского соглашения, человек постоянно подвергается стрессам изменяющихся обстоятельств, будь то рыночная конъюнктура или политическая нестабильность. Создание семьи и домашнего хозяйства позволяет индивиду организовать часть своей повседневной жизни с помощью рутины, т. е. в соответствии с принципами непрерывности и предсказуемости.

1) В условиях, когда есть множество правил игры, без которых не обойтись во взаимодействии с окружающими, у человека возникает потребность в существовании сферы, где он мог бы оставаться самим собой. Эта потребность реализуется через разграничение двух сфер, частной и публичной жизни. Сфера частной жизни, к которой и относятся семья и домашнее хозяйство, отграничена от сферы публичной жизни легальными гарантиями невмешательства в частную жизнь и рутинными. Рутинные, созданные самим индивидом под свои потребности, и очерчивают то пространство, где он остается самим собой.

3) Формирование рутин создает предпосылки для экономии индивидом таких важнейших для социальной деятельности ресурсов, как внимание и информация.

2. Типы домашних хозяйств. Домашнее хозяйство в командной экономике.

Теоретически можно выделить три идеальных типа домашнего хозяйства как организации:

- 1) домашнее хозяйство в условиях командной экономики;
- 2) домашнее хозяйство в условиях рыночной экономики;
- 3) домашнее хозяйство в условиях трансформационной экономики.

В чистом виде эти типы (или модели) домашнего хозяйства не встречаются, как не встречаются в чистом виде и соответствующие три типа экономических систем. Можно лишь говорить о своеобразии институциональной среды каждой из этих трех социально-экономических систем. Именно специфика институциональной среды и определяет специфику домашнего хозяйства и всего механизма воспроизводства человеческого капитала в его рамках.

В условиях командной экономики институциональная среда отличается определенной устойчивостью, стабильностью и предсказуемостью. Но при этом государство стремится к максимальному вмешательству в частную хозяйственную деятельность, вплоть до ее ограничения и запрета. Кроме того, централизованное распределение ограниченных ресурсов и централизованное планирование производства товаров народного потребления провоцируют дефицит на всех рынках материальных благ и услуг. А это отражается на функционировании домашнего хозяйства, усиливая его роль в защите экономических интересов своих членов. Экономическое обоснование формирова-

ния домашнего хозяйства в экономике дефицита заключалось в расширении на его основе доступа к дефицитным товарам и ресурсам. То же самое верно и в отношении структуры хозяйственных связей домашнего хозяйства — друзья и знакомые часто подбирались по принципу их потенциальной «полезности» в обеспечении доступа к дефициту.

В командной экономике особе значение приобретают нормы «ты — мне, я — тебе» и персонифицированного доверия на микроэкономическом уровне, которые в наибольшей степени реализуются именно с помощью и в рамках домашнего хозяйства. Последнее является главным бастионом защиты экономических интересов основной части граждан.

А.Н. Олейник отмечает следующее: «Существование отличий в доступе к специфическому ресурсу в зависимости от места в партийно-государственной иерархии обусловило особый тип взаимоотношений домашнего хозяйства и государства. Несмотря на то что бюджетное ограничение домашнего хозяйства по сравнению с бюджетным ограничением предприятия значительно жестче, следует учитывать получаемые домохозяйством от государства «рентные доходы», как в денежной (социальные трансферты), так и в неденежной (престиж, приоритетный доступ к дефициту) форме. Высокая степень зависимости домашнего хозяйства от государства позволяет охарактеризовать командную экономику как *этакратическую* систему. Поэтому домашнее хозяйство интересуется прежде всего теми направлениями государственной политики, которые позволяют ему получать ренту на основе положения в партийно-государственной иерархии: пенсионная, жилищно-коммунальная политика, политика социального обеспечения, политика в сфере образования» [5, с. 381 – 382].

3. Домашнее хозяйство в рыночной экономике. Домашнее хозяйство в переходной экономике.

В рыночной экономике роль домашнего хозяйства модифицируется. Его основная роль переключается с добычи дефицитных товаров на зарабатывание денежного дохода. Отсутствие товарного дефицита переключает внимание людей с проблемы самого поиска товара (часто вне связи с его качеством) на проблему оптимального сочетания покупок различных товаров с целью максимизации общей полезности. Поэтому в рамках домашнего хозяйства главное внимание сосредоточено на воспроизводстве и использовании человеческого капитала как ограниченного ресурса.

Домашнее хозяйство стремится наиболее выгодным образом продать на рынке труда располагаемый им человеческий капитал, выбирая между альтернативными вариантами занятости на рынке труда, ведением домашнего хозяйства и досугом. Чем выше степень специфичности человеческого капитала, располагаемого членом домашнего хозяйства, тем выгоднее ему заниматься не ведением домашнего хозяйства, а продавать его на рынке. С другой стороны, чем менее специфичен человеческий капитал, тем обоснованнее для

его владельца при прочих равных условиях ограничиться трудом по ведению домашнего хозяйства. Следовательно, оптимизация занятости происходит в рамках домашнего хозяйства, а не его отдельных членов.

Поскольку основные доходы формируются на ресурсных рынках под воздействием текущей конъюнктуры, меняется характер взаимоотношений домашнего хозяйства и государства. «Деятельность государства интересует домашнее хозяйство лишь в той мере, в которой государство выступает в качестве гаранта сделок на рынке труда (через кодекс законов о труде), и в той мере, в какой оно претендует на часть доходов домохозяйства (через налоговый кодекс)» [5, с. 383].

В условиях трансформационной экономики существенно изменяется роль рутин в домашнем хозяйстве. Это в первую очередь обусловлено неустойчивостью и непредсказуемостью в текущем периоде институциональной структуры и институциональных изменений. Неопределенность и нестабильность институциональной среды, в которой действует домашнее хозяйство, ставят под вопрос само существование значительной части рутин, которые требуют постоянного пересмотра. «Чем активнее проводятся реформы, тем сильнее их разрушительное воздействие на рутины и, следовательно, тем сильнее испытываемый человеком дискомфорт и чувство незащищенности, неподконтрольности происходящих вокруг событий. Отсюда определение цели домашнего хозяйства в переходной экономике как выживание — стремление сохранить защитные функции домохозяйства требует все возрастающих усилий и все большего внимания» [5, с. 383].

Неустойчивость внешней институциональной среды и кризисные явления в экономике значительно усиливают роль домашних хозяйств не только как поставщиков человеческого капитала на рынки, но и как организации, занимающейся самообеспечением. Отсюда возрастание роли приусадебных участков, работы на дому и т.п. До трети совокупных доходов домашних хозяйств производится в личных подсобных хозяйствах, в то время как заработная плата по основному месту работы обеспечивает лишь 20 – 30% потребностей домашнего хозяйства, по сравнению с 70 – 80%, обеспечиваемыми ею в рыночной экономике.

ЛИТЕРАТУРА

Основная:

1. Вольчик, В.В. Курс лекций по институциональной экономике / В.В. Вольчик. – Ростов-на-Дону: Изд-во РГУ, 2000.
2. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: учебник / под общ. ред. А.А. Аузана. – М.: ИНФРА-М, 2006.
3. Капелюшников, Р. Экономическая теория прав собственности / Р. Капелюшников. – М.: ИМЭМО, 1990.
4. Коуз, Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – М.: Дело, 1993.
5. Олейник, А.И. Институциональная экономика / А.И. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2004.
6. Тарушкин, А.Б. Институциональная экономика / А.Б. Тарушкин. – СПб.: Питер, 2004.
7. Шаститко, А.Е. Новая институциональная экономическая теория / А.Е. Шаститко. – М.: ТЕИС, 2002.
8. Шебеко, К.К. Институциональная структура, фискальная политика и инвестиционные решения/ К.К. Шебеко // Финансы, учет, аудит. – 2006. – № 5.

Дополнительная:

9. Алеззи, Л. Права собственности, трансакционные издержки и Х-эффективность: Эссе по Экономической Теории / Л. Алеззи // <http://ie.boom.ru/Referat/Alessi.htm>. – Дата доступа: 25.05.2009.
10. Беккер, Г. Экономический анализ и человеческое поведение/ Г. Беккер // THESIS. – 1993. – Вып. 1. – Т.1.
11. Бьюкенен, Дж. Границы свободы. Между анархией и Левиафаном / Дж. Бьюкенен. – М.: Таурус Альфа, 1997.
12. Бьюкенен, Дж. Конституция экономической политики / Дж. Бьюкенен // Вопросы экономики. – 1994. – № 6.
13. Веблен, Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – М., 1981.
14. Гоббс, Т. Левиафан / Гоббс Т. // Соч.: в 2 т. – М.: М., 1991. – Т. 2.
15. Локк, Дж. Два трактата о правлении / Дж. Локк // Соч.: в 3 т. – М., 1988. – Т. 3.
16. Менар, К. Экономика организаций / К. Менар. – М.: ИНФРА-М, 1996.
17. Норт, Д.. Вклад неоинституционализма в понимание проблем переходной экономики / Д. Норт // <http://www.ie.boom.ru/Referat/North.htm>. – дата доступа: 25.05.2009.
18. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М.: Начала-Пресс, 1997.
19. Норт, Д.. Структура и изменения в экономической истории / Д. Норт // <http://www.ie.boom.ru/Referat/North1.htm>. – Дата доступа: 25.05.2009.
20. Норт, Д.. Трансакционные издержки во времени / Д. Норт // <http://www.ie.boom.ru/Referat/North4.htm> – Дата доступа: 25.05.2009.
21. Олейник, А. Сценарии институционального развития переходного

общества / А. Олейник // МЭ и МО. – 1996. – № 12.

22. Олсон, М. Логика коллективного действия / М. Олсон. – М.: Фонд экономической инициативы, 1996.

23. Радаев, В.В. Экономическая социология / В.В. Радаев. – М., 1997.

24. Тамбовцев, В.Л. Государство и экономика / В.Л. Тамбовцев. – М.: Магистр, 1997.

25. Тамбовцев, В.Л. Право и экономическая теория: учеб. пособие / В.Л. Тамбовцев. – М.: ИНФРА-М, 2005.

26. Тамбовцев, В.Л. Экономический анализ нормативных актов / В.Л. Тамбовцев. – М.: ТЕИС, 2001.

27. Уильямсон, О. Логика экономической организации / О. Уильямсон // Природа фирмы / О. Уильямсон. – М., 2001.

28. Уильямсон, О. Экономические институты капитализма / О. Уильямсон. – СПб.: Лениздат, 1997.

29. Фуруботн, Э.Г. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Э.Г. Фуруботн, Р. Рихтер; пер. с англ.; под ред. В. С. Катькало, Н. П. Дроздовой. – СПб.: Издат. дом Санкт-Петерб. гос. ун-та, 2005.

30. Шаститко, А.Е. Новая теория фирмы / А.Е. Шаститко. – М.: ТЕИС, 1996.

31. Эггертссон, Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертссон. – М.: Дело, 2001.

32. Alchian, A.A. Production, information costs, and economic organization / A.A. Alchian, H. Demsetz // The American economic review. – 1972. – № 5.

33. Demsetz, H. The Firm in Economic Theory: A Quiet Revolution / H. Demsetz // The American Economic Review. – 1997. – №

34. Demsetz, H. Toward a Theory of Property Rights / H. Demsetz // American Economic Review. – 1967. – № 57.

Учебное издание

Шебеко Константин Константинович
Ксензова Валентина Эдуардовна

Институциональная экономика

учебное пособие

Ответственный за выпуск *П.С. Кравцов*

Редактор *Ю.Л. Купченко*

Корректор *Т.Т. Шрамук*

Компьютерный дизайн *А.А. Пресный*

Подписано в печать . Формат 60х84/16.
бумага офсетная. Гарнитура «таймс». Ризография.

Усл. печ. л. . Уч.-изд. л.

Тираж экз. Заказ №

Отпечатано в редакционно-издательском отделе
Полесского государственного университета